



JOSE PABLO MEJIA PLATA
GERENTE GENERAL

Informe de Resultados

2019

Informe de Resultados 2019

Antecedentes

Antecedentes Estadísticos y Macroeconómicos y del Negocio

El año 2019 comienza con perspectivas de recuperación en la economía del país gracias a las expectativas de reactivación en algunos sectores de la economía donde claramente por el aumento en los precios del petróleo después de la fuerte caída en años anteriores; esta nueva tendencia claramente solventa la posibilidad gubernamental de expansión económica.

A pesar de recuperación en los precios del petróleo, motor de la economía ecuatoriana, en el transcurrir de los meses fue percibido un ritmo en el negocio comercial que nos involucra marcado por una demanda menos vigorosa a lo esperado, limitaciones en recursos por parte del comercio lo que reflejaron una dinámica más lenta a la esperada.

Al finalizar el año los indicadores económicos confirmaron esta dinámica con un decrecimiento en el PIB del -0.1%, el consumo en los hogares igualmente presentó una cifra negativa en la inflación marcando para el año corrido una cifra de -0.07%.

Específicamente en el renglón económico relacionado con temas de construcción marcó un decrecimiento del -5.2% acompañado de otros indicadores tales como menor cuantía en el monto de créditos otorgados, una disminución en la inversión estatal en construcción muy fuerte del -18% comparativamente con el año inmediatamente anterior, estos indicadores seguramente y especialmente en algunos sectores residenciales donde la oferta por encima a la demanda llevó a una disminución en los precios del metro cuadrado cercano al -6%.

ALUMINIOS

Para el año 2019 en consenso con la junta de socios se fijaron bajo las perspectivas económicas y de oportunidad de mercado las siguientes cifras:

PRODUCTO	TONS	VALOR US\$
Perfilería	238	1.334.000
Laminación	87	272.000

Iniciando el año 2019 el inventario que tenía la línea de aluminio para realizar sus labores comerciales estaban determinados de la siguiente manera:

PRODUCTO	TONS	VALOR US\$
Perfilería	41	199.539
Laminación	29	80,865
Total Inventario	70	280.404

Analizando el inventario en tonelaje vs el presupuesto fijado para el año en perfilería reposaban 2 meses de ventas en inventario y en laminación aproximadamente 4 meses de venta en inventario sin tener en cuenta el producto que ingreso comenzando el año 2019.

Con base en lo anterior la solicitud a la gerencia comercial fue racionalizar los inventarios, disminuir la rotación de los mismos y buscar que los recursos invertidos por parte de la compañía tuvieran un retorno más ágil y rápido encaminados a lograr resultados económicos más prósperos para la empresa.

En perfilería llegó inventario en los dos primeros meses del año producto que en su mayoría se vendió rápidamente e incluso sirvió para hacer inventario que se encontraba en la bodega.

Transcurridos algunos meses la organización tomó la decisión de realizar ajustes basados en las experiencias en otros países y fortalecer el esquema de negociación mediante la venta de importación directa. Desde hace algo más de 1 año se venía promocionando en el mercado ecuatoriano sin avances muy significativos.

El negocio de importación directa presenta una serie de ventajas importantes para el desarrollo y crecimiento del negocio, los recursos que habitualmente están representados en inventarios de lenta rotación pueden ser destinados para otros negocios dado que el esquema pretende trabajar con los recursos de los clientes, Andesia Ecuador actúa como un intermediario a comisión. No hay una gran cantidad de material almacenado con los costos que esto implica, el monto a financiar al cliente es menor gracias a pagos anticipados que debe realizar que como contraprestación obtiene condiciones comerciales más favorables, mejora su competitividad. Proyecta crecimientos para las partes y construye fidelidad en el mediano plazo.

La presión por la reducción del inventario, la determinación de no invertir mas dinero hasta no ver mejores indicadores de rotación influyeron en el declive de las ventas, en los primeros meses del año se trabajo en el firme propósito de bajar los inventarios pensando en la transición del negocio a importación donde bajo ese esquema la cantidad de producto en la bodega debe ser cercana a cero.

Finalizando el año en perfileria antes del ingreso de 2 contenedores los ultimos dias del mes de diciembre pasamos de 40 tons a 27 tons, el costo del inventario en libros es similar al cierre de 2018 pero con producto vendido y para entregar en el mes de Enero de 2020

Laminación al finalizar el año se tenían 7.7 toneladas de producto para la venta.

Con el propósito de darle un fuerte impulso al negocio de la perfileria hacia mediados del año el negocio fue asumido por personal con varios años de experiencia en la division de aluminios vendiendo producto bajo la modalidad de importación directa.

Dos personars con viajes alternados comenzaron a visitar a los diferentes clientes en diferentes regiones del país dando a conocer la nueva alternativa de negocio; al cierre del año varios compradores mostraron interés en el nuevo esquema y estan dispuestos en hacer la transición mediante ensayos con volúmenes pequeños en un inicio que les permita conocer el proceso, los tiempos y finalmente corroborar los beneficios comerciales que les argumentamos.

Para 2020 se espera continuar intensamente con esta labor, la dedicación y la certeza que el proceso de transformación debe comenzar a darse en los primeros meses del año.

