

# INFORME QUE LA GERENCIA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA

## “ECUADITIVOS E IMPORTACIONES CIA. LTDA.”

### PRESENTA A CONSIDERACIÓN DE LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS.

**AÑO 2017**

---

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 2017. Los detalles que expresan los resultados del período constan en los correspondientes balances.

#### **1.- CONSIDERACIONES GENERALES:**

El año que se analiza ha tenido, por diversas razones, muchos altos y bajos que han repercutido directamente en la actividad de la construcción. Los escándalos de corrupción han ahuyentado inversiones directas con la consecuente paralización de algunas obras. Con los resultados de la consulta popular, se van a eliminar algunas leyes para tratar de reactivar la actividad, pero esto tomará bastante tiempo hasta estabilizarse. Desde inicios del año se ha producido una considerable baja en las ventas y no se prevé una recuperación a corto plazo.

La inflación se ha mantenido en un nivel racional. El euro se ha mantenido en un valor promedio entre 1.20 y 1.23 dólares, que equivale a un 10% más alto que el año pasado. Esto se anota por cuanto algunos productos nuevos se elaboran con materia prima que debemos importar.

La suspensión de obras de infraestructura por parte del gobierno y la falta de inversión en edificaciones a significado una considerable disminución en la comercialización de los productos que son elaborados con la materia prima que Ecuaditivos importa.

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 íntimamente ligado con el volumen de construcción en el país.

#### **2.- LA EMPRESA:**

A pesar a lo expuesto anteriormente, durante el año 2017 las ventas prácticamente se han mantenido igual al año inmediatamente anterior. Su disminución fue del 3.2 %. Esto se logró gracias a la incorporación de nuevos productos y al permanente seguimiento de las obras. La venta de nuestros productos en MEGA KYWI, la ferretería

más grande del país y en todas sus sucursales, sigue incrementándose gracias a la calidad de nuestros productos. Actualmente cubrimos todas las sucursales de las ferreterías KYWI del país.

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 posiblemente a inicios de 2018.

Se ha mantenido la publicidad estrictamente necesaria siendo las principales las que se publican en revistas especializadas de la construcción y 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.

Nuestro asesor técnico, ingeniero Andrés Espinosa Valarezo, dictó varias charlas sobre el uso y aplicación de nuestros productos en varios sectores públicos y privados y en las agencias de Comercial Kywi en Quito, Loja, Machala, Guayaquil y Ambato.

Para mantenernos a la vanguardia de calidad y precios, hemos creado nuevos productos, exclusivos en el país, para diversos usos. Algunos productos nuevos 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.
- **FIBRATOP E:** IMPERMEABILIZANTE DE 2 COMPONENTES. Tiene alta resistencia a la abrasión y a ácidos diluidos orgánicos e inorgánicos. Además protege del ataque químico y bacteriológico. Ahora incluye el refuerzo tridimensional FIBRATEX
- **CONCRYL M:** Adhesivo acrílico para unión de hormigones y morteros con estructuras metálicas.

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 laboratorio 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.

### **3.- ASPECTO FINANCIERO:**

A continuación y como todos los años, me permito hacer una comparación con el año anterior (2016) de los rubros financieros más importantes, de manera que se pueda tener una idea clara de la situación de la Empresa en el año 2017.

#### ***ACTIVO:***

<b><u>RUBRO</u></b>	<b><u>2016</u></b>	<b><u>2017</u></b>	<b><u>VARIACIÓN</u></b>
DISPONIBLE	71,661	74,973	+ 4.6 %
EXIGIBLE	28,749	27,625	- 3.9 %
TOTAL ACTIVOS	286,771	292,421	+ 2.0 %

(INCLUIDO OTROS RUBROS)

Todos los rubros tienen una pequeña variación con relación al año inmediatamente anterior, pero todas las variaciones son contablemente positivas: el aumento de disponible y los activos y la disminución del exigible.

#### ***PASIVO:***

<b><u>RUBRO</u></b>	<b><u>2016</u></b>	<b><u>2017</u></b>	<b><u>VARIACIÓN</u></b>
ACREEDORES	9,953	2,476	- 75.1 %
PATRIMONIO	263,594	276,286	+ 4.8 %

Prácticamente se ha cumplido con todas las obligaciones, por lo que el valor de acreedores disminuyó en 75.1 %. Afortunadamente siempre hemos cumplido con los plazos establecidos por nuestros proveedores para las cancelaciones de nuestras obligaciones. Estamos al día 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 interesante.

#### ***ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS:***

<b><u>RUBRO</u></b>	<b><u>2016</u></b>	<b><u>2017</u></b>	<b><u>VARIACIÓN</u></b>
VENTAS (ingresos netos)	156,816	151,797	- 3.2 %
COSTOS & GASTOS	152,197	137,548	- 9.6 %
UTILIDADES	4,619	14,249	+ 208.5 %

Por las razones antes expuestas, las ventas bajaron con relación a año anterior, pero afortunadamente en un valor pequeño. El buen manejo a permitido una disminución en los gastos y costos generales logrando un gran incremento en la utilidad del +208.5 %

Otros indicadores del estado de la empresa son:

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

$276.4/5.2 = \underline{53.1}$  ( $> 1.00$ ) Superior al del año pasado que fue 11.6

Disponemos de 11.6 dólares por cada dólar que debemos.

**Índice de efectividad:** Patrimonio/Pasivo (en miles) =  $276.3/16.1 = \underline{17.2}$  (11.4 en el 2016)

**Rendimiento:** Utilidad/Ingresos netos (en miles) =  $14,3/151.8 \times 100 = \underline{9.4\%}$  (2.9 en 2016)

**Índice estructural:** Patrimonio/Activo =  $276.3/292.4 = \underline{0.95}$  ( $> 0.30$ ) (0.92 en 2016)

**Índice de endeudamiento:** Pasivo total/Patrimonio =  $16.1/276.3 = \underline{0.06}$  ( $< 1.50$ )

(0.09 en el año 2016)

Los indicadores señalan un buena gestión. El rendimiento de 9.4% demuestra la recuperación de la empresa al haber aumentado en 224% respecto al año anterior. Los índices de liquidez, efectividad y endeudamiento son muy positivos.

#### 4.- **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.

La venta en las ferreterías Kywi y Mega Kywi se ha extendido a todo el país y poco a poco se va notando el aumento de pedidos necesarios para abastecer, desde la bodega central en Sangolquí, a todas las ferreterías Kywi del país.

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 VALAREZO LOAYZA  
GERENTE ADMINISTRATIVO

Abril 2018