

# INFORME ANUAL 2014

## *Introducción*

Los ingresos de la compañía en el año 2014 estuvieron marcados por la incertidumbre que se generó en el mercado por el programa de las cocinas de inducción, que a la postre se reflejó en una disminución en las ventas de cocinas a nivel nacional y consecuentemente nuestras ventas de esmaltes también se vieron afectadas.

Por otro lado con el cambio de matriz energética a GNL, se logró sustituir completamente las importaciones de fritas de fondo y además mejorar significativamente la competitividad de nuestros productos, no obstante el peso de las inversiones (depreciaciones) y gastos financieros afectaron a los resultados finales de la compañía. Cabe mencionar que para mantener operativa la planta se tuvieron que destinar fondos extra presupuestarios para superar engorrosos trámites burocráticos lográndose estabilizar el abastecimiento de GNL a finales del año 2014.

La autonomía que logramos con la producción de las fritas en la empresa, provocó la rotura de las relaciones comerciales con Pemco consecuencia de lo cual se perdió la representación de las pinturas vitrificables generando adicionalmente a lo antes indicado una reducción en los ingresos de la compañía a partir del segundo semestre del año.

Por otro lado, a mediados del año anterior se arrancó con la nueva línea de producción de polvo electrostático. Sin embargo a pesar de haber superado con éxito la etapa del proceso productivo, todavía nos encontramos en la fase de homologación (físico - química) del esmalte.

## **SITUACION DE LA EMPRESA**

### **VENTAS**

Las ventas netas totales en la compañía en el año 2014 disminuyeron el 22.4% alcanzando la suma de US\$ 1 millón quinientos noventa mil, mientras que en volumen disminuyeron el 7.5% (704 ton) con respecto al año 2013.

La distribución de las ventas por producto fueron: esmaltes y fritas 77%, polvo electrostático 5%, pigmentos 5% y pinturas vitrificables 10%.

### **MERCADO NACIONAL**

Las ventas en el mercado nacional disminuyeron el 36% en relación al año 2013 alcanzando la suma de US\$ 1 millón seiscientos ochenta y cuatro mil, mientras que en volumen disminuyeron un 22% (482 ton.).

## **MERCADO INTERNACIONAL**

Las exportaciones se *incrementaron en 42.5%* alcanzando la cifra de US\$ 489 mil y en volumen se incrementaron en *55%* (221 ton.) con respecto al año 2013.

De allí, que la distribución de las ventas por mercados fueron de: *69%* locales versus *31%* exportaciones.

## **SITUACION FINANCIERA**

La empresa alcanzó una utilidad bruta de US\$ 374 mil que representó el *23.5%* (10 puntos porcentuales por arriba del año 2013) con respecto a las ventas (excluyendo gastos de depreciación y amortización) y en valor con respecto al mismo año se incrementó en US\$ 96 mil dólares a pesar de *la disminución en las ventas*. Las depreciaciones se incrementaron notablemente alcanzando la cifra de US\$ 98.9 mil, de igual manera las amortizaciones se incrementaron debido a *gastos extra presupuestarios* alcanzando el valor de US\$ 64.8 mil representando el *6.2%* y *4.1%* respectivamente con respecto a las ventas.

La utilidad operacional alcanzó la cifra de *US\$ 159 mil representando el 10%* con respecto a las ventas, así mismo incrementándose en *7 puntos porcentuales* con respecto al año 2013 (excluyendo las partidas virtuales).

Los gastos financieros alcanzaron el valor de *US\$ 83.4 mil, los cuales representaron el 5.2%* con respecto a las ventas, disminuyendo un *4%* con respecto al 2013.

En los gastos no operacionales el impuesto a la salida de capitales alcanzó el valor de *US\$ 20.6 mil*.

De allí que la pérdida operativa de la compañía fue de *US\$ 104 mil. Cabe anotar que el 94%* de la misma (es decir US\$ 98 mil) corresponden a la partida virtual de depreciaciones.

A esta pérdida se afectó *US\$ 17.4 mil por el cálculo del anticipo del impuesto a la renta,* quedando la misma en *US\$ 117,* valor que se lo considera como no deducible.

## **RECURSOS HUMANOS**

A inicios del año 2014 tuvimos una contingencia laboral, *el mismo que fue solventado* de acuerdo a las leyes laborales.

Por otro lado rotación del personal se incrementó con respecto a años anteriores. A raíz estos cambios se reestructuraron algunos puestos de trabajo, *reduciéndose a 16 el número de empleados que laboran en la empresa,* debido a la coyuntura que esta atravesando la compañía.

## **ACTIVOS**

El activo total de la compañía se incrementó en *12.5%* (US\$ 2.9 millones), con respecto al año anterior, principalmente por inventarios y caja.

## **PASIVOS**

El pasivo total de la compañía se incrementó en 24% alcanzando la cifra de US\$ 1.4 millones. Sin embargo el total de las deudas a instituciones financieras se redujo en US\$ 82 mil (US\$ 542 mil) con respecto al año anterior. Mientras que el pasivo laboral acumulado al cierre del ejercicio fiscal del 2014 por jubilación patronal y reserva para desahucio ascendió al valor de US\$ 67 mil.

## **PATRIMONIO**

La carga impositiva presuntiva del presente ejercicio fiscal fue de US\$ 17.7 mil, dicho valor se obtuvo del cálculo del anticipo del impuesto a la renta (conciliación tributaria) y fue contabilizada contra la cuenta de resultados de años anteriores.

De allí que el patrimonio neto de la compañía cerró en US\$ 1 401,903.

## **MEJORAS EN LA PLANTA**

Se instaló un nuevo sistema contra incendios (de alta espuma) y nuevas adecuaciones en seguridad a la planta de GNL.

Se instaló un panel contra incendios integral con botones de emergencia

Se realizaron diversas inversiones especialmente en el Plan de Manejo Ambiental.

## **ASPECTOS LEGALES REGLAMENTARIOS Y TRIBUTARIOS**

- Se ha dado cumplimiento a todas las obligaciones tributarias y reglamentarias emitidas por parte del Servicio de Rentas Internas del país y de la Superintendencia de Compañías.
- Se legalizó el Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Se aprobó el Plan de Emergencia y Contingencia de la empresa.
- A través de la contratación de consultores se realizó seguimiento al Plan de Manejo Ambiental de la empresa (CGA).
- En relación a la licencia ambiental de la planta de GNL se culminó con la etapa de socialización del proyecto, al momento nos encontramos a la espera de la aprobación del Estudio por parte del MAE.

## **PERSPECTIVAS Y METAS 2015**

Incrementar nuestra participación en los mercados de Perú y Colombia, incrementar nuestra participación en la venta de polvo electrostático e incursionar en la producción de fritas para tejas, con lo cual se tiene proyectado alcanzar unas ventas similares al año 2014.

### **Inversiones:**

- Adecuación de horno cubierta
- Equipos laboratorio
- Ampliar zonas de almacenamiento de materias primas

  
**Xavier Vélez Velasco**  
**GERENTE GENERAL**