SUPISCINA

Con el proposito de lograr recuperar de alguna manera los faltantes de suministro durante el año 2018 se proyectó una cifra de presupuesto agresiva basados en mayor regularidad en el suministro de nuestras dos marcas Clin Clor como producto premium y Puriflex dedicado a combatir en el mercado el producto de menor precio y generalmente de menor calidad.

PRESUPUESTO

PRODUCTO	TONS	VALOR US\$
Cloros	504	806.000
Clin Clor	120	
Puriflex	360	
Clin clor 91%	24	
Accesorios		12.000

2018 presento importantes retos en suministro de Hipocloritos por diferentes acontecimientos en el país de origen del producto. Para 2019 esperabamos mayor regularidad en la disponibilidad especialmente en la marca Puriflex que por precios compite en precio con la mayoría competidores del mercado. Este producto puede hacer un 75% de las ventas en Hipocloritos.

Durante el año se recibieron en 2 oportunidades Puriflex Enero y Junio, de este producto se lograron vender 127 toneladas.

Clin Clor tuvo mayor continuidad en el año pero se presentan dificultades por la logistica del producto, hay poca frecuencia de buques lo que obliga a importar mayor cantidad de producto que cubra inventarios por un periodo largo de tiempo.

Durante 2019 se vendieron 138 toneladas de Clin clor.

Cloro 91% por lenta rotación del producto surgió la idea de buscar el suministro de menor cantidad, menor inversión de capital lastimosamente los costos se incrementaban considerablemente, optamos por hacer una compra de oportunidad en el mercado local y posteriormente gracias al crecimiento en la demanda por el producto logramos terminando el año llevar una nueva importación, esperamos para 2020 tener mayor continuidad e incremento en la participación del mercado.

De las 24 toneladas presupuestadas se lograron vender casi 8 toneladas

El equipo comercial en la linea de Supiscina presenta muchas dificultades, poco compromiso, demasiado ausentismo e incapacidades.

Informe de Resultados 2019

Balance General y Estado de Resultados

Balance General

En el balance general las principales cuentas en el activo estan enmarcadas por las cuentas por cobrar a clientes y los inventarios, la primera claramente por la menor cuantia en ventas se ve una disminuci3n importante, la cartera esta relativamente controlada, hay algunos casos que estan siendo analizados si deben ser enviados al abogado para su respectivo cobro via judicial, no son cifras de mayor cuantia.

El costo del inventario presenta una disminucion importante en comparaci3n con el a3o 2018 donde la cifra superaba los 700 mil dolares, para 2019 al cierre estaba en 284 mil dolares.

El pasivo corriente baja de 1.482.953 a 831.768 donde el mayor impacto se ve en las cuentas por pagar al principal proveedor.

La cuenta de patrimonio por los resultados del a3o nuevamente nos ponen en una situaci3n delicada que con las estartegias que vienen trabajandose respecto a la venta de aluminios bajo la nueva modalidad, y el incremento en las ventas de productos dorados en la linea Supiscina durante 2020 se esperar3a enervar la causal y mostrar resultados mas positivos.

Informe de Resultados 2018

Balance General y Estado de Resultados

Estado de Resultados

En el estado de resultados hay una disminución importante en las ventas por los motivos arriba enunciados, es de destacar la reducción en los gastos de operación presentan una disminución algo más del 30% esperamos continuar con ese nivel de gastos pero logrando el cumplimiento de los presupuestos fijados para 2020 lo que nos permitirá volver a obtener utilidades a favor de nuestros empleados y socios que han invertido importantes recursos en Andesia Ecuador y esperan retornos.

Informe de Resultados 2019

Gestión Administrativa

Eficientemente durante 2019 nuestra área de administración preparó oportunamente todos los informes para las entidades de control que han de presentarse comenzando el año. Se solicitaron las devoluciones correspondientes a retenciones en la fuente y devolución por el impuesto a la salida de divisas dineros que al cierre del año aun estaban pendiente por devolución por parte del SRI.

Comenzando el año las oficinas que se encontraban en alquiler fueron devueltas y quedaron a nuestra disposición, quedaron disponibles para arriendo o para venta según se presentara la oportunidad, finalmente en el mes de mayo una empresa interesada tomó el 50% del área disponible, se hicieron algunas pequeñas inversiones locativas para adecuar el espacio y el restante 50% lo tomamos nuevamente para desempañar nuestra operación. Al cierre del año el arrendador presenta buen comportamiento.

Es de destacar el compromiso de nuestra Jefe de Administración en todas las labores de apoyo al área comercial, especialmente en la agilidad para realizar los trámites de desaduanización, y apoyo logístico para que el producto llegue a los clientes en el menor tiempo posible.

Apoyo permanente del área en los procesos de cobro seguimiento a la cartera, envío de información al área comercial y seguimiento para que los recursos vuelvan oportunamente a la compañía y poder atender los compromisos.



Informe de Resultados 2019

Propuesta de Repartición de Utilidades

Analizando los resultados financieros del año no es susceptible la repartición de utilidades a los señores accionistas.

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.