

**INFORME DE GESTIÓN DE LA GERENCIA DE
PRODUCTOS AUTOADHESIVOS ARclad® S.A.
A LA JUNTA GENERAL UNIVERSAL DE ACCIONISTAS
PARA LA REUNIÓN DEL 18 FEBRERO DEL 2015
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO DEL AÑO 2014**

Señores accionistas:

Con todo gusto les informamos sobre los resultados de las operaciones durante el año 2014 y sobre los estados financieros en el mismo período.

1. VENTAS, COSTOS, GASTOS, UTILIDADES:

Alcanzamos unas **Ventas** de US\$14.6 millones, es decir 24.5% más que los US\$11.7 millones del año 2013; con relación al presupuesto que era de US\$12.0 millones estuvimos un 21.7% por encima.

Nuestro presupuesto en m² de autoadhesivos era de 14.4 millones y llegamos a 17.4 millones, lo que significa un crecimiento del 21% frente a lo presupuestado. En nuestra línea de productos complementarios, consistente en lonas y accesorios, el presupuesto era de 298 mil m² y llegamos a 519 mil, es decir, crecimos 74.0%.

Nuestro presupuesto general en m² era de 14.6 millones y llegamos a 17.9 millones, es decir el crecimiento total en unidades fue del 23% frente a lo presupuestado; y con respecto al año 2013 donde la ejecución del presupuesto en m² fue de 15.1 millones, el crecimiento fue del 18.6%.

En la **Contribución** pasamos de US\$2.5 millones en el 2013 a US\$3.6 millones en el 2014, lo que significa un crecimiento del 41%. El margen de contribución pasó del 22% en el 2013 al 24.6% en el 2014, es decir 2.6 puntos más. Esto se debe básicamente al incremento de las ventas en la línea de productos complementarios.

Los **Gastos de Operación** fueron del 12.3%, frente a 10.4% del año 2013, pero solo 1 punto por encima de lo presupuestado.

Los **Ingresos no Operacionales**, fueron solo de US\$11 mil equivalente 0.1% y son básicamente por intereses de mora cobrados a clientes. Relativamente se mantienen en el mismo porcentaje del año pasado.

Los **Gastos no Operacionales** que son los Intereses Bancarios, Gastos Bancarios por giros al exterior y manejo de cuentas, impuesto a la salida de divisas (5%) y gastos no deducibles, pasaron de US\$302 mil a US\$245 mil, rebajaron 57 mil, equivalente a un 19% menos; esto significa que bajan del 2.6% al 1.7% sobre las ventas.

La **Utilidad Antes de Impuestos** pasó de US\$1 millón (8.8%) en el 2013 a US\$1.6 millones (10.7%) en el 2014; esto significa un 51.9% más que el año anterior. Gracias al incremento en las ventas y el sostenimiento relativo en los gastos.

Impuesto de Renta y Participación a Empleados, para este año nos corresponde una tasa del 22.0% de Impuesto a la Renta, equivalente a US\$302 mil. Para calcular este impuesto, tomamos la Utilidad

Contable US\$1.6 millones y le descontamos US\$235 mil que corresponden al 15.0% de participación a empleados, y le sumamos los gastos no deducibles de US\$42 mil, luego de esta operación obtenemos la base imponible que equivale a US\$1.4 millones, valor que consideramos para el cálculo del impuesto a la renta.

Al cierre del periodo 2014 se registraron **Utilidades Netas** por US\$1.028.015, US\$347.581 más que el año anterior y significa un incremento del 51.1%. La utilidad representa el 7% de las ventas, superando en un 80% lo presupuestado.

La Rentabilidad sobre Patrimonio del periodo 2014 fue de un 43.6%, 6 puntos más que el periodo anterior.

Reserva Legal, Por ley, debemos provisionar el 10.0% del valor de la Utilidad Neta antes de participación para accionistas, que equivale a US\$102.802.

La **Utilidad Neta Después de Impuestos, Participación Empleados y Reserva Legal**, Se obtiene después de haber descontado la Reserva Legal. Es decir: US\$1.028.015 menos US\$102.802 igual a US\$925.214 que sería el saldo para accionistas.

DISTRIBUCION DE UTILIDADES:		
UTILIDAD CONTABLE:		\$ 1,564,507
15% PARA EMPLEADOS:		\$ 234,676

SUB TOTAL:		\$ 1,329,831
GASTOS NO DEDUCIBLES: (+)		\$ 22,485
GASTOS NO DEDUCIBLES: (+) (JUBILACION)		\$ 19,573

BASE IMPONIBLE:		\$ 1,371,890
22% DE IMP. A LA RENTA:		-\$ 301,816
GASTO NO DEDUCIBLE		-\$ 22,485
BENEFICIO TRIBU. X DISCAPACITADO		-\$ 19,573

SALDO:		\$ 1,028,015
10% PARA RESERVA LEGAL:		\$ 102,802

SALDO PARA ACCIONISTAS:		\$ 925,214

EBITDA, ganancia antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones, pasó del 2013 al 2014 de US\$1.4 millones a US\$1.9 millones, un crecimiento del 36% y significa pasar de 11.9% a 13.0% de las ventas.

