

Informe de la Administración Período 2018: Enero – Diciembre 2018

1. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS

Los objetivos planteados para el período 2018 se enfocaron a alcanzar el nivel de ventas presupuestado y a la diversificación de los negocios de la compañía.

Presupuesto de Ventas		Objetivo		Real	
Ventas		\$5.303.773 (Presupuesto)		\$4.458.847,52	
Rentabilidad antes de impuestos y Participación		10%		-8,36%	
Diversificación (1-Vías línea eléctrica/Vías Total)		30%		32,88%	

El presupuesto de ventas del año 2018 fue de \$ 5.303.773. Las ventas del período decrecen en \$844.925,48 (15,93%) a la estimación realizada. No obstante, se observa a la contracción significativa de las ventas en la línea eléctrica, como un elemento determinante en este resultado.

En el año 2018 se mantiene la reducción de los montos de compra pública. En la línea de Cajas de Protección, las empresas de distribución eléctrica redujeron la compra de estos bienes en el 42%. No obstante, la compañía alcanza una participación de mercado mayoritaria (73%) lo que atenua el impacto en las ventas en esta línea (reducción del 35%).

COMPRAS DE CAJAS DE PROTECCIÓN ELÉCTRICA (1)		2017		2018		VAR		%	
\$ 3.378.096		\$ 1.946.354		\$ (1.431.742)				-42%	
VENTAS ECUAMATRIZ (1)		\$ 2.209.821		\$ 1.426.256		\$ (783.565)			
PARTICIPACIÓN DE MERCADO		65%		73%		8%			

(1) A través de Procesos de Compra Pública

2. DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Se han acordado las disposiciones correspondientes que han estado dirigidas a la gestión de financiamiento y adquisición de la maquinaria necesaria para la nueva línea de inyección de Aluminio.

La maquinaria fue adquirida e instalada en el segundo semestre del año 2017 y actualmente se desarrollan las pruebas de los moldes adquiridos para los primeros productos a fabricar por esta línea: las carcacas de Lámparas de Alumbrado Público.

Desarrollo del Sistema de Gestión de Calidad

El desarrollo del Sistema de Gestión de Calidad está enfocado hacia el cierre de brechas en el cumplimiento de procesos y procedimientos así como la determinación, gestión y cierre de acciones correctivas. El indicador de implementación del SGC llega al 61% a Diciembre 2018 y se proyecta al 80% al primer trimestre del 2019. En esta condición iniciará la etapa de auditorías externas de acuerdo al plan de desarrollo del SGC y plan de certificación ISO 9001.

La implementación tiene distintos niveles de avance en cada proceso de la organización:

PROCESO	PORCENTAJE DE AVANCE	PENDIENTES
Logística	67%	Actualización de procedimientos y documentación, Cambio de Jefe de Área y cierre de acciones.
SGC	70%	Falta de difusión de política de calidad, Misión, Visión, Metas de comunicación y completa las acciones para abordar riesgos
CTA	64%	Pendientes instructivos de trabajo del área, el documento de planificación, actualización de documentos y registros.
Producción	38%	Difusión de procedimiento de producción PNC, control de PP, Seguimiento a documentos y registros, formalizar la planificación del área, cierre de acciones
Diseño	49%	Cumplir actualización de planos y documentación del área, cumplir las etapas de diseño en un proyecto nuevo, nuevos de producto, cierre de acciones
Ingeniería de procesos	48%	Cumplir las etapas del diseño de un proyecto nuevo (nuestra patrón y plan piloto), manuales de producto, cierre de acciones
Gestión Estratégica	46%	Difusión de política de calidad, Misión, Visión, planificación estratégica, formalización de indicadores y metas.
TI	29%	Acciones en curso, culminar trabajos sobre manejo de sistema libro, cumplimiento de mantenimientos preventivos y respaldos.
TIHH	50%	Difusión formal de descriptivo de funciones y cargos del área comercial, Aprobación del plan de capacitación y seguimiento a la evaluación de desempeño.
Gestión presupuestaria	46%	Formalizar el presupuesto, y entregar a las áreas para su seguimiento.
Compras	87%	Finalizar el proyecto de Max y Min de inventarios. Y generar acciones con proveedores condicionados
Mantenimiento	83%	Acciones para abordar riesgos
Control de calidad	81%	Cierre de acciones
Gestión Comercial	23%	Actualización de procedimientos, formalización de cargos, y cumplimiento de procedimientos

