

PROCESOS QUIMICOS  
P.O.BOX 17-01-3052

**pro-quim s. a.**

Autopista Manuel Córdova Galarza Km. 7<sup>1</sup>/<sub>2</sub> - # Oe3-49 - Sector Pusuquí  
Fax: 2350-776 - e-mail: 7ayudas@intertel.net.ec  
QUITO

PRODUCTOS



PLANTA  
Telfs.: 2351-324  
2351-325

## INFORME DEL GERENTE GENERAL DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2017

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 2017:

### EL PAIS

El 2017 fue un año de elecciones. El Gobierno saliente hizo un gran esfuerzo para mantener la economía creciendo en base al gasto del Estado. Para lograr esto, no respetó los límites de endeudamiento que le exigía la Ley y tampoco se limitó a pagar tasas de las más altas del mundo. El resultado de esto fue que la economía creció alrededor del 1.3% ya que el Gobierno entrante continuó con el mismo modelo.

Lo que está haciendo el Ecuador es diferir su problema, pues el modelo aplicado durante los últimos 10 años es insostenible. Las empresas tenemos que estar atentas al frenazo que puede producirse en los próximos años en caso de que no se cambie la política económica.

### LA INDUSTRIA

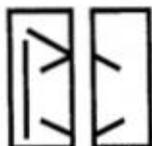
En el año 2017 se cierra con 19 empresas y 28 marcas que participan en el mercado de detergentes en nuestro país. Durante los últimos 3 años se ha promocionado con más fuerza el uso de detergentes líquidos, esto ha generado presencia de nuevas marcas puesto que las barreras al ingreso de detergentes líquidos son muy bajas.

En detergentes en polvo participan 9 empresas mientras que en líquidos son 16 las empresas que actualmente tienen una o varias marcas en el mercado.

Esta gran cantidad de oferta nos ha generado un alto nivel de promociones y descuentos que este año llegó hasta el 50%, niveles nunca antes vistos.



PLANTA

Telfs.: 2351-324  
2351-325PROCESOS QUÍMICOS  
P.O.BOX 17-01-3052**pro-quim s. a.**Autopista Manuel Córdova Galarza Km. 7<sup>1</sup>/2 - # Oe3-49 - Sector Pusuquí  
Fax: 2350-776 - e-mail: 7ayudas@intertel.net.ec  
QUITO

## LA EMPRESA

### Productos Domésticos:

Durante el 2017 nuestro esfuerzo estuvo centrado en la optimización de las fórmulas de los detergentes que ya no contenían fosfatos. Creo que al final del año lo logramos y esperamos que los resultados se vean durante el año 2018.

En el último trimestre también lanzamos las nuevas presentaciones de Garza en polvo y Dish Lav. Aquí quiero agradecer de manera especial a María José Guzmán e Isabela Ponce ya que los primeros comentarios de los nuevos empaques son muy buenos. También cambiamos el perfume, teniendo siempre un nivel de riesgo y esperamos que los resultados sean acogidos por los clientes.

Estamos eliminando la cuchara dosificadora que hemos tenido por más de 20 años, los costos de la misma y los problemas de rotura de las fundas por causa de la cuchara, nos llevaron a la conclusión de que era momento de eliminarla.

Revisando las estadísticas es fácil concluir que es el peor año de ventas de la empresa. Sin embargo, tenemos fe de que el trabajo realizado en el 2017, empiece a dar sus frutos durante el próximo año.

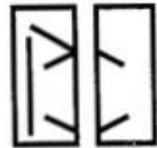
También hemos tenido que sacrificar márgenes de utilidad, ofreciendo un incremento del descuento para Supermaxi. Este punto lo trataremos con mayor profundidad al analizar los resultados financieros del ejercicio.

### Productos Industriales:

Durante los últimos 10 años la línea de lavandería industrial ha venido cayendo constantemente y en los últimos 2 años hemos llegado a niveles críticos pues solo vendemos 20.000 kl por año.

Esto se explica en primer lugar, por la pérdida de ventas en provincias, en ciudades como Guayaquil, Cuenca, Ambato e Ibarra y fundamentalmente durante los últimos años hemos dejado de vender en el sector público, pues las prácticas corruptas se impusieron ante la calidad y el servicio que ofrecía Proquim.

También tenemos que reconocer que nuestra línea de lavandería era una línea más cara y en el sector público se escogía los productos más baratos sin tomar en cuenta la calidad de los mismos. Durante el próximo año trataremos de escoger y recuperar algunos de los buenos clientes del sector público.



PROCESOS QUIMICOS  
P.O.BOX 17-01-3052

**pro-quim s. a.**

Autopista Manuel Córdova Galarza Km. 7<sup>1</sup>/<sub>2</sub> - # Oe3-49 - Sector Pusuquí  
Fax: 2350-776 - e-mail: 7ayudas@intertel.net.ec  
QUITO

PRODUCTOS



PLANTA  
Telfs.: 2351-324  
2351-325

**Teepol Puro.-** Hemos logrado en los últimos 3 años mantenernos con ventas de 15.000 kl por año. Creemos que es posible incrementar estas ventas a base de reducción de precios pues los niveles de precios que encontramos en el mercado son bastante menores al que nosotros manejamos.

