



















Calle 10 A No. 13B - 02 Parque Industrial Montana  
Manzana C - Bodega ó Mosquera, Cundinamarca  
[www.aluica.com](http://www.aluica.com)



y ventanas. Esto va de la mano con el \_\_\_\_\_

Continuar con la participación en las macrorruedas iniciando en el mes de abril, esto con el propósito de posicionar la compañía en mercados internacionales de \_\_\_\_\_

Este año la compañía participara en la \_\_\_\_\_

con el objetivo de Conseguir contactos calificados, Lanzar y promocionar nuevos productos y servicios, Analizar el mercado y la competencia, Potenciar nuestra imagen corporativa entre otros.

Continuar con el desarrollo de clientes del macrosegmento \_\_\_\_\_



# **INFORME DE GESTION DE OPERACIONES AÑO 2.020**

**Presentado Por: Juan Alejandro Velasco Bejarano  
DIRECTOR DE OPERACIONES**



# 1. ALMACÉN

En el siguiente informe se muestran los resultados obtenidos durante el año 2.020 y comparados con el 2019. Compras realizadas, consumos, mejoras realizadas durante el año y los proyectos que se esperan llevar a cabo para el año 2.021.

## COMPRAS AÑO 2020

Durante el año 2.020, y a pesar de la coyuntura que la pandemia del COVID-19 ocasionó, la compañía logró mantener sus operaciones, generando así un aumento en la demanda, y por ello se incrementaron las compras de insumos, repuestos y materia prima; comparado con el año 2.019 en un %, teniendo en cuenta que durante el mes de abril (año 2.020) no hubo gran movimiento derivado de los lineamientos de cese o merma de actividad económica e industrial dictados por el Gobierno Nacional.

En la siguiente gráfica se ilustran las compras por mes (en COP), su comportamiento y comparación año 2.019 Vs 2.020:

Así mismo en la siguiente gráfica se ilustran las compras por mes (en Kg.), su comportamiento y comparación año 2.019 Vs 2.020:

Para el caso de la materia prima, se puede evidenciar el crecimiento a partir del segundo semestre del año, este fue de comparado al año 2019.

La recepción de Materia prima está dividida de la siguiente manera:

La chatarra de aluminio compactada recibida durante el año 2.020 suma una cantidad total de . que corresponde al del total recibido, la chatarra embalada fue de . correspondiente al , el lingote aleado fue de . equivalente al , chatarra de aluminio a granel (retal suelto y perfil largo) fue de . equivalentes al . Además de esto se realizó la compra de de lingote primario.

## CONSUMOS 2020

El costo más representativo durante el año 2.020 y corresponde a \_\_\_\_\_ en la siguiente tabla, la línea de % pertenece al consumo total (todas las áreas excepto matrices) durante cada mes comparado a las entradas (más el saldo anterior del inventario), además solo los costos que tuvieron mayor impacto durante el año, el restante corresponde solo al \_\_\_\_\_ del costo total.

El costo total durante el 2.020 y su equivalencia en porcentaje respecto a las entradas fue de las áreas mencionadas líneas abajo, el \_\_\_\_\_ corresponden a las otras áreas, para un total de \_\_\_\_\_ que es el \_\_\_\_\_ respecto a las entradas más el saldo anterior del inventario:

## MEJORAS

- Durante el año 2020, se logró implementar una \_\_\_\_\_, logrando una mayor eficiencia del espacio establecido para ello:

- Se habilitó el segundo piso sobre el almacén de la bodega 4 para

## **PROYECTOS PARA EL AÑO 2.021**

Para el año 2021 se tiene proyectado realizar la reparación y adecuación

## 2. COMPACTADO

En el siguiente informe se pueden evidenciar los resultados del proceso de compactado durante el año 2020 y comparado con el 2019, además, mejoras y proyectos para el 2.021.

### **CANTIDAD MATERIA PRIMA PROCESADA DURANTE EL 2020**

En la siguiente tabla se pueden apreciar los kilos compactados durante el 2.020 comparados a los del año 2.019, también se evidencia el porcentaje de MP no conforme generado en el proceso:

A pesar que en los últimos meses del año 2.020 se generaron , se obtuvo un resultado bastante superior con respecto al año 2.019 y el rango de porcentaje de MP no conforme se mantuvo

La mayor cantidad compactada corresponde a scrap con un total de que equivalen a un de la cantidad total, sigue el perfil con , equivalentes a un y por último, la con un total de para un del total procesado en el área de selección y compactado.

