

INFORME DE GERENCIA

A la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Empresa ARKOSECUADOR S.A. correspondiente al Ejercicio 2014:

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:

En los primeros meses del año 2014 la economía mundial manifiesta signos de recuperación, en el país los precios del petróleo se mantienen dentro de los valores presupuestados, por lo que el gobierno volcará su preocupación a mejorar su balanza comercial deficitaria que ha sido durante años, el problema más importante y difícil de controlar, y del cual depende el seguir manteniendo el formato monetario adoptado por el Ecuador. Por este motivo se toman algunas medidas encaminadas a disminuir las importaciones de productos con el objetivo la proteger la salud y los derechos de los consumidores, entre otros. Estas medidas con efectos restrictivos en el mercado global, lograron una disminución importante del déficit en la balanza comercial pese a que ha causado incertidumbre en varios agentes económicos, en especial para nuevas inversiones.

Para el segundo semestre las cosas se comienzan a complicar para el país, su principal fuente de ingresos de divisas, el Petróleo inicia una disminución inusitada de precios en el mercado internacional debido a una sobreproducción petrolera, lo que obliga a tomar medidas aún más restrictivas al comercio exterior. Otra de las dificultades que afronta el país es la paralización programada de la Refinería de Petróleo con fines de mantenimiento y repotenciación, lo que obliga a destinar más divisas para importación de combustibles que antes eran abastecidos por la Refinería. Otro de los factores que terminan agravando la situación externa del país para finales de año es la apreciación del dólar americano, lo que encarece los productos que el País exporta y dificulta el ingreso de divisas.

Con este panorama externo negativo y el hecho de no tener una política monetaria al no contar con moneda propia, se reducen al mínimo las posibilidades para proteger a la economía, se toma la decisión de imponer sobretasas arancelarias a un alto porcentaje de productos para evitar un desequilibrio en la balanza comercial.

Sin embargo del negativo panorama descrito, el crecimiento de la economía para este año está dentro de los niveles previstos y cierra con un índice del 3.8% que se ubica dentro de los países con mayor crecimiento de Latinoamérica. El índice de inflación cierra el año 2014 con el 3.67% con un incremento respecto al año 2013 que fue de 2.67%.

Las políticas públicas del Ecuador en el 2014 no presenta cambios, el estado sigue convertido en el actor principal de la economía, inyectando recursos para obras públicas e inversiones sociales que movilizan recursos y generan mano de obra que contribuyen a disminuir el desempleo que se ubica en el 5%.

La falta de recursos al iniciar el siguiente año van a causar una desaceleración de la economía, se debe tomar medidas inteligentes para no caer en una recesión ó en un sobre endeudamiento peligroso.

Es de esperar que los precios internacionales del Petróleo se ubiquen en los niveles de 70 u 80 dólares que sería lo ideal para que la brecha fiscal para el 2015 no sea muy grande y pueda ser financiada, caso contrario el gobierno deberá tomar medidas que no son populares como la eliminación de subsidios principalmente de los combustibles.

Con la escasez de recursos que se pronostican para el siguiente año, con seguridad se tomarán medidas para evitar la salida de dólares y por otro se darán incentivos a las actividades de construcción que son las que generan mano de obra y no contribuyen en gran medida a la salida de divisas. Se debe evitar retrasos y tratar de que las hidroeléctricas entren en funcionamiento lo más pronto posible, esto ahorrará recursos al estado y permitirá exportar energía a los países vecinos.

Los sucesos negativos acontecidos en este año y que continuarán el 2015, debe servir al gobierno y a la ciudadanía para evitar el gasto dispendioso y muchas veces innecesario de productos importados, consumir productos nacionales que harán crecer a la industria nacional, será uno de los principales objetivos, así como proteger cada dólar que ingresa al país y mejorar la calidad del gasto, todo esto hasta superar este difícil periodo de baja de precios del petróleo, apreciación del dólar, desembolsos por concepto de pagos de deuda externa y paralización de la Refinería.

Para el año 2015 se prevé un crecimiento del PIB entre el 2% y el 2.5%, considerando todos los elementos negativos que concurrirán en este año. La invitación al sector privado a invertir en algunos sectores ayudará a paliar las dificultades económicas.

Para el futuro cercano se tiene previsto que la explotación minera a gran escala, así como el cambio de la matriz energética que vendrá de la mano con la eliminación del subsidio al gas, evitará el desembolso de cuantiosos recursos que se podrán destinar al pago de obligaciones que se van a generar en este periodo difícil.

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

Algunas de las medidas adoptadas por el gobierno tendientes a disminuir el déficit en la Balanza Comercial del país, no afectaron a nuestros principales productos que comercializamos, gracias a lo cual las proyecciones que teníamos para este año se cumplieron de acuerdo a lo previsto.

La Oficina Principal Quito mantiene su posicionamiento en el mercado, se sigue trabajando con nuestros clientes y distribuidores a los cuales permanentemente estamos capacitando sobre las bondades de nuestros productos así como la forma eficiente de manipular e instalar para evitar desperdicios y fallas en instalaciones que repercuten en los costos.

El punto de venta que mantenemos en la ciudad de Cuenca ha tenido un sostenido crecimiento tanto en los niveles de comercialización como en ejecución de obras en todo el sector del Austro, por lo que se está analizando la posibilidad de contar con una oficina y bodega más amplia para atender de manera más eficiente y oportuna a nuestros clientes.

