PROARQ

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE PRODASFALT S.A. A LA JUNTA ORDINARIA DEL 12 DE MARZO DEL 2008

AÑO FISCAL 2007

ARQ. FERNANDO HERMOSA

INDICE

I.- INTRODUCCION

II.- ANÁLISIS DEL MERCADO

III.- ANÁLISIS FINANCIERO

IV.- PROYECCIONES PARA EL 2008

ANEXOS

I.- BALANCES
II.- INFORME DEL COMISARIO

I.- INTRODUCCIÓN

Tal como se esperaba, el año 2007 fue un año en el que prevaleció la incertidumbre. En enero se posesionó el Presidente Correa. En su discurso oral enfatizó la necesidad que tiene el Ecuador de un cambio estructural; sin embargo, no definió, el camino para conseguir el cambio propuesto. Convocó a un plebiscito para que el pueblo ecuatoriano apruebe la convocatoria a Asamblea Constituyente, la que debería establecer las bases y doctrina de la nueva república. El plebiscito se realizó en el mes de mayo. Desde esta fecha el Presidente lideró una campaña política para lograr la mayoría del movimiento político Alianza País en la Asamblea Constituyente. En octubre se realizó la elección de los asambleístas y como estuvo previsto, Alianza País logró amplia mayoría. La Asamblea Constituyente se instaló en Montecristi el 20 de noviembre y hasta finales del año, no hizo otra cosa que organizarse y en los últimos días aprobar una ley controversial conocida como La ley de Reformatoria para la Equidad Tributaria.

El Presidente logró mantener un alto rating de popularidad, con fuertes críticas a los banqueros, a los partidos políticos, a los medios de comunicación y algunos líderes políticos como el alcalde de Guayaquil Jaime Nebot, Alvaro Noboa y Lucio Gutiérrez. El Presidente demostró tener dotes de energía presidencial presente en gabinetes itinerantes en varias provincias, en viajes al exterior, en jornadas largas de trabajo diario y en dar fogosos discursos en contra de sus detractores. Consecuencia de esto, al finalizar su primer año mantuvo el liderazgo, respetado por unos por su facilidad de palabra, el cumplimiento de algunas ofertas de campaña, a su inteligencia y preparación académica, aspectos estos que son apoyados sobre todo por los jóvenes y por personas de baja preparación. Por otro lado el presidente es fuertemente criticado por concentrar el poder alrededor de él, por someterse a la constitución que él juró, por no definir la dirección del cambio que quiere dar y por la intolerancia a la oposición.

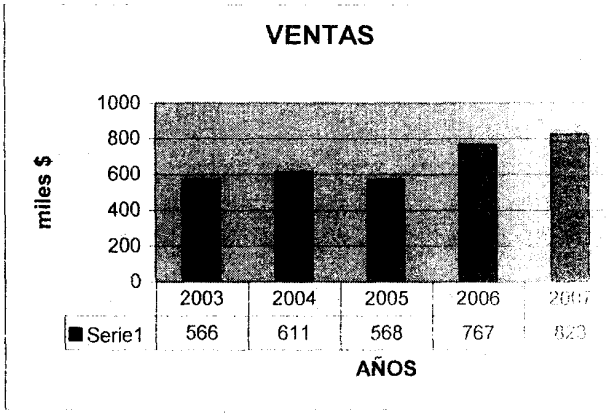
En lo económico, la inflación fue del 3.32%; el crecimiento económico fue del 2.85%, inferior al pronosticado que fue del 4.2%. A pesar del incremento del precio del petróleo, que al finalizar el año llegó a casi 100 dólares por barril, se tuvo un decrecimiento en los ingresos por su exportación, debido a la baja en el volumen de producción. Las exportaciones de otros productos: banano, camarón, cacao, etc. se incrementaron, además que lograron diversificar los mercados aprovechando la devaluación del dólar frente al euro y al yen. Las remesas de los emigrantes se mantienen altas, llegaron a los 3.000 millones de dólares en este año.