Para el mes de diciembre NO se compactó planta debido a la necesidad de fundición, se procesó únicamente perfil y guaya, lo que disminuyó el total compactado para este mes.

Para el año 2020 se evidencia el crecimiento en con respecto al año 2019.

**COSTO**

El costo por kilo para el año 2020 fue de \_\_\_\_\_ en promedio, este valor es directamente proporcional al costo de compra de la materia prima; en el 2019 el costo por kilo fue de alrededor de \_\_\_\_\_ esto indica que comparado al 2020, se obtuvo una reducción en el costo por kilo compactado de \_\_\_\_\_

Para concluir, durante el año 2020 hubo un promedio de \_\_\_\_\_ personas en el área, que además procesaron en promedio \_\_\_\_\_ por mes; esto se debe principalmente a:

- Alta rotación de personal en el área.
- \_\_\_\_\_
- Los colaboradores del proceso de compactado son quienes revisan la MP que llega compactada.
- Tiempos muertos (uso del puente grúa), escasez de estibas de madera (aumento tiempo para estibar).

### **RATIO**

En la siguiente gráfica se muestran los comportamientos de Ratio \_\_\_\_\_ en donde se evidencia que el mes con el mejor comportamiento es el mes de \_\_\_\_\_ con \_\_\_\_\_ y atendiendo la actividad con \_\_\_\_\_ personas en el área:

## **MEJORAS**

Durante el año 2.020, se realizaron varias adecuaciones en pro del mejoramiento y la eficiencia en los procesos de la compañía:

- La máquina compactadora se , se delimitan las zonas próximas al área, y se realiza mantenimiento general y repintado de la máquina.
- Se mejora el manejo de desperdicio y No conforme generado,

## **PROYECTOS PARA EL 2021**

En busca de mejoramiento continuo y aumentar la calidad del material compactado, uno de los proyectos que se espera llevar a cabo en el 2021 es la instalación de

Este proyecto tiene como objetivo adecuar

, aumentando además el rendimiento en el proceso de selección y compactado.

### 3.FUNDICIÓN

En el siguiente informe se pueden evidenciar los resultados del proceso de Fundición durante el año 2.020 y comparado con el 2.019, además, mejoras y proyectos para el año 2.021.

#### **CANTIDAD DE KILOS NETOS DURANTE EL AÑO 2.020**

En la siguiente tabla se pueden apreciar los kilos netos obtenidos durante el año 2.020 comparados a los del año 2.019, también se evidencia el porcentaje de crecimiento y correspondiente en su gran total, esto generando una variable a favor dado el impacto que se generó por paro de proceso derivado del confinamiento y lineamientos gubernamentales establecidos a nivel nacional:

El comportamiento dado en los meses de alto impacto en crecimiento, los trabajos realizados y las desviaciones propias del proceso en estos meses (del más reciente al más lejano) son los siguientes:

Aumento de producción en un [redacted], con respecto al año 2.019.  
Se realiza reparación de puerta, reforzándola [redacted], generando una idea innovadora que busca extender las condiciones físicas para el mayor aprovechamiento en cantidad de cargas a través del tiempo.  
Se realiza un raspado de horno.

Aumento de producción de un [redacted] con respecto al año 2.019.  
Se presentan [redacted] generando en total [redacted] horas de parada.  
Se realiza cambio [redacted], desde la piqueta del horno hasta el porta-filtro.

Aumento de producción de un [redacted] con respecto al año 2.019.  
Se repara [redacted] la puerta del horno de fundición.  
Se realiza un raspado de horno.

Aumento de producción de un [redacted] con respecto al año 2.019.  
Se repara [redacted]  
Se realiza un raspado de horno.

Aumento de producción de un [redacted] con respecto al año 2.019.  
Se presentó [redacted]  
Se realiza limpieza [redacted]

## CANTIDAD DE COLADAS PRODUCIDAS DURANTE EL AÑO 2.020

En la siguiente gráfica se puede apreciar el comportamiento de fabricación en cuanto a número de coladas se refiere, siendo una tendencia la mayor cantidad de coladas obtenidas en el año 2.020 respecto al año 2.019. Está igualmente justificado y claro el impacto de obtención de tan solo [redacted] en el mes de [redacted] y del despegue en producción para esta área en el mes de [redacted] dadas las condiciones resultantes de la Pandemia ocasionada por el Covid-19. Así mismo en el mes de [redacted] se obtuvo la mayor cantidad de coladas [redacted] con kilos producidos, no se realizaron paradas inesperadas y se contó con toda materia prima requerida para el proceso de fundición:

