

CAPITULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

- La materia prima principal para la elaboración de los perfiles de aluminio es el aluminio que aún constituye el tercer elemento más común encontrado en la corteza terrestre y cuenta con las reservas mundiales de la roca Bauxita (mineral fuente para obtener el aluminio) en Brasil, Australia y Guinea lo que asegura la continuidad de explotación por muchos años.
- El uso de la perfilería de aluminio ha evolucionado la arquitectura moderna al ser utilizado en múltiples formas para interiores como exteriores y bajo condiciones climáticas diferentes por tener aspectos de durabilidad, resistencia a la corrosión, fácil mantenimiento, entre otras lo que permite que el mercado de la perfilería se mantenga mientras no haya otro material que lo supere.
- Las industrias ecuatorianas FISA y CEDAL constituyen las proveedoras de los perfiles de aluminio tanto para el mercado local como internacional con una participación de distribuidoras del 74% de FISA, 22% CEDAL y un 4% de ALUMINA de origen colombiano.
- El crecimiento de la Construcción y vivienda en el Ecuador en los últimos años ha permitido que las empresas productoras de perfiles de aluminio en el país incrementen su producción y negocios dedicados a la comercialización de los mismos mantienen una favorable oportunidad de negocios.

- Unitral es distribuidora autorizada que tiene la garantía de comercializar los productos de FISA en sucursales en cualquier parte del país donde Unitral tenga oportunidades comerciales.
- Frente a la cadena de distribuidoras de la competencia (CEDAL y ALUMINA), Unitral ha logrado mantenerse por más de diez años combinando precio y servicio personalizado a cada cliente.
- Unitral no cuenta con un Sistema Computarizado formal para el control de sus inventarios y compras lo que hace que se lleve registro manuales con los riesgos que depender de una sola persona que lleva estos registros.
- La base de clientes de Unitral, esta dividida en segmentos de mercado que incluyen a los Alumiñeros o carpinteros de aluminio con un 60%, constructores de vivienda 30% y otros con un 10% que son divisiones de oficina y mueblería.
- Unitral esta consiente que su permanencia en el mercado en los siguientes años debe fundamentarse en incrementar sus ventas con la apertura de nuevas líneas de productos como el vidrio que esta relacionado al sector de la carpintería del aluminio (Alumiñeros)
- La aplicación del Análisis ABC de productos es una necesidad que Unitral se ha dado cuenta que debe tomar en cuenta para combinar una gestión basada en el conocimiento del negocio con los métodos técnicos.

6.2. Recomendaciones

- Mantener información actualizada mediante revistas especializadas de minería, Internet u otro medio sobre las reservas de aluminio y otros minerales como silicio, fierro, cobre, magnesio, cromo, zinc, titanio entre otros que intervienen en las aleaciones del aluminio.
- Abrir sala de exhibición de productos en perfilería que son poco conocidos y que tienen utilidades en el transporte terrestre, agronomía, minería, metalmecánica para captar nuevos mercados a más de la construcción.
- El contar con fabricas productoras nacionales como FISA y CEDAL constituyen un respaldo comercial para las distribuidoras como Unitral con FISA, pero también es cierto que constituye una dependencia y limitación que debe ser evaluada para que justifique el incursionar en nuevas líneas de negocio como el vidrio, domos, etc.
- Iniciar con nuevas líneas dentro de la perfilería de aluminio que permitan mantener el negocio en temporadas en que el sector de la construcción tienda a dejar de crecer o bajar.
- Unitral debe realizar estudios de factibilidad para abrir nuevas sucursales en Quito al contar con el aval y garantía de distribución por parte de la fabrica FISA.
- Unitral debe mantener el nivel de servicio que le ha permitido estar por más de diez años en el mercado, por lo que debe buscar alternativas publicitarias en medios como radio y prensa escrita.

- La base de datos de cliente de Unitral, debe ser pasada a otros medios como hojas electrónicas para poder mantener actualizada (datos personales, sector que pertenece, etc.) con más frecuencia y oportunidad.
- Unitral debe cambiar sus procedimientos manuales para realizar compras e iniciar en paralelo el uso de hoja electrónica MODELOS_INVENTARIOS.xls con la finalidad de tener nuevos datos que permitan evaluar el actual procedimiento manual frente al propuesto.
- Buscar en el mercado el Sistema Computarizado que se ajuste al negocio y que permita controlar sus inventarios, facturación de clientes, contabilidad como las más prioritarias.
- Disponer de información de los ítems tabuladas mediante la utilización de un sistema de información que permitirá realizar “Análisis ABC” sobre los inventarios en forma oportuna y con mayores facilidades.