

Ambato, 31 de marzo de 2016

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 2015.

En razón de ciertos hechos de relevancia pública que han modificado la economía nacional y la dinámica comercial, especialmente en el ámbito de la construcción, considero necesario un análisis de ciertas cifras macroeconómicas y el impacto en la actividad de PROMETIN CIA. LTDA..

Entorno Económico Mundial

Los bancos centrales de las principales potencias continuaron inyectando liquidez, pese a los precios del petróleo que se desplomaron en el marco de una inflación moderada, en balance el desempeño la economía mundial fue débil. El 2015, fue un año variable, mientras que la baja de los precios de los productos básicos opacó a grandes mercados emergentes como Brasil y Rusia, otras economías emergentes como India y Vietnam sorprendieron con alzas. Se constató así un desempeño mixto, entre las economías desarrolladas, los países europeos más pequeños registraron un mejor desempeño. La economía de Irlanda creció en un 7 por ciento en el tercer trimestre – más rápido que China – y muy superior al crecimiento del 1,6 por ciento de la zona euro en el mismo periodo.

En cambio, el panorama fue más moderado en Finlandia. El miembro ubicado más al norte de la zona euro, quien fuera uno de los críticos más francos de Grecia durante las negociaciones de rescate financiero por la crisis, está sufriendo debido a las dificultades que enfrentan los principales sectores tales como las papeteras y la electrónica de consumo. La débil demanda por exportaciones desde Rusia también se ha visto afectada.

Por su parte China, la segunda potencia económica mundial, el primer exportador y posee las reservas de cambio más elevadas. Desde la recesión mundial de 2009 ha interrumpido el ritmo de crecimiento constante que había emprendido el país, y se han manifestado los límites de un crecimiento enfocado esencialmente en las exportaciones. Como consecuencia de la desaceleración económica mundial y la disminución del comercio, el crecimiento chino se desaceleró a menos de 7% en 2015, su nivel más bajo en 25 años. En 2015, la economía china prosiguió su ralentización y la imagen del gobierno se vio muy afectada por la catástrofe industrial de Tianjin y el crack bursátil de Shanghái. Las autoridades han adoptado reformas para reequilibrar el crecimiento en favor del consumo y los servicios, pero esto afecta las ganancias de las empresas, que sufren de exceso de capacidad y endeudamiento. A pesar de una flexibilización continua de la política monetaria y las medidas de reactivación presupuestaria, la inversión sigue siendo limitada. La calidad de los activos bancarios se degrada, y esta tendencia sigue siendo subestimada debido a la importancia de la banca en la sombra. La liberalización anunciada aún no se manifiesta en la realidad, pero en el sector financiero la moneda china fue internacionalizada con su inclusión en la canasta de reservas del FMI. (es.santandertrade.com)

Economía Nacional

Según cifras extraídas del Banco Central la proyección de crecimiento del año 2015 para inicios de año eran del 4,1% que por causa de la caída del precio del crudo y la apreciación del dólar, se redujo al 1,9%, esto significó una fuerte desaceleración de la economía frente al 2014. Ecuador, golpeado por la caída de los precios del petróleo, redujo nuevamente su previsión de crecimiento del 1,9% al 0,4% en 2015 (Total 2.200 millones se redujó el PGE)

En el sector monetario y financiero, y comercial, el 2015 fue un año difícil, lo que exigió adoptar decisiones drásticas en el otorgamiento de créditos a fin de evitar un 'shock' en la economía. Si bien el planteamiento final del 2015 fue crecer en cifras positivas al 0,4%, significó fuerte afectación al sector de servicios petroleros, construcción y de vehículos, el sector comercial reflejó también una grave afectación, porque la reducción de las exportaciones fue del 28%. El sector de la construcción según analistas inmobiliarios se vio impactado en una cifra de entre el 18% y el 32%, lo que reflejó también que este sector estuvo entre los sectores con más porcentaje de desvinculación laboral durante el 2015 con un 27,6%, según el reporte Situación económica del Ecuador y su impacto en el mercado salarial y laboral: Realidad, análisis, cambios, estrategias y perspectivas, de la consultora Deloitte.



