

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Quito, abril 23 de 2008

Señores Accionistas:

En primer lugar reciban un cordial saludo y gracias por su asistencia. Como es mi obligación y en cumplimiento de lo establecido en la Ley en el Estatuto de la Compañía Productos de Seguridad Industrial PROSEIN CIA. LTDA., me permito poner a consideración de ustedes, el informe correspondiente de gestión realizada en el ejercicio 2007.

La situación económica del país durante el período 2007 se desarrolló en un ambiente de cierta inestabilidad institucional y política, lo que no ha permitido que las actividades de la empresa se desenvuelvan con normalidad. Sin embargo no está por demás resaltar que las tasas de interés sobre préstamos para actividades comerciales continuaron siendo altas manteniéndose en alrededor del 13%. La actividad petrolera a nivel del estado disminuyó notablemente factor que afectó a las ventas de la empresa siendo este uno de los principales sectores de la economía a donde van dirigidos nuestros productos. Adicionalmente cabe recalcar que el cargo de Gerente de Ventas aún permanece vacante desde el fallecimiento del Ing. José Cortez quien fue el fundador de la empresa y quien desempeñaba tal función.

Adicionalmente como todos saben por cuestiones personales estuve alejada de la empresa durante varios meses sin haber podido dejar un reemplazo en mi cargo.

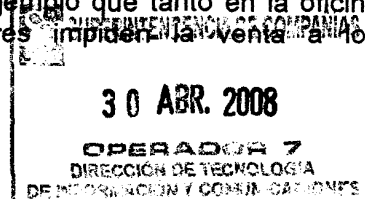
Bajo estas circunstancias no se consiguió alcanzar las metas fijadas y lamentablemente los resultados del año 2007 fueron mejores que los del año anterior.

A continuación presento un detalle de los resultados alcanzados durante mi gestión:

Ventas:

Las ventas del año 2007 tuvieron un descenso del 9% con relación a las ventas del año anterior. Este resultado se debió a varias razones que se detallan a continuación:

- Las ventas en las tres oficinas bajaron drásticamente con relación al año anterior, lo que incidió en el resultado total de ventas.
- El pago de una deuda de alrededor de \$ 50.000 entre octubre y diciembre del 2006 dejaron a la empresa sin liquidez para mantener los inventarios necesarios lo que ocasionó pérdidas de ventas.
- El cargo de Gerente de Ventas todavía permanece vacante, por tal razón existe un vacío en la gestión de ventas. Se detectó por ejemplo que tanto en la oficina matriz como en las sucursales los Vendedores impiden la venta a los Distribuidores.



Para reforzar y mejorar las ventas se ha iniciado una gestión de mejora e impulso de ventas a Distribuidores y un esfuerzo por mantener mayores inventarios para atender la demanda.

Adicionalmente la empresa se encuentra trabajando y desarrollando el mercado de protección contra incendios, el mismo que se encuentra en auge y que representa clientes potenciales muy importantes.

Importaciones:

Se consiguieron nuevas representaciones de productos como son: TEMPEST, que cuenta con una gama de productos para protección contra incendios y rescate. Adicionalmente se consiguió la distribución exclusiva de la línea de trajes para combate de incendio de la marca INNOTEX.

El costo de las importaciones se logró optimizar significativamente durante el año anterior debido a la obtención de mejores tarifas de embarque además de haber implantado la política de consolidar la mercadería de varios proveedores para disminuir los gastos de importación.

Inventarios:

El volumen de inventarios disminuyó en un 8%, lo cual se ve reflejado en un volumen de ventas menor. Además de que siguen existiendo pérdidas por faltantes de inventario bastante altas.

Financiamiento:

Las tasas de interés activas continúan altas, en alrededor del 13%, lo cual significa gastos financieros muy elevados. Sin embargo se ha bajado el costo financiero al cambiar el financiamiento principalmente vía cartas de crédito para importaciones en lugar de créditos directos.

Recursos Humanos:

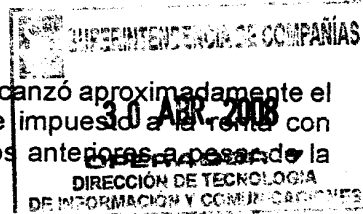
Durante el año 2007 se ha logrado consolidar el equipo de trabajo administrativo y de ventas.

Gastos:

Los gastos este año se han visto incrementados principalmente por la adquisición de una furgoneta de reparto vía leasing.

Resultados:

En términos de rentabilidad los resultados son bajos pues se alcanzó aproximadamente el 1% de utilidad neta después de participación trabajadores e impuesto a la renta con relación a las ventas. Este margen neto es inferior al de años anteriores a pesar de la



reducción de gastos alcanzada. Es decir que es preciso incrementar las ventas a los objetivos fijados.

Otro índice importante es el de rentabilidad del Patrimonio que fue mucho más bajo que el obtenido en el año 2006.

Para concluir quiero dar gracias a la esforzada labor realizada durante el año pasado 2007 con la colaboración de todo el personal de la empresa.


Cristina Cortez M.
GERENTE GENERAL

