

Quito, 30 de marzo 2020

## **INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE EL ALTO COTOPAXI ELALCO CIA. LTDA.**

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a lo establecido en el estatuto de ELALCO CIA. LTDA., se presenta el informe de la Gerencia General correspondiente al año 2019, en el que se enunciarán los aspectos más relevantes del mencionado ejercicio fiscal.

### **I. Entorno económico:**

En el año 2019, pese al paro nacional realizado en octubre que arrojó pérdidas aproximadas de ocho cientos millones de dólares, la economía ecuatoriana experimentó un leve crecimiento de 0,1%, en comparación al año 2018. Este leve crecimiento responde al aumento del gasto de consumo final de los hogares y al buen desempeño de las exportaciones.

El Producto Interno Bruto (PIB) alcanzó USD 107.436 millones según información del Banco Central, publicada el 31 de marzo del 2020. Este crecimiento responde principalmente al aumento de 1.5% en el gasto de consumo final de los hogares y al incremento de las exportaciones en 5,2%. El consumo de los hogares presentó este marginal crecimiento debido, principalmente, a un incremento del 11.6% de crédito concedido a empresas y hogares, al aumento de remesas 6,7% y al crecimiento del salario real en un 2.1%. El buen rendimiento de las exportaciones, según datos del Banco Central corresponde al desempeño positivo de las ventas externas anuales de petróleo crudo, camarón y pescado elaborado y otros productos acuáticos.

El sector de la construcción, influyente en nuestro giro de negocio, es el sector que más decreció en el Ecuador en el año 2019, según el análisis sectorial del Banco Central el retroceso fue del 4,9%, sumado a que el crédito inmobiliario bajó 28.5%.

Dentro de este complejo entorno económico y comercial, los principales aspectos del año 2019 fueron los siguientes:

## **II. Resultados empresariales:**

En el año 2019 se registran ventas por \$1.355.613,35, es importante mencionar que de éstas ventas \$830.328,00 pertenecen al encargo de compra de un lote correspondiente a la Zona Industrial Tambillo donde ELALCO ejerce como Prominente Ejecutor de las obras, \$331.279,94 pertenecen a ventas de aserradero, \$24.593,72 pertenecen a ventas de madera técnica WPC y \$16,280,00 a ventas de alfalfa.

Como se puede observar en el cuadro inferior (ERI), el incremento de los ingresos operacionales comparado al año 2018 es 465% superior, sin embargo, vale la pena citar que el ingreso operacional sin considerar la venta del lote de la Zona Industrial correspondiente al año 2019 refleja un incremento de 180% en comparación al año 2018.

Las ventas correspondientes a aserradero en relación al año 2018 reflejaron un incremento de 203%.

Las ventas correspondientes a chips en relación al año 2018, reflejaron un incremento de 129%.

Las ventas correspondientes a alfalfa en relación al año 2018, reflejaron un incremento de 219%.

Las ventas correspondientes a madera técnica WPC en relación al año 2018, reflejaron un incremento de 807%

El margen bruto de contribución en relación al año 2018 presentó un incremento de 1919%, aplicando el mismo análisis contemplado para los ingresos operacionales, si no se considera la venta del lote de la Zona Industrial, el margen bruto de contribución en relación al 2018 muestra un incremento de 305%.

El costo de ventas del año 2019 disminuye en 55% comparado al 2018, manteniendo el mismo análisis, si no contemplamos la venta del lote de la Zona Industrial, el costo de ventas del 2019 es 13% inferior al costo de ventas del 2018.

