



FERRINDUSTRIAL S.A.

UN MUNDO DE SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA Y CONSTRUCCION

INFORME DE ADMINISTRACIÓN EJERCICIO ECONÓMICO 2011

Señores Accionistas:

Consideramos importante analizar brevemente el entorno en el que nos hemos desenvuelto durante el periodo económico motivo del presente informe, para de esta manera hacer conocer a los Señores Accionistas lo más relevante en el desempeño de nuestras funciones y que ha incidido directamente en los resultados económicos de la Empresa:

ANTECEDENTES

Es preciso iniciar mencionando que actualmente tenemos una dura y fuerte competencia, que trabaja con grandes recursos económicos, lo que les permite hacer sus adquisiciones de contado y en algunos casos con pagos anticipados, obteniendo con esta política de comercialización mejores precios para el consumidor final, aparte de que tienen en sus bodegas los suficientes stocks de productos, que les permite hacer entregas inmediatas. Se suma a esto la cantidad de competencia desleal que existe, que hace imposible competir con ellos.

OBJETIVOS Y METAS

1).- CRECIMIENTO EN VENTAS

A pesar del duro escenario comercial la empresa en este año ha logrado crecer en ventas en un 36% en relación al año 2010, pasando de vender \$2.224.492.93 en el año 2010 a \$3.014.340.76 en el presente año, esto nos muestra un incremento del 41% en la matriz y 19% en la sucursal de Tonsupa. Adicionalmente la empresa ha adoptado como política el brindar un servicio agregado al cliente a través de una atención personalizada, efectiva y eficiente, nos hemos preocupado por mantener la fidelidad del cliente aprovechando nuestra infraestructura física y funcionalidad de bodegas y transporte a domicilio.

2).- APERTURA NUEVOS MERCADOS

La Empresa ha logrado abrir nuevos mercados, se han consolidado convenios con nuevos constructores y proyectos del gobierno para obras en sectores rurales en conjunto con las juntas parroquiales y Municipios, hemos trabajado en ventas con el sector público a través de licitaciones en el portal de compras públicas, observamos que es un buen campo para incursionar y poder aumentar nuestras ventas,



Seguimos creciendo a través de nuestro canal de ventas externas atendiendo a ferreterías desde Otavalo hasta Tulcán, estas ventas externas durante el período 2011, representaron el 25% del total de las ventas, la distribución y cobertura en ferreterías implica un mejor margen por las condiciones que las fábricas ofrecen en su línea de distribución para estos puntos de venta.

3).- DIVERSIFICACIÓN DE INVERSIONES

Como es de su conocimiento FERRINDUSTRIAL desde el año 2010 decidió aportar con capital en la creación de una Constructora inmobiliaria denominada VINUEZA ALBUJA CONSTRUCTORA, en conjunto con el Ing. Fernando Vinueza Gerente y Representante de la misma, con la participación del 50% de su capital, en el año 2011 se han realizado aportes para futuras capitalizaciones manteniendo un total de inversiones en la constructora al 31 de diciembre del 2011 de \$63.885,00.

La Constructora se encuentra creciendo progresivamente, a pesar de su corta trayectoria, ha logrado concertar varios proyectos de diseño, construcción, y refaccionamiento de conjuntos habitacionales en la provincia, actualmente se encuentra trabajando en 4 proyectos de construcción, no se han reflejado en los resultados del período una utilidad, debido a que los proyectos se encuentran en proceso y todos los recursos obtenidos se han invertido en los proyectos actuales, los mismos se espera venderlos en el año 2012, año en el cual se verán reflejados los réditos de ésta inversión.

4).- CAPTACIÓN DE RECURSOS

1).- La Empresa a través de sus operaciones comerciales ha logrado mantener un crédito tributario por Retenciones de Impuesto a la Renta, se encontraban pendiente en nuestros libros dicho crédito tributario del año 2009, durante el 2011 se realizó la petición de devolución del pago en exceso, mismo que fue recibido por el SRI satisfactoriamente, recibiendo en el mes de noviembre la acreditación en nuestras cuentas bancarias de \$15.654.25 más los intereses generados hasta la fecha.

2).- En el último trimestre de este año, se concretó y legalizó la venta del edificio antiguo de FERRINDUSTRIAL, pactado en \$425.000,00, los fondos restantes de esta venta que se recibieron en este período se destinaron a la cancelación de préstamos a la Banca, bajar el endeudamiento costoso y tratar de dar un poco de liquidez para capital de trabajo, resultado de esta venta se obtuvo una utilidad contable de \$371.353,61, utilidad que después de compensar la pérdida operativa del período nos permite tener un resultado positivo no operativo de \$203.143,11, que es la utilidad que muestra los Estados financieros.



FERRINDUSTRIAL S.A.

