

Informe de la Administración

Período 2016: Abril – Diciembre 2016

ENTORNO ECONOMICO

El año 2016 determinó el fin de un ciclo sostenido de crecimiento para el país. Entre el 2006 y el 2014 el PIB promedió un crecimiento anual del 4.3%¹, mientras que para el 2016 cerró con un decrecimiento del 2.1%². Este decrecimiento está relacionado directamente con la reducción de precios del petróleo que alcanzó un promedio superior a los \$100 por barril en los años 2011-2014 y en Enero 2016 registró \$27.76.

La contracción económica resintió a todos los sectores productivos, y tuvo mayor intensidad en la construcción, el sector automotriz y las actividades relacionadas con la explotación petrolífera. El sector eléctrico experimentó una desaceleración del proyecto de cambio de matriz energética por efecto de 2 factores principales: 1) reducción del presupuesto estatal para el cambio de acometidas eléctricas y 2) Desconfianza del consumidor hacia la implementación definitiva del plan lo que redujo la demanda de cocinas de inducción.

La contracción económica ha tenido un efecto importante en la cantidad de empleos perdidos (alrededor de 400.000) así como la reducción del consumo y la desaceleración de la economía.

ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL

Se determinó como principal línea Estratégica, la diversificación de las ventas, con el objetivo de alcanzar un equilibrio entre las destinadas al SECTOR PUBLICO y el SECTOR PRIVADO.

Las ventas al sector público, dados sus atributos: amplios volúmenes, preferencia a la producción nacional -lo cual trasciende el Gobierno de turno ya que está establecido en el Artículo 288 de la Constitución- y reproducibilidad (un producto/posicionamiento positivo de Ecuamariz en el Estado puede generar repetición así como ventas de otros productos) generan relaciones de alta fidelidad y estabilidad en los volúmenes de venta.

¹ (BANCO MUNDIAL: ENTORNO ECONOMICO ECUADOR 2016)

² CEPAL. INFORME ECONOMICO ECUADOR 2016
<http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>

No obstante las excepciones a estos escenarios de estabilidad están dados por las coyunturas políticas electorales o por contracciones económicas que tengan efecto en la compra pública.

Frente a ello, una dependencia equilibrada con el SECTOR PRIVADO es el horizonte estratégico de la compañía. La diversificación debe ser relacionada a fin de aprovechar los recursos y capacidades que la compañía desarrolla para sus operaciones con el SECTOR PÚBLICO.

A través de esta línea estratégica se ha emprendido en la consecución de relaciones comerciales con varias empresas del país: ATU, INDURAMA, CIAUTO, IMGORDON, ECUAHORNOS, MABE. Se han iniciado operaciones con ATU a finales del 2016 e INDURAMA en febrero 2017 y es un objetivo conjunto lograr un crecimiento de mutuo beneficio.

En el año 2015 el 97.2% de las ventas provenían directa o indirectamente del Sector Público (Línea Cajas). En el 2016 este indicador alcanza el 95%.

VENTAS 2015 vs 2016. PARTICIPACION POR LINEA

2015	participación %	2016	participación %
\$ 7,962,280	97.2%	\$ 6,650,772	95.0%
Línea Cajas			
\$ 169,291	2.1%	\$ 247,961	3.5%
Línea Herramientas			
\$ 16,501	0.2%	\$ 20,590	0.3%
Línea Blanca			
\$ 44,370	0.5%	\$ 50,804	0.7%
Línea Servicios			
\$ -	0.0%	\$ 32,000	0.5%
Línea Contenedores			
\$ 8,192,441	100.0%	\$ 7,002,127	100.0%

PROYECTOS

En relación a la Estrategia trazada, el desarrollo de nuevos proyectos ha tenido una actividad importante en el año 2016 en relación a la planificación así como la implementación en su etapa inicial. Así en el 2016 se concluyó la construcción de 2 nuevas Naves Industriales y la compra de maquinaria.

Se han determinado varios proyectos que soporten el crecimiento en el sector público y privado, entre los más relevantes están:

Productos y Componentes Línea de Mobiliario

En el primer trimestre 2017, se proyecta desarrollar una línea de conformado de componentes metálicos, orientados a la línea de mobiliario. En diciembre 2016 se adquirió una Máquina Plegadora de Control Numérico (CNC) como parte de esta línea.

- Reasignación de las actividades/tiempo del equipo comercial: Hasta Abril 2016, El Jefe de Ventas desempeñaba sus labores en oficina y en consecuencia realizaba un limitado trabajo de campo. A partir de Mayo 2016 se direccionó su trabajo 80% a visitas de campo y 20% a planificación y control en Oficina. El efecto fue alcanzar un promedio de 25 visitas semanales y el acompañamiento al vendedor de la zona. Esta fue la estrategia de mayor impacto en el resultado anotado.

- Apertura de un equipo comercial para la zona Norte del país: Desde el segundo semestre 2016 se contrató un Jefe de Ventas para la Zona Norte y desde Octubre 2016 a un vendedor de cobertura. Se plantearon acuerdos de Distribución con varias cadenas comerciales: IMPORTADOR FERRETERO TRUJILLO, UNIFER y DEMACCO. Hacia el final del año se alcanzó un acuerdo de distribución con la cadena comercial DEMACCO, las ventas generadas por este acuerdo tendrán efecto en el año 2017.

