

INFORME DE GERENCIA

**INDUSTRIAL DE ALUMINIO
INDALUM S.A.**

al 31 de Diciembre de 2012

I. Situación del Entorno

1. ACTIVIDAD ECONOMICA

El desarrollo de la actividad económica de INDALUM se lo realiza en la ciudad de Cuenca desde hace 35 años, la empresa se clasifica dentro del sector industrial metalmeccánico, está afiliada a la Cámara de la Pequeña Industria.

INDALUM ofrece sus productos a nivel nacional con un enfoque a segmentos de la población de nivel medio y bajo, los productos fabricados por la empresa son elaborados a base de aluminio y sirven para la cocción de alimentos. En la gestión comercial y de ventas en los últimos cinco años como parte del plan diseñado por la administración para el incremento de ingresos se vio la necesidad de incursionar en líneas complementarias y sustitutas, lo que ha dado como resultado un incremento de más del 15% en la participación de ventas de productos comprados y elaborados por terceros en relación con la venta de productos elaborados por la empresa, la participación de productos no elaborados por la empresa a finales del 2007 era de aproximadamente un 5%, al cierre de este período es de más del 20%, gestiones que han permitido alcanzar los objetivos esperados y trazados, el crecimiento en ventas en el período de 2007-2012 es del 65% que da un promedio de crecimiento del 13% anual, factor que dobla el índice inflacionario anual del país registrado en cada uno de estos años, el mayor incremento viene enmarcado en la diversificación de productos comercializados, donde el crecimiento es del 500% y que representan un promedio anual de variación positiva del 100%, para el desarrollo de esta gestión se ha aprovechado la coyuntura del mercado y la cartera existente de clientes, además de los resultados financieros se debe anotar que hay factores no cuantificables que se han ganado para la empresa y son el levantamiento de marca, un notable incremento del portafolio de clientes, alianzas con proveedores, aspectos que se han basado en el servicio personalizado, precios bajos y controles de calidad de los productos ofrecidos como una política de empresa.

Es necesario destacar que el cumplimiento de los objetivos y el crecimiento se deben a que la empresa el día de hoy cuenta con un equipo humano, capacitado y alineado a una misma filosofía de trabajo, comparte una misma visión y misión, las estrategias se han definido como políticas claras que permitan alcanzar las metas trazadas.

2. ANÁLISIS LOCAL

En el período 2012 la política de Gobierno enmarcada al incentivo de consumo lo nuestro, la protección a la industria nacional a través de aranceles y cupos de importación, fueron aspectos de gran apoyo para el crecimiento de la industria nacional. Los dineros inyectados por el Gobierno a través de inversiones de infraestructura de carreteras, bonos para construcciones de viviendas populares, el bono de la pobreza, el control a las tasas de interés para préstamos bancarios, el control de gastos financieros, inversiones en salud, educación han generado liquidez dentro de los hogares ecuatorianos y que en un buen porcentaje han sido empleados para el consumo. Para el sector metalmeccánico el crecimiento proyectado para el 2012 fue del 3,7% considerando una disminución con respecto al 2011 que fue del 4,3%, el crecimiento promedio esperado en los diferentes sectores se proyectó en un 4,1%, el crecimiento para INDALUM fue del 13,4% sin que se haya realizado incremento efectivo de precios en este período.

Si bien el Gobierno Nacional ha inyectado liquidez en el mercado, en el sector sur la reducción considerable de remesas de dinero del exterior, así como pérdidas de dinero cuantiosas en familias del sector del Oro por inversiones en financieras sin control han generado contracción en el consumo.

Para la industria si bien se ha percibido apoyo en términos de control, los ajustes e imposiciones que se han fijado han hecho que las empresas incrementen los gastos y desembolsos, en temas económicos las numerosas reformas tributarias, los incrementos de tasas municipales; los ajustes de salario al salario digno sin considerar básicos, ni sectoriales, ni experiencia, los controles y trámites que se requieren con documentos notariados para cada transacción demandan mayor recurso en tiempo y dinero que afecta los costos y la productividad de la empresa ecuatoriana.