En este año, Prodasfalt no alcanzó el presupuesto de ventas ni las utilidades presupuestadas de acuerdo al plan de negocios. La separación de las dos divisiones la comercial y la de servicios en el mes de mayo, el fortalecimiento de la organización y la salida del mercado de Guayaquil a finales del año, y, el afrontar los gastos en forma independiente, incidieron en los resultados.

II .- ANÁLISIS DEL MERCADO DE INSTALACIÓN

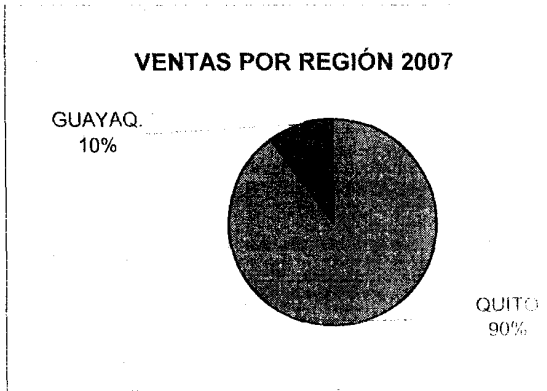
Las ventas directas de instalación en el 2007 crecieron en 7.3 % en relación al año 2006 y un 18 % menor en relación al presupuesto. Las ventas de los subinstaladores en el tercer año de operación decrecieron en un 24 %.

El gráfico muestra las ventas directas de instalación de los últimos cinco años.



En el año se logró un total de ventas directas de 3.604 dólares; adicionalmente, por medio de los subinstaladores se obtuvieron ventas de 213.068 dólares.

La distribución de las ventas por región es la siguiente:

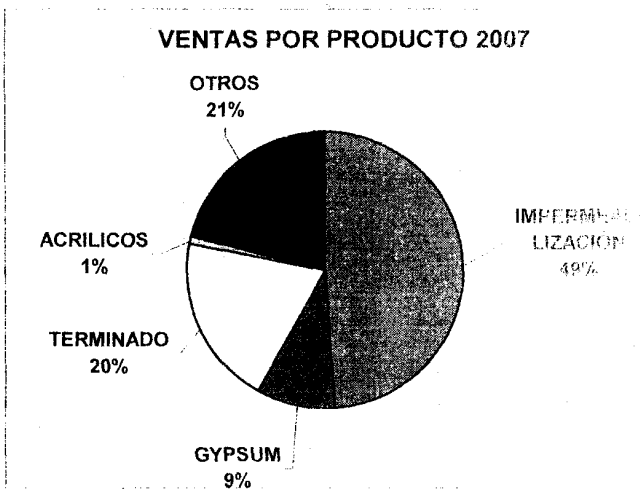


La región Quito comprende la ciudad de Quito, los valles de los Chillos y Tumbaco, las provincias de la Sierra y el Oriente. Esta región se atiende desde la Floresta. La participación de esta región sobre el total de las ventas es del 90%. Las obras que se destacaron son: Centro Comercial San Luís en la última etapa, Báxter con el centro de diálisis en Ambato, Hotel Leparq, agencias del Banco del Pichincha, Fedecomiso Mercantil, Seniors Suiets, Ineipe Bloque 18 de Petrobrás, sala de capacitación de la Cruz Roja del Ecuador, conjuntos habitacionales de Construir Futuro, Cumbres de Quitumbe, La Tisona, Altos de La Colina y La Armenia.

La región de Guayaquil aportó con el 10 % del total de las ventas. Las principales obras se ejecutaron a nivel residencial .

Las obras citadas fueron seleccionadas por el valor de facturación, la diversificación en cuanto se refiere a los productos, y la importancia que tienen en las respectivas ciudades.

La composición de ventas por productos se conforma de la siguiente manera:



La impermeabilización tiene una participación del 49 % las otras líneas, representan un 51 %. La participación fue mayor al 2006, hay que

destacar los trabajos realizados con Gypsum en proyec[illegible]le residencias, centros de salud y oficinas que fue aumentando [illegible]ros servicios complementarios.