Podemos entonces concluir, que a pesar de las adversidades y que el ISD continua en el 5%, relativamente fue un buen año, originado en un mayor incremento de ventas y eficiencia en gastos, con un gran esfuerzo de todos nuestros colaboradores, el apoyo de los funcionarios de ARclad S.A.®, Colombia, el apoyo incondicional de Fernando Zuluaga y Luis Carlos Vélez y por supuesto de los accionistas en especial Don Vicente Ferrer M.

El siguiente cuadro histórico muestra valores:

HISTORIAL DE VENTAS ARclad S.A.®, S.A. ECUADOR

AÑO	VENTAS US\$	CRECI. %	VENTAS M2	CRECI.%	UTIL. NETA	%	CRECI. %
2000	1,270,787	85%	1,364,902		\$ 56,862.00	4%	
2001	1,117,399	-12%	1,756,000	29%	\$ 34,623.00	3%	-39%
2002	1,696,085	52%	2,896,000	65%	\$ 54,120.00	3%	56%
2003	1,681,156	-1%	2,903,000	0%	\$ 53,975.00	3%	0%
2004	2,282,000	36%	3,860,000	33%	\$ 68,848.00	3%	28%
2005	2,587,000	13%	4,045,000	5%	\$ 53,785.00	2%	-22%
2006	3,655,000	41%	5,390,000	33%	\$ 174,190.00	5%	224%
2007	3,635,000	-1%	5,419,982	1%	\$ 191,629.00	5%	10%
2008	3,848,846	6%	5,485,772	1%	\$ 215,692.00	6%	13%
2009	4,646,599	21%	6,570,645	20%	\$ 275,231.00	6%	28%
2010	5,526,136	19%	7,703,769	17%	\$ 296,558.00	5%	8%
2011	7,403,369	34%	9,773,869	27%	\$ 531,089.00	7%	79%
2012	9,519,000	29%	12,445,341	27%	\$ 484,787.00	5%	-9%
2013	11,715,401	23%	15,114,000	21%	\$ 680,434.00	6%	40%
2014	14,589,607	25%	17,860,549	18%	\$ 1,028,015.00	7%	51%

2. SITUACIÓN FINANCIERA:

Los **Activos Totales** pasaron de US\$7.6 millones a US\$8.6 millones con un crecimiento del 13.0%.

La **Cartera** (Clientes) neta de provisión, pasó de US\$3.1 millones a US\$4.0 millones, lo que representa un aumento del 29%, debido básicamente al incremento de las ventas. Tenemos una provisión de cartera por US\$106 mil, adecuada para la calidad de nuestros clientes, mientras no se presente algún efecto de causa mayor.

El **Capital de Trabajo** pasó de US\$2.8 millones a US\$4.0 millones.

El **Pasivo a Largo Plazo** pasó de US\$1.7 millones a US\$2.5 millones,

El **Pasivo Corriente** pasó de US\$3.5 millones a US\$3.4 millones, un 2% menos.

El **Pasivo Total** pasó de US\$5.2 millones a US\$5.9 millones. Un 13% más.

El **Patrimonio**, pasó de US\$2.4 millones en el año 2013 a US\$2.8 millones en el 2014, un crecimiento del 17.0%.

La **Liquidez**, pasó de 1.8 veces en el año 2013 a 2.2 veces en el 2014.

La **Prueba Ácida**, pasó de 1.1 veces en el año 2013 a 1.5 veces en el 2014.

El Índice de Propiedad, pasó de 31.4% a 32.5%, tuvo un leve incremento del 3.5%.

3. INVERSIONES:

No se hicieron inversiones de relevancia, salvo que se concretó la fusión por absorción de la Cía. Rotumarket S.A. con Arclad S.A. Ecuador, aumentando el capital de este último de US\$500 mil a US\$502 mil.

