UMCO S.A.

INFORME DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS

Señores Accionistas:

Nos es sumamente placentero comparecer ante ustedes para presentarles el informe anual, de Presidencia y Gerencia General, referente a las actividades cumplidas durante el ejercicio del año 2011.

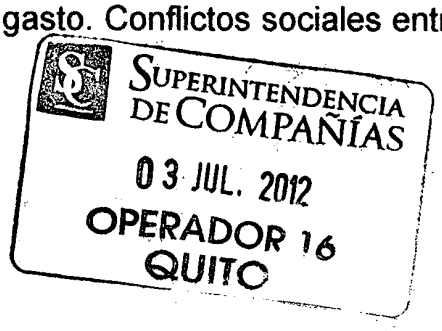
La economía mundial crece alrededor del 2%, mientras que Ecuador ha crecido al 9%, como consecuencia de liquidez en el mercado, generada por gasto del Gobierno, IESS y negocios del sector privado con buen desempeño. Hay empleo y las remesas han bajado, mas siguen llegando. El Estado se ha fondeado de impuestos y del petróleo. Hay la preocupación acerca del manejo de la deuda pública, crece mucho con China; y al llegar una desaceleración, se podría contraer el mercado, afectando las ventas. El derivado lógico para las empresas, es buscar participar de esta etapa de crecimiento, con cautela de manejo de caja y bajas inversiones.

Particularmente, Umco presentó resultados muy positivos tanto en ventas como en utilidades, mantiene un buen nivel de competitividad respecto a fabricantes regionales de tal manera que las exportaciones han crecido, igualmente las ventas institucionales; dispone de una sólida estructura del balance con un bajo nivel de endeudamiento y continúa manteniendo su liderazgo en el mercado. Actualmente Umco es una empresa sólida, competitiva y rentable.

ENTORNO POLÍTICO - ECONÓMICO - SOCIAL

El Gobierno tuvo un buen desempeño en el crecimiento de la economía, no obstante se presenta déficit fiscal y comercial. Es sobresaliente el manejo político, dominando todas las esferas del poder. Los impuestos, vía continuas reformas tributarias, pasan a ser principales fuentes de ingreso fiscal, junto con el petróleo.

Las inversiones en infraestructura del Estado en sectores estratégicos, como hidroeléctricas, carreteras, y puertos favorecen el crecimiento de la economía. La burocracia es otra fuente de gasto. Conflictos sociales entre Gobierno e indígenas. No hay oposición.



Con relación al presupuesto del 2010, tenemos:

	PPTO	REAL	%
Ventas en TM	940	1.005	+ 1%
Ventas en USD'000	14.683	15.358	+ 5%

Hay crecimiento en volumen de kilos y en monetario. La calidad de la venta en términos de rentabilidad fue muy positiva.

En términos de canales de distribución, los distribuidores tuvieron un desempeño medio afectado por dificultades de cobranza a sus clientes que afectó la rotación de las ventas; no obstante el canal de mayoreo sigue siendo el más importante para la empresa. Nudec el mayor distribuidor nacional tuvo muy buen comportamiento.

Los almacenes de cadena mostraron gran crecimiento desarrollando formatos con foco en población de nivel medio-bajo; esto ha generado que los productos populares ya no solo se compren en las bahías sino en locales comerciales con más facilidades de parqueo y atención.

Las exportaciones aumentaron en un 59% vs 2010, con una gran incidencia en Colombia y Perú además de la activación de Bolivia y Guatemala. Las ventas institucionales, a empresas de cosméticos, han crecido un 24%, incorporando a nuevos clientes como Grupo Transbel.

ACTIVIDADES Y RESULTADOS DE PRODUCCION

La productividad medida bajo el esquema de kilos por hora hombre, muestra un decrecimiento del 13%, debido a que la mezcla de productos se inclinó hacia la línea popular con productos de bajo peso y que requerían de actividades manuales tales como el repujado, lo que ocasiono el aumento considerable de horas hombre. La productividad medida bajo unidades por hora hombre si tuvo un incremento del x%

	2010	2011	%
Productividad directa (kg/hh)	7.64	6.61	-13
Productividad directa (u/hh)	14.2	16.6	+17

Destacamos la habilidad del área de producción para responder a los mayores pedidos de institucionales, que son de grandes volúmenes para entrega a corto plazo. La planta operó con un promedio de 80 tons/mes, esto es un crecimiento del 8% respecto al año anterior; en unidades crecimos un 17%. Ahora el nivel de ocupación de la planta es alrededor del 80%.

