Andesia
ECUADOR S.A.

Informe de Resultados

2013

Informe de Resultados 2013

Antecedentes

Antecedentes Estadísticos y Macroeconómicos

El país continua por una senda interesante donde la mayoría de sus indicadores son positivos, una inflación que mejora año a año, en 2013 cerró con un IPC controlado en 2.7%, las tasas de desempleo se mantiene estable con índices ligeramente superiores al 4% a pesar de que la tasa de subempleo es bastante alta. Es de resaltar que los índices de pobreza han descendido de 27.31% en 2012 a 25.5% en 2013.

En cuanto al PIB el año 2012 marco una muy buena senda que para el presente año no fue posible mantener, este indicador se redujo de 5.1% a 3.3%.

La economía ecuatoriana altamente dependiente del petróleo sigue gozando de precios altos para el hidrocarburo lo que le permite fortalecer sus finanzas e invertir como hasta ahora en infraestructura, mejora en la salud, educación, vivienda entre otros.

El Presidente Correa, reelegido para un nuevo periodo durante el año 2013, con mas del 50% de la votación en primera vuelta, como uno de sus derroteros para este nuevo periodo se ha empeñado en buscar la industrialización del país, una de sus primeras actuaciones ha sido atacar las importaciones en ciertos sectores industriales, esperando que sean manufacturados al interior del Ecuador. Lo anterior ha afectado algunas industrias donde las importaciones se han restringido y especialmente

encarecido por el incremento en los aranceles. Este es un componente que podría tener algún nivel de amenaza para los años venideros.

La construcción continua sólida, tanto en obras de infraestructura como en vivienda echo evidentemente favorable para nuestra empresa que dirige parte de su portafolio a este sector.

Informe de Resultados 2013

Balance General y Estado de Resultados

Balance General

En las cuentas de balance por el lado de los activos de la organización se destaca la disminución en las cuentas por cobrar presenta una rotación de la cartera más ajustada al volumen de ventas promedio, durante el año 2013 en conjunto con el área de administración, el apoyo de la auditoria del grupo y el compromiso de las gerencias y asesores comerciales se realizó un trabajo importante en depurar las cuentas de clientes que tenían saldos por aclarar de periodos anteriores y a la fecha después de un alto desgaste se puede decir que reflejan una realidad bastante más ajustada, es un tema permanente y que no permite descuido porque los clientes aprovechan para no atender sus obligaciones.

Durante el año y después de todas las depuraciones y acercamientos de diferentes funcionarios de la organización procurando sean honradas las obligaciones pendientes sin encontrar respuesta se determinó enviar a cobro judicial las cuentas de los siguientes clientes:

Nombre Socio	Valor a Recaudar	
ALMACEN ZURITA S.A ALZURIT	$	2,422.00
ALVAREZ SOLIS LUIS OSWALDO	$	6,122.00
MIGUEL ANGEL CHAFLA ZUNIGA	$	14,189.00
REYES RODRIGUEZ EDDY MICHAEL	$	1,995.84
CHAFLA ZU¥IGA GALO ARTURO	$	1,232.00
TOTAL EN COBRO JURIDICO	**$**	**25,960.84**

Continua la cuenta por cobrar con Andesia Perú por US$ 99,919 que debió ser atendida durante 2012.

La cuenta de inventarios igualmente disminuye comparativamente con el año 2012 aunque es una cifra que permanece alta. Al cierre del periodo el inventario de Supiscina se encontraba ligeramente alto con respecto a lo habitual debido especialmente al cambio en la rotación de inventarios por el ingreso de un nuevo producto, a la fecha el nivel de inventarios para esta unidad de negocio es el apropiado, se espera que en los próximos dos meses el nivel de inventarios para la línea de aluminios que se elevó muy por encima de lo recomendado esperando el crecimiento en las ventas no sobrepase los dos meses de rotación de acuerdo con lo instrucción de la asamblea.

Los activos fijos sufren una ajuste por valor de $ 61,634 respecto al año anterior por la valorización en las oficinas del Centro Empresarial Ciudad Colon de Guayaquil. La empresa contrato un avaluó para presentar solicitud de financiamiento al Banco de la Productividad –Produbanco- .

