

11-43

# **FABRICA DE ALUMINIO UMCO S.A.**

## **INFORME DE LOS ADMINISTRADORES 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 2006.

La economía creció un 3.5 %, generando un mediano crecimiento de los negocios, con énfasis en sectores del petróleo, la construcción y automotriz; en general se tuvieron buenos índices macroeconómicos. Existe un flujo de divisas importante debido a las exportaciones de petróleo, las remesas de migrantes y otras fuentes no formales de la economía, que sostienen el modelo de la dolarización, ya que las reformas estructurales del Estado no se han dado.

Particularmente Umco presentó resultados positivos en utilidades, mantiene un buen nivel de competitividad respecto a fabricantes regionales, 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 desempeño opaco, sin logros especiales por destacar. El petróleo sigue siendo el impulso de las rentas estatales, se destaca la nueva ley de hidrocarburos que va a generar nuevos ingresos fiscales. Los grupos sociales siguen teniendo preponderancia política. La corrupción mina los esfuerzos de mayores crecimientos, al perder eficacia la inversión pública. Se presentó la elección de Rafael Correa como Presidente, de corte izquierdista y populista.

### **ANÁLISIS DEL MERCADO**

El mercado muestra un aumento mediano, con crecimientos de los productos importados, especialmente ollas de presión de la China,

generando una mayor competencia. Umco ha tenido un crecimiento de los ingresos de un 15 %, donde un 8 % corresponde a aumentos de precios, debido al alza del aluminio en los mercados internacionales. Umco continua manteniendo un claro liderazgo y participación del 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 Brasil y Colombia; y en las líneas populares la realizan los pequeños fabricantes y productos peruanos que ingresan de contrabando. En ollas de presión, hay un gran crecimiento de la oferta china, además de 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, deciden realizar importación directa, modificando la estructura de los canales de distribución.

Umco mantuvo su amplio portafolio de su línea de productos, de acuerdo con las tendencias internacionales del sector. La continua atención y estrecha relación con sus canales de distribución le permite mantener su alto nivel de cobertura del mercado.

## ACTIVIDADES Y RESULTADOS DE VENTAS

Los principales indicadores son:

	2005	2006	%
Ventas en TM	533	519	- 3
Ventas en USD'000	5.659	6.500	+ 15

	PPTO	REAL	%
Ventas en TM	544	519	- 5
Ventas en USD'000	6.263	6.457	+ 3

En términos de canales de distribución, todos los distribuidores del mercadeo al detal mostraron un buen comportamiento de compras, estimamos que a través de la red de distribución llegamos a más de 2.000 puntos de venta. Nudec, empresa filial, es el mayor distribuidor nacional.

Los almacenes de cadena no mostraron crecimiento, ya que privilegian la importación directa con mayores márgenes al comprar productos chinos y de otros países.

Destacamos un importante crecimiento en las exportaciones, principalmente a Perú y Venezuela.

## **ACTIVIDADES Y RESULTADOS DE PRODUCCION**

Se destaca el mejoramiento de la productividad directa, según los siguientes datos:

	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>%</b>
Productividad directa (kg/hh)	6.00	6.29	5
Productividad total (kg/hh)	3.56	3.65	3

La productividad muestra un crecimiento, como consecuencia de la aplicación de las mejoras continuas a los procesos. Destacamos la producción de lotes grandes de productos populares, donde se lograron bajos costos mediante una reorganización de la línea de producción.

La empresa cuenta con un plan tecnológico para la producción; en el 2006 destacamos la compra de una máquina fijadora de discos para la preparación de la superficie, en los procesos de antiadherentes; de una inyectora de fenólico para los mangos y asas, buscando reducir costos y lograr independencia de pocos fabricantes mundiales que operan como monopolio; una brilladora de tapas para aumento de la capacidad instalada; en general se compran equipos para reforzar las líneas de mayor demanda o para reducción de costos. Adicionalmente, se aumentó el área de bodegas, ya que estábamos con dificultades de almacenamiento.

## **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.

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.

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.

La empresa mantuvo sus inversiones en Fulaustra, empresa fundidora y laminadora de aluminio, fabricante de la materia prima, con el objetivo de asegurar su adecuado suministro y a un precio conveniente. Continúa la escasez y aumento de precios de las materias primas (metales) a nivel mundial.

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 positivo de utilidades, se cuenta con una estructura muy buena del balance con activos corrientes del 88%. Los indicadores financieros son comparables con empresas de buen desempeño.

Por otra parte es conveniente resaltar el resultado positivo de las empresas Indalum y Nudec, donde Umco es accionista mayoritario.

## **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; manteniendo niveles de depósitos que sirven de reciprocidad a los bancos, se realizaron pagos anticipados a proveedores con descuentos, para aprovechar los excedentes de tesorería.