La estrategia en el año fue seguir incrementando la [illegible]a de clientes. También la diversificación en la oferta de servicios, [illegible]ndo servicios integrales desde las estructuras metálicas con el acabado [illegible]da la cubierta, el cielo falso con las instalaciones eléctricas y el acabado [illegible], nos permitió la participación en varios proyectos que contribuyer[illegible] a superar el presupuesto de ventas en relación al año 2006. Las obr[illegible]enores a 2000 dólares, ejecutadas por los subcontratistas, se mantuviero[illegible] el tercer año, pero con un menor número porque a partir de junio no con[illegible]s con los otros puntos de venta donde operaban ellos y que posteriormen[illegible]aron al control de TPC.

En el mes de junio se separaron las dos divisione[illegible] Instalación y Comercialización. La última formo la compañía TPC [illegible] división de Instalación se quedó con Prodasfalt, la medida se ado[illegible]or motivos de control y de mercado que favorece a la organizacio[illegible] división de Instalación operó desde el punto de Venta de la Flore[illegible]ara atender la zona de la Sierra y la Costa. Compartimos las instalacio[illegible]on la división Comercial en la Naval Norte hasta el mes de noviem[illegible]. En este mes decidimos no seguir operando directamente en Guaya[illegible] y concentrar nuestras operaciones en Quito. Los motivos para tomar e[illegible]cisión son: la organización de la división de instalación se debilitó a raíz d[illegible] separación de las dos divisiones. Con esta organización no se pudo [illegible] impulso a la diversificación de otras líneas. Las tendencias en el [illegible]rcado por la masificación de las láminas impermeabilizantes, los sistem[illegible]nstructivos en el sector residencial demandaron menos servicios de insta[illegible] de esta línea.

Las operaciones de la división Comercial se suspendiero[illegible] Floresta, la atención a sus clientes se realiza desde Ponciano Bajo, [illegible]uncionó desde finales del año 2006.

Las dos divisiones venían operando desde el año 2003, [illegible]e los últimos siete años se impulso la marca comercial TPC, y dejam[illegible] promocionar durante este tiempo a Prodasfalt. Ahora que se dió la sep[illegible]ión de las dos divisiones, en esta nueva etapa decidimos impulsar [illegible]nueva imagen comercial para Prodasfalt y se creo el nombre de PRO[illegible] con un nuevo logotipo (productos y proyectos arquitectónicos) para [illegible]ar una nueva imagen de la empresa con nuevos productos y servicios q[illegible]freceremos a futuro.

III.- ANÁLISIS FINANCIERO

En el año 2007 las ventas totales de la compañía decre[illegible] on relación al año 2006 – 36% . El margen bruto en Comercialización es[illegible]4 % mientras que el de Instalación es del 31.5%. Los gastos administ[illegible] y de ventas representan el 17.5%.

Prodasfalt tuvo una utilidad de 6.120 dólares en el ejercic[illegible]07.
En el siguiente cuadro se presentan los resultados operativo[illegible]lgunos índices de Prodasfalt S.A. por división y consolidado.

	COMERCIALIZACIÓN				ISTALACIÓN	
	2006	**2007**	**VAR.**		**2007**	**VAR.**
ventas	2958	1586	-46%		823	12%
costo de vents	2521	1358	-46%		563	-2%
utilidad bruta	437	227	-48%		260	67%
utilidad neta	97	46	-53%		-31	

	2006	**2007**	**VAR.**
ventas	3691	2370	-36%
costo de vents	3097	2081	-33%
utilidad bruta	594	289	-51%
utilidad neta	128	6	-95%
cuentas por cobrar	461	342	-26%
inventarios	286	119	-58%
cuents por pagar	492	189	-62%
activos fijos	139	131	-6%
activo total	960	680	-29%
utilidad / activos	3%	1%	-67%
caja bancos	9	14	56%
indice de liquidez	1.24	1.58	27%
empleados	25	14	-44%