En el año 2019 se ha dirigido el soporte hacia los procesos con menor nivel de avances:

1. Proceso Comercial. - La rotación en la Gerencia Comercial ha determinado el avance limitado de este proceso. Se ha dispuesto la contratación del Jefe Comercial y se ha designado un Coordinador Documental para soportar la ejecución de las actividades pendientes.
2. Proceso de Producción. - La incorporación de una nueva Jefatura de Planta provocó cambios significativos en el Sistema de Gestión de la planta. Estos cambios se están incluyendo en el Sistema de Gestión de Calidad.

3. Tecnología de la Información TI.- El cambio en la coordinación, así como el tiempo invertido en la capacitación del nuevo coordinador del área impactó en el avance de este proceso.

Plan de desarrollo del Talento Humano.

El enfoque de la evaluación por resultados, se concluyó con las áreas de TTHH, Matrícula y Administrativo-Financiero. Recalcando que fue una evaluación de 90 grados.

En el año 2018, la evaluación se planteó en dos ejes:

1. Medición de competencias y conocimientos.- El nivel de competencia y conocimiento fue medido con un alcance de 180° y alcanzó el 80% en toda la organización

2. Cumplimiento de objetivos.- Departamentales.- El cumplimiento de indicadores y objetivos fue del 40%. El resultado global en estos términos a nivel organización es del 60%.

Hacia el segundo semestre del 2018 se experimentaron cambios significativos en el Equipo de la compañía, se cuenta con una nueva Jefatura de Planta así como la nueva Coordinación de Mantenimiento.

Las estrategias de desarrollo de personal a nivel de planta se han enfocado en desarrollar instructivos de trabajo en las áreas de producción así como facilitar la obtención de la certificación al personal de soldadura.

Se ha realizado también capacitación en riesgos de trabajo y riesgos psicosociales a fin de mantener bajos los niveles de accidentes e incidentes en planta y dar cumplimiento a la normativa vigente en temas de Seguridad y riesgos de Trabajo.

El cumplimiento de los objetivos de Desarrollo de Políticas se lo ha considerado estratégico para alcanzar los niveles de productividad en el área de producción propuestos para la compañía. Los objetivos en planta para el 2019 en este ámbito se han definido en 2 etapas y son:

1. Primera etapa, hasta el primer semestre 2019; el 80% de los operadores maneja dos instrucciones de trabajo, es decir son capaces de ejecutar cabalmente 2 operaciones de planta.

2. Segunda etapa, hasta el segundo semestre 2019; el 80% de los operadores maneja tres instrucciones de trabajo.

En el año 2019, se realizará también la evaluación de clima laboral.

3. HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS EN EL PERIODO

En este período, cabe recalcar, como un hecho relevante, la aplicación de la disposición del SRI, en cuanto a la provisión de Jubilación y Desahucio, en el literal f del numeral 1 del artículo 28 del reglamento para la aplicación de la Ley de régimen tributario interno, en cuyo enunciado dice:

Antes de la reforma:

f) Las provisiones que se efectúan para atender el pago de desahucio y de pensiones jubilares patronales, de conformidad con el estudio actuarial pertinente, elaborado por sociedades o profesionales debidamente registrados en la Superintendencia de Compañías o Bancos, según corresponda, debiendo, para el caso de la provisiones por pensiones jubilares patronales, referirse a los trabajadores que hayan cumplido por lo menos 10 años de trabajo en la misma empresa. En el cálculo de las provisiones anuales, ineludiblemente se considerarán los elementos legales y técnicos pertinentes incluyendo la forma utilizada y los valores correspondientes. Las sociedades o profesionales que hayan efectuado el cálculo actuarial, deberán remitir al servicio de rentas internas en la forma y plazos que éste lo requiera; estas provisiones serán realizadas de acuerdo a lo dispuesto en la legislación vigente para tal efecto.

Reformado con el Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica para la Reactivación de la Economía, Fortalecimiento de la Dollarización y Modernización de la Gestión Financiera, publicado en el suplemento del Registro Oficial 312 del 24 de agosto del 2018.