	Año	
	2018	2019
<b>Ingreso Operacional</b>	\$ 291.803,33	\$ 1.355.225,63
Aserradero	\$ 163.022,71	\$ 331.279,94
Chips	\$ 118.297,18	\$ 152.744,69
Alfalfa	\$ 7.437,36	\$ 16.280,00
WPC	\$ 3.046,08	\$ 24.593,00
Ingresos Diferidos Por Ventas	\$ -	\$ 830.328,00
<b>Costo de Ventas</b>	\$ 241.034,94	\$ 368.020,64
<b>Utilidad Operacional</b>	\$ 51.458,39	\$ 987.592,71
<b>Gastos</b>		
Beneficios a los Empleados	\$ 193.846,27	\$ 218.178,09
Gastos Administrativos	\$ 144.711,88	\$ 188.330,23
<b>Total Gastos</b>	\$ 338.558,15	\$ 406.508,32
<b>Utilidad Operativa</b>	\$ -287.099,76	\$ 581.084,39
<b>Otros Ingresos ( Gastos ) No Operacionales</b>		
Otros Ingresos	\$ 1.956,78	\$ 3.279,81
Otros Egresos	\$ -6.100,97	\$ -515.240,67
<b>Total</b>	\$ -4.144,19	\$ -511.960,86
<b>Resultado Integral Total</b>	\$ -291.243,95	\$ 69.123,53

El resultado integral del ejercicio 2019 arroja utilidades de US\$ 69.123,53, es importante indicar que el rubro Otros Egresos corresponde a los gastos de intereses diferidos relacionados a los créditos correspondientes a la Corporación Financiera Nacional, los cuales fueron diferidos debido al paro nacional ocurrido en octubre del 2019 y que las consecuencias económicas son de dominio público.

### III. Madera Técnica WPC

productos finales, nuevos aditivos, nuevos equipos de procesamiento así como técnicas de laboratorio para predecir el desempeño final de los perfiles, en nuestro caso disponemos de un compuesto bastante particular ya que al contrario de todos los WPC desarrollados está fabricado con material 100% virgen y además con PVC, lo cual le confiere unas propiedades físicas inmejorables ante sus competidores fabricados con Polietilenos recuperados, bajo este escenario siendo pioneros en Ecuador con esta aplicación hemos desarrollado una mezcla con un excelente balance de propiedades físicas que nos hace competitivos ante cualquier otra aplicación.

A inicio del año 2019, se plantearon en WPC los siguientes Objetivos:

- 1.- Capacitación del Personal en las áreas de Biomasa Mezcla y extrusión de WPC.
- 2- Optimización de Mezclas PVC / madera, así como desarrollo de proveedores locales y foráneos.
- 3.- Optimización de ciclo de producción, y costos estándar actuales.
- 4.- Mejoras de la resistencia al Fading “decoloración” de nuestros productos.
- 5.- Potencializar la gestión comercial, a nivel local e internacional.

#### **Capacitación del personal.**

Se ha logrado formar un equipo de trabajo multifuncional donde los operadores son capaces de manejar tanto el equipo de Biomasa, producción de chip y polvo de madera, el equipo de mezclado y el equipo de extrusión sin mayores problemas siempre bajo supervisión y control para garantizar los niveles de producción requeridos, sin embargo, en estos procesos la capacitación es constante y continua, ya que existen variables que deben manejarse de la manera correcta.

#### **Optimización de Mezclas de PVC y Desarrollo de Proveedores**

En principio nuestro objetivo fue procesar mezclas PVC/polvo de madera en cantidades iguales, cien partes por cien de madera por cien partes de PVC (esta es la norma para mezclas usada internacionalmente), esto se logró de manera satisfactoria después de algunas pruebas industriales, en paralelo se desarrollaron proveedores de pigmentos o masterbatch líquidos, en este caso la empresa Colorfit , Argentina, proveedores de masterbatch sólidos como VIBA Masterbatch de Italia y localmente con la empresa PF-Group, con respecto a los aditivos y PVC se desarrollaron los proveedores Comerquim, Quimandi, Intelsa y Gamaquimica, todos locales.

