

INFORME DE GERENCIA

A la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Empresa ARKOSECUADOR S.A. correspondiente al Ejercicio 2015:

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:

Los bajos precios del petróleo en este año producen una situación difícil para la economía del País. El precio promedio del barril de petróleo en los inicios del año fue de 40.14 dólares y en el transcurso del año no tuvo una recuperación, es así que al finalizar el mismo, el precio promedio por barril de petróleo por el año 2015 se ubica en US\$ 46 dólares, valor muy por debajo de los valores considerados en el Presupuesto del Estado, situación que provocó enormes desajustes en la economía del país, ya que al no ingresar a las arcas fiscales aproximadamente 7 mil millones de dólares por este concepto, se produjo una marcada iliquidez especialmente en el sector público, el mismo que al no tener los recursos para inyectar en la economía a través de la obra pública, se vio obligado a no ejecutar nuevas obras o a paralizar obras como consecuencia de la falta de recursos para pagos a contratistas y proveedores, que a su vez no contaron con los medios para cumplir sus obligaciones, generando una cadena de morosidad en los pagos y el consecuente retraso de las empresas en el pago a empleados y trabajadores, esto dio como resultado una baja en la demanda de productos y un crecimiento casi nulo de la economía que al finalizar el año fue del 0.4% respecto al año anterior.

Al panorama oscuro que afronta el País como consecuencia de los bajos precios de su principal producto de exportación que es el Petróleo, se suma otro que quizás puede ser el más difícil de enfrentar, que es la apreciación del dólar, lo que significa que los productos que exporta el Ecuador ahora resultan más caros en los mercados internacionales y consecuentemente dejemos de ser competitivos y nuestra fuente de ingresos de divisas que son las exportaciones se vean disminuidas, poniendo en serio riesgo el formato monetario adoptado por el País hace ya algunos años.

El hecho de haber adoptado el dólar como moneda y no permitir tener una política monetaria para protegerse de las amenazas externas, obligó a tomar medidas para evitar la salida de divisas a través de las importaciones, imponiendo sobretasas y salvaguardias a varios productos con el fin de incrementar los precios en el mercado nacional y desincentivar el consumo de productos importados. Sin embargo estas sobretasas y salvaguardias también se grabaron a varios productos que son utilizados en el sector de la producción y de la construcción, lo que tuvo un fuerte impacto en varios sectores, principalmente en el de la construcción el mismo que fue en años anteriores el motor que dinamizó la economía y generó plazas de trabajo y contribuyó al crecimiento económico. El sector importador se vio seriamente amenazado con estas medidas que provocaron incremento en los precios de los productos, los que ya no eran competitivos con los que se ofrecían en los países vecinos que devaluaron su moneda y abarataron sus precios y hacia donde acudían un gran número de personas a adquirir sus productos, convirtiéndose esto en otro mecanismo que sacaba dólares de la moribunda economía.

A este terrible coctel de situaciones desafortunadas que se suscitaron en este año en el país el primer mandatario la denominó " La tormenta perfecta" , debido a que no tenía ningún margen de maniobra para contrarrestar semejantes amenazas, a las que se sumaron varios

desembolsos por concepto de deuda externa y obligaciones que se reconocieron por juicios perdidos en cortes internacionales, lo cual significaba seguir sacando dólares de la economía y agravando aún más la difícil situación económica. El único recurso que le quedaba al gobierno era ingresar capital fresco a la economía recurriendo a endeudamiento externo para cumplir compromisos internacionales y locales, lo que en gran medida ayudó a terminar el año con todos estos sobresaltos e incertidumbres que repercutieron en la economía del País.

Con estos antecedentes que por desgracia llegaron juntos es lógico suponer que los índices macroeconómicos en este año sufrieron un deterioro, es así que se tuvo un incipiente crecimiento del PIB que se ubicó en el 0.4%, el índice de inflación fue del 3.40% y un crecimiento de aproximadamente un punto en el índice de desempleo .

Es de esperar que los precios internacionales del barril de Petróleo se ubiquen en los niveles de 60 y 80 dólares que sería lo ideal para que la brecha fiscal para el 2016 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 deberán tomar nuevas medidas para evitar la salida de dólares y por otro lado 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. El apoyo al sector exportador debe ser uno de los principales objetivos para el año siguiente ya que éste se convierte en el único sector que genera el ingreso de divisas para poder seguir manteniendo la dolarización evitando un sobre endeudamiento peligroso.

