

202

**GERENCIA GENERAL
INFORME DE LABORES
GALO G. ORBEA O. CIA. LTDA.
2017**

1.- ASPECTO ADMINISTRATIVO.

Hemos pasado un período bastante difícil, el bajo precio del petróleo como factor principal de la economía del País repercutió en la desaceleración del crecimiento económico del Ecuador. Los deseos de superación y cumpliendo con el pedido del Sr. Orbea + que en vida decía que busquemos el crecimiento de la Empresa, asumí el reto con absoluta dedicación, salí a visitar a los Distribuidores con el deseo estrechar las relaciones de amistad y fidelizar Clientes, logré incorporar a nuevos Distribuidores, decisión que finalmente sirvió para sostener a la Compañía en épocas de crisis.

La mayoría de las Empresas del país han sufrido un decrecimiento en sus ingresos comparado con años anteriores, 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 a la economía, la competencia con los productos importados, el incremento en los precios de la materia prima, son factores que han perjudicado a nuestro deseo de crecimiento, sin embargo, los resultados finales arrojan una Utilidad Neta de \$ 62.152,61 debido a que logramos mantener los Gastos Administrativos y los Gastos de Ventas, mejoramos las Ventas comparado con el año anterior en un 11,39% en kilos, logramos bajar el Costo de Producción incrementando el volumen de Producción sin aumentar la mano de obra.

A pesar de las dificultades que se presentaran en el próximo período por la contracción de la economía en el sector Público, lo que supone reducción de la poca inversión que de seguro afectará al sector productivo del País, sin embargo, tengo la esperanza en que el 2018 exista posibilidades de crecimiento, disponemos Materia Prima para trabajar el primer semestre y esta negociado Materia Prima para el segundo Semestre. Lo que más 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, hemos logrado incorporar 40 Clientes más en todo el País y espero seguir incrementando en el 2018. Seguimos ofreciendo productos nuevos como Alambrón trefilado, Pernos con Rosca total, pernos y tornillos especiales a Industrias que utilizan este tipo de productos, esta 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		
19 CLIENTES TRADICIONALES	40 NUEVOS CLIENTES	TOTAL 59 CLIENTES
\$1.234.736,15	\$625.729,39	\$1.860.465,51
66,36 %	33,63 %	100 %

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

a.- Para seguridad de los Accionistas y cumpliendo con la Superintendencia de Compañías, al igual que los seis años anteriores, fuimos auditados por una empresa Auditora Privada, el trabajo lo desarrollaron en dos meses, revisaron los Estados Financieros del 2017, 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 del 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 \$42.389,39 hasta el 31 de Dic del 2014. Lo que corresponde al año 2015, 2016 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 una reducción en el resultado final, 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 ya fue examinado por la firma de Auditores Externos, razón por la que hay seguridad en el resultado del movimiento financiero, tenemos un respaldo en Activos como es el Terreno que no está con valor comercial actual 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 2017 iniciamos con stock de Alambazón de 121 toneladas, Producto en Proceso 472,- toneladas y 166,- toneladas de Producto Terminado, importamos de China 301,- toneladas a \$726,00 de las cuales 103,- tuvimos que nacionalizar pagando el 20% de arancel y por la diferencia pagamos 5 % debido a que tramitamos un Cupo para importar con 5% de aranceles, a IDEAL ALAMBREC compramos 380,- toneladas de procedencia Brasilera en diferentes épocas del año, los primeros meses nos vendieron a \$ 610,00 y terminamos pagando a \$768,00 con subidas periódicas durante todo el año. De Brasil fue imposible importar, nunca nos cotizaron, a finales de año nos dieron un cupo de 437,- toneladas que llegó en Febrero 2018 a \$ 849,00 la tonelada que estamos utilizando en la producción del 2018 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 del costo de la Materia Prima debido a la competencia con los pernos Chinos.

d.- Los recursos económicos producto de las Ventas han sido canalizados para cancelar 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 los 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 y personal administrativo, con lo que conseguimos mejorar la Producción e impulsar un incremento en las Ventas, lo que ha sido positivo para mantener la Empresa.

e.- Estamos al día con el Permiso de habitabilidad de la Fábrica; Está en trámite ante la Administración Zonal del Consejo Metropolitano de Quito que nos reconozcan el área real del terreno 9.254,- m² para que el Impuesto Predial nos cobren en base al área real y por la diferencia de los 10.000,- m² que nos reconozcan algún valor, espero que este trámite nos de los resultados esperados; Cumplimos con todos los requisitos para obtener el permiso de los bomberos; De igual manera, no nos descuidamos de estar en orden con los requerimientos de la Ley de Seguridad y Salud Ocupacional.