Fuente: BCE



Fuente: BCE

La banca tuvo menos flujos para colocar créditos en 2015 *La Nación* 727 30 de diciembre de 2015 1327

Este contenido ha sido publicado originalmente por Revista La Nación en la siguiente dirección: <http://www.revistalacion.com/2015/12/30/la-banca-tuvo-menos-flujos-para-colocar-creditos-en-2015/>. Si, por casualidad, llegas a este artículo por algún otro canal, te pedimos que visites el sitio web original en www.revistalacion.com.

Dos hechos de impacto han marcado al sector de la construcción, como son: las sobretasas arancelarias para productos de la construcción y la presentación a la Asamblea Nacional por parte del Ejecutivo del proyecto de "Ley Orgánica de Justicia Tributaria para la redistribución de la Riqueza", misma que fue suspendida temporalmente por el ejecutivo. En lo referente a la sobretasas arancelarias, la incidencia ha sido evidente por el incremento de precios, y la baja de importaciones de materiales de construcción que cayó en un 58,2% con relación al 2014 (cifra CORDES), pero en lo referente a Ley de herencias todavía no se puede establecer su efecto ya que no ha sido aprobada, pero evidentemente ha generado incertidumbre en el sector. Varios constructores y promotores inmobiliarios han hecho pública su preocupación de que los compradores de vivienda, retiraron anticipos o reservas y a su vez los empresarios han detenido los proyectos. Estas medidas se contraponen a los esfuerzos que el BIESS ha realizado por colocar 1300 millones para hipotecarios, tramites que se desaceleraron a finales de año.

Situación Interna

Durante el periodo 2015, las actividades del equipo de trabajo de la empresa se han orientado al cumplimiento de sus objetivos, procurando el cumplimiento de presupuesto en ventas estimado, sin afectar rentabilidades.

Pese a los esfuerzos realizados, los resultados de la Compañía en el año 2015 no son los esperados, considerando que el sector importador ha sido golpeado con varias medidas gubernamentales que han detenido su dinámica. Si bien el primer trimestre, presenta cifras record en ventas derivadas del porcelanato, el resto de meses así como el resto de productos considerando el mismo porcelanato desde el segundo semestre del año detuvieron significativamente su rotación, aunque en balance general de volumen total de ventas en el 2015 existe un crecimiento en dinero de \$255.283 representando un 9% aprox. con relación al 2014.

Sin embargo, tras un análisis detenido observamos el comportamiento de línea y se refleja un decrecimiento de la gran mayoría. Irregularidad de las líneas de importados. Las principales causas obedecen a:

- Salvaguardias 25% y 45%
- Liquidación total de MIRAL – Termolec.
- Cambio de condiciones con proveedores (EDESA, más distribuidores)
- Aspectos de Liquidez
- Contracción de la economía
- Aplicación provisiones desde el año 2012

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, en virtud de reuniones previas mantenidas con los accionistas de PROMETIN dada la situación de liquidez de la compañía, se decidió cumplir el volumen de compras alcanzando la segunda escala en sanitarios del plan de "rebate", por falta de stock en fábrica nos fue impedido cumplir en la línea de grifería el REBATE pese a las compras realizadas durante el año en aras de alcanzar este objetivo.

En el año 2015 se informó por parte de la Gerencia a la Junta de Accionistas que lamentablemente EDESA en la bonificación nos fue reconocido la escala 2 pese haber cumplido en volumen de compras la Escala 3 del año 2014, debido al retraso que teníamos en los pagos. Ese aspecto fue renegociado en el año 2015 y se adicionó un porcentaje al REBATE en calidad de compensación de lo ocurrido en el 2014, mismo

que al haberse cumplido en el 2015 la Escala 2 en sanitarios se nos ha restituido en cierta medida.

La bonificación correspondiente a REBATES de los años 2014 y 2015, correspondientes a los valores \$31.284,75 y \$26.761,20 (ambos sin IVA), respectivamente, se reflejan en el balance del año 2015 que se presenta hoy a la Junta de Accionistas.

La compañía registró en el 2015 su proceso de importación más grande (porcelanato 28 contenedores - aplicó salvaguarda del 25%), considerando el resultado obtenido en el primer trimestre del año en la venta de este producto (21 contenedores en 3 meses) y sobre todo por la exigencia de cumplir los cupos de importación determinados en el convenio con el MIPRO a vencerse en mayo 2016.

