



# PROSECAL

PROVEEDOR DE PRODUCTOS  
NACIONALES E IMPORTADOS

CALLE N49C E6-34 Y GONZALO ZALDUMBIDE \* DAMMER 2 \*  
TELEFONOS: (593-2) 241 5969 / 241 5970 \* Fax: (593-2) 241 5969  
Quito - Ecuador  
info@prosecal.com

Quito, 30 de Marzo de 2017

Señores  
Socios  
ROHANODEBAL CIA. LTDA.  
Quito.-

De mi consideración:

Por medio de la presente, pongo en conocimiento de los señores socios el informe anual de la Gerencia General de la compañía ROHANODEBAL CIA. LTDA., correspondiente al ejercicio económico del año 2016:

## 1. Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico materia del informe:

El año 2016 se vislumbró desafiante como consecuencia de la drástica caída de los precios del petróleo, de la reestructuración de operaciones que exigía la nueva situación del mercado, y del stock de baritina que se mantenía desde 2015.

Los precios del petróleo durante el primer trimestre de 2016 continuaron su tendencia a la baja hasta alcanzar mínimos históricos que se ubicaron en alrededor de USD\$ 30,00 por barril. A partir del segundo trimestre esta tendencia se revierte y se observa una paulatina recuperación del precio de petróleo de manera que a finales de año se alcanza un precio promedio de USD\$ 50,00 por barril.

Las cifras registradas a lo largo del año se ubican, por mucho, debajo de los niveles que se registraron hasta 2014. Esta situación determinó que la industria petrolera en Ecuador se reactive parcialmente y por ende el nivel de operaciones por parte de nuestros clientes resultó ser mínimo. Las ventas de nuestra empresa consecuentemente tuvieron poca dinámica y por ende no alcanzaron los niveles que se preveían, incluso las proyecciones de un mayor dinamismo a partir del segundo semestre no se cumplieron ya que el Estado Ecuatoriano no concesionó el número de campos de explotación previstos. A esto hay que agregar que en octubre y noviembre no existieron ventas ya que Schlumberger decidió importar baritina desde Colombia como medida de apoyo a su filial de dicho país.

La disminución de los precios del petróleo determinó que nuestros clientes se vean obligados a realizar un ajuste en su estructura de costos lo cual explícitamente suponía una reducción del precio de nuestro producto a fin de continuar dentro del mercado. Esta situación constituyó un verdadero reto para nuestra empresa razón por la cual se procedió a tomar las siguientes medidas de ajuste encaminadas a la consecución de dicho objetivo.

En primer lugar, se desistió de comercializar el producto importado ya que la calidad del mismo no cumplía los requerimientos exigidos por nuestros clientes y a su vez los costos de importación no permitían el ajuste de nuestro precio de venta que exigía el mercado. En segundo lugar, se decidió comercializar la baritina nacional en la totalidad de nuestras ventas ya que este producto cumplía



# PROSECAL

PROVEEDOR DE PRODUCTOS  
NACIONALES E IMPORTADOS

CALLE N49C E6-34 Y GONZALO ZALDUMBIDE \* DAMMER 2 \*  
TELEFONOS: (593-2) 241 5969 / 241 5970 \* Fax: (593-2) 241 5969  
Quito - Ecuador  
info@prosecal.com

excelentes estándares de calidad y además los costos de producción permitían el ajuste de precios requerido. Al respecto, se tomó la decisión de entregar la bodega de Sangolquí puesto que al dejar de lado las importaciones, su uso no tenía razón de ser. A esta decisión, paulatinamente se decidió *despedir a todo el personal que laboraba en la misma. Por otra parte, la adquisición de materia prima para la elaboración del producto nacional tuvo que correr por nuestra cuenta ya que Minmetececua Cia. Ltda. desistió de gestionar dicha actividad y únicamente se responsabilizó del proceso de molienda.*

