

Informe de Gerente General a la Junta General de Accionistas

Guayaquil, 13 de julio de 2020.

Señores Accionistas:

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias vigentes, me complace presentar a Ustedes el informe sobre la gestión y los resultados, correspondiente a las actividades desarrolladas por Ecuaimco S.A., durante el año 2019.

Entorno Económico:

El producto interno bruto (PIB) del Ecuador decreció en -0,08% durante el año 2019 según estimaciones del Banco Central del Ecuador (BCE); mientras el Fondo Monetario Internacional (FMI) estimó el decrecimiento en -0,5% con relación al año precedente. El PIB de la Construcción, sector en el que se desenvuelve Ecuaimco S.A, decreció 5.2%. La entrega de créditos dirigidos a este sector decreció un 9.7% comparado con el año 2018.

El empleo adecuado disminuyó al pasar de 40,6% en diciembre 2018 a 38,8% en el mismo mes de 2019, según las últimas cifras del Instituto Nacional de Estadística y Censos. Esta es la tasa más baja registrada en un cierre de año desde 2007 y se explica por la situación que enfrenta el mercado laboral en Ecuador.

A nivel tributario, la recaudación total efectiva del país (recaudación total disminuida el monto de notas de crédito y compensaciones) acumulada de enero a diciembre de 2019 decreció en 5,9% en relación con el año 2018. Así mismo, en este periodo la recaudación acumulada del IVA de importaciones muestra un decrecimiento del 7,5%. Por otro lado, los ingresos generados por el IVA interno crecieron en 2%. Este crecimiento del consumo interno se soportó en el incremento en créditos.

Las importaciones de materia prima decrecieron 6.7%, las de bienes de consumo decrecen 2.4%, mientras las de bienes de capital crecieron 3%.

Las exportaciones petroleras cayeron 3.3%, mientras las no petroleras crecieron 5.8%, sobre todo por el impacto positivo de las exportaciones de camarón que crecieron 21%.

La afectación total por el paro nacional del mes de octubre se estima entre US \$700 y US\$800 millones.

Cumplimiento de disposiciones de la Junta General de Accionistas:

Expresamente declaro que en el desempeño de mis funciones, he dado cumplimiento a las disposiciones de la Junta General de Accionistas y a los estatutos de la Empresa.

Gestión Comercial:

La estrategia comercial de los últimos 3 años ha sido enfocar la venta en productos de las líneas agua (marca Pedrollo y Rotoplas) y equipos (marca PTK), ya que son las que le generan mayor margen a la compañía. Estas líneas representan el 80% de las ventas totales.

Las ventas anuales alcanzaron los US\$18,744,704, con un crecimiento de 4.7% comparado con el año 2018. La venta en el canal moderno (Kywi y Ferrisariato) representa el 9% de las ventas totales, y tuvo un crecimiento del 2%. Las ventas en el canal tradicional (ferreterías a nivel nacional) representan el 87% de la venta total, donde el crecimiento fue del 4%. El 4% restante de la venta total es la venta a filiales (Comercial Ginatta y La Llave) que son canales de venta de productos especializados, principalmente en bombeo de agua. Este canal tuvo un crecimiento del 25% en comparación al año 2018. Hasta el cierre del mes de septiembre de 2019, el crecimiento en ventas era del 7%, pero el paro nacional afectó de manera directa las cifras.

El margen bruto del año fue 22.1%, aumentando solamente 0.24% con relación al año anterior. El primer semestre del año el margen bruto había decrecido a 21.5%, por lo que se tomaron acciones en control de descuentos, segmentación de clientes, y ajuste en esquema comisional del equipo de ventas, consiguiendo que el margen bruto en el período de agosto a diciembre suba a 23.1%, con una tendencia a mantenerse por encima del 23%. Con esto se generó una utilidad bruta de US\$4,133,344, lo cual representó un crecimiento de 5.8% versus el año 2018.

La cobertura (clientes con venta), se volvió un indicador importante para la empresa, y se logró crecer de 1260 clientes con venta en el 2018 a 1560 clientes con venta en el 2019 (crecimiento del 20%).

En el sector ferretero la participación de mercado se mide principalmente por las importaciones. Durante el año 2019, la participación de las principales líneas y marcas que comercializa Ecuaimco fueron:

Categoría	Marcas	Mercado FOB \$	Participación %	Posición
Electrobombas Periféricas	Pedrollo	\$ 2,900,000	55%	1
Electrobombas (Otras)	Pedrollo, DAB, FW	\$ 12,400,000	20%	1
Compresores (Uso Profesional)	PTK, Industial Air	\$ 9,400,000	10%	3
Soldadoras (Uso Profesional)	PTK, Élite	\$ 12,300,000	12%	2
Herramientas Eléctricas	PTK	\$ 30,000,000	2%	8
Hidrolavadoras (Profesional, Semi Ind)	PTK, Annovi Reverberi	\$ 5,000,000	6%	6

Gestión Administrativa:

El enfoque en la parte administrativa fue consolidar la estructura organizacional que le permita a la compañía, de manera eficiente, el crecimiento planificado para los próximos años. Ecuaimco cerró el año 2019 con 54 colaboradores, mientras que el año 2018 cerró con 50 colaboradores. Estas nuevas posiciones fueron: Gerente de Ventas, Gerente de Operaciones, Coordinador de Cobranzas, y un vendedor. Las áreas de soporte como Talento y Cultura, Contabilidad, Finanzas, y TI continúan de forma compartida con La Llave.