El resto de líneas de importados se han visto detenidas, por aspectos de mercado y en el caso de piso flotante por que le aplicó una salvaguarda del 45%, lo cual encarece al producto lo que al consumidor le exige buscar otras opciones de artículos sustitutos a este producto.

El stock de piso de bambú, que se importó fue de 2748M2 hasta el cierre del 2015 se vendió 2557.60 reportando una pérdida pues por condiciones de desventaja del mercado se decidió con aprobación de los socios vender bajo el costo y recuperar liquidez.

CLIENTE	M2	COSTO	SUBTOTAL	PRECIO VENTA	SUBTOTAL	DIFERENCIA
OPALO	1545.68	54.02	\$ 83,497.63	42.85	\$ 66,232.39	-\$ 17,265.25
MAYA	600.48	54.02	\$ 32,437.93	47	\$ 28,222.56	-\$ 4,215.37
OTROS	311.38	54.02	\$ 16,819.67	50	\$ 15,568.00	-\$ 1,251.67
TIPANQUIZA	100.08	54.02	\$ 5,406.32	56.15	\$ 5,619.49	\$ 213.17
	2557.6				TOTAL	-\$22,519.11

Área Administrativa

La compañía cumplió con la exigencia legal de implementar facturación electrónica, aspecto que se ha desarrollado con normalidad y que gracias a la versatilidad del sistema implementado se adaptó adecuadamente a nuestro Sistema SACI JAVA. Fue necesario adquirir impresora-fotocopiadora para mejor operatividad de facturación.

La nómina de personal es de 23 personas distribuidas:

Bodega: 6 personas (se mantuvo)

Ventas: 8 personas incluido Coordinadora de ventas. Se acogió a la jubilación Zonia Villalba, terminando así la relación laboral con PROMETIN. Actualmente, se encuentra bajo contrato civil de prestación de servicios – modalidad facturación. Renunció encargada del almacén de la Primera Imprinta. Se evalúa continuidad de nuevo vendedor en zona de Quito, por resultados menores a los esperados.

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, SERCOP. Así como se procedió con las Evaluaciones Médicas y elaboración del Plan de Salud Ocupacional como exige el Ministerio de Trabajo.

Área Comercial

El sector de importaciones y nuevas regulaciones gubernamentales, ha impactado negativamente en el área comercial, por ejemplo las salvaguardias han encarecido nuestro producto frente a competencia que posee en stock porcelanato o piso flotante, desplazándonos del mercado y exigiéndonos a reducir rentabilidad en estas líneas. Estos resultados se reflejan en el comportamiento mensual por líneas, tanto en líneas de distribución como en propias.

La competencia se ha incrementado, y se evidencia la presencia de distribuidores de EDESA de otras ciudades en nuestra zona con mejores precios que se generan de una modalidad nueva de EDESA en relación a volúmenes de compra y cumplimiento de pagos, hay que considerar que debido a la Ley de Control de Poder de Mercado EDESA no puede impedir el "irrespeto" de zonas entre distribuidores.

Se adoptó la decisión de cerrar el local ubicado en la Primera Imprenta debido al bajo nivel de ventas que estaban generando pérdidas a la compañía, esta decisión se ejecutó en base a lo delimitado en la Junta realizada en el 2015, esto es que si las ventas no mejoraban en el primer semestre de 2015 el almacén debía cerrarse.

No se han negociado otros proyectos de Canje con ninguna constructora, y prácticamente se han terminado los pedidos de los proyectos negociados con Romero & Pazmiño.

Proyectos Canje Romero & Pazmiño (Quito)

En estos proyectos hemos tenido una facturación correspondiente a:

Fideicomiso Mercantil La Moya II	\$ 27.227.53
Fideicomiso Alcázar de Córdoba	\$ 63.954.77
Fideicomiso Alcázar de Burgos	\$ 16.018.27

Facturación proyectos durante 2015 / TOTAL \$107.200.57 (valores sin IVA).

