

INFORME DE GERENCIA 2017.

DEGSO CIA. LTDA.

Quito, 07 de Marzo de 2018.

1.- RESUMEN.

La recuperación económica del país y de los negocios en el 2017 se ha dado en una escala menor de la prevista. Por eso solo se ha logrado cumplir con el 88,83% de la meta de ventas proyectada de \$3.840.000,00 (\$320.000,00 mensual). Se ha conseguido un incremento del 5,3% en relación al 2016.

Sin embargo, hemos logrado mantener a la mayoría de clientes claves, continuar con el personal de la empresa y desarrollar en cierta medida el avance del laboratorio e iniciar nuevas líneas de productos.

2.- ORGANIZACIÓN.

Se contrató el servicio de almacenamiento, despacho y entrega de mercadería con una empresa de logística y por lo tanto se suprimió la bodega y el transporte en Degso. Se continúa con la empresa de courier para entrega en ciertas ciudades del país.

Trabajamos 23 personas en la empresa. Se ha contratado un asesor para prepararnos a la migración de la Norma ISO9001-2015. Continúa el trabajo de implantación del sistema de Gestión de Laboratorio ISO17025, tanto en lo referente al personal como con el local y equipos necesarios requeridos.

El plan estratégico POA 2017 tuvo un cumplimiento general del 84% en las 6 estrategias planteadas.

3.-CLIENTES.

Hubo un modesto crecimiento en las ventas, que este año fueron de \$ 3.411.116,52 (\$284.250,00 promedio mensual), lo cual significó un incremento del 5,3% en relación al 2016.

La política comercial se mantuvo enfocada en los clientes A, pero buscando más oportunidades y participación en Compras Públicas. Anticiparse a las necesidades de los clientes; se confirmó como objetivo principal del plan 2017.

4.-PROVEEDORES Y PRODUCTOS.

En el año 2017, la participación de los principales proveedores en las ventas es la siguiente:

Proveedor	2016	2017	Crecimiento	Participación	U. Bruta
3M ECUADOR	\$1.249.852	\$1.207.846	-4%	35,41%	15,80%
BEST	\$665.756	\$626.021	-4%	18,35%	26,40%
ISC	\$228.631	\$277.787	+21%	8,15%	47,40%
Proveedor	2016	2017	Crecimiento	Participación	U. Bruta
DEGSO (Incluye Lab.)	\$282.820	\$287.011	+2%	8,41%	--
TEGIPP	\$157.522	\$152.845	-3%	4,49%	18,30%
GUARDIAN	\$76.087	\$67.863	-11%	2,00%	22,00%
OLDHAM	\$36.870	\$121.675	+227%	3,57%	42,80%
CIRRUS	\$35.334	\$22.380	-37%	0,70%	40,70%
ALPACA	\$81.399	\$76.787	-5%	2,26%	29,30%
FASTENER	\$17.646	\$91.927	+400%	2,70%	22,10%
TONICOMSA	\$56.428	\$60.640	+7%	1,80%	20,80%
SEREC (Kimberly)	\$90.987	\$96.607	+7%	2,83%	19,30%
TOTAL		\$3.091.000		90,6%	

En base al análisis de la tabla, podemos señalar:

1. 3M ha bajado su participación de 39,37% a 35,41%, pero sigue siendo el proveedor más grande; pero no el mejor, pues la utilidad bruta del 15,80% es la más baja de todas.
2. BEST (SHOWA) mantiene su participación del 18,35%, pero no ha podido crecer en ventas.
3. ISC y OLDHAM crecen significativamente en ventas y su participación conjunta es del 21,90%. En cambio CIRRUS decrece.
4. Crece significativamente FASTENER (ROTHOBLAAS), demostrando el potencial de protección contra caída.
5. La participación de los 12 proveedores principales es del 90,60% de las ventas.

5.-FINANZAS.

Hacemos una distinción entre Utilidad Bruta (calculada en base a la diferencia entre el precio de venta y el precio de compra del producto, dividiendo esta diferencia para el precio de venta) y la Utilidad Bruta menos el Costo de Venta y Logística (comisiones vendedores + costo de almacenamiento y transporte) y obtuvimos los siguientes valores:

	<u>2016</u>	<u>2017</u>
Utilidad Bruta	29,55%	28,82%
Utilidad Bruta – Costo de Venta y Logística	17,37%	14,78%

Como se puede ver la utilidad bruta ha bajado en los dos casos. La utilidad operativa es de \$95.991,41 (2,81% de las ventas). La utilidad neta estimada para los accionistas es de \$61.200, lo cual constituye el 1,79% de las ventas y, como consecuencia, disminuyen también la utilidad operativa y neta.

Se ha realizado semanalmente la planificación y evaluación de cobranzas a clientes y pagos a proveedores, habiéndose conseguido un flujo de caja estable y adecuado, gracias también a la línea de crédito del Banco Pichincha para pagos a 3M ECUADOR.

6.-COMENTARIOS FINALES.

El ligero crecimiento en ventas (5,30%) nos ha permitido mantener la operación de la empresa y continuar con la inversión en el laboratorio. Sin embargo la disminución en la utilidad bruta ha causado menor utilidad operativa y neta.

Continuaremos con el plan estratégico en el 2018, año en el que proyectamos un incremento del 23% en las ventas y una mejora en el margen de la utilidad.

Atentamente,



Ing. Homero Zurita.
Gerente General.