## **COMPORTAMIENTO**

Los últimos meses del año se presentó estabilidad en \_\_\_\_\_ cumpliendo los indicadores de calidad en cuanto a este elemento crítico por composición se refiere:

## COMPORTAMIENTO DE EFICIENCIAS

Un aspecto importante por mejorar y sostener (que se evidencia en el siguiente gráfico) en el proceso de fundición es el de los rendimientos, ya que el comportamiento promedio para el año **2.019** fue del \_\_\_\_\_ mientras que para el año **2.020** fue del \_\_\_\_\_. Esta diferencia porcentual de casi el \_\_\_\_\_ favorece la mejora en los costos de fabricación y por ende la competitividad del negocio.

Es de anotar que los rendimientos fueron afectados en el último mes, debido a la alta generación de gotera, producto del desgate en la puerta de escoriado y crispeta por pérdidas de tochos.

## COSTO

El comportamiento del costo en Fundición presentó variaciones considerables y de alto impacto obteniendo el mejor histórico en los dos últimos años en el mes de \_\_\_\_\_ con un valor de \_\_\_\_\_ fundido, costo que dista en cantidad muy alta con el mes de \_\_\_\_\_, que aunque presenta una alta producción, no se asocia con el costo siendo el más alto en los últimos dos años con fundido: \_\_\_\_\_

## RATIO

De la misma manera que el costo, el ratio se visualiza inestable y con variaciones importantes, esto debido a las incapacidades en el área así como la alta rotación y falta de afianzamiento y capacitación en el área. En la siguiente gráfica se visualiza el mes de \_\_\_\_\_ como el mejor ratio del año en donde el promedio fue de \_\_\_\_\_ **mes** con 5 trabajadores en el área, cifra que dista notoriamente del mes **de** \_\_\_\_\_ en donde con más del \_\_\_\_\_ se alcanzó apenas un ratio de \_\_\_\_\_

## MEJORAS

Durante el año 2.020, se realizaron varias adecuaciones en pro del mejoramiento y la eficiencia en este proceso de la compañía:

- Se realizó adecuación del piso de la zona de escoriado, evitando la mayor afectación de la placa y favoreciendo el enfriamiento por mejor esparcimiento de la misma:

- Se realizan intervenciones permanentes de reparación de la transición y puerta lateral:



cambio de refractarios:

y

- Se realiza modificación y optimización a

- Desarrollo colaborativo con proveedor local para abastecimiento a gran escala con los referentes en este tipo de industria costos tanto por fabricación como por costos de importación:

reducción en

- Desarrollo de planos y necesidades apoyo internacional y negociaciones a gran escala con los referentes en este tipo de industria

## **PROYECTOS PARA EL 2021**

En busca de mejoramiento continuo y aumentar la calidad del material fundido se busca la estandarización del proceso mediante la consolidación del equipo, así como la , asegurando las coladas a obtener en línea con la demanda del mercado.

Realizar un overhaul a los equipos de homogenizado (cabina interna) y enfriamiento (general), buscando el equilibrio y sostenibilidad en la operación y los tiempos incurridos en estos procesos.

Eficientar el proceso y mejorar los rendimientos por encima realizando análisis y balances de carga, así como la planeación medida de las intervenciones preventivas a todos los equipos que hacen parte de esta importante línea.

Iniciar los desarrollos para el crecimiento de la capacidad instalada en Fundición (Horno y mesa de vaciado) con el fin de asegurar un output mayor y un backup ante posibles intervenciones preventivas de alta duración o un correctivo con la misma característica.

Dar inicio al uso eficiente y sostenible de la mediante el arranque y estandarización del , apuntando a disminuir el costo y a fabricar aleaciones especiales de baja pero importante demanda.

## 4. EXTRUSIÓN

En el siguiente informe se pueden evidenciar los resultados del proceso de Extrusión durante el año 2.020 y comparado con el 2.019, además, mejoras y proyectos para el año 2.021.