De la casa en el Proyecto de la Moya II (Conocoto) negociada en canje, valorada en 78.000usd, se pagó en su totalidad con un segundo pago de \$33.000 en mayo del 2015. Respecto de la casa del Proyecto Alcázar de Córdoba, se realizó un ingreso correspondiente al primer pago por un valor de \$30.000 en el mes de diciembre de 2015, y queda pendiente un valor de \$46.000 a cancelarse el primer trimestre de 2016.

Marketing y Publicidad

Esta área pese a su importancia ha debido limitar sus acciones a temas concretos, por aspectos de presupuesto. Sin embargo, hemos realizado publicidad en medios radiales y de prensa escrita muy puntuales, tras el análisis de impactos en cada una de las opciones. Se ha preferido trasladar dicho presupuesto a incentivos por compras de contado, pronto pagos, o descuentos por volúmenes altos en compra de productos.

Importaciones

En cumplimiento al convenio suscrito con el MIPRO ocupamos la totalidad del cupo de importación en porcelanato por un monto de \$208.458. A esta operación ya le aplicó la salvaguardia del 25%.

Para no desplazar la totalidad del cupo establecido por el MIPRO, se ha destinado la totalidad del cupo a la importación de porcelanato, mientras que el piso flotante se adquirió a la compañía CABARO dos contenedores, esta empresa realizó la operación de importación de piso otorgándonos un precio muy razonable con el que hemos podido comercializar nuestro piso BLUMEN y no salir del mercado con esta línea.

Nuestra línea de calefones a gas Thermotec está completamente liquidada, y la línea de espejos MIRAL su remanente es muy pequeño y se encuentra en liquidación. Se analizó otras opciones de importar productos como fregaderos, lamentablemente esta como varias otras opciones también están afectadas por salvaguardias convirtiéndolo en un aspecto no muy rentable en la actualidad, así también la liquidez de la compañía afecta realizar estas operaciones de importación que exigen fuertes pagos por adelantado a los fabricantes.

Área Financiera.

El área financiera de la empresa ha tenido complicaciones de liquidez, principalmente por el monto destinado al pago de créditos que tiene relación a la importación de porcelanato. Se requirió el uso total de la línea de crédito, principalmente para las operaciones de comercio exterior.

La reducción de volumen de ventas en el segundo semestre, retrasos en recuperación de cartera, sumado a nuestras obligaciones financieras de crédito, afectaron nuestro cumplimiento de pagos con proveedoras como EDESA, esto derivó en una renegociación de pagos con EDESA con intereses emitiéndonos una nota de débito por \$1.967,47, este valor no ha sido cancelado por PROMETIN y se ha reclamado insistentemente pues la tasa de interés aplicada es del 9,33% pero adicionan un porcentaje del 5,67% por gastos administrativos con el que no estamos de acuerdo. Con relación a este retraso solicitamos al Bco. Guayaquil un crédito de aproximadamente \$50.000 para obtener liquidez y cumplir ciertas obligaciones, lamentablemente nos presentaron nuevas exigencias como crédito prendario o hipotecario, por las condiciones de incertidumbre que para la fecha vivía el país con el decrecimiento de depósitos. No aceptamos las nuevas condiciones, y buscamos otras opciones sin mayor suerte.

En nuestra línea de crédito con el Bco. de Guayaquil también nos exigieron modificaciones, en principio se acordó pagos semestrales más intereses, esto se modificó a pagos trimestrales con renovaciones parciales trimestrales hasta ver el comportamiento y seguridades para el sector financiero en el entorno nacional. Es decir, pagamos en 6 meses lo que debimos pagar en un año lo que significó afectar la liquidez de la compañía.

Para diciembre de 2015 nuestro estado del crédito con el Bco. de Guayaquil es USD 131.350,00 / Fecha de renovación: 25 11 2015 / Fecha de vencimiento: 23 05 2016
Tasa nominal de interés: 9,96% anual. El 23 de mayo de 2016 debemos cancelar USD 65.675,00 de Capital + usd 3.270,62 de intereses.

Nuestro crédito con Opalo por \$170.000 se mantiene, sin que hayamos efectuado pagos parciales. Se acordado en base a la reunión mantenida con los socios de la

compañía que esta obligación se empiece a cancelar en el año 2016 con pagos parciales según la disponibilidad económica de la compañía.

