

Ambato, 01 de abril de 2015

Señoras y Señores Socios:

Es un privilegio presentar a Ustedes y cumpliendo con las obligaciones legales como representante legal de PROMETIN CIA. LTDA., pongo en su conocimiento el comportamiento del mercado y los resultados obtenidos durante el periodo 2014.

Quiero partir que mi vinculación a la compañía se produjo en el mes de abril de 2014, fecha posterior a la cual se continuó con las principales acciones desarrolladas por la Gerencia anterior. Es necesario que previo al análisis de las cifras económicas de la compañía se considere que fue un año que se desarrolló en un entorno de mercado complejo y difícil, puesto que la inseguridad social y política influyo notablemente.

Entorno Económico Mundial

En 2014, el crecimiento de la economía mundial presentó una leve recuperación, en un contexto de desempeño heterogéneo de los países desarrollados y de desaceleración de las economías emergentes. La tasa de crecimiento mundial aumentó al 2,6% en 2014, en comparación con un 2,4% registrado en 2013. Por su parte los países desarrollados han mostrado una dinámica de crecimiento diferenciada, en la que se destaca el Reino Unido, cuya economía se expandió un 3,1% en 2014, frente a un 1,7% en el año anterior.

La economía de los Estados Unidos, por su parte, exhibe un crecimiento del 2,1%, levemente inferior al 2,2% de 2013. En la zona del euro, el crecimiento volvió a ser limitado en 2014 y se observaron marcados contrastes: Alemania y España crecieron un 1,5% y un 1,3%, respectivamente, en tanto que Francia solo creció un 0,3% e Italia experimentó una recesión, al contraerse su actividad un 0,4%. De manera consistente con lo anterior, la demanda agregada externa que enfrentan los países de América Latina y el Caribe se ha debilitado, debido al bajo crecimiento de las economías desarrolladas y a la desaceleración de las economías emergentes, sobre todo de China, que se ha transformado en el principal socio comercial de varios países de la región, en particular los exportadores de materias primas. (Fuente: <http://www.cepal.org>)

Economía Nacional

El Ecuador cerró el 2014 con una inflación de 3,67% anual, lo que representa un incremento frente al 2,70% registrado en el 2013 (INEC). El Sector de la construcción con el cual estamos íntimamente ligados como compañía, representó 10% respecto del PIB, ligeramente por encima de lo registrado en el 2013. Si bien el déficit de vivienda en Ecuador es de 1'100.000, cifra considerable que se trató de contrarrestar con políticas gubernamentales de construcción de viviendas de interés social (MIDUVI), se han impuesto otras medidas como salvaguardias y cupos para productos importados que no nos han permitido planificar adecuadamente nuestro stock además de las dificultades económicas que esto genera por la fuerte exigencia de liquidez.

Situación Interna

Durante el período 2014, la empresa se ha desarrollado en un ambiente laboral interno muy normal enfocados a lograr alcanzar las metas y objetivos trazados para el período.

Sin embargo, los resultados de la Compañía en el año 2014 no cumplen lo planificado, pero dadas las dificultades e incertidumbre que atravesó el sector importador podemos considerarlo relativamente positivo. Es así que el volumen anual de ventas se redujo en un 14,12% y las utilidades percibidas son inferiores al año anterior con una variación negativa de 61.736,61 usd, puesto que hay que considerar que la estructura de costos se mantiene y frente al volumen de ventas alcanzado la utilidad se reduce sustancialmente. La disminución en la utilidad representa un 47.62% frente a la utilidad neta resultante del ejercicio 2013. Esto corresponde principalmente:

- √ Decrecimiento ventas línea de importados (MIRAL – Termotec / - \$52.000 en relación a 2013).
- √ Irregularidad de stock en importados.
- √ Incorporación de otro distribuidor de EDESA en Riobamba (-\$180.000 anual)
- √ Liquidación línea de espejos y calefones.
- √ Fortalecimiento de producto nacional por medidas a importados (cerámica)

La relación con nuestros proveedores nacionales e internacionales es positiva, con políticas claras y cumplimiento de obligaciones por ambas partes. Con el principal proveedor nacional, Edesa, se cumplió la tercera y máxima escala del plan de "rebate", lamentablemente en la bonificación nos fue reconocido la escala 2, debido al retraso que tenemos en los pagos, frente a problemas de iliquidez de la compañía. Aspecto que esperamos nos sea reconocido en la negociación del REBATE para el año 2015. La bonificación correspondiente al REBATE por la escala alcanzada no se refleja en las utilidades de este año sino que será en las del 2015.