- Reactivación del modelo de Carretila Clásica: La fabricación de este modelo había sido suspendida dada la eventual puesta en marcha de la norma nivel correspondiente. Sin embargo y a cuentas de que no se habían dispuesto por parte de los organismos del estado controles al cumplimiento de la misma y de que no existía un reglamento que exigía su aplicación, se reinició su fabricación y comercialización. Esto significó la venta de 320 carretilas en el segundo semestre del año.

No obstante, una Estrategia crucial para esta línea consiste en el crecimiento del portafolio de productos, sin embargo se han encontrado fuerte limitaciones en relación a los precios de la competencia. Se ha evaluado proyectos de nuevos productos considerando la importación o complementación con la empresa MACASA (México, El Salvador) sin alcanzar precios competitivos. Esta estrategia es reevaluada actualmente considerando otras fuentes así como la innovación como un elemento diferenciador que releve al precio como variable de decisión.

Línea Blanca y Línea Servicios

A pesar de su crecimiento en valores, estas líneas no han logrado un cambio cualitativo en el año 2016. Se ha trabajado incisivamente en el desarrollo de relaciones comerciales con varias empresas industriales, de las cuales se avisora potenciales resultados favorables con: MABE, ATU, INDURAMA, CIAUTO, IMGORDON, ECUAHORNOS. En el año 2016, estas gestiones no han logrado ventas, sin embargo se han generado acuerdos comerciales y ventas a partir del 2017 con: ATU e INDURAMA.

02

RESULTADOS ECONOMICOS

La desaceleración de la Economía y su afectación a los sectores Construcción y Eléctrico a los que la compañía destina la mayoría de sus ventas marcó un decrecimiento de los ingresos del 12% respecto al año 2015.

El resultado del período reflejó similar decrecimiento (-1.3%). Sin embargo la operación demuestra una mayor eficiencia manifestada a través del menor peso del costo de ventas (2016/55%, 2015/52%).

ESTADO DE RESULTADOS

	2015	%	2016	%	VAR \$	VAR %
INGRESOS	\$ 8,204,638	100%	\$ 7,195,142	100%	\$ (1,009,496)	-12%
(-) COSTO DE VENTAS	\$ 4,515,994	55%	\$ 3,752,459	52%	\$ (763,535)	-17%
UTILIDAD EN VENTAS	\$ 3,688,644	45%	\$ 3,442,683	48%	\$ (245,961)	-7%
(-) GASTOS ADM (ADM, FIN & VTAS)	\$ 1,334,427	16%	\$ 1,407,251	20%	\$ 72,824	5%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 2,354,217	29%	\$ 2,035,432	28%	\$ (318,785)	-14%
(-) IMP & REP. UTILIDADES	\$ 865,286	11%	\$ 738,724	10%	\$ (126,561)	-15%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ 1,488,931	18%	\$ 1,296,708	18%	\$ (192,223)	-13%

Los Gastos Administrativos presentaron mayor eficiencia en el 2016, sin embargo otros elementos como el impuesto solidario marcaron un efecto neto positivo del 5% respecto al 2015.

La compañía demuestra por otra parte un crecimiento del 7%. En el año 2016 la compañía reinvertió \$400,000 de sus utilidades a efectos de fortalecer los proyectos presentes y futuros así como acogerse al beneficio tributario correspondiente a la reinversión de utilidades en Activos productivos.

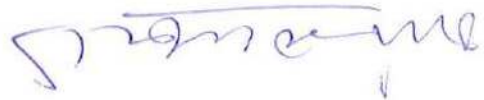
BALANCE GENERAL

	2015	2016	VAR	%
ACTIVO CORRIENTE	\$ 2,586,419	\$ 2,704,320	\$ 117,900	5%
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 2,531,062	\$ 2,761,885	\$ 230,883	9%
TOTAL ACTIVO	\$ 5,117,421	\$ 5,466,205	\$ 348,784	7%
PASIVO CORRIENTE	\$ 1,838,251	\$ 1,639,751	\$ (198,501)	-11%
PASIVO NO CORRIENTE	\$ 803,961	\$ 1,075,220	\$ 271,260	34%
TOTAL PASIVO	\$ 2,642,212	\$ 2,714,971	\$ 72,759	3%
PATRIMONIO	\$ 986,279	\$ 1,454,526	\$ 468,248	47%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ 1,488,931	\$ 1,296,708	\$ (192,223)	-13%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 2,475,210	\$ 2,751,234	\$ 276,025	11%
PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 5,117,421	\$ 5,466,205	\$ 348,784	7%

CONCLUSIONES

El año 2016 la Compañía ha generado un resultado positivo en relación a las condiciones económicas del País y en particular de los sectores Eléctrico y de la Construcción. No obstante ha iniciado firmemente la implementación de la infraestructura necesaria para el desarrollo de los nuevos proyectos.

Se proyecta para el año 2017 ejecutar totalmente los proyectos trazados así como explorar y desarrollar otros en torno a sus capacidades adquiridas y en alineación con su Estrategia Organizacional.



Ricardo Coronel Cobos

Gerente General