La empresa cuenta con un plan tecnológico para el mejoramiento de la producción;

ANÁLISIS DEL MERCADO

El mercado muestra un crecimiento estimado entre el 5% - 8 % anual. Umco ha tenido un crecimiento de los ingresos de un 17 %, con aumento de precios del 6%, resaltamos el crecimiento de exportaciones, almacenes de cadenas y ventas institucionales. Umco continúa manteniendo un claro liderazgo en el mercado. El alto posicionamiento logra una recordación en los consumidores, quienes nos perciben como una empresa de tradición, calidad y variedad de productos.

Las líneas de productos (antiadherentes, populares, industrial, ollas de presión, etc.) siguen comportándose bajo las variables típicas de su composición, tales como segmento al que se dirigen, nivel socioeconómico, determinantes de compra, etc.; bajo las cuales Umco tiene definido y ejecuta su plan de mercadeo. En términos generales, la competencia en productos antiadherentes la realizan los productos importados, principalmente de China, Brasil y Colombia; y en las líneas populares la realizan los pequeños fabricantes. En ollas de presión, se presenta oferta de China y Colombia. Cada vez más, el mercado se torna más agresivo en términos de oferta, por los bajos costos de productos chinos y su facilidad de importación; además muchos clientes, especialmente los almacenes de cadena, deciden realizar importación directa.

Umco mantuvo su amplio portafolio de su línea de productos, de acuerdo con las tendencias internacionales del sector. La continúa atención y estrecha relación con sus canales de distribución le permite mantener su alto nivel de cobertura del mercado. Nuevas líneas como Privelege y Europa han dado realce a la línea de antiadherentes.

La empresa tiene una buena imagen de marca, sus productos están estratificados, con un empaque y diseño según las líneas de productos. Realizamos una campaña de publicidad en televisión para reforzamiento de la marca.

Las exportaciones llegaron a $ 1.4 millones, colocando productos en los siguientes países: Venezuela, Perú, Colombia, República Dominicana, Guatemala y Panamá. La marca UMCO ya empieza a tomar un carácter regional y es reconocida por los mercados como un jugador importante y competitivo.

Los productos de comercio, aluminio inyectado, acero inoxidable, hierro enlozado y accesorios de cocina, tuvieron un importante crecimiento (venta de $ 1.2 millones) y sirven para complementar el portafolio de productos.

ACTIVIDADES Y RESULTADOS DE VENTAS

Los principales indicadores son:

	2010	**2011**	**%**
Ventas en TM	880	1.005	+ 19
Ventas en USD'000	13.018	15.358	+ 17

en el 2011 destacamos la compra de prensa hidráulica, máquina semiautomática de pulir y una recortadora – bordadora hidráulica. Todas estas compras orientadas a aumentar la capacidad instalada y así poder responder al aumento de la demanda.

La fabricación de la línea de cocinetas a gas, tuvo un buen desempeño, ya hemos comprado la mayoría de maquinaria y disponemos de 5 modelos para venta en el 2012.

La planta de producción cumple correctamente las normativas de seguridad ocupacional y ambiental.

ACTIVIDADES Y RESULTADOS DEL AREA ADMINISTRATIVA FINANCIERA

Se realiza un mejoramiento continuo de los procesos administrativos, buscando rapidez y confiabilidad de la información para la toma oportuna de las decisiones. De acuerdo con la normatividad, se han realizado los cálculos y registros de la contabilidad, bajo el modelo NIIF. La empresa cumple todos los requisitos de Propiedad Intelectual.

La empresa mantiene un positivo clima laboral en sus relaciones con el Comité de Empresa; los operarios están muy comprometidos con la productividad y calidad. Informamos que al cierre del año se opera con un promedio de 200 operarios en el área de producción y 35 en administración.

En aspectos financieros, la empresa mantiene un flujo positivo de caja, el apalancamiento se hace a través de los proveedores y en general se mantiene un reducido nivel de endeudamiento.

Las labores de Contraloría han presentado un importante aporte a la administración, no solo por su aspecto de control sino por la orientación hacia procedimientos seguros y prácticos.

RESULTADOS ECONOMICOS

Aunque los señores accionistas disponen de los estados financieros detallados y de sus indicadores, nos permitimos realizar los siguientes comentarios:

Se obtiene un resultado muy positivo de utilidades, se cuenta con una estructura muy buena del balance con activos corrientes del 95%. Los indicadores financieros son comparables con empresas de buen desempeño.

ANALISIS DEL BALANCE GENERAL

En resumen, se destaca el grado de liquidez, representado por el alto % de los activos corrientes sobre los activos totales y el bajo nivel de los pasivos.

Se comenta sobre las variaciones más importantes, a saber:

Disponible: Refleja un buen nivel de caja, se realizaron pagos anticipados a proveedores con descuentos, para aprovechar los excedentes de tesorería.

