



“GALO G. ORBEA O. CIA. LTDA.”

FABRICANTES DE TORNILLOS, PERNOS Y TUERCAS

GERENCIA GENERAL
INFORME DE LABORES
GALO G. ORBEA O. CIA. LTDA.
2016

I.- ASPECTO ADMINISTRATIVO.

Luego de la triste partida de nuestro principal Accionista Sr. + Galo Orbea que sin duda ese Angelito estará velando por mejores días para nuestra Industria y de que los señores Hijos y el Sr. Antonio Yu, representante de Chun Zu me ratificaran la confianza nombrándome Gerente, hemos pasado momentos muy difíciles, el FMI señaló que el bajo precio del petróleo como factor principal de las perspectivas a la baja en el crecimiento del Ecuador, y pronostica que el PIB caerá un 4,5% en el 2016 y un 4.3% en el 2017; el Gobierno ecuatoriano dice que el decrecimiento será menos del 2%. Los deseos de superación y cumpliendo con el pedido del Sr. Orbea que en vida decía que busquemos el crecimiento de la Empresa, tuve que asumir ese reto, decidí salir a fidelizar Clientes y buscar nuevos Distribuidores con el fin de sostener la Compañía en épocas de crisis.

Por información de la Súper Intendencia de Compañías, de la Cámara de Industrias, de la Cámara de la Construcción y de la Cámara de Comercio, un 80% de las Empresas han sufrido un decrecimiento en los Ingresos de hasta un 30% en relación al año anterior, sin embargo, la economía de nuestra Empresa tiene una pequeña mejoría, seguimos afectados por la crisis económica mundial, la baja del precio del Petróleo que es la principal fuente de ingresos del País ha incidido en la falta de circulante, la apreciación del dólar es otro factor que nos afecta la economía; la negociación con Ideal Alambrec no ha dado los resultados esperados por estos factores negativos del periodo, los resultados finales arrojan una Utilidad Neta de \$ 30.679.23 debido a que logramos reducir los Gastos Administrativos y los de Ventas; espero que el 2017 tengamos mejores posibilidades de crecimiento, tenemos Materia Prima para trabajar el primer semestre del próximo año y esta negociado Materia Prima para el segundo Semestre. Lo que también afecta a nuestra economía es la competencia con los productos provenientes de China que tienen precios bajos, seguimos en el mercado por la calidad de nuestros productos, para contrarrestar a los productos importados, desde el mes de Abril comencé a recorrer el País, primero visité a los Importadores más grandes de pernos, ofrecí nuestro producto, inicialmente hubo interés, luego de esperar tres meses y como no dio el resultado esperado comencé a visitar a los Clientes tradicionales para afianzar las relaciones comerciales y a los Clientes de los Importadores en busca nuevos Distribuidores, las primeras visitas fueron difíciles, afortunadamente la constancia hizo que a partir de Junio ya comenzó a dar resultados positivos, hemos logrado incorporar 23 Clientes más en todo el País y espero seguir incrementando mas en el 2017. Empezamos a ofrecer productos nuevos como Alambrón trefilado, Pernos con Rosca total, pernos y tornillos especiales a Industrias que utilizan este tipo de productos, ésta política de Ventas nos ha dado buenos resultados en momentos difíciles y espero que en el futuro hayan mejores días para nuestra economía.

Les presento la incidencia de los nuevos Clientes en relación a las Ventas Brutas Totales en Moneda.

VENTAS BRUTAS EN MONEDA		
20 TRADICIONALES	CLIENTES 23 NUEVOS CLIENTES	TOTAL 43 CLIENTES
\$1.375.612,27	\$218.189,44	\$1.593.801,71
86.31 %	13.69 %	100 %

