

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2014

Fecha: 09 de Febrero del 2015

1. RESUMEN

La empresa DEGSO CIA. LTDA. Cumplió 15 años de edad, con un crecimiento promedio de 13,8% en los últimos 5 años y con un crecimiento del 19% en relación al 2013.

Se ha aplicado nuestra estrategia comercial con buenos resultados y se ha logrado superar los obstáculos financieros, comerciales y fiscales que se han presentado.

2. ORGANIZACIÓN

La evaluación de la sucursal del Coca como oficina y almacén fue deficiente y, dado que los clientes principales preferían el despacho desde Quito, se cerró el local, pero se mantiene un vendedor técnico que visita a los clientes de la zona.

En cuanto a la sucursal de Guayaquil, después de seis años de trabajo, no ha logrado un desarrollo compatible con el mercado de la provincia, por lo que también se cerró el local y se va a mantener un vendedor técnico en la zona.

El equipo de trabajo consta actualmente de 22 personas.

Se ha conformado el Comité de Seguridad y Salud Laboral y se ha contratado un servicio de Salud Ocupacional, acorde con las disposiciones legales vigentes. También se logró la aprobación del reglamento interno de la empresa.

Continuamos aplicando y mejorando el Sistema de Gestión de Calidad y conseguimos la renovación de la certificación ISO 9000 para nuestras actividades de venta y servicio técnico.

Hemos iniciado el trámite de aumento de capital social y ampliación del objeto social de la empresa.

Se ha iniciado la implementación de la ampliación de Laboratorio – Taller de Equipos de medición de riesgos con la adquisición de equipamiento de calibración de equipos de medición de ruido y se continuará con las siguientes fases de implementación.

3. CLIENTES

Se aplicó la estrategia comercial, con la concentración de esfuerzos en los principales clientes de todas las zonas, con resultados positivos, a pesar de las dificultades financieras, los grandes retrasos y mayores costos en las importaciones. Adicionalmente se ha dado una mayor competencia de precios, especialmente en los productos 3M.

Las ventas del año fueron de \$ 3.754.803,38, lo cual, nos da una venta mensual promedio de \$ 312900 y significa un crecimiento en ventas del 19% en relación al 2013. Se ha cumplido y superado la meta superior fijada en \$ 3.600.000 (\$ 300.000 mensual).

Este año hemos facturado a 300 clientes el 90% de las ventas. Hay 20 clientes a los que se ha facturado más de \$ 25.000 anuales. Si bien se han perdido total o parcialmente algunos clientes, se ha conseguido fidelizar a la mayoría de clientes.

En cuanto a los clientes que compran para revender, se intentó fidelizar a los 5 más grandes con un acuerdo de sub distribución, en base a una propuesta de 3M Ecuador, pero no se obtuvo resultados por lo que se suspendió el programa, aunque, desde luego, se les sigue vendiendo bajo nuevas reglas.

La venta de servicios del Laboratorio – Taller de Equipos de Medición de Riesgos ascendió a \$244.916,39, cantidad que representa el 6,52% del total de ventas.

4. PROVEEDORES Y PRODUCTOS

En el año 2014 la participación de los proveedores es:

Proveedores 2014		
PROVEEDOR	VENTA	PARTICIPACION
3M Ecuador C.A.	1608979,80	46,39%
BEST	614273,42	17,71%
Industrial Scientific Corporation	400030,50	11,53%
TEGIPP	203173,91	5,86%
Guardian Equipment	83543,46	2,41%
CIRRUS RESEARCH PLC	77635,75	2,24%
STREAMLIGHT	77132,87	2,22%
DEGSO Cia. LTda.	93712,55	2,70%
SEREC Cia. Ltda.	54677,03	1,58%
ONGUARD	54081,60	1,56%
OMNIMART CORPORATION	53594,49	1,55%
CASELLA	31632,50	0,91%
OLDHAM	31092,00	0,90%
MIL-RAM Technology, Inc.	30750,00	0,89%
SPER SCIENTIFIC	14813,16	0,43%
ALPACA	11929,64	0,34%
3M QUEST TECHNOLOGIES	8848,00	0,26%
PIP PROTECTIVE INDUSTRIAL PROI	6633,12	0,19%
ZHUNIO SUIN MILTON GERVACIO	5543,67	0,16%
IMPORVALIA S.A.	4378,75	0,13%
Gemtor, INC.	1639,45	0,05%
INDECAUCHO CIA. LTDA.	515,13	0,01%
TOTAL	3468610,80	100%