**Cuentas por cobrar:** Las comerciales con un valor de \$ 1.524.173, corresponden a 79 días de cartera, debido al crédito otorgado a Ramiter, que se ira disminuyendo paulatinamente; sin Ramiter los días de cartera son de 62. El plazo promedio nominal que la empresa otorga a sus distribuidores y almacenes de cadena es de 60 días. Lo más importante es 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. El nivel de cartera ha subido por tendencia del mercado a pagar a mayor plazo.**

**Inventarios:** Los inventarios con un valor de \$ 2.332.395, en sus cuatro componentes: tránsito, materias primas, productos en proceso y producto terminado, representan el 58% de los activos totales. El valor de los inventarios se ha incrementado por los aumentos de precios internacionales del aluminio y otros insumos. No existen inventarios obsoletos o perecibles.

**Activos fijos:** representan solo un 4% de los activos totales. Las inversiones se orientaron hacia mejoramiento de los procesos productivos. Disponemos de una planta de bajo costo, operando eficientemente.

**Inversiones:** Ya se menciona la positiva situación de la operación de las empresas Indalum, Nudec y Umcohogar, relacionadas con Umco.

**Pasivos:** los pasivos representan el 35 % de los activos totales. La empresa utiliza apalancamiento financiero basado en el crédito de los proveedores. 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 17 % respecto al año anterior, llegando a la cifra de \$ 3.671.050; se realizó aumento de capital de \$ 296.818.

## **ANALISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS**

Se comenta sobre las variaciones más importantes, a saber:

**Ingresos por ventas:** Su presenta un crecimiento del 14 % respecto a las ventas del año 2005, índice mayor al crecimiento de la economía, descontando un 8% de aumento de precios.

**Costo de ventas:** Representa el 73 % de composición vertical y es uno de los indicadores principales de gestión al generar un margen bruto de utilidad del 27%. Es importante destacar, que una parte del alza de los precios internacionales del aluminio, fue compensada mediante alza de precios y ahorro en costos de transformacion.

**Gastos operativos:** Lo componen los gastos de ventas y los administrativos, los cuales representan un 19 % de los ingresos por ventas.

**Gastos financieros:** estos representan solo un 0.2 % de los ingresos por ventas y corresponden a costos de servicios bancarios y el diferencial cambiario con los Euros.

**Utilidad:** La utilidad neta luego de participación a trabajadores y del impuesto a la renta, es de \$ 348.554, con un crecimiento del 6 % respecto al 2005 y generando un margen del 5 % de las ventas.

## INDICADORES FINANCIEROS

Los indicadores financieros como consecuencia de los estados financieros mencionados presentan buen comportamiento, a saber:

INDICADORES	2005	2006
<b>RAZONES DE LIQUIDEZ</b>		
Razón corriente	4.20	4.29
Prueba ácida	2.04	1.89
<b>ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS</b>		
Rotación de inventarios	2.19	2.20
Rotación de activos totales	1.25	1.15
Días de cartera	80	79
<b>ADMINISTRACIÓN DE PASIVOS</b>		
Capital de trabajo (\$'000)	3.319	3.652
Deuda total / activo total	38 %	35 %
<b>RAZONES DE RENTABILIDAD</b>		
Margen bruto	27 %	27 %
Margen de utilidad operativa	7 %	8 %
Margen de utilidad neta	6 %	5 %
Rentabilidad/patrimonio	11%	9 %

## PROYECCIONES PARA EL 2007

El escenario previsto para el 2007 es de un crecimiento del 3 % del PIB, si bien los indicadores macroeconomicos seran positivos, sera preocupante la situacion politica y sus efectos al ser un periodo de elecciones, especialmente la eleccion de asambleistas y dignatarios regionales.

Umco ha proyectado un crecimiento del 8 % de su volumen real de ventas obtenido del año 2006; mediante estrategias de buena cobertura al mercado, ampliación de los canales de distribución y nuevos productos.

Debido a su aumento de competitividad, se tiene proyectado un incremento en la gestión de exportaciones, donde se proyecta un crecimiento del 20 %.

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 ha planificado la obtención de la certificación ISO 9000.

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.

Por lo tanto, señores accionistas, nos sentimos satisfechos que ustedes obtengan utilidades del negocio, como es su objetivo, pero a la vez los invitamos a realizar una reinversión de las mismas, obteniendo un beneficio fiscal y sobretodo para disponer de recursos para el crecimiento de la empresa, principal objetivo de largo plazo.

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 Fábrica de Aluminio Umco.

Muchas gracias,

  
Diego Echeverri  
Presidente

  
Henry Casas  
Gerente General

Quito, marzo 1 del 2007.