

INFORME DE GERENCIA
INDALUM INDUSTRIAL DE ALUMINIO S.A.
Al 31 de Diciembre al 2015

En calidad de Presidente de la compañía presento el siguiente informe por subrogación al Gerente.

1.- Situación del Entorno

ENTORNO POLÍTICO - ECONÓMICO – SOCIAL

La economía mundial tuvo un bajo desempeño, con Europa y Japón sin crecimiento, Estados Unidos muestra una ligera mejora y China ha bajado su crecimiento a niveles del 6% con un alto impacto en los precios de los bienes primarios. América Latina tuvo un desempeño bajo, impactado por líos en Brasil y México, las dos mayores economías. La caída del precio del petróleo, movió el escenario económico mundial, con afectación a los países productores y beneficios para los compradores y tuvo efecto en una apreciación de dólar americano.

Ecuador creció un 0.4 % en PIB, con una inflación del 3.4% y aumento de los índices de desempleo y un gran choque en las finanzas estatales por la baja del precio del petróleo; esta reducción de los ingresos en la caja fiscal afectó notablemente el modelo económico basado en la inversión del Estado, generando un aumento del desempleo y una contracción muy fuerte en los últimos meses del 2015. El Gobierno lucha por obtener financiamiento, y el déficit fiscal es alto. El Estado se apalanca de los impuestos, y estos se reducen por menor actividad económica. Han resurgido las protestas sociales. Las salvaguardias han servido para defender la dolarización, pero el déficit comercial sigue alto. La oposición critica el excesivo gasto público, y la política de un Estado con alta participación en la economía se mantiene.

El programa de cocción por inducción ha tenido un desarrollo lento, se indica que menos del 20% de los hogares se han cambiado. La empresa ha tenido un positivo ingreso de estos productos al mercado, no obstante tener una competencia muy fuerte con las ollas de inducción chinas, que ingresan sin arancel, salvaguardias, ISD ni IVA.

2.- Síntesis de la evolución de la empresa período 2015

INDALUM al finalizar el período 2015 evidencia un cumplimiento de presupuesto del 115% para el rubro de ventas, los resultados proyectados cumplieron con un 135%, comparando las cifras con el ejercicio 2014 las ventas crecen el 20% y la utilidad en un 319%, los indicadores señalados en el rubro de ventas y resultados se ven aportados por la composición de la venta y la rentabilidad que las diferentes líneas generan. En aluminio el ingreso de materia prima más barata y el crecimiento en volumen de la venta en la línea de inducción ha generado mayor rentabilidad. En comercio la venta de acero inoxidable procedente de china ha aportado con rentabilidad.

Gestión de Ventas.-

El resultado de ventas fue un importante crecimiento del 20% vs el 2014.

La calidad de la venta en términos de rentabilidad fue positiva, no obstante tuvimos que aplicar descuentos para estimular una demanda.

Los almacenes de cadena mostraron un crecimiento muy favorable, tanto en las líneas de aluminio como en comercio.

La Gerencia Comercial, bajo un plan de trabajo en el cual se analizó el mercado por zonas y se aplicó la matriz de costos de reposición obtuvo una alta rentabilidad que le ha permitido a la empresa enfrentar de manera exitosa a la competencia mediante estrategias de descuentos y promociones.

Como medida de apoyo a los asesores comerciales, la Administración ha realizado una mejora en los procesos especialmente la logística de la empresa con un control interno, lo cual otorgo como beneficio a la marca, la fidelidad de los clientes mediante un buen servicio.

A más de las ventas, se considera que la gestión de cobranza en un rubro muy representativo en el análisis, por lo que al cierre del ejercicio 2015 el rubro de cuentas por cobrar tuvo un crecimiento que es resultado de las cadenas las cuales son las que mayor días de crédito maneja y afecta al índice de cartera. Es preciso indicar que este rubro es continuamente controlado por el área comercial-financiera.

Gestión de producción.-

En el ejercicio 2015, la gestión de producción se ha enfocado a un plan de ahorro en costos, con prioridad en la adquisición de materia prima a bajo costo, se generó un mayor control en los gastos de fabricación, se han reorganizado los procesos para tener más producción en línea, nuevos troqueles y ajustes a otros evitando procesos como el asentado en productos económicos (calderos, pailas) dando como resultado el incremento de productividad en estas líneas, también se adquirió una prensa hidráulica de 150T en China, se cambió el layout de las líneas económica-industrial, se terciarizó la elaboración de accesorios y el pintado de tapas con lo cual se optimizó el recurso humano. Se optimizó la designación de materias primas para reducir desperdicio, dando como resultado un índice de productividad promedio del 5.9 frente a un 5.0 del 2014, la línea de inducción tuvo un cumplimiento del presupuesto en un 142%, lo que explica que a pesar de la reducción en la fabricación de las líneas económica e industrial, la línea de inducción aportó positivamente a los costos de producción y logró una reducción de los costos de producción del 6% referente al 2014.

Gestión administrativa.-

Es importante destacar que se ha realizado cada una de las actividades bajo un plan de austeridad, control de los recursos, se ha puesto mayor énfasis en el desarrollo y difusión de los profesiogramas a cada uno de los puestos de trabajo, se ha realizado capacitaciones al personal de acuerdo a su área, se redujo la nómina del personal, se entregó el flujograma de actividades a cada área crítica para tener la claridad de la evacuación de información y comunicación que se debe mantener entre el grupo de trabajo. Se realiza reuniones semanales para la revisión de los indicadores generales como: ventas, producción, recursos Humanos y Calidad/Seguridad y Salud, se realizan las reuniones de comités de seguridad y salud en donde se analiza cada uno de los problemas internos y se trabaja para dar la solución inmediata.