### CANTIDAD DE KILOS NETOS EXTRUIDOS EN EL AÑO 2.020

En la siguiente tabla se pueden apreciar los kilos netos obtenidos durante el año 2.020 comparados a los del año 2.019, también se evidencia el porcentaje de crecimiento y correspondiente al en su gran total, esto generando una variable a favor dado el impacto que se generó por paro de proceso derivado del confinamiento y lineamientos gubernamentales establecidos a nivel nacional:

El mes de mayor impacto fue el mes de con siendo unos de los mejores registros con los que se han obtenido en cuanto a producción se refiere, si lo comparamos con los demás meses se trabajaron un obteniendo un rendimiento muy bajo junto con el mes de que solo se trabajó horas y la compañía se encontraba en cuarentena obligatoria.

Es importante resaltar el impacto que tienen las aleaciones especiales en este proceso de la compañía, dada la velocidad promedio de extrusión y así la afectación en productividad, donde para el ejemplo en el mes de se produjeron siendo el con respecto a la producción total del mes, generando un promedio de y afectando notoriamente el rendimiento.

Por otra parte en el mes de mayo se obtuvo un mejor rendimiento como muestra el cuadro siguiente de esto se debe a las mezclas que se hicieron en la programación que a pesar que el fueron aleaciones tuvieron un rendimiento de



## **COSTO**

El comportamiento del costo en Extrusión presentó variaciones considerables y de alto impacto obteniendo el mejor histórico en los dos últimos años en el mes de [redacted] con un valor de [redacted] extruido, costo que dista en cantidad muy alta con el mes de [redacted], que aunque presenta una alta producción, no se asocia con el costo siendo el más alto en el año con [redacted] extruido:

## **RATIO**

De la misma manera que el costo, el ratio se visualiza inestable y con variaciones importantes, esto debido a bajadas de matrices y comportamiento de velocidades en los procesos de extrusión derivados a condiciones del material, estado y/o corrección de la matriz o coladas especiales. En la siguiente gráfica se visualiza el mes de [redacted] como el mejor ratio del año en donde el promedio fue de [redacted] **mes** con [redacted] trabajadores en el área, cifra que dista notoriamente del mes de [redacted] en donde con [redacted] personas se alcanzó apenas un ratio de [redacted] **mes**.

## **MEJORAS**

Durante el año 2.020, se realizaron varias adecuaciones en pro del mejoramiento y la eficiencia en este proceso de la compañía:

- Fabricación e instalación de polipasto para prensa 2

- Adaptación y alargamiento de mesa de corte en Prensa 2, esto con el fin de asegurar la homologación de trabajos en las 2 prensas y poder realizar trabajos de corte

- Implementación de proceso de extracción de viruta en Prensa 2

## PROYECTOS PARA EL 2021

En busca de mejoramiento continuo y aumentar la calidad del material extruido se busca la estandarización del proceso mediante la consolidación del equipo, así como la asegurando las coladas a obtener en línea con la demanda del mercado y alcanzando la capacidad instalada inicialmente fijada de

Realizar un overhaul a la Prensa 1 (Mesa de enfriamiento, Procesos de inundación) y enfriamiento (general), buscando el equilibrio y sostenibilidad en la operación y los tiempos incurridos en estos procesos.

Eficientar el proceso y mejorar los rendimientos (Recobrado) por encima del en cada una de las prensas realizando análisis y balances en la planeación, manejo de tipos de colada por aleación, fabricaciones a gran escala (cantidad favorable de kg por corrida y copia de matriz), así como la planeación medida de las intervenciones preventivas a todos los equipos que hacen parte de esta importante línea.

Realizar la revisión de condiciones favorables en cada una de las prensas para evaluar posibles procesos de acondicionamiento, siempre buscando que los dos equipos tengan una capacidad de fabricación con las mismas características de calidad y estándares de eficiencia.

## 5. ENVEJECIDO (SELECCIÓN Y EMPAQUE)

En el siguiente informe se pueden evidenciar los resultados del proceso de Extrusión durante el año 2.020 y comparado con el 2.019, además, mejoras y proyectos para el año 2.021.