Después de la reforma:

f) La totalidad de los pagos efectuados por concepto de desahucio y de pensiones jubilares patronales, conforme lo dispuesto en el Código del Trabajo. A efectos de realizar los pagos por concepto de desahucio y jubilación patronal, obligatoriamente se deberán afectar a las provisiones ya constituidas en años anteriores; en el caso de provisiones realizadas en años anteriores que hayan sido consideradas deducibles o no, y que no fueren utilizadas, deberán reversarse contra ingresos gravados o no sujetos de impuestos a la renta en la misma proporción que hubieren sido deducibles o no.

Ante esta disposición, se realizó una disminución del monto reportado en la cuenta JUBILACION PATRONAL, por un valor de \$ 500.144,84 (quinientos mil ciento cuarenta y cuatro, 84/100 dólares). Contra las cuentas de ingresos denominada INGRESOS POR REVERSION JUB. PATRONAL EXCENTA por \$ 250.088,51 (doscientos cincuenta mil ochenta y ocho, 51/100 dólares) y en la cuenta INGRESOS POR REVERSION JUB. PATRONAL GRAVADA por \$ 250.056,38 (Doscientos cincuenta mil cincuenta y seis, 38/100 dólares).

Esta medida, además permitió cerrar con un resultado positivo, como para el análisis de los indicadores de parte de las entidades del sector financiero.

NUEVOS COMPETIDORES EN LA LINEA DE CONTENEDORES.

Ecuamaritz fue proveedor único en la categoría de Contenedores para desechos 1300 Lt. hasta Agosto 2018, a partir de entonces ingresó un nuevo oferente: la empresa Induce.

Hacia Diciembre 2018 se han generado 3 procesos de compra (suman 66 contenedores) en los que la empresa ha competido con este nuevo proveedor. Al ser procesos relativamente menores, la empresa ha tenido una estrategia de sondeo de precios, y se ha estimado el valor mínimo al que el competidor oferta.

En Febrero 2019 se ha dado el primer proceso de "gran compra" por 210 unidades para el cliente EPAGAL y Ecuamaritz ha ganado el mismo. No obstante la amenaza está latente y la compañía se ha trazado un objetivo agresivo de reducción de costos en todos los productos.

REDUCCION DEL PRESUPUESTO GENERAL DE COMPRAS DEL ESTADO

En el año 2018 se mantiene la reducción de los montos de compra pública. En la línea de Cajas de Protección, las empresas de distribución eléctrica redujeron la compra de estos bienes en el 41%.

4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

BALANCE GENERAL

GRUPOS DE BALANCE	2017		2018		2018-2017	
	MONTO	PORC	MONTO	PORC		VARIACIONES
ACTIVO CORRIENTE	2.714.510,00	43%	1.802.638	33%	-911.872	-51%
ACTIVO NO CORRIENTE	3.631.448,00	57%	3.674.292	67%	42.844	1%
TOTAL ACTIVOS	6.345.958,00	100%	5.476.931	100%	-869.027	-16%
PASIVO CORRIENTE	1.740.281,00	27%	1.283.174	23%	-457.107	-36%
PASIVO NO CORRIENTE	1.834.566,00	29%	1.430.826	26%	-403.740	-28%
TOTAL PASIVO	3.574.847,00	56%	2.714.000	50%	-860.847	-32%
RESULTADOS ACUMULADOS	896.708,00	11%	896.708	13%	-0	0%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	18.882,00	0%	10.168	0%	-8.714	-86%
RESULTADOS NETOS	715.590,00	11%	706.876	13%	-8.714	-1%
PATRIMONIO	2.771.111,00	44%	2.762.931	50%	-8.180	0%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	6.345.958,00	100%	5.476.931	100%	-869.027	-16%

Se identifica un decremento en las cifras de la compañía, frente al año 2017, producto de la disminución en las ventas, reflejo de la contracción económica que hay en el país. Este efecto es directo en vista de que nuestro presupuesto de ventas, se apalancó en las compras del sector público en un 90%.

En cuanto al comportamiento de los Activos Fijos, vemos un incremento en la cuenta de maquinaria en curso de activación, en la misma el mayor monto corresponde a la maquinaria de inyección de aluminio que durante el año 2018, estuvo en proceso de instalación y pruebas de funcionamiento, para lo cual se contó con la presencia del personal enviado por el proveedor, para la etapa de codificación y puesta en punto de la misma.

