

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Quito, abril 28 de 2009

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 2008.

La situación económica del país durante el período 2008 se desarrolló en un ambiente de cierta inestabilidad institucional y política, debido a una serie de cambios a nivel de instituciones públicas y del referéndum que se dio en el mes de septiembre para aprobar cambios en la Constitución del Estado. Esto no ha permitido que las actividades de la empresa se desenvuelvan con normalidad principalmente en lo que se refiere a la liquidez de la empresa. Tampoco 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 se reactivó con relación al año anterior pero debido a factores comerciales no fue posible desarrollar este mercado de manera óptima. 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 me reincorpore a trabajar a tiempo completo entre Febrero y Marzo/2008 sin haber podido dejar un reemplazo en mi cargo.

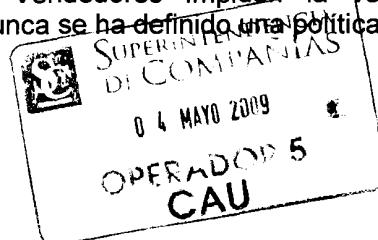
Bajo estas circunstancias no se consiguió alcanzar las metas fijadas, sin embargo los resultados del año 2008 fueron mejores que los del año anterior.

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

Ventas:

Las ventas del año 2008 tuvieron un incremento del 7% con relación a las ventas del año anterior. Este resultado se debió a varias razones que se detallan a continuación:

- Las empresas del estado retuvieron pagos de contratos hasta por cinco meses, factor que afectó notoriamente a la liquidez de la empresa lo cual impidió contar con inventarios suficientes para atender la demanda.
- 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. Además el la empresa nunca se ha definido una política comercial.



Hemos continuado trabajando en un acercamiento con ciertos Distribuidores para incrementar las ventas y atender ciertos mercados en los que nos estamos directamente como el sector floricultor y la ciudad de Guayaquil.

Importaciones:

Se retomó la representación de la fábrica Lakeland-Fyrepel que cuenta con una gama de productos para protección contra incendios y seguridad industrial como trajes de bombero, trajes desechables, guantes, etc..

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. Sin embargo hubieron varios vacíos durante el año debido a la rotación de personal en este cargo, hubieron cuatro empleados en el cargo de importaciones durante el año lo cual generó demoras y pérdidas en las importaciones.

Inventarios:

El volumen de inventarios creció en un 50% aproximadamente, lo cual denota una baja en la rotación de la mercadería. Hubo mercadería como por ejemplo de las marcas EAR y Peltor que al ser ahora marcas de 3M disminuyeron su rotación y también por otra parte muchas importaciones que estaban atrasadas por la falta de liquidez llegaron recién entre los meses de noviembre y diciembre.

También debido a la falta de una política comercial y de motivación y capacitación a los Vendedores, existe mucha mercadería que se está quedando en las bodegas.

Cobranzas:

El manejo de las cobranzas ha sido mucho más eficiente en este año reportando valores pequeños de cuentas difíciles de cobrar como se puede apreciar en los anexos.

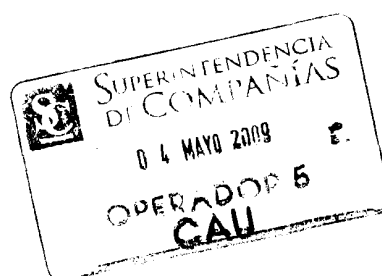
Financiamiento:

Las tasas de interés activas continúan altas, en alrededor del 13%, lo cual significa gastos financieros muy elevados. Debido a la falta de liquidez durante casi todo el año fue necesario financiarse con mayor crédito bancario por lo que el gasto por financiamiento fue mucho mayor en el 2008.

Recursos Humanos:

Durante el año 2008 se ha logrado consolidar el equipo de trabajo administrativo y de ventas y disminuir personal operativo que no era necesario sobretodo en las sucursales. El número de empleados a finales del año 2007 fue de 32, pero se disminuyó a 26 durante el año 2008.

Gastos:



Los gastos totales de la empresa se incrementaron casi en la misma proporción que fue el incremento de ventas 6.7%. Cabe anotar que los gastos operativos se incrementan solo en el 4% pero en cambio los gastos financieros se incrementan en un 60% debido al excesivo costo que está representando el financiamiento bancario por créditos directos y cartas de crédito.

Resultados:

En términos de utilidad los resultados son bajos pues se alcanzó aproximadamente el 1.4% de utilidad neta después de participación trabajadores e impuesto a la renta con relación a las ventas, mientras que la utilidad antes de participación trabajadores e impuesto a la renta con relación a las ventas fue del 4%. Estos resultados son mejores que los del año anterior.

Otro índice importante es el de rentabilidad del Patrimonio que fue más alto al del año anterior ubicándose en el 12%. En general los demás índices de los balances se encuentran dentro de parámetros aceptables.

Es urgente y necesario definir un plan de ventas y políticas comerciales, dentro de un plan de negocios y una planeación estratégica, además la contratación de un Gerente de Ventas. También es preciso racionalizar los inventarios para contar con mayor liquidez que permita generar más negocios y conseguir fuentes de financiamiento más económicas.

Para concluir quiero dar gracias a la esforzada labor realizada durante el año pasado 2008 con la colaboración de todo el personal de la empresa.


Cristina Cortez M.
GERENTE GENERAL