El nivel de endeudamiento en el 2013 bajo del 93% al 73% gracias a la fuerte disminución en las cuentas por pagar a compañías relacionadas, esto se da especialmente por al aporte para futuras capitalizaciones recibido durante el segundo semestre del año que fue en especie liberando de esta manera la necesidad de recibir material en inventario contra cuenta por pagar.

Durante el año 2013 se logró un crédito por US$ 50,000.oo dólares de Produbanco esto fue autorizado mientras se formalizaba ante la superintendencia de compañías la capitalización acordada por los socios desde la asamblea de accionistas anterior. Por estos dias estamos pendientes del desembolso de una cifra mayor apoyado al importante patrimonio que presentará la compañía a partir de este año 2014.

Debido a las nuevas regulaciones de estados financieros bajo normas NIFF los estados financieros deben reflejar las provisiones para jubilaciones asi como para bonificaciones por desahucio.

Las principales variaciones en las cuentas del patrimonio se evidencian en Aporte para Futuras Capitalizaciones por US$ 516,439 trámite que se encuentra actualmente en aprobación ante la superintendencia de compañías y la cuenta Resultados Acumulados aumenta el valor negativo por los ajustes a las cuentas de ISD –impuesto a la salida de divisas- de años 2010, 2011 y 2012.

Informe de Resultados 2013

Balance General y Estado de Resultados

Estado de Resultados

Los ingresos brutos obtenidos durante el 2013 fueron ligeramente inferiores a los obtenidos en 2012; US$ 3´684,146.oo contra US$ 3´539.492.oo respectivamente marcando una diferencia de US$ 144,654 menos.

Los ingresos se desglosan de la siguiente manera:

UNIDAD DE NEGOCIO	2013	2012
ALUMINIOS	$ 2,625,144	2,826,539
Tons	520	521
SUPISCINA	$ 914,348	$ 857,553
Tons	478	442
TOTAL	**$ 3,539,492**	**$ 3,684,146**

Si bien los ingresos fueron inferiores para 2013 no sucedió lo mismo con el costo de ventas que presenta una cifra muy similar a la obtenida en 2012, esto se debe a que durante 2013 los valores inicialmente contabilizados como Impuestos Pagados por Anticipado tuvieron que llevarse al costo de ventas para reflejar la realidad del ejercicio.

Después de solicitar al SRI – Servicio de Rentas Internas- las correspondientes devoluciones de ISD – Impuesto a la Salida de Divisa- y obtener como respuesta la negativa para todo lo contabilizado como anticipo del impuesto para las importaciones de perfilería de aluminio debio hacerse ese ajuste, el margen paso de 16% al 13% al cierre del ejercicio contable.

En algo contribuye también la disminución del Margen Bruto el aumento que se dio en los inventarios generando que nuestro operador logístico Outsourcing nos facturará valores mas altos por sus servicios.

Las cuentas de gastos de operación están controladas y en niveles incluso por debajo de las presentadas a los accionistas en el ejercicio del 2012.

Al final del ejercicio el resultado en balances de utilidad después de impuestos y descuento de utilidades para funcionarios asciende a US$ 8,058.

Informe de Resultados 2013

Gestión Administrativa

Durante el primer semestre del año y con la idea de buscar mayor eficiencia en los diferentes procesos la gerencia opto por realizar ajustes en el área de administración y contabilidad. Especialmente los funcionarios del área comercial solicitaban más agilidad, soporte y la organización sin lugar a dudas confiabilidad en general en la información manejada por el área.

Gracias al cambio se pudieron evidenciar más claramente algunas falencias y obligaron al área dedicación para des atrasar una serie de informes y actualizar información ante entidades de control, así como dejar al día todas las obligaciones tributarias de cierre de 2012.

Superadas estas actividades la instrucción fue tomar las devoluciones de retenciones e ISD presentadas por la anterior funcionaria sin respuestas hasta esa fecha a pesar de haber enviado varias comunicaciones al SRI – Servicio de Rentas Internas- no habían respuestas.