Para el año entrante está previsto que entren a operar varias hidroeléctricas que se han venido construyendo, logrando así un considerable ahorro de combustibles utilizados para la generación termoeléctrica que en gran porcentaje constituye el parque generador de energía en el país, lo que permitirá ahorrar divisas que en la actualidad se destina a la importación de combustibles y contribuir a tener una economía más saludable. Otro eje importante en este cambio de la matriz energética es la eliminación del gas de uso doméstico y su subsidio con la utilización de cocinas a inducción, gracias a la entrada en operación de las hidroeléctricas que nos permitirán además exportar energía limpia a los países vecinos, pasando de ser importadores a ser exportadores de energía eléctrica.

Con seguridad el presupuesto para el año 2016 contemplará un precio más razonable del barril de petróleo que estará en los niveles de los 30 y 40 dólares por barril para evitar déficits enormes que se vuelven inmanejables y terminan financiados con más endeudamiento externo.

El panorama para el año siguiente es sombrío, las dificultades que se presentaron en este año con seguridad se mantendrán en el 2016 con el consiguiente problema de liquidez en la mayoría de sectores. Se espera que el estado entre en una fase de ahorro, evitando gastos dispendiosos que no contribuyen al fortalecimiento de la economía y tomando medidas para atraer el capital foráneo creando grandes incentivos que atraigan a inversionistas locales y foráneos.

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

Las medidas adoptadas por el gobierno para paliar la crisis económica fruto de la baja en los precios del barril del petróleo, la apreciación del dólar y los desembolsos por pago de obligaciones afectaron al sector de la construcción, lo cual significa que se afectó el mercado de la empresa. La falta de liquidez y la morosidad en el pago a contratistas y proveedores del estado se reflejaron en una considerable baja en nuestras ventas ya que nuestra cartera de clientes está conformada en un gran porcentaje por este tipo de clientes.

Ante esta situación de un desplome en los niveles de nuestras ventas, se analizó la posibilidad de realizar varios ajustes, entre ellos el de reducir los márgenes de utilidad de nuestros productos. Es así que la Administración tomó esta decisión, gracias a lo cual el impacto de la baja en ventas no fue catastrófico ya que se sacrificó un buen porcentaje del margen de utilidad a cambio de seguir posicionados en los mercados. Se hizo además varios recortes de gastos, debiendo mencionarse el cierre en el mes de diciembre del punto de venta que manteníamos en la ciudad de Guayaquil y se optó por mantener una persona encargada de negocios en esa ciudad con despachos desde la oficina principal a los posibles clientes o proyectos que se negocien.

Se tomó la decisión de arrendar bodega y oficinas más amplias para el punto de venta que está ubicado en la ciudad de Cuenca, con la finalidad de tener una mejor ubicación y mejorar nuestra capacidad con una bodega que pueda tener más variedad de productos y una mayor cantidad para poder cumplir de manera más eficiente con nuestros clientes.

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. Pese a la situación económica que ha golpeado a todo el sector de la construcción, en especial al sector público, seguimos ofertando nuestros productos a este sector, tomando las debidas precauciones sabiendo los problemas de liquidez que tiene el estado. En el presente año las ventas relacionadas con obras del sector público sufrieron un bajón respecto al ejercicio anterior, por la situación analizada al inicio de este informe.

En este ejercicio se realizaron algunos cambios del Personal que laboraba en el Departamento de Ventas con el fin de fortalecer esta área, dadas las condiciones y la situación que vive el País, donde la competencia es más intensa y los precios se convierten en un factor importante para el cierre de un negocio, dejando de tener peso importante la calidad y la garantía que es un plus muy importante que tiene la empresa.

Los objetivos del Departamento de Ventas en coordinación con la Gerencia, ha sido la de seguir ampliando el mercado de nuestros productos fuera de las ciudades de Quito, Cuenca, Guayaquil y atender en todas las ciudades del País. Ampliar nuestra cartera de clientes y ofrecer nuevos y variados productos relacionados con acabados para la construcción.

La participación en ferias organizadas por la Cámara de la Construcción, de la Pequeña Industria, es de mucha importancia que a la larga se traducirán en un incremento en las ventas. 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 situación financiera de la Compañía es saludable, los índices de liquidez al cierre del presente ejercicio son muy buenos y reflejan la certeza que tiene la empresa para cumplir las obligaciones con proveedores en el corto plazo sin ningún inconveniente, dada la holgada relación entre Activo Corriente sobre el Pasivo Corriente, cuya relación es de 3.97 veces y nos refleja a las claras que la empresa cierra con una adecuada liquidez.

