INFORME QUE LA GERENCIA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA

"ECUADITIVOS E IMPORTACIONES CIA. LTDA."

PRESENTA A CONSIDERACIÓN DE LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS.

AÑO 2015

Señores accionistas:

Para conocimiento de los señores socios, de acuerdo a lo dispuesto en los estatutos de la Empresa y como Gerente Administrativa, pongo a su consideración el informe de labores y estado de situación de la Empresa "ECUADITIVOS E IMPORTACIONES CIA. LTDA., correspondiente al año 2015. Los detalles que expresan los resultados del período constan en los correspondientes balances.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES:

El año inicia con una buena proyección de edificaciones y obras de infraestructura en general, en todo el país. Lamentablemente, esta tendencia se revierte por la baja drástica de los precios del petróleo. Esto ha significado la suspensión de obras del gobierno, el despido de personal y la falta de inversión en edificaciones por falta de circulante. Así, muchas obras quedan paralizadas y, en consecuencia, la comercialización de los productos que son elaborados con la materia prima que Ecuaditivos importa, se reduce.

Siendo la función principal de ECUADITIVOS E IMPORTACIONES C. LTDA. la importación y comercialización de productos para la construcción fabricados con esta materia prima, el movimiento económico de la empresa está intimamente ligado con el volumen de construcción en el país. La creación de las "salvaguardias", con aumento de impuestos de hasta el 45%, definitivamente ha tenido gran repercusión en la empresa.

2.- LA EMPRESA:

En el último trimestre del año 2015, las ventas registraron una disminución muy sensible y una caída mucho mayor en el primer trimestre del año 2016. En general, las ventas del año 2015 bajaron en 13.6% con relación al año 2014. Esta es una reducción muy alta si tomamos en consideración que Ecuaditivos es una empresa relativamente pequeña.

Mantenemos la comercialización de la fibra de refuerzo tridimensional FIBRATEX, el stock de nuestro producto ELECTROLAND, CEMENTO DE ALUMINATO DE CALCIO, ha sido renovado y tenemos que pensar en una nueva importación durante el 2016. La distribución y comercialización de herramientas DEWALT la hemos eliminado definitivamente por diversas circunstancias y por no ser rentable para la empresa.

Es importante señalar que estamos vendiendo nuestros productos CRAS, ELECTROLAND y FIBRATEX en MEGAKYWI de Quito y Guayaquil y en otras agencias como San Rafael, La Prensa, Sangolquí y otras.

Se ha mantenido la publicidad estrictamente necesaria siendo una de las principales la que está en los camiones que dispensan publicidad a través de las gigantografías aplicadas a sus furgones. Este es un sistema o método muy eficaz para promocionar nuestras empresas y productos al público.

Se ha mantenido actualizado al personal de la empresa sobre SEGURIDAD INDUSTRIAL, PRIMEROS AUXILIOS, TRABAJO EN EQUIPO, MOTIVACIÓN Y AUTO ESTIMA. Con esto se ha logrado una mejor armonía en el trabajo, mayor protección al personal en los diversos trabajos, exigiendo el uso de las herramientas de seguridad apropiadas.

La elaboración del manual completo de Seguridad Industrial y todo lo referente a los cursos realizados, está terminado. Este manual, elaborado por medio de un profesional especializado en estas las materias, aplicado específicamente a las necesidades y a las actividades de nuestra empresa, está vigente y, esperamos con esto colaborar por la mayor seguridad de los empleados y a la concientización sobre el tratamiento de desperdicios para una mejor conservación del medio ambiente.

El ingeniero Andrés Espinosa Valarezo realizó algunas presentaciones en sectores públicos y privados sobre nuestros productos en general.

Para mantenernos a la vanguardia de calidad y precios, hemos creado nuevos productos, exclusivos en el país, para diversos usos. Algunos de estos productos son:

- **EPS ELECTROSEL:** MORTERO DE FRAGUADO RÁPIDO PARA SELLAR FISURAS Y GRIETAS MENORES. Viene en presentaciones de fraguados en 1, 2, 3, 5 y 7 minutos.
- **EPS FIBRATEX:** REFUERZO TRIDIMENSIONAL. Este refuerzo, que proporciona mayor resistencia a la compresión, viene ahora en su nueva medida de 12 mm. ó ½", a más de las ya existentes.
- **TOPCRETE 100 E:** IMPERMEABILIZATE DE 2 COMPONENTES. Tiene alta resistencia a la abrasión y a ácidos diluidos orgánicos e inorgánicos. Además protege del ataque químico y bacteriológico.

