



PROVEEDORA Y DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS Cia. Ltda.

Ibarra, 24 de Marzo del 2016

Señores Socios:

Dando cumplimiento a lo que dispone la ley de Compañías y los estatutos de la Compañía, pongo a consideración de ustedes, el presente informe correspondiente al ejercicio económico del año 2015.

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Los objetivos planteados para el año 2015 no tuvieron los resultados esperados, debido a las condiciones de mercado que progresivamente fueron complicándose, ya que el tipo de cambio en frontera fue subiendo constantemente, lo que vino a complicar el adecuado desarrollo de nuestras ventas, las cuales fueron disminuyendo ya que resultaba más conveniente comprar en Colombia que en Tulcán. No obstante, hemos cerrado un año favorable a los intereses de la compañía, empleados y socios, lo cual se ha podido generar gracias al buen trabajo realizado por todos y cada uno de los miembros de la compañía y a las estrategias implementadas, como se detalla a continuación:

1.1.- La implementación y especialización del nuevo galpón se concluyó con lo cual se pudo dividir el almacenaje de los productos correspondientes a cada división de ventas que mantiene la compañía, lo que nos ayudó mucho en mejorar el orden, optimizar espacios y la eficiencia en el trabajo diario.

1.2.- La especialización de las bodegas para cada división de ventas contribuyó a mejorar los horarios de trabajo con lo cual los costos que implica el personal de bodega bajaron en relación a los años anteriores y sobre todo se logró que el personal de bodega trabaje con horarios más cómodos con lo que su trabajo fue menos desgastante.

1.3.- En cuanto al objetivo de ventas que nos planteamos, éste no se lo pudo lograr ya que las complicaciones del mercado ya no solo se limitaron a la frontera, si no que generó afección local interna ya que muchos consumidores finales prefirieron viajar a Colombia a realizar sus compras con lo cual dejaron de consumir localmente, lo que no nos permitió lograr nuestros intereses de crecimiento de ventas de volumen.

Hay que destacar que nuestras ventas de cobertura al canal minorista si tuvieron crecimiento, lo que nos da a entender que la decisión de incorporar más vendedores que trabajen en ese canal, el mismo que es más rentable y de menor riesgo, dio resultado.

1.4.- Nuestro objetivo de mantener pagos de contado con nuestros proveedores tampoco se lo pudo lograr como se esperaba, ya que al mermar la venta de frontera misma que era la que nos permitía tener la liquidez necesaria, nos vimos obligados a disminuir los pagos de contado, con lo cual mantuvimos un índice de liquidez adecuado para solventar los compromisos de crédito con los proveedores.

NO SER LOS MAS GRANDES, PERO SI LOS MEJORES

1.5.- Renovamos los dos camiones de año 2007 que teníamos como objetivo, con lo que al venderlos la compañía generó una utilidad adicional al giro del negocio.

1.6.- Se contrató una persona que se responsabilice de dar apoyo a los distribuidores de nuestro producto importado, el mismo que ha ayudado a desarrollar el producto en otras zonas y a dar soluciones a problemas de cartera, teniendo al momento un número de distribuidores pequeño pero confiables y que están muy comprometidos con nuestro producto.

1.7.- Nuestro departamento de Recursos Humanos ha trabajado en todos los aspectos que comprenden los nuevos alineamientos tanto del IESS como del Ministerio de Relaciones Laborales, así como también se logró terminar el Reglamento Interno de la compañía mismo que fue presentado y esperamos su aprobación en el primer trimestre del año 2016.

2.- GESTION DE VENTAS

En medio de la crisis del año 2015, la Gerencia de Ventas tuvo que esforzarse mucho conjuntamente con su equipo para poder lograr resultados favorables para la compañía, la implementación de nuevas zonas de cobertura contribuyo para los resultados obtenidos.

En la división II de la compañía se aceptó un nuevo reto, el mismo que consistió en un sistema de distribución que tiene como finalidad el desdoblamiento del portafolio y su venta por medio de auto venta, para lo cual se adquirieron 8 furgonetas debidamente acondicionadas para esta labor. Esta implementación trajo complicaciones iniciales, ya que debimos incorporar un sistema informático de venta digital el mismo que tuvo errores que poco a poco los fuimos superando. Esperamos que esto aporte positivamente a los intereses de la compañía en el año 2016.

Debo resaltar el trabajo realizado tanto por el Gerente de Ventas como por la Jefe de Ventas división II, que a pesar de las adversidades han realizado un excelente trabajo con sus equipos de ventas, demostrando un gran compromiso con la compañía.

2.- CONTROL DE CARTERA

En el año 2015 mantuvimos un excelente control por parte del departamento de Cartera, ya que contamos con una exigente Jefe de Cartera quien cada día hace que los supervisores y vendedores se involucren más en comprender y aplicar la importancia de mantener una cartera sana. Este año se cerró el año con un índice de recuperación de cartera de 24 días en la división I, es decir que hemos mantenido los niveles de recuperación de cartera aún con la situación de mercado que se tiene y la división II mantuvo un 85% de sus ventas en la modalidad de venta de contado, lo cual nos permitió tener una buena liquidez y con ello estar siempre al día con todas nuestras obligaciones.





PROVEEDORA Y DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS Cia. Ltda.