En este momento podemos producir el espectro de mezclas desde 60/40 (pvc / madera) hasta 100/100( pvc /madera) sin mayores problemas en producción, ya que se desarrolló un sistema primario de control y seguimiento mediante formatos de control de procesos donde se documentan

las condiciones de operación de cada puesta en marcha y así lograr la estandarización del proceso de extrusión, optimizando nuestros tiempos de producción.

### **Optimización del Ciclo de Producción.**

El ciclo de producción máximo, nominal, de nuestra extrusora es de 400 kilogramos/hora, a través de pruebas industriales y ajuste de condiciones de operación estamos en capacidad de producir con

nuestro perfil actual 325 Kgs/hora (81.25% del nominal), con algunas inversiones pequeñas como mejorar el sistema de enfriamiento podríamos llegar a un valor más alto de rendimiento, por otro lado estos rendimientos también dependen de la geometría del perfil, dimensiones, y configuración. Con un turno de producción, y el perfil actual, condiciones de trabajo actuales, nuestro costo de producción, (costo estándar o esperado) es de 33,94 \$/m<sup>2</sup>, distribuido de la siguiente manera:

<b>Concepto</b>	<b>\$ / m<sup>2</sup></b>	<b>% Contribución</b>
<b>Mano de Obra</b>	\$ 1,68	4,95%
<b>Materia Prima Y Servicios</b>	\$ 14,60	43,02%
<b>Gastos Administrativos</b>	\$ 4,31	12,71%
<b>Gastos Financieros</b>	\$ 11,71	34,49%
<b>Depreciación</b>	\$ 1,37	4,02%
<b>Mantenimiento</b>	\$ 0,27	0,81%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 33,94</b>	<b>100,00%</b>

### **Mejoras de Resistencia al "Fading"**

Si bien el WPVC tiene muchas ventajas, presenta un problema que es el denominado "fading" o pérdida de color en el tiempo, este comportamiento se debe a la lignina presente en la madera la cual actúa como un "imán" con las partículas de agua causando decoloración del perfil y por ende del color. En este punto se hicieron pruebas con formulaciones de color del proveedor Colorfit que aunque mejoraron el desempeño no fueron de nuestra satisfacción, así que contactamos a la Empresa VIBA Masterbatch de Italia, especializada en aditivos y pigmentos para WPC; con los cuales realizamos algunas pruebas siendo los resultados satisfactorios, ya que el efecto del fading se mantiene, en este punto debemos destacar que el objetivo a lograr es disminuir la decoloración, ya que no se puede eliminar totalmente, ya que como se acoto es una propiedad del producto final, sin embargo existen varias maneras de disminuir este efecto:

1.- Mediante aplicación de -aditivos, el proveedor VIBA dispone de un sistema de protección a la oxidación que nos ayudará a disminuir este efecto, así mismo disponen de un aditivo que repele el agua durante el procesamiento y uso del perfil, en este momento solo esperamos concretar las compras respectivas de los masterbatch, pigmentos y estos aditivos especiales.

2- A través de la agregación de una impregnación de un componente líquido suministrado por la empresa Chimivier de Italia, este producto se probó en planta con resultados satisfactorios.

Es importante destacar que constantemente hemos desarrollado pruebas empíricas en nuestro laboratorio basados en las NORMAS ASTM, con el objetivo de fortalecer los beneficios de nuestro producto y al mismo tiempo descartar productos y mezclas para llegar a nuestro objetivo de tener un producto de primera calidad a nivel mundial.

### **Aspectos Comerciales**

Es importante mencionar que durante el año 2019 se enfatizó en la promoción y posicionamiento de nuestro producto Baumtec, tanto a nivel local como internacional, dando como resultado el formalizar contratos de representación con un distribuidor para el sur de la Florida el cual a demostrado mucho interés y confianza en nuestro producto debido a las especificaciones técnicas ofrecidas, al costo y la diversidad de perfiles que podemos elaborar.

