

RELATÓRIO GERENCIAL REFERENTE AL MES DE		Diciembre 2013
EMPRESA: MACCAFERRI DE ECUADOR S.A.		
PARA: William Spencer	DE: Giovanni Bolaños	
	C/C: Gerencias Brasil	

1 – Performance del mes:

PRODUCTO / SOLUCIÓN	CANTIDADES		PRECIO MÉDIO	
	REALIZADO	BUDGET	REALIZADO	BUDGET
1.- DT y Soluciones de Acero	20878	64000	2,20	2,35
2.-Geosinteticos	252178	142344	1,69	1,24
3.- Fibras	25196	10160	1,84	1,82
4.- Servicios	1	1	8374	4000
DT.- El presente mes se observó una caída de la línea de DT en cantidades hasta 31% y el precio medio de 93,6% básicamente no se logró proyectos con productos diferenciados los mismos que podían mejorar el precio medio, dichas obras reiniciarán en el mes de enero. Geos.- A diferencia de la línea de DT el presente mes la línea supera 1,7 veces las cantidades previstas con un precio medio 36% mayor al promedio gracias a la venta de productos de mayor valor agregado como es el Macmat R. Fibras.- El presente mes cerramos un proyecto correspondiente a un piso industrial con 80 ton a ser ejecutado hasta el mes de marzo el cual se refleja en las ventas consiguiendo superar las cantidades presupuestadas 2,5 veces y logrando un precio medio superior al medio previsto, pese a que la línea depende mucho de proyectos puntuales se ha observado el crecimiento paulatino del mercado lo que nos permite mantener una visión optimista para los años venideros. Servicios.- Pese a no ser la visión comercial de nuestra empresa la línea sirve como un complemento para algunas soluciones que demandan agregar valor mediante servicios.				

2 – Performance del año:

PRODUCTO / SOLUCIÓN	CANTIDADES		PRECIO MÉDIO	
	REALIZADO	BUDGET	REALIZADO	BUDGET
1.- DT y Soluciones de Acero	629171	800000	2,41	2,35
2.-Geosinteticos	2199001	895300	1,38	2,46
3.- Fibras	188759	127000	1,93	1,82
4.- Servicios	1	1	124622	50000
DT.- El comportamiento irregular de la línea durante meses anteriores nos situó 20% por debajo del presupuesto del presente año pero con un 3% de aumento en el precio promedio lo cual ayuda a tener un cumplimiento general superior al 80% en la línea lo cual aporta de manera positiva al resultado general y mantiene el posicionamiento logrado por la empresa en el mercado local. Geos.- a diferencia de la línea de DT la línea de geos representa la mayor fortaleza del presente año superando ampliamente las expectativas completando hasta fines de año 2,45 veces lo presupuestado y un resultado 38% por encima de nuestro presupuesto consolidando nuestra empresa como el segundo proveedor del mercado local por encima de otras empresas locales con mayor tiempo en el mercado. Fibras.- Dentro de la tendencia ascendente observada en el mercado local hemos cerrado el presente año con un resultado superior en porcentaje de 48% mayor al presupuestado con un resultado consolidado superior al 50% dejando un balance positivo de la línea y una expectativa de crecimiento para la línea en los próximos años muy alentadora. Servicios.- Siendo una línea nueva para nuestra empresa el aporte general al resultado es muy positivo sin embargo por tratarse de un apoyo para la línea comercial su verdadero aporte al resultado no es tan considerable ya que los costos muchas veces son elevados.				

3 – Perspectivas para el mes siguiente:

Para el mes de enero seguimos participando en la provisión de varios proyectos cuyo inicio fue muy irregular en el mes de diciembre los cuales tomarán mayor fuerza en el inicio de año, por ejemplo, continuamos con la provisión de fibra para la construcción del piso industrial en la ciudad de Guayaquil aproximadamente 60 ton, 10 Ton adicionales de fibra de túnel para el Multipropósito Chone, provisión de 13000 m2 de Macmat R para la vía de acceso al nuevo aeropuerto de Quito, varios proyectos menores para Senagua en Manabí.

4 – Situación de los mercados (competencia, perspectivas para el año, observaciones políticas y económicas, etc.)

El mercado de DT se mantiene estable sin nuevos competidores, ventajosamente el presente año salieron del mercado representantes del productos chinos los cuales basaron su estrategia en precios pero con calidad muy deficiente, la competencia local de Ideal Alambrec, baso su estrategia en algunos pasajes del año en la reducción de precios en proyectos grandes pero manteniendo los precios medios para el resto del mercado, siendo este un mercado consolidado grande se pudo participar de una buena parte de él sin mayor sacrificio.

Para la línea de geos el mercado local creció como en años anteriores al igual que nuestra empresa, se pudo observar un retroceso del mayor proveedor local (Pivaltec) quien ha cedido mucho mercado por su poca presencia técnica-comercial lo cual ha sido beneficioso para Maccaferri ya que se ha consolidado como el segundo proveedor local con una tendencia positiva para los años entrantes. Por otra parte se observó un retroceso en el precio medio principalmente por la competencia de Pivaltec quien ha intentado sostener su cuota de mercado exclusivamente por precio sin que esto haya resultado.