3.- RECURSOS HUMANOS

Durante el año 2015 continuamos reforzando el trabajo de este departamento, el mismo que de la mano de su Jefe de Recursos Humanos y del Jefe de Riesgos de Trabajo va cumpliendo cada día de mejor manera con los requerimientos legales tanto del IESS como del Ministerio de Relaciones Laborales, así como también hemos mejorado la selección de personal mediante sistemas más exigentes de selección, permitiéndonos tener todo debidamente regularizado y con ello dar a nuestros empleados todo el respaldo que se les debe dar para que estén orgullosos, tranquilos y contentos de trabajar en PRODISPRO CIA. LTDA.

4.- ANÁLISIS COMPARATIVO DE RESULTADOS DE VENTAS Y UTILIDADES

Los resultados que viene teniendo la compañía son satisfactorios, y en cifras rápidas vamos a detallar los mismos para tener un claro y fácil entendimiento de su evolución en los cinco últimos años de las ventas y utilidades generadas:

VENTAS

AÑO	VENTA	OBSERVACION
2011	10.971.944.01	ARRANQUE COMPARACION
2012	13.074.570.01	CRECIMIENTO DEL 19.16% Vs 2011
2013	14.955.276.75	CRECIMIENTO DEL 14.38% Vs 2012
2014	16.519.368.43	CRECIMIENTO DEL 10.46% Vs 2013
2015	14.263.177.45	DE CRECIMIENTO DEL 13.65% Vs 2014

UTILIDADES TOTALES

AÑO	UTILIDAD	% VS VENTAS	OBSERVACION
2011	184.992,44	1.69%	ARRANQUE COMPARACION
2012	152.892,30	1.17%	DECRECIMIENTO DEL 17.35% Vs 2011
2013	455.437,80	3.04%	CRECIMIENTO DEL 197.88% Vs 2012
2014	477.075.26	2.89%	CRECIMIENTO DEL 4.75% Vs 2013
2015	203636.51	1.43%	DECRECIMIENTO DEL 57.31%VS 2014

NO SER LOS MAS GRANDES, PERO SI LOS MEJORES

UTILIDADES SOCIOS

AÑO	UTILIDAD	% VS VENTAS	OBSERVACION
2011	82.918,21	0.76%	ARRAQUE COMPARACION
2012	51.511,14	0.39%	DECRECIMIENTO DEL 37.87% Vs 2011
2013	262.007,19	1.75%	CRECIMIENTO DEL 408.64% Vs 2012
2014	269.127.98	1.63%	CRECIMIENTO DEL 2.72% Vs 2013
2015	83.768.07	0.59%	DECRECIMIENTO DEL 68.87% Vs 2014

IMPUESTOS

AÑO	IMPUESTO PAGADO	OBSERVACION
2011	57.285,00	FACTOR DEL 35.94% POR LA MODALIDAD DE ANTICIPO
2012	72.723,85	FACTOR DEL 44.16% POR LA MODALIDAD DE ANTICIPO
2013	96.003,03	FACTOR DEL 22% AÚN CON LA MODALIDAD DE ANTICIPO
2014	106.482.87	FACTOR DEL 22% AÚN CON LA MODALIDAD DE ANTICIPO
2015	110.560.88	FACTOR DEL 54% POR LA MODALIDAD DE ANTICIPO.

5.- OBJETIVOS PARA EL AÑO 2016

De acuerdo a las condiciones de mercado con las que cerramos el año 2015, claramente podemos deducir que el año 2016 va a ser un año complicado, ante lo cual nos proponemos los siguientes objetivos:

5.1- Lograr ventas anuales iguales a las del año 2015, lo que sería muy bueno teniendo en cuenta las condiciones de mercado con las cuales estamos trabajando. Esto lo podremos lograr con mayor enfoque en las líneas que representamos y sobre todo contando con un equipo comprometido y disciplinado que entienda el camino a seguir bajo la guía correcta del Gerente de Ventas, Jefe de Venta y Supervisores, de tal manera que se den cuenta a tiempo que la calidad de trabajo de cada vendedor sea la que la compañía necesita para lograr los resultados y tomen correctivos oportunos.

5.2- Crear nuevas zonas de venta, con lo que esperamos tener una mejor cobertura y que esto ayude a tener más ingresos que contribuyan a cubrir costos.



PROVEEDORA Y DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS Cia. Ltda.

5.3- Ver nuevas oportunidades en otro tipo de clientes como son institucionales y automotriz, focalizando la venta de otros productos que tenemos con los proveedores actuales pero que necesitan un manejo más dedicado o especializado, siendo que esto contribuiría a tener ingresos adicionales que ayuden a cubrir los costos.

5.4- Mejorar los sistemas de control interno para que nos ayuden a tener un mejor manejo y control de gastos, así como también controlar de mejor manera el desempeño de los empleados para que sean productivos y no signifique gastos innecesarios para la compañía. Para esto se necesita del compromiso del departamento de R.H., quienes deberán conjuntamente con la Gerencia General enfocar y diseñar nuevos esquemas que contribuyan al bienestar de todos y de la compañía.

5.5- Mejorar la cadena de distribuidores que están trabajando con nuestro producto importado para llegar a más clientes, de tal manera que tengamos mejor venta del mismo.

6.- RECONOCIMIENTO

Al haber cerrado un año muy difícil, hemos logrado un resultado positivo y sin afectar a ningún empleado, siendo esto consecuencia de un adecuado trabajo en equipo de todos y cada uno, a quienes expreso mi gratitud por el compromiso y trabajo realizado y les comprometo a trabajar mucho más duro en el próximo año para mantenernos firmes como hasta hoy, con lo cual podamos seguir logrando el fin común de poder compartir el PAN.

Atentamente;


Javier Proaño Yáñez
GERENTE GENERAL

NO SER LOS MAS GRANDES, PERO SI LOS MEJORES