El manejo de las cuentas corrientes del Banco Pichincha y Banco del Pacifico es frecuente, reflejando una sana relación con las tres instituciones financieras, pues se decidió cerrar la cuenta en el Banco Promerica.

Los inventarios se han incrementado por la disminución en las ventas, convirtiéndose en una carga financiera como capital amortizado. Es necesario implementar mayores mecanismos de control de inventarios en bodega. Se realizó un inventario en el mes de noviembre con el personal de la compañía, pero los resultados requieren una depuración por línea que se ha programado lo realice la bodega en el plazo de seis meses.

El año pasado, no 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 2015, refleja los resultados obtenidos durante este período, la utilidad es de \$12.825,79.

Los estados financieros con sus anexos me han permitido realizar durante la junta una exposición comparativa 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 2015

• Utilidad Período 2015:	\$12.825,79
• 15% Reparto Trabajadores	\$1.923,87
• Gastos No deducibles	\$61.621,15
• Base Impuesto a la Renta	\$72.523,07
• 22% Impuesto a la Renta	\$15.955,08
• Utilidad Contable 2015:	\$12.825,79
• Menos 15% Trabajadores	\$1.923,87
o 22% Imp. Renta	\$24.000,77
	• -----
	• \$13.098,85
5% Reserva Legal	\$ 0000
Utilidad a Distribuir a Socios	\$13.098,85
Frente al Capital (Util. Período)	17%
Frente al Patrimonio (Util. Período)	4.09%

Puntualizaciones sobre el resultado 2015

- En el año de transición de NEC a NIIF (2012), se omitió registrar los saldos iniciales del cálculo de provisiones para JUBILACIÓN PATRONAL y DESAHUCIO, por un valor de 43.750, lo que se contabilizó este año cargando a la cuenta RESULTADOS POR ADOPCIÓN 1RA VEZ NIIF y acreditando las provisiones respectivas, para llegar al saldo presentado en el estudio actuarial del año 2015. Este valor no afecta al resultado del ejercicio porque se acumula en una cuenta patrimonial.

- La cartera vencida al 31 de diciembre del 2015 superior a 360 días suma un total de \$ 87.000. Según NIIF, se provisiona a cuentas incobrables, pero, en base a nuestras políticas contables que manifiestan que provisionaremos la cartera mayor a 3 años, el ajuste se realizó por \$ 43.000.

- NIIF exige que cada año se provisione un valor por DETERIORO DE INVENTARIOS, lo que no se hizo en años anteriores, este año se elaboró el estudio en base al VALOR NETO DE RETORNO, que es sacar el costo menor entre la diferencia del precio de venta menos el costo más el proporcional de los gastos de venta. Si esta diferencia es mayor al costo registrado, la diferencia se debe ajustar al inventario cargando a una provisión, la misma que suma un valor de \$ 18.000.

- Si estas provisiones de \$43.000 y \$18.000 se hubieran registrado anualmente desde el 2012 como lo exigía las NIIF no hubieran afectado al resultado de este año, y la utilidad sería de \$73.000 superior al año 2014.

Conclusiones

- El año 2015 presenta un crecimiento en volumen de ventas con relación a 2014, sin embargo en un balance detallado por líneas y rotación de stocks, y rentabilidades, presenta complicaciones en su liquidez, reduciendo ampliar su portafolio de productos con distribución o importación de otras líneas.
- El decrecimiento de ventas constatado en el segundo semestre del año, que según lo que se proyecta en el ámbito de la construcción no tendrá mejoría en el 2016, que se agudizó en los últimos meses, orienta a establecer considerables ajustes en la estructura de costos de la compañía siendo más eficientes a través de la optimización de gasto y aplicación de estrategias comerciales.
- Se requiere tener condiciones claras con las instituciones financieras respecto del manejo de líneas de crédito, así como con los proveedores, a fin de evitar hechos similares a los ocurridos en el 2015 que afectaron a nuestra liquidez en el primer caso y a los resultados en el segundo caso.
- Es necesario determinar nuevas líneas de distribución o importación que amplíen las posibilidades de crecimiento de la compañía, lo cual significa realizar análisis especializados de inteligencia de negocios en el ámbito que se desenvuelve PROMETIN.

Atentamente,


Ab. Agustín Sánchez Lafame
Gerente General
PROMETIN CIA. LTDA.