La conclusión por la cual no había respuestas fue debido a que inicialmente se presentado de manera improcedente quedo sin record en el SRI.

Evidenciada esa situación, la recomendación posterior fue no presentar todos los años en un solo requerimiento sino dividirlo año por año, se hizo de esa manera para los años 2010. 2011 y 2012.

Recibimos solicitud del SRI – Servicio de Rentas Internas- solicitando gran información complementaria que tomo un par de meses reunir y en algunos casos reconstruir por falta de información ya de varios atrás.

Finalmente en el mes de agosto se recibió resolución informando la devolución de una partida por retención en la fuente y la improcedencia de gran parte de lo solicitado por ISD – Impuesto a la salida de Divisas- del año 2010.

Según la norma estipulada desde el año 2010 es devolutivo el ISD – Impuesto a la salida de Divisas- bienes de capital, insumos y materias primas siempre que tengan arancel cero, anexo aparte de la norma donde aclara lo anterior.

*"Art. 44.- A continuación del Art. 168 introdúzcase el siguiente artículo innumerado: Art....**Crédito Tributario.**- Podrá ser utilizado como crédito tributario, que se aplicará para **el pago del impuesto a la renta** del ejercicio económico corriente, los pagos realizados por concepto de impuesto a la salida de divisas en la importación de materias primas, bienes de capital e insumos para la producción, siempre que, al momento de presentar la declaración aduanera de nacionalización, estos bienes **registren tarifa 0% de ad-valórem** en el arancel nacional de importaciones vigente".*

Ante la sorpresa por la respuesta lo primero fue desistir por los años que no se tenía respuesta, posteriormente solicitar aclaración al auditor externo por esa respuesta y especialmente conocer si había algún motivo por el cual ellos no habían realizado observación alguna al respecto. A falta de una respuesta sólida para el año 2013 se contrató una nueva empresa de auditoria externa.

Lo anterior obviamente afectó los resultados del año que tuvo que aguantar los ajustes de los años anteriores.

Las cifras asumidas son:

Año	En Balance	Rechazado
2010	22,220	17,318
2011	45,153	37,428
2012	120,407	83,268

En nuevo auditor después de revisar cifras y analizar la situación sugirió una serie de movimientos encaminados a evitar sanciones ante las entidades de control y la menor afectación para la compañía.

Aclaradas las cifras y ajustadas en los últimos meses del año ahora con el soporte del auditor externo se están presentando nuevamente las solicitudes para los años 2011, 2012.

Una vez presentada declaración de renta y documentos adicionales ante el SRI – Servicio de Rentas Internas- estaremos solicitando devoluciones correspondientes a retenciones e ISD – Impuesto a Salida de Divisas-

Para destacar en la gestión del área de administración de manera importante estuvo el apoyo en temas de cartera, acompañamiento a las funcionarias de área para lograr la depuración de la información, el esclarecimiento de dudas a los clientes y realización de notas crédito que no habían sido oportunamente emitidas.

Después de un año está completamente implementado el sistema SAP después de algunos contratiempos que generaron al comenzar el año cierta dedicación adicional pero a este momento funciona amigablemente con todo el personal asegurando mayor confiabilidad con las cifras del sistema.

Hoy en día para los cierres contables se están haciendo conciliaciones de todas las cuentas lo que permite tener certeza en lo que se presentará a las entidades de control, especialmente al SRI – Sistema de Rentas Internas- evitando de esta manera sustitutivas y sanciones que venía siendo una costumbre.

Para fin de año el área de administración propuso cambiar un poco la costumbre de años anteriores poniendo por delante el bienestar de los colaboradores, actividad que fue bastante bien comentada y agradecida.

Después de tener máximas quejas por la falta de apoyo de las áreas de soporte, hoy en día es grato recibir de parte de todos los comerciales el reconocimiento en el cambio diametral en este aspecto.

Informe de Resultados 2013

Gestión Comercial

Aluminios

Para el 2013 en acuerdo con el gerente comercial se estableció un presupuesto agresivo de crecimiento con respecto al resultado de 2012, la motivación estaba sustentada en que habría acceso a mayor cantidad de producto gracias al apoyo de Andesia Corp y los proveedores en China, adicionalmente a lectura del mercado donde mencionaban la disposición a comprar mayores volúmenes que encontraban limitados en años anteriores.