La compañía registró su proceso de importación más grande (porcelanato 21 contenedores), debido a la exigencia de cumplimiento de cupo exigido por el MIPRO. No se ha podido incrementar líneas de importados por la incertidumbre que existe en el sector, con las continuas restricciones e imposición de salvaguardias a diferentes productos.

Área Administrativa

Por disposición legal debimos implementar la facturación electrónica, mismo que lo realizó la compañía OPTILINK, por un monto \$1400,00 + mensualidades de \$80,00 utilización servidor virtual y soporte técnico. Este sistema se eligió por su versatilidad en la adaptación con nuestro Sistema SACI JAVA lo cual fue una ventaja y nos ha permitido contar actualmente con Facturación Electrónica sin mayor inconveniente.

La nómina de personal es de 23 personas distribuidas:

- √ Bodega: 6 personas se redujo un chofer (renuncia)
- √ Ventas: 10 personas incluido Coordinadora de ventas / Se redujo un vendedor en Ambato y se incrementó 1 en Quito
- √ Se eliminó el puesto de Coordinador de Instalaciones e Importados (renuncia)
- √ Se incrementó un Auxiliar contable – Asistente Administrativo (reemplazos)

Se ejecutaron programas de capacitación para el personal en el área de informática (Excel), estrategia de ventas, actualización Normativa SRI e IESS, salud ocupacional (exigencias Min Trabajo), capacitaciones Riesgos del Trabajo. Así como se procedió con las Evaluaciones Médicas y elaboración del Plan de Salud Ocupacional como exige el Ministerio del Trabajo.

Área Comercial

El área comercial ha debido asumir el impacto por la irregularidad del sector de importaciones y nuevas regulaciones gubernamentales, que ha afectado nuestro stock y se refleja en el volumen anual de ventas principalmente en los meses de noviembre y diciembre de 2014. Con EDESA se negoció un REBATE por el 2do Semestre, ya que se contaba aún con un stock considerable. Algo de gran importancia es que las grandes cadenas de distribuidores de líneas nacionales en línea de acabados ante el aumento de competidores otorgaron descuentos que nos son imposibles de igualar (ejem Kiwi).

Importaciones

Nos vimos prácticamente obligados a suscribir un convenio por 2 años con el MIPRO, en el que se nos reduce en un 30% el cupo para importaciones con relación a lo importado en el año 2013, es decir a \$206.458,98, Fecha posterior a la cual se desconoce cuál será la decisión gubernamental frente a las importaciones o importadores de nuestra condición.

En el mismo ámbito recibimos una importación de dos contenedores de piso de bambú, que en el curso del embarque se aplicó por parte de la autoridad pertinente una Salvaguardia específica correspondiente a \$1,5 x Kg (\$57.600), lo cual generó un gran impacto económico a la compañía por que debimos liquidar de inmediato para evitar costos de bodegaje adicional. Este producto aproximadamente teníamos negociado con Opalo Constructora a un precio inferior que al que corresponde posterior a la liquidación de la importación. El proceso está en manos de abogados a fin de tratar de defender nuestro derecho a que se nos restituya este valor ya que la medida se la aplicó con carácter retroactivo.

Por el cambio de matriz productiva nuestra línea de calefones a gas Thermotec debió liquidarse, analizamos traer calefones eléctricos pero ante la incertidumbre y especulación del tema hemos decidido esperar, más aún cuando el propio gobierno ha anunciado que realizará importaciones directas de este tipo de productos para comercializar a un valor probablemente subsidiado.