Observamos a manera general que las principales ventas se concentran en los productos de los siguientes proveedores: 3M Ecuador, BEST, Industrial Scientific Corporation y TEGIPP. Estas ventas pueden dividirse en Equipos de Protección Individual (EPIS) \$ 2.869430,14 y Equipos de medición de Riesgos (EMR) \$ 599.180,66.



Realizando un detalle de nuestro mayor proveedor 3M:

CATEGORIA 3M	DESCRIPCION	2013	2014				2015	
		VTA	VTA	META	%PARTICI	%CRECIM	%CRECIM	VTA
4510	Respiradores reusables	362	449	432	34,70%	24,03%	23,30%	553,62
4350, 4400	Respiradores descartables	241	288	282	22,26%	19,50%	15,00%	331,20
4520	Respiradores Presión positiva	18	10	24	0,77%	-44,44%	100,00%	20,00
	PROTECCION RESPIRATORIA	621	753	738	58,19%	21,26%	20,16%	904,82
4290	PROTECCION AUDITIVA	136	159	162	12,29%	16,91%	15,00%	182,85
4330	PROTECCION VISUAL	111	132	132	10,20%	18,92%	15,00%	151,80
4340	PROTECCION FACIAL Y DE CABEZA	87	72	102	5,56%	-17,24%	15,00%	82,80
4360	PROTECCION CONTRA CAIDAS	119	124	144	9,58%	4,20%	10,00%	136,40
4100	TRAJES DE SEGURIDAD	51	26	60	2,01%	-49,02%	75,00%	45,50
4310	SOLDADURA SPEED GLASS	5	7	6	0,54%	40,00%	0,00%	7,00
4560	ABSORBENTES	15	21	18	1,62%	40,00%	10,00%	23,10
TOTAL		1145	1294	1362	100%	13,01%	18,57%	1534,27

5. FINANZAS

La utilidad bruta ha subido al 25,02% en comparación con el 2013 que fue del 22,10%, gracias a que se han utilizado estrategias de ventas integrales, sin centrarse en la sola disminución de precios.

La utilidad operativa del ejercicio 2014 es de \$381.143,59 lo que significa un porcentaje de 10,15% y la utilidad neta estimada para accionistas es de \$ 240.000, lo que significa un porcentaje de 6,5%, resultado que supera la meta mínima de 5% establecida.

Se consiguió una línea de crédito de capital de operación en el Banco Pichincha, pero como ésta no fue suficiente para nuestras necesidades, se concretó un nuevo préstamo de los accionistas de la empresa.

Hubo serias deficiencias en el manejo contable de la empresa, por lo que se decidió reorganizar el personal de este proceso, establecer un nuevo programa informático y prepararnos para la facturación electrónica obligatoria en el 2015.

6. COMENTARIOS FINALES

Hemos obtenido excelentes resultados generales en el año 2014. Sin embargo, no se ha conseguido cumplir las metas específicas en un buen porcentaje de clientes. Es necesario afinar la estrategia comercial, tomando en cuenta los siguientes aspectos clave:

- 1.- Consolidación del equipo de ventas.
- 2.- Mejor coordinación de facturación, despacho y entrega oportunas.
- 3.- Mejor gestión de importaciones.
- 4.- Mejor manejo y capacidad de inventario.
- 5.- Fortalecer los servicios de calibración de equipos y medición directa de riesgos.

Se firma para constancia:



Ing. Homero Zurita
Gerente General
Degso Cia. Ltda.