Potencia

II. Síntesis de la evolución de la empresa periodo 2012

INDALUM al finalizar el periodo 2012 con un crecimiento del 13% en ventas apuntala su gestión en el servicio individualizado a sus clientes, la respuesta que ha recibido del mercado se debe a diversificación en el portafolio de clientes alcanzado principalmente en el último trimestre del año, el mercado con el cual se compete tiene por un lado, competidor con marca y por otro, competidores con precio, aspectos que han llevado a la administración a realizar conjuntamente con el área comercial estrategias de venta segmentados por zona, por cliente, por artículo a fin de impulsar de acuerdo a la necesidad inherente de cada uno de estos segmentos.

Los productos que la empresa fabrica son en aluminio laminado, se han efectuado análisis de mercado con los cuales hoy la empresa tiene identificados cuáles son los productos de mayor aceptación y rotación, se tiene claridad que exige el mercado de cada uno de los artículos Pareto; dependiendo del sector y del cliente en unos está inmersa la calidad, en otros el precio, la base de datos que hoy dispone la empresa son el cimiento para las estrategias a seguir en el 2013 - 2016.

En la **gestión de ventas** a más de la investigación de mercado realizada se han desarrollado actividades continuas de afianzamiento de marca, se tiene como filosofía de trabajo el servicio al cliente, se ha generado alianzas y se ha impulsado el anclar la relación directa con el cliente como parte de la cadena de valor del producto.

Se ha realizado en la comercialización de productos elaborados por terceros alianzas estratégicas principalmente con proveedores internacionales a fin de que los productos distribuidos por la empresa lleven la marca de INDALUM, el impacto que hoy se tiene en el mercado y los resultados alcanzados fueron favorables para la actividad que se lleva a cabo en comercio, la aceptación del mercado ha superado las expectativas iniciales, se manejan proyectos de crecimiento y de impulso en artículos de aluminio teñido para el periodo 2013.

De la mano con ventas esta la **gestión de cobranza**, al cierre del ejercicio el incremento es del 19.37%, un 6% más que el rubro de crecimiento de venta, es importante citar que el cuarto trimestre tuvo una participación en venta del 30%, si nuestra cartera tiene una recuperación de 90 días es sustentable el mayor crecimiento en cuentas por cobrar al cierre del ejercicio.

La cartera se distribuye en el 37% no vencida, 39% vencimiento entre 0 y 60 días, el 8% entre 61 y 90 días, el 12% entre 91 y 120 días, el 3.2% difícil recuperación y el 0.8% no recuperable, consideramos que el manejo de cartera es conservador con un monitoreo continuo y adecuado.

En la **gestión de producción** el primer semestre del año tuvo varios desajustes por inconvenientes de planeación que ocasionaron disminución en kilos de producción, acciones que tuvieron incidencia negativa en costos, para el segundo semestre se realizaron cambios en la dirección de la planta que si bien no permitieron incremento en niveles de producción dieron como resultado la ejecución de diversificación del portafolio de productos, cambios en accesorios, levantamiento de información para el manejo de nómina automatizado a correr a partir del segundo trimestre del 2013.

Si bien los kilos producidos tuvieron un cumplimiento de presupuesto del 82% y un decrecimiento del 6% con relación al periodo 2011, es importante anotar que las unidades producidas en hora hombre del 2011 fueron de 20 en tanto que para el 2012 se tuvo un indicador de 21.8 unidades hora hombre en horas reales trabajadas, considerando el valor hora estándar la unidades del 2011 fueron de 18 y del 2012 de 19.

La **gestión administrativa** realizada en el transcurso de este periodo se basa en la delegación, la responsabilidad individual de cada uno de los integrantes de la empresa y el control continuo a las tareas asignadas. La empresa dispone de todos los permisos requeridos el día de hoy para su funcionamiento y normal desarrollo, los contratos laborales se encuentran debidamente registrados conforme a las regulaciones del ente de control, las declaraciones tributarias, societarias, de seguridad social se han cumplido en el formato y los tiempos requeridos conforme a las disposiciones vigentes.

III. Resultados Financieros al 31 de Diciembre 2012

Los Resultados presentados al cierre del periodo 2012 se dividen en tres bloques principales, ingresos, costos de producción y gastos operacionales.

Los ingresos del giro del negocio de 3.193mil de 2011 pasan a 3.621mil, los mismos tienen un incremento del 13.4% y representan el 94.45% del total de los ingresos, el 5.55% corresponde a negociaciones de materia prima de cable de aluminio.