IV.- PROYECCIONES PARA EL AÑO 2008

Para el año 2008 se tiene previsto consolidar las operaciones de el punto de venta de La Floresta, lograr una liquidez para mantener las actividades, impulsar la nueva imagen de PROARQ con nuevos productos y servicios

La empresa proyecta un volumen de ventas directas de 1.000 dólares, de los cuales 657.688 dólares son ventas directas de instalación y 342 890 dólares son ventas de almacén esto representa un 19 % de crecimiento en relación al año 2007.
Los subinstaladores proyectan vender 180.000

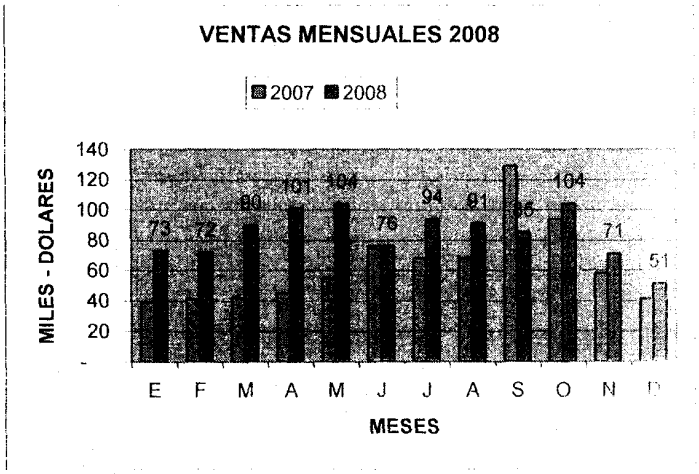


Grafico solo con ventas directas

Además de los objetivos de ventas mencionados, los más importantes objetivos para el año 2008 son:

- Rotar la cartera menos de los treinta días para contar con liquidez y mantener las operaciones
- Lograr una rentabilidad en Prodasfalt del 3 % sobre las ventas.

Otros planes para realizar en éste año son:

- Incrementar la rentabilidad sobre la inversión al 12 %
- Mejorar la calidad de los servicios de instalación.

- Contar con proveedores directos para el aprovisionamiento de los productos que permita obtener mejores condiciones de competencia en el mercado.
- Fortalecer la amigabilidad con los clientes.
- Disminuir la cartera vencida.
- Mantener una organización comprometida y competi
- Proyectos a desarrollar: el estudio y la obtención de la representación de líneas como Cerramientos Arquitectónicos, ventanas para las edificaciones, aislamiento térmico para paredes, cubiertas y entrepisos.
- Otro de los proyectos es el contar con un Galpón ubicado estratégicamente para construir estructuras metálicas para líneas que demanden un trabajo previo en un taller antes del montaje en obras.

INVERSIONES PARA EL AÑO 200X

El plan de inversión para la instalación es:

Herramientas	6.000
Renovación del camión para las obras	23.000
TOTAL	**29.000**

Para finalizar reconozco a todo el personal que conforma la compañía Prodasfalt y los accionistas por el esfuerzo que pusieron para desarrollar las actividades en el año y alcanzar los resultados. Creo que contribuímos para los planes de la organización y confiamos que con este nuevo propósito de relanzar a Prodasfalt en este año, sabremos salir adelante.

ARQ. FERNANDO HERMOSA
GERENTE GENERAL

PROARQ

PRODASFALT S.A.