Durante el último trimestre tuvimos la efectiva colaboración de Alejandra Ponce y Nicolás Ponce. Con ellos realizamos un análisis estratégico detallado que nos permitió llegar a las siguientes conclusiones:

1. Debemos buscar el incremento de las ventas, pues existe la capacidad instalada en la planta de Proquim.
2. Debemos mejorar el proceso de envasado, pues éste será un camino para reducir costos de producción. Una de las decisiones que ya se ha tomado es la eliminación de la cuchara dosificadora.
3. Debemos desarrollar nuevos productos entre los que ya hemos definido dos: Bicarbonato grado alimenticio al 85% y Cero Agua producto concentrado para limpieza de pisos.
4. También se plantea una pequeña planta de Alimentos, pues el nuevo Bicarbonato así lo exige, esta planta se la instalaría en la construcción que fue realizada para cepillos.
5. Se ha definido una reducción de precios en los detergentes líquidos Garza y Swan que estaban excesivamente caros en relación a la competencia. También se plantea un constante sistema de promociones de descuentos de alrededor del 15 al 20%.

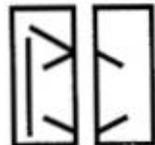
Quiero agradecer a Alejandra y Nicolás pues han dado un impulso en un momento crítico de la compañía. Se está analizando la posibilidad de que este apoyo pueda ser continuo y si es posible contratarles para que ayuden a empujar a la compañía.

#### Clientes:

En el año 2017 Supermaxi representó el 74% de nuestras ventas.

En los supermercados Santamaría han caído drásticamente nuestras ventas, tal vez la explicación es que es un mercado enfocado más en la clase media y donde el efecto de la crisis se va notando poco a poco.

En cuanto a distribuidores también se puede notar la casi desaparición de las ventas en Cuenca e Ibarra y la caída importante de ventas en Ambato.



PROCESOS QUIMICOS  
P.O.BOX 17-01-3052

**pro-quim s. a.**

Autopista Manuel Córdova Galarza Km. 7<sup>1</sup>/<sub>2</sub> - # Oe3-49 - Sector Pusuquí  
Fax: 2350-776 - e-mail: 7ayudas@intertel.net.ec  
QUITO

PRODUCTOS



PLANTA  
Telfs.: 2351-324  
2351-325

También podemos ver que nos queda unos pocos clientes entre los que tenemos: Favimatic, Agropesa, Del Campo, Maternidad Isidro Ayora, Galatours y Avesca.

### Análisis Financiero:

Por lo antes expuesto no nos debe extrañar que las utilidades de este año sean mínimas, de solo un 6% sobre las ventas. Esto se ha logrado gracias al esfuerzo de las personas que todavía estamos en la empresa, pues hay mérito de mantener productos de calidad y de acoplarnos a una presión de trabajo que nos ha afectado a todos durante este año.

### Planes para el 2018:

Dicen que la crisis genera oportunidades, sin duda tendremos que rediseñar un plan para incrementar las ventas, de esta manera utilizar la capacidad que esta empresa siempre ha tenido. Se está trabajando en algunos proyectos, pero no podré llevarlos adelante sin apoyo de otra persona, espero discutir estos temas en la Junta y llegar a conclusiones que permitan un nuevo impulso a la empresa, pues creo que las capacidades existen y logremos cambiar este difícil momento que estamos pasando.

### Presupuesto 2018:

El control del gasto ha sido una práctica constante, pero sin duda debemos profundizar en esto, por lo que, hacemos las siguientes reflexiones:

Es necesario revisar el gasto en servicios básicos, tenemos 4 líneas telefónicas fijas y hay que analizar si son necesarias.

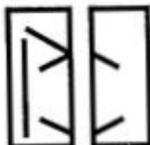
En cuanto a Internet, es necesario ver que el servicio sea el mejor que podamos encontrar en la zona.

En seguros se tratará de reducir al máximo. Se ve la necesidad de que Nelson tenga un seguro si es que quiere seguir ofreciéndonos el servicio de despachos.

Sobre los dos locales adquiridos en Centro Comercial Plaza del Rancho, se ha contratado una abogada para que realice la transferencia de dominio. Esta decisión se ha demorado debido a la Ley de Plusvalía.

También se han adquirido acciones de Swissotel y de Industrias Ales.

Se debe definir una nueva política de ventas mínimas y despachos, esto en base a los intereses de recuperar pequeños clientes sin dejar de tener en cuenta el costo y la rentabilidad.



PROCESOS QUIMICOS  
P.O.BOX 17-01-3052

**pro-quim s. a.**

Autopista Manuel Córdova Galarza Km. 7<sup>1</sup>/<sub>2</sub> - # Oe3-49 - Sector Pusuquí  
Fax: 2350-776 - e-mail: 7ayudas@intertel.net.ec  
QUITO

PRODUCTOS



PLANTA  
Telfs.: 2351-324  
2351-325

### Estimación de Ventas:

El año 2017 cerramos con ventas de alrededor de \$457.000. Deberíamos proponernos como meta mínima los \$500.000 en base a los nuevos productos, promociones y nuevas políticas de precios que se están aplicando.

El 2018 será un año donde lo más importante será recuperar volúmenes de venta, por lo tanto, las utilidades no serán mucho mayor que las del presente año.

### PROPUESTA SOBRE UTILIDADES

El valor de utilidades del 2017 es de \$28.219,94, que se distribuye de la siguiente manera:

DETALLE	VALOR
UTILIDAD DEL EJERCICIO 2017	28.219,94
(-) 15% TRABAJADORES	4.232,99
UTILIDAD GRAVABLE	23.986,95
GASTOS NO DEDUCIBLES NIFF	17.575,00
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	10.390,49
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS Y T.	13.596,46
RESERVA LEGAL 10%	1.400,00
DIVIDENDOS PARA ACCIONISTAS	12.196,46

Debido a las necesidades que han planteado los accionistas, se plantea entregar el 100% de los dividendos a los accionistas.

Atentamente,

  
Ing. Christian Ponce  
GERENTE GENERAL