El laboratorio de diseño y control de calidad de hormigones es un rubro que se ha mantenido estable y es requerido por las grandes constructoras de la ciudad de Quito. Para mantener la demanda y la precisión de los resultados, se ha integrado al laborarlo una prensa digital de alta resolución que ofrece los resultados con precisión, a la unidad, en pantalla digital. Los equipos son permanentemente mantenidos y calibrados.

4.- ASPECTO FINANCIERO:

A continuación y como todos los años, me permito hacer una comparación con el año anterior (2014) de los rubros financieros más importantes, de manera que se pueda tener una idea clara de la situación de la Empresa en el año 2015.

ACTIVO:

RUBRO	2014	2015	VARIACIÓN
DISPONIBLE	107,742	99,797	- 7.4%
EXIGIBLE	18,241	37,462	+ 105.4%
TOTAL ACTIVOS (INCLUIDO OTROS RUBROS)	274,001	292,738	+ 6.8%

Como se puede observar, el disponible ha disminuido y el exigible ha crecido. Esto se debe a lo comentado anteriormente: se siente la falta de liquidez para que los clientes cumplan con sus obligaciones. Esta falta de liquidez se ha notado mayormente a finales del año e inicios del año 2016. El incremento del total de activos, en el cual se incluyen otros rubros como inventarios de materia prima, activos fijos, etc. refleja la buena gestión de la Empresa.

PASIVO:

RUBRO	2014	2015	VARIACIÓN
ACREEDORES	39,643	28,649	- 27.7 %
PATRIMONIO	180,611	258,975	+ 43.4 %

Afortunadamente tenemos la capacidad de cumplir con los plazos establecidos por nuestros proveedores para las cancelaciones de nuestras obligaciones. Estamos al dia absolutamente en todas ellas. El valor acreedores que se presenta, está dentro de los plazos establecidos por nuestros proveedores. En cuanto al patrimonio, tiene un incremento muy significativo y es el reflejo de la solidez de la empresa.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS:

RUBRO	2014	2015	VARIACIÓN
VENTAS (ingresos netos)	279,426	241,323	- 13.6 %
COSTOS & GASTOS	205,606	170,933	- 16.9 %
UTILIDADES	48,942	46,668	- 4.7 %

Nuevamente este año, todos los rubros sufren una disminución. El que mas baja son los costos y gastos lo cual es muy positivo. Lo que llama la atención es la baja del 13.6% en las ventas. Pero aún así, gracias a haber disminuido los costos y gastos en 16.9%, las utilidades son muy similares a las del año anterior. El manejo en general de la empresa se refleja en las utilidades, que se han mantenido prácticamente iguales a pesar de los problemas que se están presentando.

Otros indicadores del estado de la empresa son:

Índice de liquidez ó solvencia: relación entre activo corriente y pasivo corriente (en miles):

311.3/52.4 = **5.9** (> 1.00) Superior al del año pasado que fue 4.2

Disponemos de 5.90 dólares por cada dólar que debemos.

Índice de efectividad: Patrimonio/Pasivo (en miles) = 259.0/52.4= **4.94** (3.44 en el 2014)

Rendimiento: Utilidad/Ingresos netos (en miles) = 46.7/241.3x100 = **19.3%** (17.5 en 2014)

Índice estructural: Patrimonio/Activo = 259.0/292.7 = **0.89** (> 0.30) (0.82 en 2014)

Índice de endeudamiento: Pasivo total/Patrimonio – 52.4/259.0 = **0.20** (< 1.50)

(0.29 en el año 2014)

Los indicadores han mejorado en relación con el año anterior, cuyos índices se indican también.

5.- PROYECCIONES:

La empresa distribuidora de materiales de construcción que utiliza nuestros productos para entregar a los diferentes clientes, ha incrementado las ventas y se está consolidando. El distribuidor para las provincias de Santa Elena y Guayas no ha logrado impulsar las ventas y deberemos buscar a una persona responsable y conocida, con experiencia, que pueda tomara esta distribución. Por otro lado se ha logrado la distribución para la provincia de Manabí. Ellos están trabajando muy bien y les deseamos los mayores éxitos en esta tarea.

En general, se ha incrementado la venta de nuestros productos a provincias. Prácticamente vendemos a todo el país pero hace falta mayor cobertura. Debemos trazar un plan estratégico para establecer puntos de venta en otras ciudades.

Dejo constancia de mi agradecimiento a los señores socios, personal técnico, administrativo y de planta que siempre laboran con toda dedicación en el desempeño de sus funciones. También agradezco la confianza depositada en mi persona por todas las personas antes indicadas.

Muy atentamente,

Betty de Espinoza

BETTY VALAREZO LOAYZA
GERENTE ADMINISTRATIVA

Abril 2016