

INFORME DE ADMINISTRACIÓN CANDLECROSS S.A.  
EJERCICIO ECONÓMICO 2015

ENTORNO ECONÓMICO:

El 2015 ha sido un ejercicio complicado en su entorno. El efecto de los bajos precios del petróleo hicieron su mella en las finanzas públicas y este deterioro ha afectado a la economía del País de forma importante. Como lo habíamos indicado en el informe del año anterior, cuando ya se veía venir la instauración de las salvaguardas, como mecanismo de protección frente a una reducción significativa de entrada de divisas y una apreciación del dólar en la economía mundial.

Esta medida ha tenido como efecto inmediato un alza en los costos y precios de una gama amplia de productos importados y otros de fabricación nacional con insumos importados. Este encarecimiento trajo, como consecuencia, la reducción de la demanda de dichos productos. Esto, a su vez, en disminución del movimiento económico.

Por otra parte, la penuria fiscal sufrida ha dejado a muchos proveedores del sector público impagos. Los que han comido con suerte, solamente sufrieron retrasos importantes en la recuperación de sus carteras. Este fenómeno también repercutió en la reducción del desempeño económico de todos los agentes de la economía del País.

A estos condicionamientos negativos que provienen del pobre desempeño económico del País hay que sumar ciertos condicionamientos adicionales que provienen de los cambios legislativos, uno de ellos es la limitación a los gastos de publicidad, que vino en forma de limitación. Esto es el tope del 4% sobre las ventas para que se consideren deducibles los gastos en ese rubro. Esto llevó a una reducción apreciable de la inversión en publicidad. Ya que muy pocas empresas están en condiciones de absorber costos adicionales en momentos de reducción de mercado y baja de ventas. Por otra parte, se provocó una consciencia de esta inversión, produciéndose una priorización de la misma y una búsqueda por alcanzar la mayor eficiencia en estos rubros. Lo que implica, a su vez, menor movimiento económico.

#### RESULTADOS COMERCIALES:

El 2015 no fue un buen año para casi todas las categorías de productos que compiten en el mercado ecuatoriano y para los preservativos tampoco lo ha sido. Ha surgido un nuevo competidor, que en sentido estricto no debería ser, pero lo es gracias a la ignorancia y falta de educación de la población. Se trata de la píldora del día después. Esta píldora solo se debe usar en casos de emergencia y no como un método anticonceptivo.

A pesar de la evidencia de este mal uso, hay mucha gente, lamentablemente, los muy jóvenes que hacen un uso equivocado de este producto y eso ha afectado mucho al crecimiento natural de la categoría.

Hemos lanzado dos nuevas presentaciones: HOT y XL. El primero, un preservativo de sensación térmica, que ha tenido gran aceptación en el mercado. El segundo, XL, es un segmento pequeño de la población el que requiere esta presentación, pero ya alcanzó el liderazgo dentro de este segmento, al igual que HOT.

Nos vimos obligados a subir el precio de venta al público de eurotest, lo cual nos ayudó a recompensar la caída de ventas en unidades. La adopción de una marca propia por parte del grupo GPF ha significado un descenso considerable para todos los competidores en esta categoría.

El crecimiento en ventas netas no deja de ser muy modesto por las razones comentadas, alcanzando un 9%, que se baja mucho de la tendencia de dos dígitos que veníamos manteniendo en años anteriores.

#### RESULTADOS ECONÓMICOS:

Como habíamos anotado en el punto anterior, el crecimiento en ventas fue modesto, el 9%, sin embargo, un buen manejo de costos logró que apenas se suba el 2% en este rubro, incrementando la utilidad bruta de manera importante. La utilidad operativa subió a USD 260.978,83 y , a pesar, del incremento en los gastos financieros, fruto de la adquisición de un nuevo activo fijo, el departamento para nuestras oficinas, hemos logrado una utilidad neta, antes de participación a trabajadores e impuestos, de USD 81.648,91. Luego de la participación a trabajadores e impuesto a la renta, nos quedan USD 42.192,76, que la administración sugiere que se destinen a cubrir las pérdidas de ejercicios anteriores, que todavía están impagas, luego de separar el diez por ciento a reservas legales.

PROYECCIÓN PARA 2016:

Estamos trabajando varios proyectos, no sabemos si lograremos ponerlos a funcionar en este nuevo año. Y si no, quedarán para el 2017. Seguimos con el esfuerzo de lanzamiento en Perú. Con muchas complicaciones. Esperamos irlos superando.

En lo que se refiere a resultados, debemos ser discretos en los pronósticos, ya que la situación general no nos deja prever grandes números.

  
Mariela García Monsalve