EVOLUCION DE LOS ACTIVOS FIJOS 2016-2017-2018 EN ECUAMATRIZ.

CUENTAS	2.016	2.017	2.018
TERRENOS	100.000	100.000	100.000
CONSTRUC.Y MAQ.EN CURSO	78.598	728.327	1.030.280
EDIFICIOS	1.334.759	1.334.759	1.334.759
INSTALACIONES	-	52.812	52.812
MUEBLES Y ENSERES	74.951	141.433	142.588
MAQUINARIA Y EQUIPO	1.996.124	2.206.910	2.262.427
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	93.602	244.575	245.733
VEHICULOS Y EQUIPOS DE TRANSPORTE	208.508	214.109	214.109
DEPRECIACION	(1.124.656)	(1.401.479)	(1.718.416)
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	-	10.000	10.000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2.761.886	3.631.446	3.674.292

El pasivo ha tenido la misma tendencia de crecimiento en las cuentas del Pasivo, dados los financiamientos para los proyectos en curso.

ESTADO DE RESULTADOS

En cuanto a los resultados obtenidos en el año 2018, se presenta a continuación un cuadro comparativo, entre los resultados del año 2017 frente a los resultados obtenidos en el año 2018.

ESTADO DE RESULTADOS

No.	CTAS	2017	2018
1	VENTAS	4,658,253	4,458,848
2	COSTO DE VENTAS	3,486,216	3,606,506
3	UTILIDAD EN VENTAS	1,172,038	852,342
4,1	GASTOS DE ADMINISTRACION	797,491	700,065
4,2	GASTOS DE VENTA	296,522	380,349
4,3	GASTOS FINANCIEROS	120,374	144,707
4	TOTAL GASTOS	1,214,387	1,225,121
5	UTILIDAD OPERACIONAL	(42,349)	(372,779)
6	OTROS INGRESOS	163,513	514,987
7	OTROS EGRESOS	54,289	64,116
8	UTILIDAD DEL EJERCICIO	66,875	78,091

La utilidad del ejercicio 2018, presenta un valor marginal \$78,091, efecto de la aplicación de la reversión de la Provisión de Jubilación. Se aprecia el bajo nivel de ventas alcanzado

El costo de ventas del 74,45% en el 2017, alcanza 80,88% en el 2018.

El incremento que se aprecia, es efecto de los Re-procesos de Rumihochi que se terminarán de ejecutar en febrero del año 2019, más la absorción de los costos fijos de fabricación, que incrementan su participación respecto a un menor nivel de ventas.

5. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONOMICO

Es importante recalcar a la Junta de socios, que el resultado obtenido es producto de la regularización de los montos acumulados en las cuentas de Provisión Jubilación Patronal. Este registro, permite cubrir la pérdida en la operación de la compañía, dando como consecuencia una utilidad de 78,091,00. (Setenta y ocho mil noventa y uno, 00/100 dólares)

Dado el reducido nivel de utilidades alcanzadas en el periodo y dado que las inversiones para nuevos proyectos de la compañía han sido realizadas, se propone la repartición correspondiente a los accionistas hacia el último trimestre del año 2019, previa la verificación de la disponibilidad requerida.

6. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL SOBRE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO

COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS IMPORTADOS

Dada la estrategia nacional de apertura hacia Tratados Comerciales (México, ALPA, Corea, Mercosur, Turquía) la industria nacional se ve seriamente amenazada por la incursión de competidores globales. Es indispensable afrontar esta nueva realidad a través de 2 estrategias claras:

1. Mantener y potenciar la fabricación local en las líneas de negocio centrales de la empresa: Cajas de Protección y Contenedores a fin de capturar mercados internacionales.
2. Establecer la comercialización de productos importados afines a los negocios de la empresa: Línea Eléctrica, Línea Saneamiento, Iluminación.

CERTIFICACION DE LUMINARIAS LED

Es mandatorio concluir la estrategia de Certificar las luminarias LED en desarrollo a fin de participar en los procesos de compra pública y lograr participaciones importantes en esta línea de negocio.

FORTALECIMIENTO DE NEGOCIOS B2B

Una estrategia de capital importancia es el fortalecimiento de negocios con empresas industriales importantes del país a fin de captar ventas de servicios hasta lograr una participación del 20% de las ventas totales. Esta estrategia mitigará el riesgo comercial en las líneas que dependen del estado.