Despues del análisis el compromiso fue aumentar en promedio un contenedor por mes adicional para perfilería y lograr un volumen más representativo en las ventas de laminación, esperando al cierre del año un total de 818 tons.

Desde un comienzo la preocupación de la gerencia comercial fue tener concentrada la venta en una sola persona y depender del conocimiento solo de esta persona, por eso desde el primer trimestre del año comenzamos con los procesos pertinentes para lograr ese objetivo. Pasado algun tiempo y fallado con un par de candidatos que al ingresar no aparecieron la decisión fue mover un funcionario de Colombia, esta reubicación se realizó iniciando el segundo semestre. La sede Quito.

La gerencia comercial encontrando una gran concentración de la compra en los últimos días del mes, implemento lo que llamo las PP, con este mecanismo pretendía poder comprometer mayor volumen y realizar la venta con producto que se encontraba en altamar, así simplemente descargar y entregar, mecanismo que funciono con varios clientes que encontraron atractiva la propuesta, similar a una venta indent pero sin invertir los mismos valores.

Como factor importante después de la confirmación de los descuentos financieros se reforzó la importancia en el cumplimiento en los pagos oportunamente para acceder a ellos, varios de los clientes no mantenían dicha costumbre y esperaban pagar en cualquier momento pero eso si con su descuento.

A igual con el compromiso de la gerencia trabajo fuertemente en aclarar saldos por descuentos no otorgados o por notas crédito no realizadas o por varios motivos, proceso desgastante pero necesario para enrolar a los clientes en una dinámica y también por la urgencia de organizar la casa.

Se hizo recorrido por varias zonas del país procurando abrir otros clientes especialmente de la competencia, Fisa y Cedal, encontrando dificultad y amplia fidelidad en la mayoría de ellos por acuerdos firmados que mantienen.

Terminando el año 2012 llego el primer contenedor de escaleras, se continuó con el producto y ha ido posicionándose e incluso varios clientes reacios a incluirlos en su portafolio han abierto las puertas y encontrado una alternativa interesante de ingreso adicional.

Durante el año especialmente hacia los últimos meses del año se realizó una campaña de imagen donde se desarrollaron varias piezas, avisos para las fachadas de los locales más frecuentes, renovando diseños anteriores y estandarizando el diseño, imágenes para el punto de venta, flashes para promoción y hacer imagen de Andesia Aluminios dentro del local, camisetas, etc con muy buen recibo por parte de los clientes, esta campaña sigue en el presente año con la idea de reforzar la imagen dado que especialmente Cedal ha reforzado de manera importante en este sentido.

Hay un incremento de importadores, se escuchan con alguna frecuencia nuevos participantes de pronto no tan frecuentes pero sí que distorsionan el mercado. Algunos de los clientes se han aventurado a viajar a China con la idea de importar directamente y saltar el canal. Algunos siguen importando con procedimientos aparentemente cuestionables pero atractivos para el mercado.

Finalmente se logró cumplir con el 64% del presupuesto fijado comenzando el año.

Informe de Resultados 2013

Gestión Comercial

Supiscina

Animados con los resultados de 2012 no solo por el crecimiento en ventas sino por la descomposición delos importadores donde uno de los mas grandes jugadores Solvesa baja los volúmenes de importación estimamos que es posible participar mucho mas agresivamente en el mercado, lo que motivo a fijar un presupuesto para 2013 estimando lograr capturar un 40% del mercado en hipoclorito de calcio.

En el año realmente Solvesa recupera de alguna manera su dinamismo y por sus políticas comerciales donde el producto es otro comodity mas aparece nuevamente en varios clientes desinflando de alguna manera la idea de comienzo de año. De todas maneras se logra un crecimiento en ventas de casi dos contenedores adicionales en el año, alcanzando 478 toneladas facturadas y para un total de US$ 914,330 dolares.

