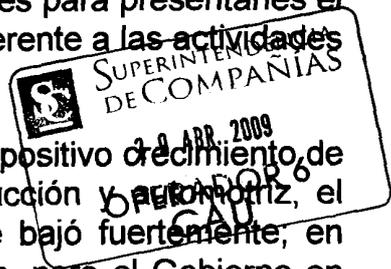


UMCO S.A.

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 2008.



La economía creció alrededor del 6 %, generando un positivo crecimiento de los negocios, con énfasis en sectores de la construcción y automotriz, el petróleo tuvo precios altos hasta el III trimestre que bajó fuertemente, en general se tuvieron buenos índices macroeconómicos, pero el Gobierno en lugar de ahorrar las reservas monetarias ha dilapidado la caja fiscal en excesivos gastos de burocracia y publicidad política. El flujo de divisas, que inicio el año muy bien, se deterioro drásticamente y ahora enfrentamos restricciones a las importaciones, ante el riesgo de una desdolarización.

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, 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 en manejo de la economía (déficit fiscal), mas fue sobresaliente en el manejo político, dominando todas las esferas del poder. El petróleo sigue siendo el impulso de las rentas estatales, más por aumento de precios, ya que la cantidad producida descendió notablemente.

ANÁLISIS DEL MERCADO

El mercado muestra un crecimiento estimado del 10% anual. Umco ha tenido un crecimiento de los ingresos de un 38 %, donde un 11 % corresponde a aumento de precios, resaltamos el crecimiento de exportaciones y ventas

Ventas en TM	729	678	- 7
Ventas en USD'000	9.454	9.860	+ 4

El presupuesto en kilos no se cumplió por ventas de productos de bajo peso, mas la calidad de la venta en términos de rentabilidad fue muy positiva.

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. Se incorporaron nuevos distribuidores con buenos resultados.

Los almacenes de cadena mostraron crecimiento, especialmente en las líneas populares, donde grandes cadenas han desarrollado 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.

ACTIVIDADES Y RESULTADOS DE PRODUCCION

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

	2007	2008	%
Productividad directa (kg/hh)	6.64	6.87	3

La productividad muestra un crecimiento, como consecuencia de la aplicación de las mejoras continuas a los procesos, ahora operamos con estándares similares a los internacionales. Destacamos la habilidad del area de producción para responder a los mayores pedidos de exportación, que son de grandes volúmenes para entrega a corto plazo.

La empresa cuenta con un plan tecnológico para el mejoramiento de la producción; en el 2008 destacamos la compra de dos prensas de embutición, una maquina pulidora y un tercer horno para pinturas. Estas inversiones de montos bajos nos dan un aumento de capacidad en las líneas de mayor ocupación.

A finales del año, empezamos la fabricación de la línea de cocinetas a gas, con un primer modelo de 2 quemadores; dentro de la estrategia de la empresa es generar ingresos adicionales por esta línea de negocios.

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 \$ 2.193.420, corresponden a 70 días de cartera. El plazo 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.

Inventarios: Los inventarios con un valor de \$ 3.681.685, en sus cuatro componentes: tránsito, materias primas, productos en proceso y producto terminado, representan el 46% 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: La empresa mantiene inversiones en Indalum y Nudec, con beneficios de rentabilidad y estratégicos en el contexto del negocio.

Pasivos: los pasivos representan el 41 % 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 15 % respecto al año anterior, llegando a la cifra de \$ 4.743.673; no se realizó ningún aumento de capital en el 2008.

ANALISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS

Se comenta sobre las variaciones más importantes, a saber:

Ingresos por ventas: Su presenta un crecimiento del 38 % respecto a las

PROYECCIONES PARA EL 2009

El escenario previsto para el 2009 es de un crecimiento del 2 % del PIB, con grandes preocupaciones acerca de la estabilidad de la economía, se prevé una recesión por efecto mundial y local y lo peor sería la desdolarización; que traería grandes devaluaciones y altas tasas de inflación, provocando una caída de la economía y los negocios por unos 3 o 4 años.

Umco ha proyectado un crecimiento del 7 % de su volumen real de ventas obtenido del año 2008; por beneficio de las restricciones a las importaciones y su mayor arancel, que va a permitir ser aun más competitivos en el mercado local.

Debido a la recesión mundial y sobre todo al cierre del mercado de Venezuela, al no conseguir los permisos de pagos de divisas, se tiene proyectado una disminución de las exportaciones de un 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. Como decisión estratégica, se va a instalar una planta de ensamble de eléctricos y gasodomesticos.

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,


Diego Echeverri
Presidente


Henry Casas
Gerente General

Quito, marzo 10 del 2009.