El costo de venta entre ambos periodos sufre mínimas variaciones, en la línea de aluminio de un costo 2011 de 66.3% el 2012 se cierra con 66.49% lo que da una variación en incremento de apenas un 0.19% en tanto que en comercio de un costo 2011 de 82.26% el 2012 se tiene un 83.98% lo que da un incremento del 1.72%, el impacto de costo en esta línea se debe al mix de venta que se realiza y la rentabilidad que se tiene con los proveedores cuyos productos tienen mayor rotación, para mejorar este rubro se ve la necesidad de realizar las gestiones directamente o buscar proveedores productores directos no a través de terceros.

Los gastos operativos si bien tienen una variación del 8.21%, rubro inferior al proyectado, estos han disminuido con respecto a la participación que los mismos tiene con la venta, la relación de los mismos en el 2011 fue del 24.09% con respecto a un 22.57% para el 2012.

IV. Balance al 31 de Diciembre de 2012

Las gestiones de la Gerencia para el periodo 2012 se enfocaron en la reducción de inventarios y control de cartera a fin de generar recursos y liquidez para la empresa.

En disponible se tiene una variación positiva del 75%, realizable se reduce en un 27.5% y pagos anticipados reducen en un 14%, esta recuperación de valores se distribuye con el disponible y exigible.

El exigible, si bien se observa crecimiento de este rubro en un 14%, el mismo está debidamente sustentado con el incremento de ventas y los controles y monitoreo realizados son continuos.

Los activos fijos tiene una variación importante del 901.4% que se da netamente por valorización de la empresa en NIIF, este rubro representa el 37.4% del activo total, el 62.6% lo dispone el activo corriente, el periodo anterior el activo corriente representaba el 94.8% y apenas el 5.2% estaba representado por el activo fijo.

Los pasivos tienen una participación del 25.4% el rubro de corto plazo está representado por el 70% y el 30% es pasivo a largo plazo. En el pasivo corriente la mayor representación tienen los compromisos con proveedores y alcanzan el 75% en tanto que en el pasivo a largo plazo el 58% representa las provisiones para jubilación, cifras que están respaldadas por estudio actuarial y el 33.8% corresponde a impuestos anticipados por conversión a NIIF.

El patrimonio tiene una variación positiva de 83%, el mayor crecimiento se da por la cuenta de aplicación de NIIF que tiene el 41.3% del total del patrimonio.

V. Plan Presupuesto 2013

Si bien a nivel mundial el crecimiento se espera entre un 2 y 3%, para el Gobierno ecuatoriano alcanzar un 4.5% es optimista, se ha considerado como crecimiento para la empresa el 8% en la línea de aluminio y el 12% en comercio.

Se ha contemplado para el crecimiento en la línea de aluminio la diversificación del portafolio de productos en los cuales está incursionando la empresa principalmente para el sector panadero, se considera también la ampliación del portafolio de clientes del último trimestre 2012 en un Pareto de artículos populares potenciales.

Los costos de ventas se estiman no superen el 65%, para esto se han trazado lineamientos para seguimiento y control semanal en reducción de procesos, productividad, especificaciones técnicas de materia primas a recibir, entre otros.
Para los gastos operacionales se contempla un incremento del 10% así como para el mismo porcentaje para el rubro de Mano de Obra y Cargos de Fabricación.

VI. Propiedad Intelectual

La empresa indica que se ha cumplido con todas las disposiciones legales con respecto a la propiedad intelectual.

VII. Anexo: Información Resumida

Industrial de Aluminio S.A.:

- ↓ Balance General
- ↓ Estado de Ganancias y Pérdidas

Quiero agradecer en primer lugar la atención prestada al mismo así como el apoyo recibido por parte de Directorio para las diferentes propuestas presentadas y aprobadas para la ejecución dentro del giro normal del negocio.

En segundo lugar mi más sincero agradecimiento para los Jefes de Área de cada uno de los departamentos, para el personal administrativo de apoyo, para el personal operativo que con esfuerzo y dedicación han permitido la consecución de los resultados presentados.

Atentamente,



MBA, CPA, PATRICIA VELEZ G.
GERENTE