En cuanto a nuestro asociado para la costa ecuatoriana, de igual forma nuestro producto tiene ventajas comerciales con los productos importados, se ha presentado nuestro perfil deck a varios potenciales clientes y a la fecha hemos entregado seis cotizaciones a potenciales e importantes clientes sumando un volumen de aproximadamente 1500 m<sup>2</sup> de material.

A la fecha el interés de estos clientes se mantiene, recibiendo retroalimentación positiva del material.

### **Objetivos Periodo 2020 WPC.**

1.- Elevar la productividad de la línea hasta 350 kgs/hora en condiciones estables, eso permitiría una disminución de costos del 9%.

2.- Realizar las pruebas industriales con los aditivos VIBA, los antioxidantes y protectores, costear los rendimientos, este desarrollo es especialmente apropiado para productos de exportación.

3.- Someter las pruebas del punto 2 a los ensayos de laboratorio requeridos.

4.- Desarrollar nuevos perfiles para complementar el uso de nuestra madera técnica, considerando los usos actuales de perfiles en la construcción actual y de los contactos comerciales realizados en el periodo 2019, para mercado local e internacional, es importante recalcar que tenemos firmado

un contrato para la elaboración de un perfil para tablilla con una empresa local calificada, la cual, evaluando su calidad nos dará la pauta para la elaboración de los siguientes perfiles beneficiando a la empresa en costos de adquisición y tiempo de entrega.

#### **IV. Créditos Financieros:**

En el mes de noviembre del 2019, debido al paro nacional, la Corporación Financiera Nacional aprobó el diferimiento parcial con periodo de gracia de noventa días de las cuotas vencidas y por vencer en un rango de tres meses previo y posterior a octubre, prorrateando estos valores para el año 2020. Esta medida significó para la empresa no egresar las cuotas de los dos créditos previstos para julio y octubre del 2019.

#### **V. Expectativas 2020:**

En enero de 2020, el Banco Central estimó que este año la economía del país tendría un crecimiento de 0,7%, lo que significaba que el PIB sería de US\$ 109.667 millones. Pero, las proyecciones no consideraban una pandemia, como la del Covid-19. Analistas y entidades económicas nacionales y mundiales estiman que Ecuador será la economía Latinoamericana más golpeada por la pandemia, se estima que el PIB ecuatoriano tendrá una caída de entre 9 y 12%.

Las proyecciones económicas nacionales y mundiales no son alentadoras para el año 2020, a la fecha no existe un panorama claro concerniente a reacción del mercado, sin embargo, vemos que es imperativo el volver de manera pronta a una reactivación de mercados con la finalidad de dinamizar la economía nacional y mundial.

En el caso puntual de ELALCO, comercialmente nos hemos visto afectados como prácticamente la mayoría de los actores de la economía, sin embargo, vale la pena mencionar que la diversificación de productos de nuestro giro de negocio, el no contar con productos perecibles, tener nuestra propia materia prima para proceso sin depender de terceros, nos han permitido adaptarnos a la coyuntura actual.

En el aspecto financiero, salimos fortalecidos, logramos refinanciar los créditos con Banco del Austro y Corporación Financiera Nacional lo cual nos permite disminuir la carga financiera en la operación, brindándonos un respiro para fortalecer los procesos en las líneas productivas y comerciales, considerando que el detalle que se registra en este informe puntualmente sobre la línea de madera técnica WPC se ve reflejado en todas las líneas, junto a un grupo de trabajo que durante el 2019 y 2020 han demostrado estar a la altura de las circunstancias, lo que nos permitirá fortalecernos como empresa para lo que resta del año 2020 y los años venideros.

**VI. Agradecimiento:**

Me permito dejar constancia expresa de mi agradecimiento a la Presidencia y al Directorio por el decidido apoyo recibido en las gestiones realizadas, por la transparencia, que facilita el alcance de objetivos, por su compromiso para seguir consolidando los cambios y desafíos que se plantean para la Empresa en este año 2020.

Atentamente



Alfonso Arroyo V

Gerente General ELALCO Cía. Ltda.