La situación de la Cartera de clientes y las cuentas por cobrar es buena, en un 80% se lo puede calificar como Cartera tipo A, el cual no representa ningún riesgo para su recuperación en el corto plazo.

El inventario de mercaderías está constituido por productos que no han sufrido deterioro de gran significación, y representa mercadería que en su gran mayoría tiene buena rotación y por la naturaleza del producto su almacenamiento y manipulación no causan deterioro en los materiales por su resistencia y excelente calidad.

El pasivo de la empresa está constituido casi en la totalidad por el pasivo corriente cuya principal obligación es con proveedores del exterior, la relación entre las cuentas y documentos por pagar corrientes corresponde al 63.95% del total del Pasivo, lo cual como ya analizamos anteriormente estas obligaciones serán canceladas en su plazo y en los montos establecidos, dada la excelente relación con el Activo Corriente.

El Patrimonio al cierre del ejercicio financia el 80.16% 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, lo que significa evitar costos financieros adicionales.

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 8.30% respecto al total del Patrimonio de los accionistas; relación que en este año, por la situación que atraviesa en País no ha cumplido con los objetivos esperados por los accionistas.

En resumen se puede concluir que la situación financiera de la empresa es positiva, los índices financieros y de rentabilidad son aceptables 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\$ 3.024.024,01 y tiene un crecimiento respecto al año anterior del 8.54%, teniendo como principal crecimiento al efectivo y equivalentes de efectivo cuyo crecimiento respecto al año anterior es del 72.12% y a los inventarios de mercaderías que crecieron el 25.09%.

El Pasivo que asciende a US\$ 599.714,00 crece este año en 6.54% como consecuencia del incremento en el grupo de cuentas y documentos por pagar que creció en el 103.06%, alcanzando la cifra de US\$ 383.522,43; este incremento obedece al crecimiento de las obligaciones con los proveedores del exterior que pasó de US\$ 175.887,89 en el año 2014 a US\$ 373.283,45 en el año 2015.

El Patrimonio neto de la empresa en este año asciende a 2.424.310,01 teniendo un crecimiento porcentual de 9.05% respecto al año anterior, teniendo como principal componente para este crecimiento al incremento en los resultados acumulados que crecen en el 19.84%, por cuanto los accionistas no distribuyeron utilidades en este año.

Las Utilidades Netas en este ejercicio decrecen en el 41.35%; en el ejercicio anterior fueron de US\$ 343.350,89 y pasaron en este año a US\$ 201.370,94; esto obedece a la reducción de precios y por lo tanto se redujo los márgenes de utilidad.

Las Ventas en el ejercicio 2015 sufren una disminución del 9.35% con relación al año anterior, pasan de 3.932.022,95 a 3.546.214,87, como consecuencia de los graves dificultades económicas externas que ocasionaron tales disminuciones.

El total de Costos y Gastos en este período totalizan US\$ 3.288.930,22, frente al total de ingresos registrados de US\$ 3.596.813,68 , lo cual nos permiten tener una utilidad contable de US\$ 307.883,46, la misma que causa un impuesto a la renta de US\$ 60.330,00 y una participación a trabajadores de US\$ 46.182,52.

5.- PERSPECTIVAS FUTURAS

La situación económica del País en los actuales momentos es difícil, la economía depende de factores externos como el precio del barril de petróleo, mismo que en el corto plazo no se percibe que se pueda recuperar y alcanzar niveles presupuestados. Otro escenario complicado es la apreciación del dólar, lo que dificulta crecer con las exportaciones no petroleras, por volvemos un país con productos caros. Este panorama con seguridad se tendrá el 2016 y las consecuencias como ya sabemos son: contracción de la economía por la falta de liquidez, disminución de costos y gastos en todos los sectores, lo que produce disminución en la demanda, al disminuir la demanda tenemos que ser competitivos en precio y calidad para seguir en el mercado.

Ante esta dura realidad debemos tomar medidas para mantener a nuestros clientes y conjuntamente con nuestros proveedores en el exterior, sacrificar márgenes que nos permitan trasladar a nuestros clientes un mejor precio que nuestra competencia. Este probable ajuste en los precios deberá venir de la mano con una campaña agresiva de publicidad en la que se debe promocionar las bondades y fortalezas del producto, así como los nuevos precios que serán muy competitivos.

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, 29 de marzo del 2016

Atentamente,


RAFAEL BORJA HERNÁNDEZ
Gerente General