DESARROLLO DE MERCADOS INTERNACIONALES.

No obstante la escasez de recursos actual, es importante destinar fondos y estrategias efectivas a capturar mercados internacionales en las líneas maduras de la compañía. Para ello es recomendable obtener certificaciones internacionales en los productos e innovarlos.

7. PRESUPUESTO GENERAL 2019.

En lo que al presupuesto se refiere, se han planteado, bajo 3 premisas:

- 7.1. Presupuesto de Ingresos, que contablemente se ven reflejados en la línea de ventas. Ser conservadores, frente a los resultados del año 2018

- 7.2. Presupuesto de producción, que contablemente se ven reflejados en la línea de costo de ventas y de inventarios. Ser agresivos en cuanto a la productividad del talento humano del área resultado de levantamiento de ciclos de producción; y la revisión de la forma de asignar los costos considerando que los tiempos de MOI en los

desarrollos de nuevos proyectos, serán amortizados una vez que se concrete la producción de esos productos.

7.3. Presupuesto de gastos, que contablemente se ven reflejados en los gastos de Operación, formados por los gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros. Ser conservador en los gastos, con tendencia a reducción de los mismos mediante la optimización del uso de los recursos de cada área de operación.

Dada la contracción económica que experimenta el país y en particular la compra pública, la estrategia comercial apunta al desarrollo de negocios con empresas privadas industriales a través de la provisión de servicios B2B con el objetivo de alcanzar un 16% de participación en la venta

total, y de esta manera equilibrar la reducción de las líneas tradicionales (Contenedores y Cajas Eléctricas).

La forma como se define las ventas por líneas comerciales es la siguiente:

2019	TOTAL	
CAJAS ELECTRICAS	\$2,752,013	57%
SERVICIOS ECM	\$ 784,643	16%
CONTENEDORES	\$ 462,530	10%
HERRAMIENTAS	\$ 435,010	9%
LUMINARIAS	\$ 258,400	5%
OTROS	\$ 100,053	2%
CAJAS AGUA	\$ 71,800	1%
TOTAL	\$4,864,449	100%

Por otra parte en la línea de costos se aspira a un mejoramiento significativo de la productividad de la planta y de este modo reducir el indicador de Costo ventas/ventas del 80% al 69%.

De igual manera se planea una reducción de gastos desde \$1'225,121 (27.48% respecto a las ventas reales 2018) hasta \$1'131,604 (23.26% respecto a las ventas presupuestadas 2019.)

Estos efectos combinados proyectan alcanzar una utilidad neta de \$318,185,00 (Trescientos dieciocho mil ciento ochenta y cinco, 00/100 dólares) correspondiente al 7% de rentabilidad.

Con estos antecedentes, el presupuesto para el ejercicio 2019, se los resume en el siguiente cuadro:

Ricardo Coronel Cobos
GERENTE GENERAL
ECUAMATRIZ CIA. LTDA

Ricardo Coronel Cobos

Atentamente,

Ambato, 25 de marzo del 2019.

En caso de requerir mayor información sobre los datos que en este informe se han presentado, los libros de la compañía están a su disposición.

Reitero mi agradecimiento por el apoyo recibido, por la oportunidad y la confianza en mi depositada para dirigir ésta, su empresa.

Es todo lo que, en honor a la verdad, pongo a su consideración, recalcando que no hay hechos relevantes que puedan alterar los resultados obtenidos.

No.	CONCEPTO	PPTO 2019	% PARTIC.
1	VENTAS	4.864,449	100%
2	COSTO DE VENTAS	3.414,660	70%
2.1	MATERIALES	1.459.335	30%
2.2	MANO DE OBRA DIRECTA	465.146	10%
2.3	MANO DE OBRA INDIRECTA	493.622	10%
2.4	CIF	996.558	20%
3	UTILIDAD BRUTA	1.449.788	30%
4	GASTOS DE OPERACIÓN	1.131.604	23%
4.1	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	688.291	14%
4.2	GASTOS DE VENTAS	313.119	6%
4.3	GASTOS FINANCIEROS	130.194	3%
5	OTROS INGRESOS	-	0%
6	UTILIDAD NETA	318.185	7%