

INFORME DE GERENCIA

A la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Empresa ARKOSECUADOR S.A. correspondiente al Ejercicio 2010:

A continuación presente ante esta honorable comparecencia, me permito poner en consideración el Informe de Actividades de la compañía ARKOSECUADOR S.A., el cual se desarrolla conforme lo establecido por la Superintendencia de Compañías.

A continuación los siguientes puntos:

1.- EI ENTORNO NACIONAL:

Se inicia el año 2010 con expectativas basadas en la recuperación mundial de las economías que sufrieron un fuerte impacto en el año anterior, afortunadamente el Ecuador pudo mitigar la crisis con una gran inversión pública y con medidas restrictivas a las importaciones de algunos productos, lo que permitió superar la crisis mundial sin mayores sobresaltos.

A diferencia de los años precedentes que tuvieron como característica la convocatoria a elecciones, en éste no se tiene fuertes confrontaciones políticas por este motivo; sin embargo una sublevación policial puso en riesgo la estabilidad democrática y política del país lo que nuevamente trajo dudas sobre la seguridad para posibles inversiones extranjeras.

El alto crecimiento registrado en el último trimestre del año permitió que el PIB al cierre del año 2010 se ubique en el 3.58% ubicándose éste índice por debajo de los países vecinos que alcanzaron un crecimiento mayor de su economía.

Los altos precios del petróleo ayudaron a disminuir el elevado déficit fiscal ubicándose éste, en niveles razonables. No se deja de impulsar la obra pública relacionada con la vialidad, la salud y la educación, lo que contribuye a disminuir los niveles de desempleo que a finales de diciembre se ubica en el 6.1% uno de los más bajos de la región.

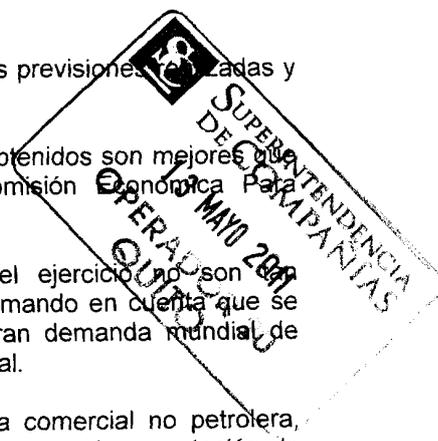
El índice de inflación en esta año registra valores por debajo de las previsiones realizadas y se ubicaron en los niveles del 3.4% anual.

A pesar del desequilibrio de la balanza comercial, los resultados obtenidos son mejores que los pronosticados por organismos internacionales como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe o el Fondo Monetario Internacional.

Si bien los principales índices macroeconómicos al cierre del ejercicio no son alentadores, se espera que éstos mejoren en el año siguiente, tomando en cuenta que se mantienen los altos precios del petróleo y se manifiesta una gran demanda mundial de materias primas lo que favorece a mejorar nuestra balanza comercial.

Se deben tomar medidas para remediar el déficit en la balanza comercial no petrolera, apoyando e incentivando la inversión privada productiva relacionada con la exportación de productos agrícolas no tradicionales y desincentivando la importación de bienes de consumo.

Acuerdos internacionales de comercio con Europa y Asia le permitirán diversificar los mercados y mejorar la balanza comercial no petrolera.



2.- GESTIÓN ADMINISTRATIVA: Cumplimiento de las disposiciones de Junta General de Accionistas y Directorio de la compañía.

Con la experiencia adquirida en el manejo de nuestros productos, nos hemos posicionado de muy buena forma en el mercado, alcanzado un nivel de liderazgo en la comercialización e instalación de productos de Policarbonatos y Paneles de aluminio, lo que nos ha permitido enfrentar a una competencia cada vez más agresiva.

La ampliación de los mercados a nivel nacional, ha sido un objetivo primordial en este año es así que se sigue impulsando al punto de venta de la ciudad de Guayaquil, en el que se tiene sembradas muchas esperanzas de un crecimiento más sostenido. El punto de venta de la ciudad de Cuenca se va posicionando en el mercado y los resultados obtenidos son bastante alentadores gracias al apoyo constante que recibe de la administración central.

Se sigue participando en licitaciones con empresas del sector público, y se han tenido muy buenos resultados, debiendo destacarse obras con Municipios, Concejos Provinciales y Universidades públicas.

De igual forma el sector privado ha sido un componente importante de la cartera de nuestros clientes, debiendo señalar obras como la del Quicentro Sur con la empresa Ekron y algunas Universidades privadas.

El Departamento de ventas se fortalece con la contratación de vendedores, con la finalidad de ampliar las visitas a pequeñas y medianas obras para ofrecer nuestros materiales y servicios. Además se da impulso al conocimiento de los nuevos productos, para lo cual se capacita a nuestros clientes en las aulas de la empresa, con la finalidad de optimizar recursos materiales y una correcta utilización de los materiales en el proceso de instalación.

