

INFORME DE GERENCIA EXPORTSUSTENT 2015

Considerando las condiciones del mercado nacional, el mercado internacional y la crisis económica que esta afectando a Ecuador por la baja liquidez a la que se enfrentan los sectores industrial y productivos de Ecuador, los objetivos planteados por la Junta General de accionistas para el año 2015 fueron principalmente dos: crecimiento de las ventas en un 20% y tener utilidades operativas de aproximadamente 3%. Siendo objetivos ambiciosos dado que las fuentes de financiamiento no nos dan mucho espacio para el crecimiento y la operación sin altibajos.

A pesar de lo anterior, en 2015 logramos crecimiento en las ventas de 30.17%, superando todas las expectativas planteadas a inicios de año. Las ventas Totales crecieron de \$7.195.990 dólares en 2014 a \$9.367.370. La utilidad neta fue de \$132.072 dólares registrada durante 2015, plasmando los esfuerzos de todo el personal en Ecuador para lograr llegar a utilidades nuevamente y retomar el camino del éxito en nuestra empresa.

Considerando que el margen bruto de operación fue del 15.95% que es un valor superior al registrado en 2014, vemos que logramos ser mas eficientes tanto en las compras de materia prima como en los costos directos de fabricación, contribuyendo en una mejora de más de un 1% en el margen bruto comparando los dos años.

Las utilidades están dadas principalmente por la reducción de costo de ventas que se redujeron en un 1.09% desde 2014. La utilidad representa un

El crecimiento logrado en nuestras ventas es resultado de los esfuerzos realizados durante los últimos años en la promoción de nuestros productos en el extranjero, este año logramos colocar mas producto refinado, es decir con valor agregado en el mercado norte americano, lo que nos dio una ventaja competitiva si usamos como referencia a la competencia internacional.

Nuestras alianzas estratégicas nos han ayudado en gran medida a lograr este objetivo, el de colocar productos de valor agregado y contribuyendo al cambio de la Matriz Productiva de Ecuador

Los ejercicios de reducción de costos y gastos principalmente en nuestra

operación en Viche, que venimos ejecutando desde 2014, nos han ayudado a ser mas competitivos con nuestros productos, tanto en Crudo como en Refinado, así mismo, el ajuste del mercado local en cuanto a los costos de la materia prima nos ha permitido mantener los costos bajo control en todo momento.

El margen bruto de 15.95% registrado en 2015 evidencia una mejora importante aunque no suficiente para llegar a nuestros objetivos planteados en cuanto a Utilidades, El objetivo era llegar a un 3% de utilidades sobre las ventas pero nos quedamos cortos, llegando únicamente a 1.41% de utilidades sobre el total de ventas.

	Notas	Año terminado 31/12/15	31/12/14 (en U.S. dólares)
INGRESOS	15, 18	9,367,370	7,195,990
COSTO DE VENTAS	16, 18	(7,872,370)	(6,126,366)
MARGEN BRUTO		1,495,000	1,069,624
Gastos de administración	16	(809,335)	(540,796)
Gastos de ventas	16	(916,264)	(766,332)
Costos financieros	17	(133,088)	(211,480)
Intereses ganados		241	140,364
Otros ingresos	4	566,478	235,478
Otros gastos		(14,469)	(159,143)
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		188,563	(232,285)
Menos gasto (ingreso) por impuesto a la renta:			
Corriente	10	56,746	46,364
Diferido		(255)	
Total		56,491	46,364
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL AÑO		132,072	(278,649)
OTRO RESULTADO INTEGRAL:			
Partida que no se reclasificará posteriormente a resultados:			
Nuevas mediciones de obligaciones por beneficios definidos y otro resultado integral del año		(2,492)	3,997
TOTAL RESULTADO INTEGRAL DEL AÑO		129,580	(274,652)

Ver notas a los estados financieros

Nuestros esfuerzos para el 2015 han estado enfocados en obtener mayores beneficios provenientes de áreas como, Innovación y Desarrollo, Eficiencia en gastos logísticos y de exportaciones, reducción de costos de Material de empaque, desarrollo de nuevos productos y otras

iniciativas que durante los últimos años han probado ser exitosas.

Resultados Financieros

Durante el año 2015 nuestras ventas consolidadas se incrementaron un 30.17 por ciento con respecto a las ventas del año anterior, pasando de \$7.195.990 en 2014 a \$9.367.370 en el presente año. Este incremento está impulsado por mayores ventas en Exportación de productos refinados con valor agregado, reduciendo la diferencia con las ventas de aceite crudo.