Cuentas por cobrar: Las comerciales con un valor de $ 5´170.914, corresponden a 105 días de cartera; esta se ha afectado por demoras en pagos de algunos distribuidores que no han logrado recaudo de cobranza de sus clientes directos. No obstante este deterioro de los días de cartera, informamos que la cartera es muy sana, no hay riesgos de pérdida en los pagos; las distribuidoras son empresas sólidas, de muchos años en el mercado y con buenos niveles de activos.

Inventarios: Los inventarios con un valor de $ 5.608.285, en sus cuatro componentes: tránsito, materias primas, productos en proceso y producto terminado, representan el 45% de los activos totales. El valor de los inventarios se ha incrementado por los aumentos de precios internacionales del aluminio y otros insumos y también por la mayor operación de la empresa. No existen inventarios obsoletos o perecibles.

Activos fijos: representan solo un 18% de los activos totales. Las inversiones se orientaron hacia el aumento de capacidad de los procesos productivos. Disponemos de una planta de bajo costo, operando eficientemente.

Pasivos: los pasivos representan el 24% de los activos totales, mostrando. La empresa utiliza apalancamiento financiero basado en el crédito de los proveedores. Es importante resaltar que en el 2011 la deuda con proveedores disminuyo considerablemente.
En otras cuentas por pagar se incluyen el impuesto a la renta y la participación de trabajadores.

Reserva para obligaciones patronales: Se dispone de las reservas que son determinadas por el cálculo actuarial, que además de la jubilación patronal, incluyen desahucio y otras obligaciones derivadas del contrato colectivo.

Patrimonio: Presenta un importante crecimiento del 16 % respecto al año anterior, llegando a la cifra de $ 10´972.545, lo cual refleja un negocio rentable. Cabe recalcar que no se realizó ningún aumento de capital en el 2011.

ANALISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS

Se comenta sobre las variaciones más importantes, a saber:

Ingresos por ventas: Se presenta un importante crecimiento del 18% respecto a las ventas del año 2010, con aumento de precios del 6%.

Costo de ventas: Representa el 68% de composición vertical y es uno de los indicadores principales de gestión al generar un margen bruto de utilidad del 32%. El ligero aumento del costo es debido a los mayores precios internacionales del aluminio, otros insumos importados y en la mano de obra por los salarios sectoriales.

Gastos operativos: Lo componen los gastos de ventas y los administrativos (incluyendo el 15% de participación a trabajadores), representan un 16 % de los ingresos por ventas.

Gastos financieros: son bajos y representan menos del 1% de las ventas. La operación genera un flujo positivo de caja, suficiente para sostener su capital de operación.

Utilidad: La utilidad neta luego de participación a trabajadores y del impuesto a la renta, es de $ 1.968.031, con un crecimiento del 30% respecto al 2010 y generando un margen del 13 % de las ventas.

INDICADORES FINANCIEROS

Los indicadores financieros como consecuencia de los estados financieros mencionados, mejoran y presentan un buen comportamiento. Destacamos un 18% de rendimiento sobre el patrimonio.

PROYECCIONES PARA EL 2012

El escenario previsto por Umco para el 2012 es de un crecimiento del 5 % del PIB. Se prevén inversiones en sector de infraestructura y sobretodo en la construcción, por su efecto dinamizador. Se estima que continúa el dólar como moneda oficial. Las políticas económicas y sociales del Gobierno seguirán su curso demostrado en los 5 años de vigencia.

Umco ha proyectado un crecimiento del 8% de su volumen real de ventas obtenido del año 2011; mediante un mayor trabajo en los canales de distribución, especialmente en la Costa y almacenes de cadena. Se estima una corrección de precios del 6%.

Se proyectan exportaciones del orden de $ 1.6 MM. Principalmente a Colombia, Perú, Panamá, Venezuela y Centroamérica.

Los objetivos del área de producción consisten en continuar la reducción de costos y el mejoramiento de los procesos, lo cual es el soporte de la competitividad. Se continúa la decisión estratégica de crecer la planta de ensamble de gasodomesticos. Mas, por el continuo crecimiento, no hay espacio disponible y la empresa va a adquirir un inmueble para expansión de sus operaciones.

La administración tendrá como objetivo continuar el método de organización por procesos, con indicadores de gestión en cada una de las áreas responsables. La parte financiera tendrá como reto la administración del capital de trabajo.

Seguiremos aplicando una política de mantener un endeudamiento bajo.

Para terminar este informe, deseamos dejar un expreso agradecimiento a todos los señores directores, personal administrativo y de producción, por el empeño en las tareas encomendadas que nos han permitido poner a su consideración los resultados del periodo y asegurar de esta manera el fortalecimiento y crecimiento de la empresa Umco.

Muchas gracias,

Henry Casas
Gerente General

Quito, marzo 28 del 2012.