La participación de la empresa en ferias organizadas por la Cámara de la Construcción, de la Pequeña Industria, como lo ha venido haciendo en todos estos años, nos ha permitido acrecentar nuestra cartera de clientes. La promoción de nuestros productos en varias publicaciones y revistas, dio como resultado el interés de nuestros potenciales clientes en trabajar con la empresa.

3.- SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA:

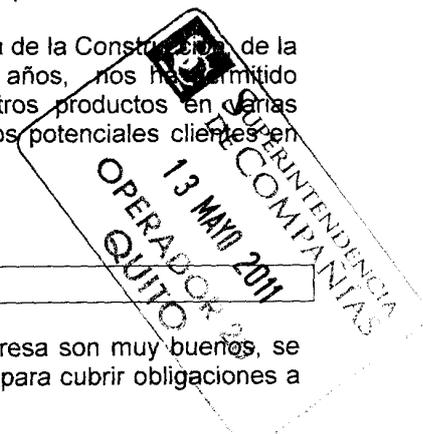
Al cierre del ejercicio los niveles de liquidez que presenta la empresa son muy buenos, se cuenta con un total de US\$ 616.151,82 de fondos en caja bancos para cubrir obligaciones a corto plazo.

La cartera de Clientes asciende a US\$ 422.446,84, la que en su mayoría corresponde a una calificación AA debiendo mencionar que el 71.42% de ésta cartera corresponde a clientes del sector público como el Cuerpo de Ingenieros del Ejército y el Concejo Provincial, lo cual nos garantiza una recuperación de esa cartera sin muchos inconvenientes.

El inventario que se muestra en el balance por un total de US\$ 477.168,47 lo constituye mercadería importada en excelente estado y con una alta rotación, lo que nos asegura una realización en el corto plazo.

El 43.56% de nuestros activos está financiado por el Patrimonio de los accionistas, lo que ha permitido financiar la diferencia con crédito de nuestros proveedores sin necesidad de recurrir a préstamos bancarios con el consiguiente costo financiero.

Los anticipos de nuestros clientes para el inicio de las obras nos ayudan a manejar de mejor manera nuestro flujo de caja y a reducir posibles riesgos por incumplimientos durante la ejecución de la obra.



Del análisis anterior se desprende que la situación económica de la empresa es muy buena y le va a permitir cumplir con las obligaciones en el corto y largo plazo y garantizar un crecimiento sostenido de la misma.

4.- Algunas Cifras del Balance y resultados del ejercicio:

El total de Activos al cierre del ejercicio asciende a US\$ 2.041.147,24, teniendo un crecimiento del 63.98% respecto al ejercicio anterior; contribuyendo a este incremento un crecimiento en la liquidez de la empresa reflejada en la cuenta de Caja Bancos cuyo valor es de US\$ 616.151,82.

El total del pasivo en este ejercicio crece en un 72.21% respecto al año anterior esto obedece al incremento en las obligaciones a nuestros proveedores que tuvieron un crecimiento porcentual de 141.39% con relación al pasado ejercicio. La cuenta Anticipo de clientes decrece en 25.76%, esto debido a que para el cierre del ejercicio se hizo un esfuerzo por liquidar la mayor cantidad de obras.

El patrimonio de la empresa tiene un importante crecimiento si comparamos con el ejercicio 2009. Pasó de US\$ 575.752,23 a US\$ 889.083,16 esto significa un incremento del 54.42% como consecuencia principalmente de los resultados obtenidos en este ejercicio.

El total de ventas del ejercicio fue de US\$ 3.469.294,19; si comparamos con el año anterior se nota un crecimiento del 18.30%; incremento que se considera muy bueno si tomamos en cuenta los altos niveles de competencia.

El total de Costos y Gastos en este periodo totalizan US\$ 2.952.567,80, frente al total de ingresos registrados, nos permiten tener una utilidad de US\$ 534.748,34, la misma que causa un impuesto a la renta de US\$ 119.776,59 y una participación a trabajadores de US\$ 80.212,25.

5.- PERSPECTIVAS FUTURAS

Seguir participando en licitaciones y concursos con empresas públicas y privadas así como mantener la buena atención a clientes y la buena calidad de los productos deben ser una de las principales fortalezas de la empresa que nos van a permitir mejorar nuestros índices de rentabilidad.

Potenciar los mercados de Guayaquil y Cuenca así como abrir nuevos puntos de venta en la zona de los valles de la ciudad de Quito, para atender la creciente necesidad de nuestros productos en estos sectores, son los principales objetivos para el siguiente año.

Para concluir, quiero dejar constancia de mi agradecimiento a la Junta de Accionistas por el apoyo y la confianza brindados en este ejercicio; así como al personal que labora en la empresa, por su entrega y sacrificio diario.

Quito, D.M, 31 de marzo del 2011

Atentamente,


RAFAEL BORJA HERNÁNDEZ
Gerente General