Las actividades más relevantes desarrolladas en este Ejercicio Económico son las siguientes:

a.- Para seguridad de los Accionistas y por pedido de la Superintendencia de Compañías, al igual que los cinco años anteriores, fuimos auditados por una empresa Auditora Privada, el trabajo lo desarrollaron en tres meses, revisaron los Estados Financieros del 2015, incluido los auxiliares, estados bancarios, roles de pago, importaciones, facturas de ventas, de compras a proveedores, visitaron la Fábrica para verificar los inventarios y el proceso de producción, al final nos entregaron un informe de satisfacción en el manejo contable con algunas recomendaciones para el mejor control y toma de decisiones. A pedido de la Superintendencia de Compañías y del Servicio de Rentas Internas seguimos contratando a una Empresa privada para que realice el Estudio Actuarial para la Jubilación Patronal y el Desahucio del personal de la Empresa, ya que tenemos trabajadores que pasan de los veinticinco años de servicio y tienen derecho a una jubilación patronal; debido a que la Compañía ha realizado una Reserva para Jubilación por \$303.762.00 y para Indemnización por Desahucio \$72.731.00, hasta el 31 de Dic del 2014. Lo que corresponde al año 2015 y a este año considero que no es necesario incrementar la Reserva debido a que ya tenemos suficiente para la eventualidad de alguna Jubilación o Desahucio; tomé la decisión de no incrementar el Gasto para evitar que el resultado final sea negativo, hice uso de un derecho que por Ley nos corresponde por efecto de la aplicación de las normas contables NIFFS. Estos valores son considerados como un gasto y podríamos utilizar en el futuro cuando los resultados financieros sean mejores.

b.- Este Ejercicio Económico del 2016 esta siendo examinado por una firma de Auditores Externos, razón por la que tenemos seguridad en el resultado del movimiento financiero, tenemos un respaldo en Activos como es el Terreno que esta con valor comercial de la planilla del Impuesto Predial del Gobierno Municipal, la edificación de la Planta Industrial y la maquinaria que están funcionando a pesar de los años de trabajo.

c.- El 2016 iniciamos con stock de Alambrón de 157 toneladas, Producto en Proceso 234 toneladas y 219 toneladas de Producto Terminado, importamos de Brasil 644 toneladas a \$610,00 de las cuales 366 Ton. llegó a fin de año que será utilizado para la producción del 2017, a IDEAL ALAMBREC compramos 312 toneladas de procedencia Brasilera a \$585 en promedio, llegó en diferentes fechas. Lo que nos mantiene en el Mercado es la calidad de nuestro producto que no nos descuidamos en ningún momento. No se pudo incrementar los precios en la proporción de los costos de producción, más bien tuvimos que bajar el precio por la competencia con los productos Chinos.

d.- Los recursos económicos producto de las Ventas han sido canalizados para cumplir con las obligaciones adquiridas, a pesar de las dificultades económicas, cumplimos con los pagos a Alvaro Alvarez e Ideal Alambrec por Materia Prima y con Chun Zu por Repuestos, procurando que la Empresa no sufra de iliquidez. Trabajamos en la reducción de los gastos, mantenemos diálogos semanales con el personal solicitando mayor dedicación y esfuerzo en sus labores, están comprometidos a colaborar en estos momentos difíciles, conjuntamente con nuestro personal responsable tratamos de salir de la crisis por la que estamos pasando y conseguiremos juntos mejores resultados para el futuro. Realizamos esfuerzos para bajar los costos de producción mediante el ahorro en la utilización de insumos, de repuestos, el compromiso de mayor dedicación al trabajo por parte de nuestros obreros, lo cual será positivo para mantener la Empresa.

e.- Ya tenemos el Permiso de habitabilidad de la Fábrica luego de más de dos años de trámites en el Municipio. De igual manera cumplimos con todos los requisitos para obtener el permiso de los bomberos.

f.- En la parte política, seguimos con un Gobierno de tendencia socialista, estamos en proceso de Elecciones, para el 2 de Abril se elegirá un nuevo Presidente entre el representante del actual y un opositor del sector de derecha, el ambiente político también incide en nuestra economía, razón por la que nuestro Sistema Presupuestario es conservador considerando la crisis económica mundial y nacional que estamos viviendo. Las Ventas Reales fueron un 2.41 % menos que las Presupuestadas, y un 1.68% más que las del año anterior comparado en kilos, en cuanto a Ventas Netas en moneda vendimos un 8.63% menos que el año anterior debido a que tuvimos que competir con productos Chinos que ingresaron al país a precios bajos, no se pudo subir los precios de venta debido a la competencia de los pernos importados; los grandes esfuerzos realizados por bajar los costos de producción, mediante el ahorro en los gastos, mejor utilización de los repuestos, buen mantenimiento de las máquinas y minimizando al máximo el desperdicio. En este año existe una Utilidad de \$ 30.679,23 , afortunadamente no estamos en el grupo del 80% de Empresas que han tenido resultados negativos.

