

INFORME DEL GERENTE GENERAL DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2014

Estimados señores:

Cumpliendo con las Disposiciones Legales y Estatutarias, tengo el agrado de presentar a ustedes el informe de PROQUIM S.A., correspondiente al Ejercicio Económico 2014:

EL PAIS

Durante este año el Ecuador sobrepasó los 100.000 millones de dólares de Producto Interno Bruto (PIB). Calculando la población en aproximadamente 15 millones de habitantes, tendríamos que el ingreso per cápita ha llegado a aproximadamente \$6.700 anuales por persona.

Un efecto importante de la recuperación económica del país de los últimos años es que se ha producido un importante incremento de la clase media ecuatoriana, crecimiento que en gran parte se debe al gasto público que actualmente realiza el Estado, gasto que bordea ya los 35.000 millones de dólares aproximadamente.

Durante el año 2014 el mercado internacional del petróleo se mantuvo a un precio para el crudo WTI de \$86.50 por barril, valor que cubrió lo proyectado dentro de los ingresos estatales.

Nuevas Regulaciones:

Actualmente existen nuevas exigencias de entidades del Gobierno como son: Ministerio del Ambiente (SUIA), Municipio de Quito (Permiso Metropolitano de Funcionamiento), Ministerio de Relaciones Laborales, Servicio de Rentas Internas, Superintendencia de Compañías, entre otras. Las cuales nos han generado una gran cantidad de trabajo, en muchos casos trabajos totalmente inútiles. Uno de los puntos positivos ha sido la intervención de la Superintendencia de Control del Mercado que emitió un reglamento de buenas prácticas para los Supermercados, reglamento que busca dar más oportunidades a las empresas medianas y pequeñas que producimos en el Ecuador.

Al finalizar el año se nos exigió una información sobre las ventas que debe ser entregada mensualmente a la Dirección Nacional de Registro de Datos Públicos DINARDAP y a la Superintendencia de Compañías, nuevamente información que la consideramos burocrática y que nos hace pensar que el Estado no permite trabajar al sector privado en paz.

PRODUCTO INTERNO BRUTO

(EN MILES DE MILLONES DE DOLARES)

| | 2000 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|----------|------|------|------|------|------|------|
| ECUADOR | 18 | 62 | 69 | 79 | 87 | 94 |
| PERU | 50 | 121 | 148 | 17 | 192 | 202 |
| COLOMBIA | 99 | 233 | 287 | 336 | 369 | 378 |
| CHILE | 78 | 172 | 217 | 250 | 266 | 277 |

BALANZA - COMERCIAL - POBLACION 2013

(EN MILES DE MILLONES DE DOLARES)

| | Importaciones | Exportaciones | DEFICIT | Población |
|----------|---------------|---------------|---------|------------|
| ECUADOR | 27 | 25 | 2 | 15.737.000 |
| PERU | 44 | 42 | 2 | 30.375.000 |
| COLOMBIA | 59 | 58,5 | 0,5 | 48.321.000 |
| CHILE | 79 | 77 | 2 | 17.619.000 |

PRECIO DEL PETROLEO

(PROMEDIO X AÑO)

| | 2000 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2014 |
|-----------------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|
| PRECIO PETROLEO | \$ 30 | \$ 60 | \$ 82 | \$ 107 | \$ 105 | \$ 105 |

DEUDA - SALARIO - I.V.A - EMPLEADOS PUBLICOS

| | DEUDA (MILES DE MILLONES) | SALARIO MINIMO (DOLARES) | I.V.A | # EMPLEADOS PUBLICOS |
|----------|---------------------------|--------------------------|-------|----------------------|
| ECUADOR | 36 | \$ 340 | 12% | 600.000 |
| PERU | 40 | \$ 270 | 18% | 900.00 |
| COLOMBIA | 135 | \$ 300 | 16% | ? |
| CHILE | 35 | \$ 418 | 19% | ? |

Cuadro Elaborado por: Christian Ponce Correa

Fuente: countryeconomy.com / OIT/ investing.com / indexmundi.com

LA EMPRESA

Análisis de Ventas Históricas:

La empresa no realizó ninguna modificación de precios durante el año 2014. Los precios han estado vigentes desde el año 2012. Por lo tanto, las ventas en dólares son totalmente comparables durante estos últimos tres años. Las ventas en el 2014 llegaron a \$702.000, habiéndose producido una ligera baja de \$2.000 en relación a las del 2013.

Si comparamos la venta de Producto Doméstico con la venta de Producto Industrial, en los Productos Domésticos se produjo una caída de alrededor de \$33.000, es decir un 6% de baja. En los Productos Industriales el efecto fue contrario, tuvimos un incremento de \$18.000, además realizamos una venta extraordinaria de Carbonato de Sodio de \$13.000.

