

INFORME DE GERENCIA

Señoras Accionistas:

En cumplimiento con las disposiciones legales y estatutarias, en mi calidad de Gerente General, presento a ustedes, mi informe correspondiente al ejercicio económico, financiero, comercial y fiscal del año 2017.

LA ECONOMÍA ECUATORIANA EN EL AÑO 2017

El año 2017 fue para los ecuatorianos un tiempo de incertidumbre, pues muchos aspectos hicieron que la competitividad del país y de las empresas decaiga. Con los nuevos proyectos de ley del gobierno, se paralizaron los proyectos inmobiliarios y se detuvieron las intenciones de las personas por adquirir créditos hipotecarios, el aumento de costos empresariales, el aumento del gasto público, las reformas al sistema nacional de contratación pública, la falta de liquidez en el sector público, retrasaron el desenvolvimiento de la economía.

LA SITUACION DE LA EMPRESA

En el año 2017 aplicando el modelo ya definido de la dolarización, y teniendo como moneda estable el dólar se procedió a registrar las transacciones contables para la obtención de los Estados Financieros, como corresponde en la moneda que rige en nuestro país. De ésta manera la empresa tuvo que acogerse a la aplicación de las NIIF's por disposición de la Institución que regenta el Control de las Empresas como es la Superintendencia de Compañías.

COMERCIALIZACION:

Los resultados alcanzados por ventas en 2017, disminuyeron en US \$ 96.876,58 equivalente al 6% debido a los siguientes factores:

- 1) Paralización del sector de la construcción, debido a los proyectos de ley presentados tanto de herencias como de plusvalía que afectaron la visión de las personas en su proyección en adquisición de inmuebles, y además la falta de liquidez incidió en la casi nula inversión en nuevos proyectos de construcción.
- 2) La competencia desleal de los fabricantes, representa una desventaja notoria en la venta al consumidor final, ya que cada vez las fábricas incrementan puntos de venta directos los cuales manejan precios preferenciales en relación a los distribuidores.
- 3) La limitación de cupos para las empresas que importan cerámicas y porcelanatos incidió en la manera de negociar con nuestros clientes ya que los importadores debido a esta restricción para poder reemplazar su volumen de importación, tomaron como estrategia bajar sustanciosamente el precio de sus productos al consumidor, para tener una utilidad por ventas masivas y mas no por rentabilidad entre el costo y el precio de venta, lo cual perjudicó a las fábricas nacionales las cuales tuvieron que bajar sus precios, hacer promociones, y a las cuales Promulsa tuvo que acogerse para poder seguir vendiendo, provocando esta situación una importante disminución de su rentabilidad, ya que en algunos casos tuvo que vender con poca diferencia con relación al costo para poder mantener los actuales clientes.
- 4) Además Promulsa se vio afectada por el hecho de no vender a

instituciones públicas por falta de liquidez de las mismas, lo cual perjudica directamente en el pago de las ventas realizadas por Promulsa y por tanto a su flujo interno. Al momento nos encontramos realizando gestiones de cobranzas por vía legal ya que hay demasiada tardanza en el pago y en el caso puntual de la empresa PROMOCALEDONIAN ECUADOR S.A., sus representantes no se encuentran en el país y dificultando así la acción legal y por ende el cobro de esta cuenta que asciende a un monto sumamente importante, lo que en período fiscal 2017 afectó directamente con los resultados de la empresa.

SITUACION ECONOMICO-FINANCIERA:

Los resultados que nuestra compañía alcanzó en el año 2017, nos permitió obtener los siguientes índices financieros los cuales reflejan una posición aceptable de solvencia y solidez, elementos que representan la garantía necesaria para el desarrollo de las actividades comerciales y financieras. Así por ejemplo; el índice de solvencia o circulante fue 1,87:1.

Las cuentas del pasivo están perfectamente respaldadas por las de activo que en el año 2017 concentran particularmente a las cuentas por cobrar de clientes.

En lo referente a los rendimientos de la operación informo a las señoras accionistas que el resultado operativo fue negativo, en un monto de US \$ 26.902,57 (VEINTE Y SEIS MIL NOVECIENTOS DOS DOLARES AMERICANOS CON CINCUENTA Y SIETE CENTAVOS), antes de impuestos.

Analizando los gastos operativos de la empresa en 2017 se determina que estos fueron US \$ 208.014,09 (DOSCIENTOS OCHO MIL CATORCE DOLARES AMERICANOS CON NUEVE CENTAVOS) equivalente al 13.75% sobre ingresos totales, y se considera que su composición es muy razonable y representa lo mínimo necesario para mantener las operaciones comerciales de la empresa, es un porcentaje superior al registrado en el 2016, debido a la provisión máxima de las cuentas por cobrar realizada por el cliente PROMOCALEDONIAN ECUADOR S.A.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DEL DIRECTORIO DE LA EMPRESA

Conviene informarles que la administración ha cumplido las disposiciones de la Junta General y del Directorio, y se han llevado los libros de acciones y accionistas al igual que los libros de actas y el talonario de acciones conforme lo establecido en la Ley.

Con respecto a los libros de contabilidad, se aplican las nuevas Normas de Información Financiera y se afianzan en los libros y registros internos.

PERSPECTIVAS PARA 2018

Las perspectivas para el año 2018 son inciertas, ya que el sector de la construcción en el país se está estancando por la falta de liquidez general, afectándonos directamente, la desconfianza del sector financiero en general no permite que se realicen nuevas y fuertes inversiones en el sector de la construcción, además del cambio de gobierno central lo cual provoca dudas sobre su lineamiento y políticas

que tomará en el futuro, demorando la reactivación del sector de la construcción y su crecimiento.

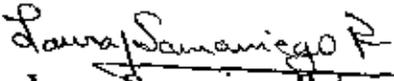
En cuanto a las perspectivas que se ha formulado la administración de PROMULSA para el año 2018 existen algunas muy importantes, continúan siendo las más significativas las siguientes:

- 1.- Aplicar estrategias importantes de marketing y cobranza tendientes a lograr la efectiva comercialización y recuperación de flujos de los clientes actuales y potenciales.
- 2.- Continuar haciendo todos los esfuerzos por ofrecer paquetes completos de productos a edificios y proyectos de construcción de segmentos medio y alto, para incrementar potenciales clientes, y de esta manera tener una rentabilidad mayor por volumen de ventas, mas no por diferencia sustancial entre el costo y el precio de venta, ya que al momento y de acuerdo a las circunstancias actuales, esto no es posible.
- 3.- Gestionar alternativas financieras a mediano plazo para obtener la liquidez necesaria que reactive el capital de trabajo de la empresa, más aún ahora que existe una marcada iliquidez en el mercado por la demora del pago a los contratistas del Estado y por ende a las empresa distribuidoras de acabados para la construcción que habíamos negociado anteriormente. Por eso en este nuevo período en caso que se requiera vender a empresas que trabajan con el estado, la nueva política será negociar con prepago.

Al terminar el presente informe, permítanme agradecerles a ustedes señoras accionistas por la confianza dispensada y el apoyo brindado para la obtención de logros en el presente ejercicio económico, y aspiro que ésta actitud se mantenga

durante los siguientes años a fin de continuar con la existencia de la empresa tratando de alcanzar importantes resultados para la misma.

Atentamente,


Ing. Laura Samaniego Robayo

GERENTE GENERAL