

INFORME DE GERENCIA

A la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Empresa ARKOSECUADOR S.A. correspondiente al Ejercicio 2013:

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.- EL ENTORNO NACIONAL:

La economía mundial durante el año 2013 sigue mostrando signos de recuperación, pero esta recuperación tiene un ritmo menor al esperado a pesar de las mejoras en los indicadores macroeconómicos de Europa y China. Por otro lado los resultados en Estados Unidos no han alcanzado las expectativas, por lo que es de esperar crecimientos inferiores a las proyecciones que se anunciaron a inicios de este año. Es probable que para el año siguiente se tenga un mayor crecimiento, considerando que se tendrá menores tensiones financieras.

En relación a políticas públicas del Ecuador en el 2013 no presenta ninguna novedad, el gobierno mantiene consistentemente su modelo económico que se caracteriza por tener como actor principal al Estado y al gasto público como el dinamizador de la economía; se continúa con las inversiones en los grandes proyectos hidroeléctricos, la construcción de una gran red vial y la ejecución de obras civiles para el mejoramiento de los servicios públicos relacionados con la educación, la salud y la justicia. Este protagonismo del estado en cierta manera ha contribuido a tener crecimientos del PIB superiores a la media de la región; es así que para el año 2013 el crecimiento del Producto Interno Bruto se sitúa en los niveles del 4.1%.

La inflación en este año fue de 2.7%, frente al 4.16% registrada en el 2012, siendo el índice de inflación más bajo de los últimos 8 años.

La tasa de desempleo se ubicó en 4.86%, una de las cifras más bajas de la historia, acompañadas de una importante reducción de los índices de la pobreza; cifras que nos demuestran los primeros resultados de la gran inversión social.

Las perspectivas de crecimiento económico del país para el siguiente año se estima en los mismos niveles, es decir entre el 4 y el 5% del PIB, con índices similares de inflación y de desempleo, debiendo señalar un hecho importante a tomarse en cuenta para el siguiente año, y que tiene relación con los importantes desembolsos que tiene que hacer el país para cubrir deuda externa pública relacionada con la construcción de las Hidroeléctricas, lo que obligará a buscar recursos en los Organismos Multilaterales de Crédito o conseguir financiamiento mediante la emisión de Bonos del Estado, lo que provocará una situación de iliquidez en las arcas fiscales hasta contar con estos financiamientos.

El gobierno sigue empeñado en lograr el cambio de la Matriz productiva así como en reducir los altos niveles de déficit en la balanza comercial, para lo cual ha tomado algunas medidas tendientes a exigir el cumplimiento de normas de calidad a los productos importados, motivo por el cual algunos sectores comerciales se han visto afectados con el abastecimiento de algunos productos. Se debe mencionar también el compromiso de algunas industrias de ampliar su capacidad productiva y así evitar la importación de muchos productos que pueden ser elaborados en el país.

El cambio de la matriz energética es otro de los compromisos que tiene el gobierno el momento que entren en funcionamiento las 8 centrales hidroeléctricas, lo cual hará posible el consumo de la energía eléctrica en sustitución del consumo del gas licuado, lo que ahorrará al país muchos recursos y se hará un aporte muy importante al cuidado del medio ambiente.

Se espera que los precios del petróleo se mantengan estables y no sufran considerables reducciones en su precio, situación que podría complicar las finanzas públicas si consideramos que este recurso es el más importante en la economía del país.

El futuro para el Ecuador se puede decir que es alentador si consideramos que se abre un panorama positivo con el cambio de la matriz energética y el incremento de la producción petrolera con la explotación de nuevos campos. El inicio de la explotación minera a gran escala es otra fuente de recursos para el país, lo que permitirá cumplir con los compromisos adquiridos sin ningún problema e ingresar a la ejecución de grandes proyectos como una nueva Refinería y la Petroquímica.

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

El sector público constituye un gran nicho de mercado para los productos que oferta la empresa, se sigue participando en licitaciones con empresas de éste sector, con muy buenos resultados, debiendo destacarse obras con Municipios, Concejos Provinciales y Universidades públicas.

Si bien la Oficina de la ciudad de Guayaquil mostró un saludable crecimiento a finales del ejercicio anterior, cabe mencionar que en el transcurso de este año no se pudieron apreciar los resultados esperados. Por motivos personales la Gerente Regional de esta oficina decide separarse de la empresa, debiendo tomar decisiones sobre la marcha para seguir atendiendo en ese punto de venta. Se toma la decisión de trasladar la oficina a otro punto de la ciudad por temas relacionados a costos de arriendo y a una mejor ubicación. Se espera que estas decisiones permitan la obtención de cifras positivas en el siguiente período.

Respecto al punto de venta de la ciudad de Cuenca éste sigue teniendo un crecimiento sostenido y sus resultados están de acuerdo a nuestras expectativas.

Debido a la competencia tan creciente de productos, en especial de origen Chino Y Suizo, que nos produjo una disminución de nuestros niveles de venta, se tuvo que solicitar a nuestro principal proveedor Polygal Sud de Chile, una revisión de los precios y por otra parte la empresa, realizar un recorte en su margen de utilidad para que nuestros productos sean competitivos en los mercados; con esta medida se pudo mantener la cartera de clientes y no sufrir niveles de ventas drásticamente bajos respecto al año anterior.

La participación en ferias internacionales nos ha permitido conocer nuevos productos para la construcción como son las Celosías para fachadas de edificios cuyo producto es de origen Español y lo estamos promocionando con relativo éxito. Con la experiencia adquirida en el manejo de nuestros productos, nos ha permitido el posicionamiento de muy buena forma en el mercado, alcanzado un nivel de liderazgo en la comercialización e instalación de productos como los de Policarbonatos y Paneles de aluminio. De la misma forma nuestro interés con los nuevos productos, es lograr un liderazgo en el manejo e instalación de los mismos, para lo cual se organizan cursos de capacitación en nuestra sala de capacitación a la cual se invita a clientes y al personal que presta los servicios de instalación, para una adecuada capacitación que permita el uso eficiente del producto con la reducción de costos y tiempos de instalación.