Proyectos Canje Romero & Pazmiño (Quito)

En estos proyectos hemos tenido una considerable facturación correspondiente a:

- √ Fideicomiso Mercantil La Moya II \$49.165,23
- √ Fideicomiso Alcázar de Córdova \$39.774,93
- √ Fideicomiso Alcázar de Burgos \$26.703,78

La casa negociada bajo la figura de canje en el Proyecto de la Moya II (Conocoto) ya ha concluido, está valorada en 78.000usd, y estamos pendientes de recibir un valor de \$33.000.



Marketing y Publicidad

Son varias las acciones que emprendimos relacionadas con publicidad y marketing, para posicionar a la compañía y ganar espacios en el mercado.

- Ante la incertidumbre del Mercado de calefones de Gas, se aplicaron promociones que nos permitió liquidar la línea en su totalidad.
- De manera conjunta con Opalo y EDESA se ha compartido publicidad en revistas o ediciones especiales en medios escritos relacionados con Construcción.
- EDESA dentro del plan de promoción Publicitaria pautó 2 meses en radio promocionando a PROMETIN como su distribuidor autorizado.
- Participamos con un stand en la feria de la Construcción-Ambato en Junio (4 días), donde se realizaron contactos principalmente con constructores.
- En el mes de octubre se realizó una rueda de negocios con el apoyo de EDESA para la zona de Ambato, que nos permitió retribuir la confianza de nuestros clientes y superar el presupuesto de ventas previsto para el mes.

Área Financiera

La empresa en su rama financiera ha visto afectada su liquidez, por el alto monto y volumen de importación de porcelanato. Aspectos que se han sobrellevado en coordinación con la Subgerencia. Se requirió del uso total de la línea de crédito, principalmente para las operaciones de comercio exterior.

Sin embargo, hemos aperturado una cuenta en el Bco. Guayaquil por mejores condiciones crediticias con una línea de crédito de 300M, al 9,96%.

MONTO	Restante	
\$40.000,00	\$17.244.41	Mensual / \$3.541
\$260.000,00		Semestral

El manejo de las cuentas corrientes del Banco Pichincha y Banco del Pacifico es frecuente, reflejando una sana relación con las cuatro instituciones financieras.

Los inventarios de baja rotación han disminuido, dejando de ser una carga financiera como capital amortizado; sin embargo, es necesario implementar mayores mecanismos de control de inventarios en bodega. El año pasado, se entregó el porcentaje de utilidades a los socios de la compañía en base a lo decidido en la Junta.

Resultados

El informe correspondiente al ejercicio económico 2014, refleja los resultados obtenidos durante este periodo, el margen de utilidad es de \$67.912,96.

Los estados financieros con sus anexos me han permitido realizar un cuadro comparativo de los resultados de años anteriores los mismos que son ratificados con los informes del comisario revisor y auditor externo, reflejando total transparencia en mi gestión al frente de la empresa.

Utilidad del ejercicio 2014

• Utilidad Período 2014:	\$67.912,96
• 15% Reparto Trabajadores	\$10.186,95
• Gastos No deducibles	\$ 4.637,61
• Base Impuesto a la Renta	\$62.363,62
• 22% Impuesto a la Renta	\$13.720,00
• Utilidad Contable 2014:	\$67.912,96
• Menos 15% Trabajadores	\$10.186,95
22% Imp. Renta	\$13.720,00
	\$44.006,01
5% Reserva Legal	\$ 2.200,30
Utilidad a Distribuir a Socios	\$41.805,71
Frente al Capital (Uti. período)	17%
Frente al Patrimonio (Uti. Período)	4.09%

Conclusiones

- El año 2014 fue para la Compañía, muy exigido principalmente en temas relacionados con liquidez y línea de importados, aspecto que lo hemos asumido como un desafío para implementar estrategias que nos permitan ser más eficientes y se refleje en mejores resultados futuros.
- No se pudo alcanzar el presupuesto de ventas establecido a inicios de año; sin embargo, en vista de la situación general del país, sector de la construcción, comercial e importadores, tenemos la tranquilidad de que estuvimos dentro de los parámetros normales.

Atentamente,


Agustín Sánchez Lalama
PROMETIN CIA. LTDA.
Gerente General
PROMETIN CIA. LTDA.
GERENTE GENERAL