El MIPRO y el COMEX nos concedieron un Cupo de 1.200,- toneladas de Alambroñ exonerado del 20% de arancel que está vigente como medida de protección a la Producción Nacional solicitada por Adelca, luego de 6 meses de insistir en el trámite, finalmente nos dieron la Razón ; lo cual es un logro haber alcanzado una reducción del 15% en los aranceles, al momento estamos pagando el 5%.

f.- En la parte política, seguimos con un Gobierno de tendencia socialista, pensamos que el cambio haría bien al País y seguimos igual o peor, con tantos escándalos de corrupción hace que no tengamos confianza en el Gobierno, de no habernos robado tanto, no tendríamos déficit y no existiría un exagerado endeudamiento. 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 11.65 % más que las Presupuestadas, y un 11.39% más que las del año anterior comparado en kilos, en cuanto a Ventas Netas en moneda vendimos un 16.43% más que el año anterior, es el resultado de las visitas y la apertura a nuevos Clientes, lo malo es que, 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 Neta de \$ 62.152,61 , afortunadamente no estamos en el grupo de Empresas que han tenido resultados negativos.

g.- Mas del 80% de la maquinaria ha cumplido con su vida útil, es muy costoso mantener máquinas viejas, siguen trabajando debido al permanente 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
14-10-2017	51.438,-	593,25	40.550,16	CHINA
15-11-2017	51.952,-	593,25	40.951,62	CHINA
05-12-2017	197.886,-	593,25	137.192,87	CHINA
VARIOS DESPACHOS 2017	380.054,-	621,59	236.240,16	IDEAL

REPUESTOS Y MAQUINA CHI2LL (CHUN ZU)

FECHA	DUI	COSTO IMP.	COSTO TOTAL
Febrero 2017	217-112	20,00	41,10
Abril 2017	217-103	167.841,30	186.549,54
Mayo 2017	217-316	4.004,40	4.572,41
Octubre 2017	217-605	7.387,60	8.886,13

Realizamos una Importación de Pernos y Tuercas de 25.010,- kilos por un costo total de \$28.035,73 (\$1.12 el kilo) de procedencia China con Marca GO , esta operación esperamos seguir realizando en el 2018 con medidas que nos resulta costoso fabricar.

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 \$315.766,32 en el transcurso del año, debemos \$58.038,57 del alambón que llegó en el 2017, mas la factura de la Importación que llegará en el 2018 \$ 364.181,80 valores que pagaremos en el primer semestre 2018; a Chun Zu cancelamos \$ 81.097,00 por Repuestos, la máquina cabezadora y la tolva, les debemos \$99.233,30; a Tianjin pagamos \$21.015,53; a proveedores locales pagamos \$393.819,87 en total, en el período hemos pagado \$811.698,72

En cuanto a Utilidades del 2016 cancelamos en el primer trimestre del 2018.

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, embalajes y la Máquina CHI2LL con la Tolva para producir Pernos de 5 y 6 pulgadas.

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 15.76% más que el año anterior y representa el 75.83% 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 y de Administración del año anterior fueron \$246.368,10 que representaban un 20.08% respecto de las Ventas Netas y los del presente año son \$259.090,37 que representa un incremento del 5.16% comparado con el 2016 y un 18.14% respecto de las Ventas Netas. Podrán notar que se ha mejorado la Producción y Ventas y se ha mantenido en los Gastos, ésta es la razón para que hayamos obtenido una Utilidad razonable sin subir los Precios de Venta

UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO.- Siendo un año muy complicado, nuestra industria ha sobrevivido con cierta estabilidad económica, existe una Utilidad Neta razonable 102.59% más que el año anterior que representa un 4.35% respecto de las Ventas Netas. No se pudo mejorar los Precios de Venta de los productos en proporción a los costos de la Materia Prima, 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.

MANO DE OBRA DIRECTA.- La Mano de Obra Directa comparada con el año anterior es un 6.07% menos y representa un 14.79% de las Ventas Netas. Esto ratifica lo expresado en el párrafo anterior, logramos mejores resultados con menor utilización de Mano de Obra, es decir con eficiencia.

COSTO DE FABRICACIÓN.- El Costo de Fabricación bajó respecto del año anterior en un 9.11% y equivale al 61.63 % de las Ventas Netas.

4.- Seguimos 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.

PLAN ESTRATEGICO PARA EL 2018

ANALISIS FODA

<p>FORTALEZAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Marca y calidad con gran prestigio y reconocida a nivel nacional. - Clientes fidelizados en las principales ciudades. - Personal con muchos años de experiencia - Baja rotación de personal - 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"> - Posibilidades de establecer alianzas con socios estratégicos. - Existe demanda de nuevos 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.

<ul style="list-style-type: none"> - Segmentos publicitarios en Emisoras de prestigio para iniciar con un plan de publicidad con el fin dar mayor presencia a nuestra marca a nivel nacional. - Fábricas de China que pueden abastecer productos que no fabricamos y productos que nos resultan costosos producir 	
---	--

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.- 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; 4.- Contratar publicidad para fortalecer la marca y ganar mercado.

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 2017 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, 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, 12 de Abril del 2018