g.- La mayoría de la maquinaria ha cumplido con su vida útil, es muy costoso mantener máquinas viejas, siguen trabajando debido al mantenimiento oportuno realizado en el transcurso del año y considero que no se ha gastado, sino que se ha realizado una buena inversión.

h.- Las importaciones realizadas en el presente Ejercicio Económico son las siguientes:

MATERIA PRIMA

FECHA	KILOS	COSTO POR TON.	COSTO TOTAL	PROCEDENCIA
12-01-2016	277.822	598.40	166.250.51	BRASIL
12-12-2016	317.469	611.41	194.104.92	BRASIL
Varios meses 2016	312.661.78	585	177.004.59	IDEAL ALAMBREC
30-12-2016	49.580	561.75	31.212.24	CHINA

REPUESTOS (CHUN ZU)

FECHA	DUI	COSTO IMP.	COSTO TOTAL
18-01-2016	215796	391.20	749.10
26-01-2016	216027	2.400.00	2.812.36
15-02-2016	216082	55.50	107.67
29-04-2016	216293	197	259.20
14-11-2016	216783	1.077	1.250.80

El Acido Clorhídrico estamos comprando localmente porque existe un representante de Quimpac Perú en Quito-Ecuador, los costos son mejores que los de importación.

Por lo expuesto, las importaciones y compras locales de Materia Prima son significativas, y gracias al manejo acertado en nuestra economía, hemos pagado a Alvaro Alvarez \$319.098,21 en el transcurso del año, debemos \$195.072.91, del alambón que llegó para producción del 2017 valores que pagaremos en el primer semestre 2017; a Chun Zu cancelamos \$30.989.9 por Repuestos, no les debemos nada; a KIMIK pagamos \$2.550,00; a proveedores locales pagamos \$360.279.99 en total, en el período hemos pagado \$712.918.10

En cuanto a Utilidades de años anteriores que esta pendiente de pago, esperamos cancelar cuando existan disponibilidades económicas.

En general, los egresos son muy importantes, sin considerar los gastos corrientes que también son significativos.

2.- INVERSIONES

Las inversiones realizadas durante el año han sido básicamente en la compra de Materia Prima, repuestos y de embalajes.

Las disponibilidades económicas que la Fábrica posee producto de las Ventas, son destinadas, una parte para cubrir los gastos corrientes y la diferencia se destina para pagar la compra de Materia Prima y otras importaciones.

3.- ANÁLISIS FINANCIERO

Este análisis es en base a las Ventas Netas del presente Ejercicio Económico y a la vez, se comparó con el año anterior.

COSTO DE VENTAS.-El Costo de Ventas en el presente Ejercicio Económico es 5.12% menos que el año anterior y representa el 76.27% en relación a las Ventas Netas, esto se debe a que no se pudo incrementar el precio de Venta.

GASTOS DE VENTAS Y DE ADMINISTRACIÓN.- Los Gastos de Ventas son un 9.28% menos que el año anterior y representa un 12.42% respecto de las Ventas Netas y los Gastos de Administración son un 45.43% menos que el 2015 y representa un 7.66% respecto de las Ventas Netas, estos gastos tienen una reducción significativa debido a que ya no existe el sueldo del Sr. Orbea+.

UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO.- Siendo un año muy complicado, nuestra industria ha sobrevivido con cierta estabilidad económica, existe una Utilidad baja debido a la crisis económica del País. No se pudo mejorar los Precios de Venta de los productos en

proporción a los costos de producción, debido a la competencia de las Empresas importadoras que ofrecían los productos Chinos a precios inferiores a los nuestros, sin embargo hemos logrado mantenernos en el Mercado.

MATERIA PRIMA UTILIZADA.- La Materia Prima utilizada es un 29.14 % mas que el año anterior y equivale a un 55.43 % respecto de las Ventas Netas.

MANO DE OBRA DIRECTA.- La Mano de Obra Directa comparada con el año anterior es un 0.004% menos y representa un 18.33% de las Ventas Netas.