El principal objetivo del Departamento de Ventas es el de seguir ampliando el mercado de nuestros productos fuera de la ciudad de Quito, nuestro personal de ventas atiende

permanentemente a ciudades como Ibarra, Tulcán, Ambato, Riobamba, etc. así como también a ciudades orientales como Coca, Sacha Puyo, etc.

Como se tenía planificado, luego de realizar varios estudios de mercado, se procedió a comprar un terreno en la parroquia de Tumbaco, para la construcción de una bodega y una oficina que nos permita atender a todo el sector de los valles de Cumbayá y los Chillos, que han tenido un gran crecimiento en el sector de la construcción por la cercanía con el nuevo Aeropuerto de Quito.

Se ha establecido como una política de la empresa, la participación en ferias organizadas por la Cámara de la Construcción, de la Pequeña Industria, que nos ha dado muy buenos resultados que se han traducido en el incremento de nuestra cartera de clientes. La promoción de nuestros productos en varias publicaciones y revistas, ha sido muy beneficioso y se ha reflejado en el interés de nuestros potenciales clientes para trabajar con la empresa.

3.- SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA:

La empresa mantiene niveles de liquidez de excelencia si tomamos en cuenta que la relación corriente es de 2.73 (Activo Corriente/Pasivo Corriente); relación que nos dice que la empresa puede cumplir con sus Proveedores y con sus empleados en el corto plazo; además que puede incrementar sus inventarios o realizar nuevas inversiones.

La cartera de Clientes en su mayoría corresponde a una calificación A y de recuperación en el corto plazo, lo que nos permite seguir manteniendo los eficientes niveles de liquidez para cumplir con nuestros proveedores.

El inventario que se muestra en el balance corresponde a Inventario de Mercaderías en Almacén y lo constituye mercadería importada en excelente estado y con una alta rotación y que no ha sufrido deterioro alguno, según la valoración efectuada, lo que nos asegura una realización en el corto plazo.

El 72.65% de nuestros activos está financiado por el Patrimonio de los accionistas (Patrimonio/Activo), por lo que no ha sido necesario recurrir a un endeudamiento bancario sino únicamente a una buena negociación con nuestros proveedores, en lo referente al plan de pagos, para mantener un adecuado flujo de recursos.

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

La rentabilidad obtenida con respecto al Patrimonio ha sido del 19.62%; relación que cumple con los objetivos de los accionistas.

Del análisis anterior se desprende que la situación económica de la empresa es muy saludable y se ha manejado un adecuado nivel de liquidez y de rentabilidad durante el ejercicio, lo que prueba la prudencia y el acertado manejo financiero.

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

El total de Activos al cierre del ejercicio asciende a US\$ 2.587.404,56 y el total de Pasivos a US\$ 707.655.38, sufriendo una disminución respecto al año anterior, debido principalmente a

la cancelación de obligaciones con nuestros proveedores en el exterior, lo que provoca una disminución de pasivos respecto al año anterior de US\$ 432.158,76. Otro de los factores que produce la disminución de Activos está relacionado con el Dividendo en efectivo entregado a los accionistas correspondiente a los ejercicios anteriores al ejercicio 2008 más un abono de los resultados del ejercicio 2008.

El Patrimonio de la empresa tiene un ligero crecimiento si comparamos con el ejercicio 2012. Pasó de US\$ 1.721.481,34 a US\$ 1.879.749,18 esto significa un incremento del 9.193% como consecuencia principalmente a los resultados del presente ejercicio menos los Dividendos repartidos a los accionistas.

Se debe destacar el incremento de Propiedad Planta y Equipo en US\$ 243.681,07 respecto al ejercicio 2012 como consecuencia de la compra de un terreno en Tumbaco, para la construcción de Oficina y Bodega para la empresa.

Las Ventas en el ejercicio 2013 ascienden a US\$ 3.755.963,67 sufriendo una disminución respecto al año 2012 en US\$ 329.064,98, es decir el 8.055% como consecuencia de la alta competencia explicada anteriormente y las medidas que se tomaron para mitigar mayores consecuencias.

El total de Costos y Gastos en este período totalizan US\$ 3.301.638,85, frente al total de ingresos registrados, nos permiten tener una utilidad contable de US\$ 470.165,82, la misma que causa un impuesto a la renta de US\$ 91.264,31 y una participación a trabajadores de US\$ 70.524.87.

5.- PERSPECTIVAS FUTURAS

Impulsar y apoyar la construcción del punto de venta en Tumbaco, para que en el menor tiempo posible se pueda iniciar las actividades en ese sector e incrementar nuestras ventas.

El crecimiento de la competencia de algunos productos, en especial el de Policarbonato que tiene que competir con los precios de productos de origen Chino y Suizo nos obligó a realizar ajuste en nuestros precios para no salir de los mercados; es importante seguir monitoreando la respuesta de nuestros clientes y seguir tomando medidas adicionales que contribuyan a tener satisfechos a nuestros clientes.

Asistir a ferias internacionales para conocer nuevos productos e introducir en el mercado ecuatoriano para diversificar nuestra oferta de productos con los actuales clientes y potenciales nuevos clientes.

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 su apoyo brindado durante este ejercicio.

Quito, D.M, 28 de marzo de! 2014

Atentamente


RAFAEL BORJA HERNÁNDEZ
Gerente General