Estado de Resultados

179050070501
VALLADOLID N 24 530 Y FRANCISCO SALAZAR
del 1 de enero al 31 de diciembre 2007

4	**INGRESOS**			
41	**VENTAS NETAS**			
4110001	Ventas Nacionales	2,382,137.31		
4110002	Ventas Exportación	-		
4110003	Devoluciones sobre Ventas	- 988.91		
4110004	Rebajas Sobre Ventas	- 10,662.17		
41	**TOTAL VENTAS NETAS**		2,370,486.23	
42	**OTROS INGRESOS**			
4210001	Venta de Activo Fijo	-		
4210002	Ventas Diversas	-		
4210003	Otros Ingresos	134,786.50		
42	**TOTAL OTROS INGRESOS**		134,786.50	
4	**TOTAL INGRESOS**			2,505,272.73
	COSTOS Y GASTOS			
5	**COSTOS**			
5110	Costo de Ventas	2,081,850.13		
5	**TOTAL COSTOS**		2,081,850.13	
6	**GASTOS**			
6110	Sueldos, Salarios y Prestaciones	235,026.14		
6120	Gastos Comerciales	32,294.21		
6150	Gastos Administrativos	67,609.60		
6160	Gastos Operativos	60,639.64		
62	Gastos y Productos Financieros	5,687.55		
63	Otros Gastos	8,011.04		
64	ISR Y PTU	8,034.83		
6	**TOTAL GASTOS**		417,303.01	
6	**TOTAL GASTOS**			2,499,153.14
	Utilidad Neta			6,119.59

GERENTE GENERAL
Arq. Fernando Hermosa

Contador General
Ing. Manuel [illegible]

PROARQ

PRODASFALT S.A.
Balance General
VALLADOLID N 24 530 Y FRANCISCO SALAZAR

Al 31 de Diciembre 2007

1	ACTIVO		
11	ACTIVO CIRCULANTE		
1110	Fondos Fijos	450.00	
1120	Caja	-	
1130	Bancos	14,187.28	
1140	Clientes	311,826.42	
1150	Deudores	29,962.95	
1160	Inventarios	119,348.52	
1170	Impuestos por Acreeditar	-	
1180	Anticipos Proveedores	26,585.35	
1190	Gastos Pagados por Anticipado	43,562.91	
11	TOTAL ACTIVO CIRCULANTE		545,923.13
12	ACTIVO FIJO		
1210	Terrenos	4,260.63	
1220	Edificios	59,925.99	
1230	Mobiliario y Equipo de Oficina	25,410.02	
1240	Equipo de Transporte	-	
1250	*Equipo de Computo*	29,037.63	
1260	Maquinaria y Equipo	11,869.25	
1290	Activo Fijo No Clasificado	-	
12	TOTAL ACTIVO FIJO		130,503.52
13	ACTIVO DIFERIDO		
1310	Gastos Pagados por Anticipado	3,428.13	
1320	Depositos en Garantía	-	
1330	Gastos de Organización e Instalación	-	
13	TOTAL ACTIVO DIFERIDO		3,428.13
1	TOTAL ACTIVO		679,855.08

GERENTE GENERAL

Arq. Fernando Hermosa

Contador General

Ing. Manuel Arcos G.

PROARQ

PRODASFALT S.A.
Balance General
VALLADOLID N 24 530 Y FRANCISCO SALAZAR

Al 31 de Diciembre 2007

2	PASIVO			
21	PASIVO A CORTO PLAZO			
2110	*Poveedores*	164,982.42		
2120	Compras	-		
2130	Acreedores	24,365.67		
2140	Anticipos Clientes	63,914.49		
2145	Operaciones con Bancos y Financieras	3,818.50		
2150	Impuestos por Pagar	47,517.45		
2160	Ingresos Diferidos	40,297.14		
2180	Impuestos Retenidos	-		
21	TOTAL PASIVO A CORTO PLAZO		344,895.67	
22	PASIVO A LARGO PLAZO			
2210	Documentos por Pagar	-		
2220	Créditos Hipotecarios	-		
2230	Reserva para Pensiones al Personal	32,241.10		
22	TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		32,241.10	
	Total Pasivo			377,136.77
3	CAPITAL			
31	Capital Social	25,920.00		
32	Resultados de los Ejercicios Anteriores	199,931.31		
33	Resultado del Ejercicio	6,119.59		
34	Reserva Legal	2,230.54		
35	Reservas de Capital	3,746.13		
36	Aporte Futura Capitalización	-		
3	TOTAL CAPITAL		302,718.31	
	Suma Pasivo + Capital			679,855.08

GERENTE GENERAL

Arq. Fernando Hermosa

Contador General

Ing. Mario Marcos G.