

## **INFORME DEL GERENTE GENERAL DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2018**

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 2018:

He cumplido 34 años de trabajar en la empresa y he tenido el gusto de ver cumplir a Proquim S.A. 50 años en el mercado. Sin embargo, como verán por las cifras, es el año más difícil que ha tenido la empresa desde su fundación. Pero les invito en esta Junta a ver más allá de las cifras, pues la renovación que estamos viviendo nos da la esperanza de que Proquim pueda continuar y salir de la crisis de estos años últimos años.

### **EL PAIS**

Durante el año 2018 el crecimiento fue mínimo. El país vivió de “la tarjeta de crédito” es decir, de deudas con altísimas tasas de interés. El Ecuador con 16 millones de habitantes tiene un PIB de alrededor de 100 millones de dólares y un Ingreso Per cápita de \$6.000 al año lo que corresponde a un promedio de \$500 al mes.

El Ecuador es un país caro y después de 20 años de dolarización se empieza a sentir que ha llegado el momento de enfrentar los problemas estructurales. Este gobierno aunque políticamente ha desmantelado la estructura dejada por el socialismo del siglo 21, económicamente no lo ha hecho, por lo tanto, las expectativas de este y de los próximos años no son halagadoras.

### **LA INDUSTRIA**

El nivel de competencia como repetimos año a año es muy alto, las marcas más fuertes son de las empresas Unilever, La Fabril, Wilson y Procter & Gamble.

La tendencia en la línea de detergentes se ha profundizado hacia los productos líquidos especialmente en Supermaxi que es nuestro principal cliente. La competencia se puede medir por la gran cantidad de ofertas. Proquim por primera vez hizo oferta de toda su línea y considero que finalmente fue una buena decisión.

### **LA EMPRESA**

#### **Clientes:**

Supermaxi representa el 70% de nuestras ventas mientras que Santamaría representa el 4% de las ventas y actualmente ya no nos compra nada. El resto de clientes de los 9

principales, 5 corresponden a Teepol. Esto es una fuerte debilidad de la empresa ya que estamos dependiendo de Supermaxi y es un tema para analizar.

No tenemos distribuidores debido al crecimiento de Supermaxi en el país. Las ventas se han reducido al no tener fuerza nuestra línea de lavandería, podríamos decir que, no tenemos ningún tipo de distribución a nivel nacional.

### **Activos:**

Convencidos de que el futuro del Ecuador está en el sector turístico, en el año 2018 Proquim impulsó el nacimiento de Wanderbus, sabiendo los riesgos que eso implicaba. Hoy que Intravellec C.L. está cerca de llegar al punto de equilibrio, nos sentimos felices de haber tomado esa decisión. Nuestros recursos no nos permiten seguir impulsando el crecimiento de Wanderbus pero creemos que está bien encaminada y que logrará el apoyo de capitales ligados al mundo del turismo.

La cartera que tiene Proquim es una cartera muy sana con pequeñas demoras de algunos clientes.

Los Inventarios como ha sido la política de hace algunos años, son valores sanos con pequeñas cantidades de material obsoleto.

El terreno y la nave suman \$850.000 en el balance, mientras que en Municipio están valuados en \$1'450.000. Creemos que los valores municipales son demasiado elevados y no representan la realidad de los valores de los bienes inmuebles.

### **Análisis de los Resultados:**

Las ventas que llegaron alrededor de \$450.000 se acercan a las ventas del año 1999 de \$483.000 y a las del año 2000 de \$420.000, pero hablando de dólares constantes son menores, es decir que, si comparamos las ventas actuales con las del año 2000, saldría unos \$300.000 de ese año.

Los precios básicamente son razonables, la Mano de Obra representa un 10% de la venta que es un valor límite, por lo tanto, no podemos subir sino en función de las ventas. Los Gastos de Fabricación representan un 13% de la venta, tenemos que bajarle a un 10%. Los Gastos de Administración históricamente se mantenían en el 15%, hoy son del 25%, aquí podemos ver claramente la crisis que está viviendo la empresa. Los Gastos de Ventas también están en un valor tope de 15 % que es el límite en este rubro.

Sin duda el único camino para la empresa es incrementar las ventas sin incrementar los costos. Este es el reto para el año 2019.

Como les dije en un inicio, las cifras son preocupantes, pero si vemos más allá de las cifras, la renovación de las marcas y de la consolidación de la pequeña planta de alimentos, nos da esperanza de un futuro mejor.

### **Proyecciones para el 2019**

Las proyecciones que estamos realizando nos ponen un reto de un mínimo de ventas de \$500.000 para el año 2019, para esto tendríamos que reducir gastos donde sea posible y dentro de esto, la gerencia plantea la transformación de Proquim S.A. a Proquim Cia. Ltda., la no entrega de dividendos durante los próximos 3 años y el impulso de las marcas actuales como Teepol, Garza Líquido, Bicarbonato. El reto es mayúsculo pero la motivación es igual de grande. Estoy convencido de que una empresa familiar con 50 años de vida tiene la suficiente historia y energía para afrontar estos momentos difíciles.

Aprovecho la oportunidad para agradecer de manera especial a nuestro Director Ejecutivo, que siempre nos da consejos basados en la experiencia en el oficio.

### **PROPUESTA SOBRE UTILIDADES**

El valor de utilidades del 2018 es de \$12.290,67, que se distribuye de la siguiente manera:

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO 2018</b>	<b>12.290,67</b>
(-) 15% TRABAJADORES	1.843,60
<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>	<b>10.447,07</b>
GASTOS NO DEDUCIBLES NIFF	16.695,00
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA	5.971,26
<b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS Y T.</b>	<b>4.475,81</b>
RESERVA LEGAL 10%	600,00
<b>DIVIDENDOS PARA ACCIONISTAS</b>	<b>3.875,81</b>

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**