Productos Domésticos:

Nuestra principal línea de negocio ha sido y sigue siendo el detergente Garza. Este producto terminó el 2014 con una venta de 166.000 kilos que en dólares fueron \$400.000 aproximadamente. Es muy importante resaltar que hemos logrado sustituir el Tripolifosfato de Sodio que durante casi 40 años adquirimos de Holanda por un nuevo producto de origen chino. Producto que nos ha generado algunos problemas en producción y dificultades para mantener la calidad y apariencia del detergente. De todas maneras, considero muy positivo el resultado final ya que hemos mantenido volúmenes de venta muy parecidos a los del año anterior.

Similar situación la vivimos con el detergente Dish Lav, pues debimos sustituir el Sokalan, debiendo enfrentar problemas de producción que nos han generado reformulaciones y que nos trae preocupación por la calidad del producto final. Estamos sugiriendo a la Jefe de Planta un especial cuidado en las próximas producciones de Dish Lav. Los volúmenes de ventas logrados en el 2014 son casi de 13.000 kg valor muy interesante para nuestra compañía.

Productos Industriales:

Hemos logrado estabilizar la venta de la línea de Productos Industriales en lo que a lavandería se refiere. En cuanto a Teepol se obtuvo una ligera recuperación y con excepción del Apretex que tuvimos que descontinuar la producción a finales de año, el resto de marcas han tenido ventas pequeñas pero estables.

Clientes:

Se ha logrado mantener las ventas a Supermaxi en los montos del año anterior con una baja cercana a los \$13.000 lo que representa un 3% aproximadamente. En el caso de Mega Santamaría, las ventas se incrementaron ligeramente, sin embargo, se esto se logró en base a un incremento en el descuento a dicha cadena de supermercados.

Dentro del análisis es importante afirmar que los productos en polvos representaron el 77% del total de las ventas y creemos necesario buscar algún tipo de mejora en el proceso de cernida de estos productos.

En los productos líquidos, es importante observar que el Nonitex en sus tres formulaciones (U, LU y US) mantiene una buena estabilidad en cuanto a las ventas, por lo que, podríamos impulsar esta línea.

Proyectos para el 2015:

Durante el 2014 hemos trabajado cinco presentaciones de nuestros productos que son: Garza Líquido 1 lt, Swan Líquido 1 lt, Teepol Lavaplatos 565ml, Teepol Quitagrasa 565ml y Teepol Victrocerámica 170ml para cocinas de inducción.

Estos productos deberían salir al mercado a más tardar en la primera quincena de mayo y gracias a las regulaciones de la Superintendencia de Control del Mercado y las salvaguardias que se anuncian, podrían aportar al crecimiento de la empresa en unos \$75.000 durante el segundo semestre del año.

Dentro de este proyecto se pide a la Junta aprobar un monto de \$15.000 para publicidad, misma que debería orientarse a la entrega de productos más que a publicaciones en prensa y radio.

Es importante recalcar que logramos lanzar la página web de la empresa.

PROPUESTA SOBRE UTILIDADES

El valor de utilidades del 2014 es de \$120.102,46, que se distribuye de la siguiente manera:

| | |
|---|-------------------|
| UTILIDAD DEL EJERCICIO | 120.102,46 |
| (-) 15% TRABAJADORES | 18.015,37 |
| UTILIDAD GRAVABLE | 102.087,09 |
| (-) 22% IMPUESTO A LA RENTA | 27.642,25 |
| UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS Y T. | 74.444,84 |
| RESERVA LEGAL 10% | 8.000,00 |
| RESERVA FACULTATIVA | 0,00 |
| DIVIDENDOS PARA ACCIONISTAS | 66.444,84 |

La propuesta de la Gerencia es entregar el 100% de los dividendos a los accionistas.

ESPECTATIVAS PARA EL AÑO 2015:

Este año 2015 lo que deberemos es tratar de sostener la empresa y ejecutar los nuevos proyectos.

Dentro de la firma del tratado de Libre Comercio se recomienda buscar representaciones en Europa.

Financieramente contamos con una inversión lo cual debemos resolver el uso de esos recursos.

A los trabajadores y colaboradores de la empresa agradezco su colaboración y dedicación y esfuerzo en este año tan difícil y esperamos que las condiciones que se fijen con los nuevos acuerdos con Europa puedan darnos nuevas expectativas hacia futuro.

Atentamente,



Ing. Christian Ponce-Correa
GERENTE DE PROQUIM S.A.