En el área financiera-contable, el personal a cargo ha mantenido toda la información al día. La cual está a disponibilidad del directorio y de los entes según sus exigencias. También se dispone de un cargo de control interno para asegurarse que los activos se conserven adecuadamente y los procesos sean confiables.

El personal tiene claro sus funciones y direcciones a seguir para dar el cumplimiento al objetivo de la empresa.

Durante el período 2015 se ejecutó la instalación de la red contra incendios dando cumplimiento a las exigencias municipales y de bomberos por lo se obtuvo el permiso de funcionamiento de la empresa.

3.- Resultados Financieros al 31 de Diciembre 2015

Para un mejor análisis de los resultados presentados al cierre del período 2015 se ha dividido la información en tres bloques principales: ingresos, costos de producción y gastos operacionales.

Los ingresos vienen representados por las actividades de comercialización y venta de productos elaborados dentro de la empresa y otros adquiridos a terceros, los ingresos totales han tenido un comportamiento creciente al comparar el período anterior con el actual resultando en una variación positiva del 20% de crecimiento del 2014 al 2015, las actividades del giro normal del negocio representan el 98.7% del total de los ingresos, el 1.3% corresponden a ventas de chatarra y otros.

El costo de venta al ser analizado entre ambos períodos tiene variaciones representativas, en la línea de aluminio decrece en un 8% del 2014 al 2015 y el costo de ventas de comercialización decrece un 6%, aportado por una buena gestión de compra y vendiendo a precios competitivos.

Se logró generar mejores alianzas con proveedores de materias primas e insumos enfocando los esfuerzos a artículos de mayor rotación

Los gastos operativos presentan una reducción importante del 15% comparando entre los dos períodos analizados, es necesario considerar que la administración ha realizado ajustes en la nómina, ha priorizado los gastos variables importantes. Y con respecto a la participación que los mismos tienen con la venta han decrecido del 24% del 2014 al 18% para el 2015.

4. Balance al 31 de Diciembre de 2015

Las actividades y gestiones desarrolladas por la administración de INDALUM durante el período 2015, estuvieron encaminadas al incremento de las ventas y reducción de costos, dentro de las estrategias se ha considerado la capacitación interna continua al personal, el análisis de los procesos desarrollados y la implementación de sistemas de gestión que permitan el manejo adecuado de los recursos, sincronización de procesos, organización adecuada y oportuna de la

información así como el establecer lineamientos de procesos que permitan reducir los tiempos y mejorar los resultados.

En la cuenta de activo disponible la variación es positiva, incrementa el 188%, el realizable tiene un decrecimiento del 11%, la cuenta que mayor reducción presenta está en los inventarios de productos terminados. La cuenta de activo exigible crece en un 78% y los pagos anticipados son los que afectan mayormente al índice ya que los pagos anticipados son a proveedores de China que no otorgan crédito.

Los pasivos tienen una participación: el rubro de corto plazo al cierre de este ejercicio, representa el 37% y el 24% es pasivo a largo plazo. En el pasivo corriente el valor mayor está en los compromisos con proveedores que alcanzan el 79%, el 67% corresponde a valores por cancelar a los entes de control, en tanto que en el pasivo a largo plazo el 24% representa las provisiones para jubilación, cifras que tienen el respaldo debido realizado por un estudio actuarial.

El patrimonio tiene una variación positiva del 15%, el mayor crecimiento se da por la cuenta de resultados del ejercicio en mención.

5. Plan Presupuesto 2016

Para la línea de aluminio se contempla un crecimiento en volumen del 4.4%, en la línea de comercio se indica un crecimiento en volumen del 12.01% y en el rubro de precios directorio no ha considerado el incremento por las condiciones de competencia y la situación económica actual del país, factores de riesgo no ayudaran a la finalidad de dar cumplimiento a este presupuesto

Los costos de ventas se estiman por semestre en aluminio el 1er semestre será debido a que todavía se mantiene un inventario de materia prima a alto costo y con las estrategias de compras de materia prima a bajo costo este llegara a afectar en mayor porcentaje a partir del segundo semestre y se continuara mejorando el rendimiento y productividad por líneas de producción económica, industrial e inducción, se emplearán los sistemas automatizados disponibles para realizar control oportuno de tiempos y seguimientos en rendimientos y costos en tiempo real y se buscara continuamente el bajar el porcentaje de costo de ventas.

Para los gastos operacionales se contempla una participación no superior al 15% con respecto a las ventas, mejorando los indicadores de gestión y administrando el capital de trabajo.

6.- Propiedad Intelectual

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

7.- Anexo: Información Resumida

Balance General

Estado de Ganancias y Pérdidas

Aprovecho la oportunidad para agradecer a los accionistas y directorio de la empresa por el apoyo y direccionamiento a cada una de los procesos de la empresa que han fortalecido y enriquecido los conocimientos del personal en la dirección.

Por lo cual dejo constancia también y un agradecimiento a las Gerencias de cada área quienes han puesto su esfuerzo para sacar a INDALUM adelante y cumplir los objetivos planteados por los accionistas

Atentamente,



Sr Diego Echeverri

PRESIDENTE

INDALUM INDUSTRIAL DE ALUMINIO S.A.