Viendo el ingreso de un gran número de importadores en el mercado, en total 18, muchos de ellos con producto de mediana calidad pero eso si con precios bajos, tomamos la decisión de incorporar PURIFLEX una nueva marca que nos ha permitido competir con ese producto con la ventaja que es de mejor presentación y prestaciones técnicas superiores a la mayoría delos productos del mercado.

Adjunto una imagen para que los señores accionistas conozcan el producto.

Es impotante el camino adelantado, hoy en dia en el mercado ecuatoriano las marcas de Andesia son reconocidas, se diferencian de otros productos y lo mejor de todo es que son solicitadas por los compradores finales. En muchos casos esto ha permitido fidelizar clientes por la exigencia que les hacen sus compradores.

Igual a lo mencionado en la línea de aluminios el tener un solo asesor comercial y el conocimiento concentrado de esa manera nos ponía en una situación de vulnerabilidad, desde comienzo de año se incorporó en la ciudad de Quito una funcionaria que duro unos pocos meses para finalizando el último trimestre fortalecer la línea con una persona de gran recorrido y compromiso dentro de la organización. Ana Lucia Enriquez. Hoy en día viene desarrollándose en este nuevo reto con muy buenas perspectivas.

Importante destacar el crecimiento en clientes se pasó de 63 clientes a los que se les vendió durante el año a 90 clientes una ampliación en el portafolio de compradores importante.

Informe de Resultados 2013

Perspectivas 2014

El año comenzó con cierto dinamismo en las dos líneas, en el mes de Enero el resultado comercial fue positivo, sin embargo para el mes de Febrero en la línea de aluminios fue un poco lento como habitualmente sucede, los clientes argumentan que hay lentitud, inventarios y poca rotación esperamos siga transcurriendo el tiempo para encontrar la reactivación.

Es positiva la presencia permanente de los funcionarios en la ciudad de Quito que sin duda gracias a la cercanía con los clientes, contacto frecuente e incremento de las relaciones permita consolidar y fidelizar vigorosamente nuestra empresa con los compradores.

Los presupuestos de este año si bien son agresivos no de la misma manera que el año anterior, esperamos poder mostrar cifras mejores de cumplimiento al repetir la presente reunión el año entrante.

Seguiremos fortaleciendo e incrementando en cartera, es evidente que mientras estemos más pendientes de los clientes menos dificultades se presentan y más prontamente atienden las obligaciones.

En el presente año debemos fortalecer los procesos y levantar los perfiles de funcionarios con la idea encaminarnos a una certificación de calidad que nos brinde una diferencial vs la competencia.

Es importante afrontar en el presente años programas de capacitación en diferentes frentes: Administrativo y contable con Facturación electrónica y contabilidad bajo NIFF que ya es mandatorio. Para comercial en técnicas de ventas y negociación entre otras para mejorar competencias.

Informe de Resultados 2013

Propuesta de Repartición de Utilidades

Debido a la información anteriormente expuesta por los resultados del año y los ajustes que se debieron asumir y el mínimo resultado a sugerencia de la gerencia no deben ser repartidas, dejo en consideración de los señores accionistas la decisión.

Agradezco a la Junta de Socios de Andesia Ecuador S.A. por la confianza depositada en mí, al otorgarme la Gerencia y representación de la sociedad; cuenten con el compromiso, manejo responsable y dedicación para cumplir los objetivos propuestos. De antemano agradezco la dirección y sugerencias que consideren apropiadas para una dirección más acertada, con seguridad serán la base el éxito.

Atentamente,

JOSE PABLO MEJIA PLATA
Gerente General
ANDESIA ECUADOR S.A.

Superinte de Compañías

Visítenos en: www.supercias.gob.ec

Fecha:
16/SEP/2014 10:32:47 Usu: atorreso

Remitente: No. Trámite: 48186 - 0
JOSE PABLO MEJIA

Expediente: 116713
RUC: 0992368993001

Razón social:
ANDESIA ECUADOR S.A.

SubTipo tramite:
CERTIFICACIONES HISTORIA SOCIETARIA

Asunto:
REMITE INFORME DE GERENTE Y NOTAS DE ESTADOS FINANCIEROS S

Revise el estado de su tramite por INTERNET
Digitando No de trámite, año y verificador = 197