Durante el año 2019 se trabajó junto a la consultora Ernest & Young para hacer una revisión y actualización de Procesos y Políticas en 6 ejes, que nos permita mejorar los controles internos:

- Forecast to Fulfill
- Procure to Pay
- Order to Cash
- Concept to Market
- Hire to Retire
- Record to Report

El principal activo de la compañía es el inventario, por lo que su manejo se vuelve relevante en la gestión administrativa. Como control, se realizaron de forma mensual conteos cíclicos al inventario, y dos tomas físicas del inventario total de Bodega (junio y diciembre), con los siguientes resultados:

- **Junio:** Sobrante US\$475.21
- **Diciembre:** Sobrante US\$578.76

Estos resultados se dieron principalmente por cruce de códigos en los despachos. El inventario (en bodega y tránsito) al cierre del 2019 fue US\$4,619,278. Los meses de inventario al cierre del 2019 fueron:

	Costo de Venta Mes	Inventario Total	Meses Inventario
Bodega	\$ 1,217,612	\$ 3,469,869	2.85
Tránsito	\$ 1,217,612	\$ 1,149,409	0.94
Total	\$1,217,612	\$4,619,278	3.79

Gestión Financiera:

Los ingresos totales de la compañía fueron de US\$18,744,704, con un margen bruto de 22.05%, y una utilidad bruta de US\$4,133,344.

Los gastos administrativos fueron de US\$1,149,919, que representa el 6.1% de la venta, mientras en el año 2018 este fue del 5.3%. El incremento en el gasto administrativo se da principalmente por el crecimiento en la estructura de la compañía, que permita el desarrollo del negocio en el futuro.

Los gastos de ventas fueron US\$2,296,431, que representa el 12.25% de la venta, mientras en el año 2018 este fue del 12.6%.

El gasto financiero del 2019 fue US\$470,173, que representa el 2.5% de la venta, mientras en el año 2018 este fue del 2.3%. Este incremento se da principalmente por la necesidad de financiar la introducción de productos nuevos, y el aumento de las tasas de interés.

La compañía tuvo otros ingresos en el 2019 por US\$225,341 principalmente por tipo de cambio (euro), ingreso por servicios administrativos y por recuperación de cartera previamente castigada.

Con esto, el resultado neto fue US\$297,677, que representa el 1.6% de la venta, igual que el resultado del año anterior.

Durante el año 2019 la estrategia financiera era reducir la deuda y el capital de trabajo de la compañía. Los resultados fueron:

	2019	2018	Variación %
Deuda Financiera Neta	\$ 2,625,065	\$ 3,745,345	-30%

	2019	2018	Variación %
Inventarios	\$ 4,619,278	\$ 4,880,931	-5%
Ctas x Cobrar Clientes	\$ 4,585,128	\$ 4,747,440	-3%
Ctas x Pagar Proveedores	\$ 5,806,578	\$ 5,083,060	14%
Total Capital de Trabajo	\$ 3,397,828	\$ 4,545,311	-25%

Durante el año 2019 las condiciones de crédito a clientes se mantuvieron en relación con el año 2018, pero se mejoró los días de cobro, con un ajuste en el esquema comisional de la fuerza de ventas. La cartera de clientes no relacionados tuvo un cierre de US\$4,375,763. La antigüedad de la cartera al cierre fue:

- Cartera Corriente: **82%**
- Vencido 0 a 30 días: **11%**
- Vencido 31 a 60 días: **4%**
- Vencido 61 a 90 días: **2%**
- Vencido > a 90 días: **1%**

El resultado durante el año 2019, de los principales indicadores financieros fueron:

Indicador	2019	2018
ROIC	9.3%	8.4%
EBIT	4.7%	5.0%
EBITDA	5.0%	5.4%
Capital de Trabajo Neto/ Vtas	18.1%	25.4%
Pasivo/ Patrimonio	3.08	3.53
Deuda Financiera Neta/ EBITDA	1.77	3.34
Flujo de Efectivo	\$ 937,167	\$ 473,600
Patrimonio	\$ 2,975,585	\$ 2,730,972

Conclusiones:

En los últimos años Ecuaimco ha logrado reposicionarse en el mercado ferretero como un distribuidor experto en representar, desarrollar y distribuir marcas de uso doméstico, profesional y semiindustrial. Ha logrado marcar diferencia con el resto de distribuidores por el conocimiento técnico de su equipo comercial, logrando introducir marcas especializadas en el mercado ferretero, generando confianza en los clientes.

Su estructura organizacional es muy estable, con una rotación de personal, lo cual ha generado un muy buen ambiente laboral, que ayuda a la obtención de los resultados.

Para el año 2020 la Gerencia y su equipo de trabajo habían elaborado un presupuesto de US\$20,3 millones, el cual se ha visto afectado por el COVID-19, replanteando un nuevo plan de ventas 2020 por US\$15 millones, y una utilidad neta de US\$54,000.

Propuesta sobre utilidades:

El 2019 fue el segundo año consecutivo de utilidad neta positiva de Ecuaimco, y considerando sus necesidades de financiamiento por el modelo de negocios que requiere presentarse de una mejor manera ante los bancos, aseguradoras de crédito y proveedores del exterior, recomiendo que los dividendos generados fortalezcan el patrimonio de la compañía.

Agradecimiento:

Agradezco una vez más a los accionistas de Ecuaimco S.A. por la confianza en nuestra gestión, y el permanente apoyo al desarrollo de la compañía y de todos los colaboradores. También mi agradecimiento a los directivos, y colaboradores que con su esfuerzo han logrado que Ecuaimco S.A. sea una empresa relevante en el sector ferretero ecuatoriano.

Atentamente,



Jorge Enrique Morán Jalón
Gerente General