El mercado de fibras como hemos comentado anteriormente aún depende mucho de proyectos puntuales pero se ha observado un crecimiento sostenido durante los últimos años lo cual permite observar de manera optimista la línea.

Finalmente la línea de servicios cumplió durante el presente año la misión de apoyar a la consolidación de la línea comercial con buenos resultados, pese a esto se observó que los costos de proveer servicios son altos principalmente por el tema laboral, por esta razón estamos estudiando separar dicha línea de la división comercial mediante la creación de una empresa nueva dedicada exclusivamente a la construcción evitando así que la línea comercial subsidie los costos fijos de esta actividad, estamos preparando una propuesta clara para ser presentada a la directoria de la empresa.

El año entrante presente grandes retos para el mercado ecuatoriano, por una parte continua la construcción de grandes proyectos de infraestructura por lo cual no se vislumbra una contracción del mercado, existe posibilidad de encontrar problemas de caja durante el año pero todo dependerá del precio internacional del petróleo, de las nuevas concesiones mineras y de las nuevas inversiones en hidrocarburos.

El año inicia con la campaña política para la elección a finales de febrero de autoridades seccionales como son alcaldes y prefectos, el gobierno central está apoyando intensamente a sus candidatos para consolidar la política central como una política nacional extensiva a todas las provincias del país, existe gran posibilidad de que esta tendencia se consolide a nivel regional quedando exclusivamente Guayaquil como la única ciudad que abandera la oposición al modelo del gobierno central.

5 – Stock:

PRODUCTO	CANTIDADES
1.- Dt y Alambres	193744
2.- Geos	314448
3.- Fibras	0
El stock rota conforme la demanda del mercado local y responde a las necesidades del mismo. Se optó por realizar una disminución sistemática del stock para finales de año con el fin de no afectar los índices financieros de la empresa.	

6 – Situación financiera:

Cobros (ingresos)

DEUDOR	VALOR USD	VENCIMIENTO
Cobranza	266.951,63	Varios
Préstamos		
TOTAL	266.951,63	
Diciembre por tratarse de un mes atípico por la época de festividades, se evidencio una disminución en los pagos de parte de nuestros clientes, razón lo la cual algunos pagos previstos para este este mes quedaron pendientes para el mes siguiente.		

Pagos (egresos)

ACREEDOR	VALOR USD	VENCIMIENTO
Proveedores Locales	79.233,87	Varios
Proveedores Exterior (No Intercompany)		Varios
Proveedores Intercompany	94.756,80	Varios
Pago Prestamos (Total)	266.639,17	Marzo 2014
Sueldos/ Cargas Sociales / Impuestos *	17.655,62	Varios
Nacionalizaciones	27.002,45	Varios
Taxation	3.017,46	Varios
Felsinea – Not Maturity		Varios
Felsinea – Maturity		Varios
Inversiones		Varios
Varios	704,52	Varios
TOTAL	489.009.89	
Como todos los meses es costumbre se realizó pagos a proveedores locales, a todos quienes tenían vencimientos dentro de este mes, quedando pendientes los pagos con fecha de Enero. Se realizó también una transferencia a Maccaferri de Perú por un valor de 94 K. Se canceló de forma anticipada la totalidad del préstamo que mantenía MEC con el Banco Pichincha, por un valor de 250 K, más los respectivos intereses generados a la fecha. Se hizo un análisis del flujo de caja y se determinó que era posible cancelar en esta fecha por la disponibilidad de efectivo que se contaba, sin embargo por las obligaciones contraídas con las filiales y obligaciones que se deben cumplir como Empresa local, para el mes de Febrero será necesario acudir nuevamente a este préstamo para no desequilibrar el flujo de caja. El 30 de Diciembre se realizó las acreditaciones por concepto de nómina a los empleados de MEC. Es importante señalar también que de acuerdo a la Ley ecuatoriana se debe pagar a los empleados el valor equivalente a un sueldo mensual por concepto de la Décimo tercera remuneración, obligación que fue cubierta en su debido tiempo.		

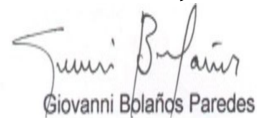
7 – Resultados

DESCRIPCION	US DOLARES	PORCENTAJE
Ventas totales:	5.045.653,96	100%
Margen Bruto:	1.052.622,00	20,86%
Ebit:	616.514,00	12,21%
Utilidad Neta:	461.240,00	9,14%

8.- Recomendaciones

- Considerando los nuevos cambios en la política comercial del gobierno ecuatoriano es importante agilizar el proceso de implementación de la planta de terminados para gavión caja, las nuevas barreras técnicas implementadas complicarán cada vez más el proceso de importación de manufacturas, razón por la cual debemos orientarnos a la producción local.
- Dentro de esta línea la administración estima importante implementar localmente la producción de geomallas biaxiales, con el fin de tomar una porción mayor de mercado que en el presente año fue acaparado por productores chinos.
- Para la línea de fibras es importante mantener la tendencia actual generando proyectos, se ha podido observar que el mercado de a poco se está consolidado y existe un gran potencial.
- Finalmente consolidaremos el equipo técnico y administrativo de la filial para seguir el ritmo de crecimiento de los últimos años y así responder a la creciente demanda en el mercado local.

Atentamente,



Giovanni Bolaños Paredes

Apoderado Especial