Costo de Ventas y Gastos Administrativos y de Ventas

El costo de ventas se redujo porcentualmente en relación al año pasado de siendo en 2014 el 85.13% y en el 2015 de 84.04% del total de ventas, el costo de ventas fue \$6.126.366 en el 2013 y de \$7872.370 en el año 2015. Este resultado es una ratificación de que la reducción en el costo de ventas representa la diferencia entre ganar o perder al final del año.

Gastos de Operación

Los gastos de administración y de ventas, fueron de \$1.307.128 en el año 2014 que representan un 18.16% del total de ventas del período, comparándolo con los \$1.725.559 o el 18.42% del total de ventas del 2015, vemos que existe un incremento en los gastos operacionales en el año 2015, nuestro objetivo para 2016 será el de que este índice no supere el 15% del total de ventas.

El aumento de los gastos operacionales se da en principio por un incremento en los costos logísticos de material de empaque para los productos a granel si los comparamos con el año anterior, los gastos de ventas, que es donde se registran los gastos logísticos, vemos un incremento sustancial en comparación con el año inmediato anterior.

Con la experiencia que hemos logrado recabar este año, estamos negociando con los proveedores, mejores condiciones y buscando proveedores alternativos para material de empaque.

Inventarios

En el año 2015 hemos visto un incremento sustancial de nuestro nivel de inventarios, pasando de \$343.593 en productos almacenados a un total de

\$733.717 en el valor de los inventarios al final de año, este incremento nos ha limitado la cantidad de capital de trabajo circulando lo que nos ha complicado el crecimiento, y lo que repercute en la eficiencia de producción y en la reducción de costos.

Resultado Integral

El resultado integral para el 2015 registró una Utilidad Neta de \$132.072 dólares, que en comparación con la Perdida neta de \$278.649 obtenida durante el año 2014, nos da una clara indicación de que los costos y gastos durante el presente año estuvieron bajo nuestro control, aunque seguimos teniendo un gran trabajo por hacer dando un gran espacio para la mejora en la eficiencia y el control interno.

Deuda

Al 31 de diciembre de 2015, la Compañía contaba con \$3.272.799 dólares de deuda. Del total de esta deuda, \$3.264.778 millones de dólares eran a corto plazo y \$8.021 dólares a largo plazo.

Esta claro que se ha reducido el nivel de apalancamiento de la empresa en un 23.53% comparándolo con el año anterior, y el problema principal es que se ha reducido la deuda a largo plazo y se ha mantenido la deuda a corto plazo, colocando una presión adicional a la liquidez de la empresa.

<u>PASIVOS Y PATRIMONIO</u>	<u>Notas</u>	<u>31/12/15</u>	<u>31/12/14</u>
		(en U.S. dólares)	
PASIVOS CORRIENTES:			
Préstamos	8	2,668,543	717,306
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	9	548,999	2,292,936
Pasivos por impuestos corrientes	10	12,472	111,929
Obligaciones acumuladas		34,764	23,201
Total pasivos corrientes		<u>3,264,778</u>	<u>3,145,412</u>
PASIVOS NO CORRIENTES:			
Préstamos	8		1,130,876
Obligaciones por beneficios definidos	12	8,021	3,409
Pasivos por impuestos diferidos			255
Total pasivos no corrientes		<u>8,021</u>	<u>1,134,540</u>
Total pasivos		<u>3,272,799</u>	<u>4,279,952</u>

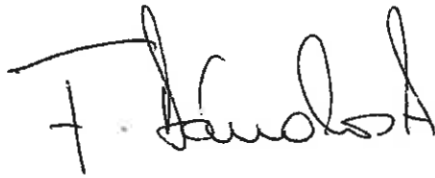
Aun y cuando la economía global continua enfrentando tiempos difíciles, para nosotros en EXPORTSUSTENT el 2015 fue un año difícil y a pesar de ello logramos un incremento en las ventas y mantener el nivel de costos bajos control, tanto de ventas como a nivel operativo, lo que se evidencia en las utilidades generadas este año 2015. Adicionalmente podemos ver que en este sector de la economía, se debe ser muy estricto en el control de costos para poder lograr los objetivos planteados.

El patrimonio de la empresa se ha visto reforzado gracias a los resultados de este año lo que nos da un respiro para los próximos años poder seguir reforzando nuestro nivel patrimonial.

El crecimiento continuo nos ha obligado a conseguir nuevas fuentes de financiamiento a corto plazo para cubrir las necesidades de liquidez durante el año.

Recomiendo para el año 2016 enfocar esfuerzos en nuevos mercados para poder mejorar la participación de mercado en relación a la competencia, diversificando productos, desarrollando nuevos y mejorando anteriores, y abriendo nuevos puntos y cadenas de distribución.

Como siempre, agradezco a nuestros inversionistas, clientes y empleados por su valioso apoyo.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'F. Dávalos', with a stylized flourish at the end.

Fernando Dávalos
Gerente General