COMUNIDAD DE SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA Y CONSTRUCCION

3).- MANEJO EFICIENTE DE COSTOS Y GASTOS

Como es política de la empresa, los gastos incurridos son los estrictamente necesarios para el giro de nuestro negocio, a pesar de eso, hemos tratado de reducir algunos de ellos, pero existen otros que son externos y nos están afectando gravemente:

1).- La cantidad de impuestos a pagar que realmente cargan nuestros costos fijos e inflan nuestro punto de equilibrio, hasta hacerlo casi inalcanzable; los más notorios son el impuesto mínimo que se aplica a las empresas sin tomar en cuenta si han tenido o no utilidades en el período declarado, esto implica un impuesto a pagar directamente, y sin la posibilidad de pedir una devolución del mismo, en este período este gasto fue de \$22.500.00; igualmente el Municipio de Ibarra creó una ordenanza mediante la cual se pagará \$23,00 anuales por cada metro cuadrado de publicidad, lo que significaría un egreso adicional de \$8.000,00 fijos por los espacios donde se promocionan las marcas que distribuimos; para tratar de solventar esto, se ha tomado la política de no promocionar marcas, a menos que la Empresa propietaria decida cancelar por esa publicidad.

2).- Otro punto importante creemos mencionar son los altos costos laborales, aumentos insostenibles de salarios y con esto los beneficios y aportes a la Seguridad Social, esto nos ha obligado a liquidar 2 empleados en la sucursal de Tonsupa y uno en Ibarra, optimizando al máximo nuestro talento humano.

3).- Un rubro que ha afectado significativamente las actividades de la empresa y va empeorando la liquidez de la misma, es el costo financiero que repercute de los endeudamientos que ha adquirido la empresa con el afán de mantenerse operando, este costo representa el 2.8% del total de las ventas anuales, llegando a ubicarse en el segundo gasto más alto de la empresa después de sueldos y salarios, representa el 16% de los gastos totales de la empresa; obviamente esto no será sostenible, es preciso buscar alternativas para corregir en el menor tiempo posible esta deficiencia.

4).- CIERRE DE SUCURSAL

La Junta General de Accionistas el año 2011, aprobó el cierre de la sucursal de Tonsura, por sus bajos rendimientos y altos costos de operación, la Administración ha realizado los esfuerzos necesarios para poder hacerlo, lastimosamente la empresa no contaba ni cuenta al momento con la liquidez necesaria para poder liquidar a todos los empleados, a parte de eso, se colocó un letrero con el término se vende o arrienda, lastimosamente no hemos tenido interesados, y es muy difícil decidir cerrar el local y abandonarlo, por la cuestión cultural de ese sector, puede haber invasiones, destrucción de las instalaciones entre otras.



FERRINDUSTRIAL S.A.

UNIDAD DE SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA Y CONSTRUCCION

Actualmente se ha pensado en tratar de darle otro giro a esta sucursal, e iniciar un estudio de factibilidad, para la construcción de un plan habitacional popular en dicho terreno, con la colaboración y participación de la constructora VINUEZA ALBUJA, de esta manera aprovechar el terreno y obtener réditos de esto.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A pesar de todas las medidas tomadas y explicadas a ustedes anteriormente, la situación económica y Financiera de la Empresa no es buena, la falta de liquidez es un problema progresivo que paulatinamente va afectando la solvencia y rentabilidad de la misma, es imperante la necesidad de encontrar una solución inmediata para poder salir de esta crisis.

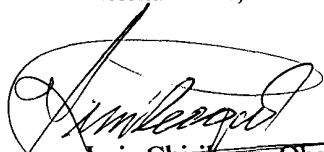
Para concluir nuestro informe nos permitimos recomendar algunas opciones que se han analizado brevemente entre la Administración como una solución para la crisis de la empresa, obviamente estas deberán ser respaldadas con estudios más exactos de los beneficios, causas y efectos de estas opciones; en primer lugar hemos considerado solicitar una apertura de capital y la captación de accionistas y aporte monetario sin un costo adicional, que permitan cancelar ciertas deudas con la Instituciones Financieras y terceros que generan una carga financiera, pagos a proveedores, e invertir en nuestro capital de trabajo, aumentando inventarios para mejorar las ventas.

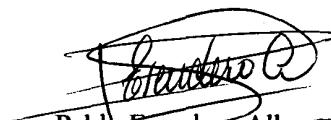
Como una segunda opción se está considerando la idea de poder obtener un financiamiento a través de la emisión de papeles comerciales que pueden ser respaldados con nuestros activos fijos y/o inventarios, obviamente esta segunda opción habría que analizarla más detenidamente pues la emisión de estos financiamientos originan un costo financiero.

Finalmente, Señores Accionistas, a través del presente informe hemos puesto en su conocimiento situaciones y hechos importantes de la Empresa, cualquier inquietud al respecto, no duden en mencionarla, ya que estamos dispuestos a solventarlas de la mejor manera, con el fin de satisfacer sus requerimientos.

Ibarra, 31 de marzo del 2012

Atentamente,


Luis Chiriboga Obando
GERENTE


Pablo Escudero Albornoz
PRESIDENTE