El punto de venta de Guayaquil en este año no cumplió con las expectativas previstas, pese al apoyo brindado, sin embargo de que es el mercado de mayor población sus niveles de ventas no guardan relación con este aspecto, esto obedece a la competencia de productos asiáticos que no tienen buena calidad pero son de un menor precio. Se tiene que analizar detenidamente la situación de ese mercado para tomar una decisión en el año siguiente.

Seguimos trabajando con el sector público ya que 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 varias entidades del estado, principalmente con Municipios.

La participación en ferias internacionales nos ha permitido conocer nuevos productos para la construcción y poder ofrecer a nuestros clientes novedosos productos.

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.

Uno de los principales objetivos del Departamento de Ventas es el de seguir ampliando el mercado de nuestros productos fuera de la ciudad de Quito, nuestros ejecutivos de ventas están atendiendo a un mayor número de clientes en la región Costa y el Oriente.

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:

Los niveles de liquidez que mantiene la empresa son excelentes considerando la relación de 3.78 entre Activo Corriente sobre el Pasivo Corriente, lo que nos permite tener una holgura para cumplir con las obligaciones con nuestros Proveedores, con los empleados y con los organismos públicos y así también poder realizar nuevas inversiones.

La cartera de Clientes en un 90% lo constituye cartera calificada como A y de recuperación en el corto plazo, lo que nos permite disminuir los riesgos y 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 en su mayoría lo constituye mercadería importada de excelente calidad 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 Patrimonio financia el 79.80% de nuestros activos, esto es posible gracias a la acertada decisión de los accionistas de no retirar utilidades y dejar que estos recursos permanezcan en la empresa para evitar endeudamientos con el sistema Financiero, los que significa un ahorro en costos financieros.

Los plazos negociados con nuestros Proveedores especialmente del exterior que constituyen el 90% de nuestros Proveedores, contribuyen también a tener un adecuado flujo de Caja y no tener retrasos con nuestras Obligaciones. Los Pasivos con las entidades Públicas han sido canceladas en los montos y los plazos previstos por la ley y aplicando los procedimientos que se establecen para el efecto.

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 Utilidad obtenida luego de Participaciones e Impuestos fue del 16.40% respecto al total del Patrimonio de los accionistas; relación que cumple con los objetivos esperados por los accionistas.

En resumen se puede concluir que la situación financiera de la empresa es muy positiva, los índices financieros y de rentabilidad son altamente positivos y nos va a permitir un crecimiento sostenido en el corto y largo plazo.

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

El total de Activos al cierre del ejercicio asciende a US\$ 2.785.954,29 y tiene un crecimiento respecto al año anterior del 7.67%, teniendo como principal crecimiento a la cartera de clientes y a la Propiedad Planta y Equipo; los Pasivos se reducen en un 20.46% como consecuencia de la cancelación de obligaciones con proveedores en el exterior., esta reducción de pasivos consigue mejorar la relación entre activos corrientes y pasivos corrientes que es de una relación de 3.78, relación que nos refleja niveles de liquidez de excelencia.

El Patrimonio neto de la empresa en este año asciende a 2.785.954,29 teniendo un crecimiento porcentual de 7.13% respecto al año anterior.

Las Ventas en el ejercicio 2014 se incrementan en 4.69% con relación al año anterior, pasan de 3.755.963,67 a 3.932.022,95, gracias a la diversificación de nuestra cartera de clientes y a la aplicación de las estrategias establecidas.

El total de Costos y Gastos en este período totalizan US\$ 3.449.018,90, frente al total de ingresos registrados de US\$ 3.967.794,89 , lo cual nos permiten tener una utilidad contable de US\$ 518.775,99, la misma que causa un impuesto a la renta de US\$ 97.608,70 y una participación a trabajadores de US\$ 77.816,40.

5.- PERSPECTIVAS FUTURAS

Las medidas económicas adoptadas por el gobierno a finales de años y las perspectivas para el año 2015, nos alerta para tomar algunas precauciones ya que será un año difícil en lo económico, por cuanto el Estado que en estos últimos años era el dinamizador de la economía, entrará en un período de iliquidez por varios desembolsos de deuda externa, la baja en los precios del petróleo y la apreciación del dólar que reducirá las exportaciones y reducirá los niveles de ingreso de divisas al País.

Con estos antecedentes y en espera que el panorama internacional sufra cambios y no tengamos inconvenientes externos, seguiremos trabajando en función de las estrategias programadas por la junta, tendientes a la ampliación de nuestro mercado. Sacrificar márgenes de utilidad y hacer negocios de gran volumen será una nueva estrategia para superar problemas de iliquidez del mercado.

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, seguirán siendo objetivos importantes para el próximo año. Seguir participando en las ferias organizadas por las cámaras locales de la construcción nos permitirá hacer nuevos negocios e incrementar nuestra base de 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 todas las áreas de la empresa, por su entrega y colaboración que han sido importantes para la consecución de los objetivos logrados en el presente año.

Quito, D.M, 24 de marzo del 2015

Atentamente,



RAFAEL BORJA HERNÁNDEZ
Gerente General