La logística de entrega del producto final de igual manera tenía que modificarse razón por la cual se decidió transportar directamente desde Cuenca hacia las locaciones de nuestros clientes. Finalmente, se tuvo que re-negociar con todos nuestros proveedores los precios de adquisición de insumos y *materiales de manera que éstos se ajusten al nuevo escenario del mercado. Las decisiones y acciones llevadas a cabo dieron excelentes resultados lo cual permitió alcanzar el objetivo planteado que era reducir el precio de venta de nuestro producto nacional y así ajustarse a los requerimientos de nuestros clientes.*

Finalmente, uno de los objetivos primordiales del año 2016 constituía la venta del remanente de stock de baritina importada que, como consecuencia de la paralización de operaciones de nuestros clientes y la baja calidad del producto, no se pudo comercializar en 2015. Al respecto, se decidió que la *herramienta principal para gestionar la comercialización de dicho stock constituía la variación del precio de venta. La decisión fue disminuir entre un 20 y 30% el precio de venta final respecto de lo que se venía comercializando hasta el primer semestre del año 2015.*

Esta situación implicó importantes pérdidas en la comercialización de dicho stock, sin embargo constituyó una decisión necesaria ya que de lo contrario no se hubiese podido vender dicho remanente y, por tanto hubiese ocasionado mayores retrasos en la cancelación a nuestros proveedores y pérdidas adicionales por el hecho de *continuar arrendando la bodega de Sangolquí y mantener el personal. La disminución del precio produjo los resultados esperados y en consecuencia a inicios de octubre se terminó de vender dicho remanente, situación que adicionalmente permitió recuperar capital de trabajo invertido en dicho stock lo cual permitió fomentar las operaciones de producción de baritina nacional.*

El año 2017 se visualiza desconcertante ya que el precio del petróleo no ha alcanzado niveles que estimulen la reactivación total de la industria petrolera. El nivel de operaciones de este sector durante este año se encuentra en niveles mínimos y no existe certeza que vaya a aumentar, producto además de *la falta de liquidez que experimenta el país. La empresa consecuentemente deberá iniciar un proceso de diversificación de sus ventas buscando nuevos clientes tanto en ésta como en otras industrias, pero principalmente a través de la venta de nuevos productos distintos a los comercializados actualmente.*

## 2. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio:

La Gerencia General ha cumplido con todas las disposiciones encargadas a la Gerencia General, para el ejercicio 2016.



PROVEEDOR DE PRODUCTOS  
NACIONALES E IMPORTADOS

# PROSECAL

CALLE N49C E6-34 Y GONZALO ZALDUMBIDE \* DAMMER 2 \*  
TELEFONOS: (593-2) 241 5969 / 241 5970 \* Fax: (593-2) 241 5969  
Quito - Ecuador  
info@prosecal.com

**3. Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal:**

La Gerencia General cumple con informar a la Junta General de socios de la compañía ROHANODEBAL CIA. LTDA., que durante el ejercicio 2016, como consecuencia de la reestructuración de operaciones y del cierre de la bodega ubicada en Sangolquí, se procedió a prescindir de los servicios del personal que laboraba en la misma. En los ámbitos legal y administrativo no han ocurrido hechos extraordinarios y se han desarrollado con total normalidad.

**4. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales:**

La Gerencia General cumple con informar a la Junta General de socios de la compañía ROHANODEBAL CIA. LTDA., que la actividad económica del ejercicio 2016 se encuentra reflejada en el Balance General que se adjunta al presente informe.

**5. Recomendaciones a la junta general respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico:**

La Gerencia General recomienda que para el ejercicio económico 2017 se debe propender a conseguir un mayor número de proveedores de materia prima ya que en la actualidad se depende de un número reducido de proveedores situación que podría generar problemas de abastecimiento. Por otra parte, se recomienda la diversificación tanto de productos como de industrias de manera que las ventas no dependan de un número reducido de productos y/o clientes.

Agradezco por su presencia en este acto y deseo que las resoluciones que se tomen en esta Junta, sean provechosas para el crecimiento de la empresa.

En espera de que el informe satisfaga a los señores socios, me despido con un cordial saludo.

Atentamente,

  
Silvio Haro B.  
Gerente General

ROHANODEBAL CIA. LTDA.