En cuanto a los proyectos de importancia para el 2015, tenemos:

1. **CONSTRUCCION BODEGA DURAN:** Uno de los proyectos del 2014, era empezar la construcción de la nueva bodega en Duran, pero desafortunadamente no logramos hacerlo debido a que la carretera principal no se ha podido concretar por algunos cambios en el municipio de Duran; sin embargo se terminó el cerramiento perimetral a 4.7 mts. de altura y se hizo una casa de 72 m² para el conserje. Esperamos este nuevo año que comienza, continuar con el proyecto planteado a ustedes el año pasado. Se estima que la primera etapa de este puede estar por el orden de 1.000 m² a razón de 400 dólares m², el total de la inversión para la primera etapa sería por el orden de US400 mil. Esto puede tardar unos 8 meses aprox. la construcción.
2. En vista de que el cuerpo de Bomberos cambio la ordenanza en el 2014 con respecto al sistema contra incendios, nos vemos obligados a cambiar la bomba de riego que tenemos actualmente por una que sea eléctrica y a diésel al mismo tiempo. Esta inversión, sería aproximadamente de US\$15 mil.
3. Sistema de aire acondicionado para la oficina de Guayaquil. Esta inversión puede estar por el orden de unos US\$9 mil.
4. Considerando el incremento de las ventas, es necesario hacer una ampliación de la bodega de la oficina Matriz, para lo cual se estudiarán diferentes alternativas.

4. ORGANIZACIÓN:

El reglamento interno de trabajo está debidamente aprobado por el ministerio del ramo, también se aprobó el reglamento de seguridad industrial y se actualizaron los permisos de funcionamiento.

Al momento contamos con dos bodegas que suman 500 m² en la ciudad de Guayaquil dentro de un complejo industrial en la afueras de la ciudad (Durán), estas bodegas cuentan con guardianía las 24 horas y con sistema de alarma con monitoreo, además su inventario está totalmente asegurado. También nos pasamos a un nuevo local punto de venta mucho más centrado y más grande, este local tiene aprox. 250 m²

La compañía cuenta con una oficina principal propia de 850 m² de construcción entre oficinas y bodegas; un punto de ventas en el centro de la ciudad de Quito; un punto de ventas en Guayaquil y una bodega de almacenamiento y corte, además con la fusión por absorción Rotumarket – Arclad, contamos con un nuevo punto de ventas en Quito, que nos permite atender de mejor manera, la línea de productos complementarios.

En cuanto a empleados: Pasamos el año 2013 con 41 colaboradores, a tener en el 2014 un total de 61; esto se debe básicamente por la fusión Rotumarket – ARclad. Y al incremento considerable en ventas de la oficina de Guayaquil.

5. RECONOCIMIENTO:

A todo el personal de la compañía que está dispuesto a corresponder con las exigencias cada vez mayores del mercado; a todos los funcionarios de nuestra casa matriz por ese gran esfuerzo y colaboración continua; a nuestros accionistas por su decidido apoyo.

6. PROYECCIONES:

Para el 2015 tenemos un presupuesto de Ventas de US\$14.2 millones, versus US\$14.6 del 2014, ligeramente inferior, debido a ventas ocasionales del 2014 originadas por una disposición gubernamental. En Utilidades esperamos contar con una cifra de US\$800 mil, lo cual sería menos que el 2014, pero es por lo mencionado en los renglones anteriores.

7. ESLOGAN:

Nos acogemos al mismo eslogan de la casa matriz "Una compañía del primer mundo establecida en un país del tercer mundo".

8. LICENCIAMIENTO DE DERECHOS DE AUTOR:

Nos permitimos informar que la compañía posee todas las licencias originales de los programas de computador instalados y suministrados por el fabricante.

9. CUMPLIMIENTO AL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL Y TRIBUTARIO:

Las obligaciones con el Sistema de Seguridad Social y las obligaciones tributarias, han sido cumplidas y pagadas oportunamente de acuerdo con las disposiciones legales.

10. NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA –NIIF:

La compañía elabora y procesa su información basada en la resolución No. 06.Q.IC1.004 de 21 de agosto del 2006, publicada en el Registro Oficial No. 348 de 4 de septiembre del mismo año, en el cual se indica que las compañías deben adoptar las Normas Internacionales de Información Financiera "NIIF" y que su aplicación sea obligatoria para todas las compañías y entidades sujetas al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías, para el registro, preparación y presentación de estados financieros a partir del 1 de enero del 2009;

11. CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN:

Nuestros empleados están comprometidos en proteger la información confidencial y de propiedad privada de ARclad y de nuestros clientes y proveedores.

12. PRECIOS DE TRANSFERENCIA:

La compañía realiza y presenta el estudio de precios de transferencia de conformidad con la Resolución del SRI: NAC-DGERCGC09-00286 del 17 de Abril del 2009; y, resolución general NAC-DGER2008-0464 Reformada el 18 de Diciembre del 2013 y el artículo enumerado posterior al Art. 22 de la Ley Orgánica

de Régimen Tributario Interno que establece, que los contribuyentes que celebren operaciones o transacciones con partes relacionadas están obligados a determinar sus ingresos y sus costos y gastos deducibles, considerando para esas operaciones los precios y valores de contraprestaciones que hubiera utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables.



Sergio Garzón Chavarriaga
Gerente General - Representante Legal
Productos Autoadhesivos ARclad® S.A.
Quito - Ecuador