

INFORME DE GERENCIA

DEGSO CÍA. LTDA. 2018

QUITO, 25 MARZO DEL 2019

Para el año 2018, se logró una recuperación en ventas con respecto al año 2017 de un 3,16%, llegando a USD\$3'518.827,87 no se logra alcanzar la meta planificada de USD\$4'200.000,00 anual, constituye un porcentaje de cumplimiento del 83,78%.

En realidad, el año 2018 constituyó para DEGSO un período de alti-bajos, provocado inicialmente por la salida de personal de ventas y con las nuevas contrataciones no se logró el cumplimiento del plan comercial diseñado, por tanto se tuvo que efectuar una reasignación de clientes.

Esta situación, sumada a la no tan acertada y lenta gestión de la coordinación comercial más el tiempo tomado para consolidar el Departamento de Compras e Importaciones, provocó la pérdida de posibles negocios. Se evidencia por varios meses que el porcentaje de visitas a clientes A y B no se cumplen.

Cabe anotar también que se experimentó una desigual competencia con distribuidores que lograron bajos precios de materiales, en especial de la marca 3M a niveles que en su momento se volvieron inalcanzables. Se evidencia también la presencia con mayor agresividad de marcas chinas, chilenas y argentinas en EPP's.

Finalmente, en el último trimestre del año, no se pudo participar en Compras Públicas por una sanción del SERCOP, producto de haber errado en un del VAE en un determinado proceso.

Con respecto al área de Laboratorio, igualmente se produjo algunos cambios del personal técnico, sin embargo, se pudieron mejorar los niveles de venta en estos servicios.

En el mes de abril, se produce por primera ocasión en todo el tiempo que DEGSO ha venido funcionando, con el cambio de la Gerencia.

Del lado positivo, se concluye con la migración exitosa a la norma de calidad ISO 9001 versión 2015, y para Junio de 2019 se estima la acreditación del SAE bajo la norma ISO 17025 que continúa en su proceso el departamento de Laboratorio.

Se involucra como una alianza estratégica, a la empresa AUREOLE, que posee un software de Seguridad y Salud Ocupacional, presentándolo como un servicio adicional a nuestros principales clientes y paralelamente promocionando dicho software a beneficio mutuo.

Tuvimos variación de participación en ventas y margen de rentabilidad de nuestros principales proveedores, situación que nos obliga a mejorar la planificación de compras y rotación del inventario.

Continúa en un crecimiento constante el laboratorio, por lo cual se pretende apostar en este nuevo año a mejores inversiones para potencializar las ventas y servicios.

Los resultados financieros de la empresa luego de realizada la auditoría externa, son las siguientes:

AÑO FISCAL	2017	2018
UTILIDAD BRUTA (Costo Mercadería)	28.82%	29.82%
UTILIDAD BRUTA (Costo Total Venta)	14.78%	15.29%
UTILIDAD OPERATIVA	2.81% \$95.991	4.19% \$147.427
UTILIDAD NETA (Accionistas)	1.83% \$62.535	2.6% \$91.520

Se observa una leve recuperación de la utilidad en el año 2018

La planificación estratégica iniciada el 2016, concluye en este período y se ha iniciado una nueva planificación para los próximos tres años con la empresa BEBETTER.

De antemano se plantea lograr Ventas para el 2019 de \$4'200.000; para lograrlo, es necesario estar alineados y comprometidos con los planteamientos que nos puedan recomendar la empresa asesora luego del análisis que están efectuando.

Atentamente,



Ing. Edison Guerrero Cevallos

GERENTE