COSTO DE FABRICACIÓN.- El Costo de Fabricación subió respecto del año anterior en un 11.54% y equivale al 78.95 % de las Ventas Netas.

4.- En éste año no se pudo realizar la Junta General de Accionistas por falta de legalización de las Acciones de los herederos del Sr. Orbea + , el proceso sigue en trámite. El 2016 seguiremos trabajando con las Normas Internacionales de Información Financiera NIIFs de manera que todas las Cuentas estén ordenadas con el fin de que el análisis financiero sea real y confiable, ojalá podamos realizar la Junta de Accionistas con la presencia del Sr. Bruce Sun o su representante Sr. Antonio Yu, el Poder ya está legalizado y con la participación de los herederos del Sr. Orbea+ que fue la aspiración en vida de nuestro ex Gerente y que las decisiones que se tomen sean de apoyo para el crecimiento y fortalecimiento de la compañía que orgullosamente lleva el nombre de Galo Orbea.

**PLAN ESTRATEGICO PARA EL 2017
ANALISIS FODA**

<p>FORTALEZAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Marca con gran prestigio y reconocida a nivel nacional. - Clientes fidelizados en las principales ciudades. - Personal con muchos años de experiencia - Baja rotación de personal - Contacto con Fábricas de China que pueden abastecer productos que no fabricamos y productos que nos resultan costosos producir. - Venta directa a Distribuidores y principales Clientes a nivel nacional. 	<p>DEBILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ausencia de renovación de maquinaria para producción. - No existe una estrategia de comunicación y marketing. - No existen procesos informáticos desarrollados para pedidos y ventas en línea.
<p>OPORTUNIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alianzas con socios estratégicos. - Existe demanda de otros Clientes importantes en diferentes ciudades del país. 	<p>AMENAZAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Productos importados de mercados asiáticos y países vecinos a menor precio. - Competencia interna con productos similares y nuevos productos.

ESTRATEGIA

La estrategia que se utilizara es: 1.- Liderar el mercado por calidad y precio competitivo, la calidad es un factor importante y que no se descuidará; 2.- Buscar Materia Prima a mejores precios de los que estamos comprando para bajar el costo de producción; 3.- Otra estrategia que se aplicará es la importación de productos que la fábrica no produce con el fin de diversificar la oferta y entrar al mercado apalancado con la marca de la empresa. Este plan está en marcha, el primer contenedor de productos llegará a la bodega el 18 de marzo, el embalaje es en sacos de 25 kilos cumpliendo con los estándares internacionales y de la ley de Seguridad y salud ocupacional, adjunto un análisis del comportamiento de precios.

COSTO FOB/KILO CHINA	ARANCELES Y FLETES	COSTO CIF	PRECIO DE VENTA	PROMESA	SCHECOMEX	IVAN BOWMAN
0.81	30%	1.05	1.55	1.72	1.72	1.65
			1.47%	11%		

Respecto a Ventas y Producción se adjunta un informe detallado de las Ventas y Producción por Producto, en Kilos, en Valores Monetarios, por Clientes, por Secciones, por Ciudades, Oferta y Demanda, con sus respectivas representaciones gráficas elaboradas por mi persona.

Pongo a consideración de ustedes señores Accionistas los Estados Financieros y Anexos de la Compañía correspondiente al Ejercicio Económico del 2016 para que se informen y puedan realizar sus respectivos análisis y a la vez, se den cuenta del estado en que se encuentra la Empresa.

En base a lo expuesto, Uds. sabrán calificar mi desempeño durante el año, en caso de existir inconformidad, pongo a disposición la Gerencia y si es necesario pondré la renuncia a mi cargo.

Finalmente, dejo constancia de mi agradecimiento a todos los señores Accionistas por la confianza depositada en mi persona, de manera especial a Galo Orbea Jr. que esta colaborando con la Empresa, está preparado académicamente, espero que en el futuro cercano adquiera experiencia y gusto para que tome la posta del Padre, deseo que siempre manifestó en vida ; a los Empleados y Trabajadores por su decidida colaboración, sin la cual hubiera sido difícil terminar éste año, aunque no llegamos a cumplir con las aspiraciones.

Atentamente,



MODESTO VASCO
Gerente

Quito, 01 de Marzo del 2017