### CANTIDAD DE KILOS NETOS EXTRUIDOS EN EL AÑO 2.020

En la siguiente tabla se pueden apreciar los kilos netos obtenidos durante el año 2.020 comparados a los del año 2.019, también se evidencia el porcentaje de crecimiento y correspondiente en el área de Envejecido, selección y empaque donde se contó con un **crecimiento** del [redacted] con respecto al año 2.019, siendo el mes de [redacted] el de mayor impacto con [redacted]. en su gran total, así mismo este mes se trabajaron [redacted] horas más que las prensas y se contó con el acompañamiento del personal de otras áreas. De la misma manera hay que tener muy en cuenta la variación de estructura y peso del material, ya que se cuenta con perfiles de mayor peso esto generando una variable a favor. Es importante resaltar el resultado general dado el impacto que se generó por paro de proceso derivado del confinamiento y lineamientos gubernamentales establecidos a nivel nacional:

Por otra parte se evidencia que los meses de [redacted] y [redacted] fueron los más bajos en producción, tomando el mes de [redacted] como referencia (ya que [redacted] se contaba con cuarentena), la prensa produjo [redacted] de los cuales se empacaron [redacted]

## **COSTO**

El comportamiento del costo en Envejecido presentó variaciones considerables y de alto impacto obteniendo el mejor histórico en los dos últimos años en el mes de [redacted] con un valor de [redacted] **empacado**, costo que dista en cantidad muy alta con el mes de [redacted] siendo el más alto en los dos últimos años con un valor de [redacted] empacado:

De la misma manera en la gráfica se puede observar la tendencia a tener costos respecto al año 2.019 en donde solamente en el primer trimestre se evidenció una tendencia en el mejor comportamiento comparativo del costo para esta área, situación que va muy de la mano con el personal que ejecuta la actividad, el nivel de incapacidades y el rendimiento bajo en términos de eficiencia.

## **RATIO**

De la misma manera que el costo, el ratio se visualiza inestable y con variaciones importantes, esto debido al tipo de material a empacar, pero ante todo el alto nivel de rotación e incapacidades en el área. En la siguiente gráfica se visualiza el mes de                    como el mejor ratio del año en donde el promedio fue de                    con 8 trabajadores en el área, cifra que dista notoriamente del mes de                    en donde con las mismas personas se alcanzó apenas un ratio de

## **MEJORAS**

Durante el año 2.020, se realizaron varias adecuaciones en pro del mejoramiento y la eficiencia en este proceso de la compañía:

- Fabricación y puesta en marcha de un nuevo horno de envejecido, doblando la capacidad instalada, amentando el tamaño de la cabina y eficientando el equipo con mano de obra Aluica:

- Formación y certificación de back ups en áreas claves de proceso tales como montacarguistas y Puente gruistas.

## **PROYECTOS PARA EL 2021**

En busca de mejoramiento continuo y aumentar la calidad del material extruido se busca la estandarización del proceso mediante la consolidación del equipo, asegurando las coladas a obtener en línea con la demanda del mercado y alcanzando la capacidad instalada inicialmente fijada de

Realizar un overhaul al horno de envejecido 1, buscando el equilibrio y sostenibilidad en la operación y los tiempos incurridos en estos procesos.

Eficientar el proceso y mejorar los rendimientos, asegurando la conformidad del material por procesos de endurecido al **100%** en cada uno de los hornos, realizando análisis y balances en la planeación, manejo de tipos de colada por aleación, fabricaciones a gran escala (mejora en los cargues a hornos), así como la planeación medida de las intervenciones preventivas a todos los equipos que hacen parte de esta importante línea.

Realizar la revisión de condiciones favorables en cada uno de los hornos para evaluar posibles procesos de acondicionamiento, siempre buscando que los dos equipos tengan una capacidad de fabricación con las mismas características de calidad y estándares de eficiencia.

Capacitar, consolidar y afianzar al personal operativo del área, buscando la estandarización del proceso, aumento de los ratios, mejora del costo y sostenibilidad de todas las variables descritas.

## 6.ACABADOS

El proceso de acabados cuenta con            personas en proceso operativo, su esquema organizacional se describe a continuación:

Las actividades en acabados están distribuidas por turno de la siguiente manera:

En el año **2.020** el área de Acabados registró una producción de            . pintados, que corresponde a            , obteniendo un **aumento** de            en peso y            en área superficial en relación al año 2019. En la gráfica 1 y 2 se muestra el comparativo desde el año

2.016 hasta el año 2.020, así como el porcentaje de crecimiento que se ha obtenido año tras año.

**Gráfica 1.** Comparación de producción año 2016 al 2020 por peso.

**Gráfica 2.** Comparación de producción año 2016 al 2020 por metros cuadrados.

En las gráficas 3 y 4 se desglosa el resultado obtenido de producción del año 2020 por mes y la meta establecida en cada mes.

A partir de las dos anteriores gráficas se observa que el mes de \_\_\_\_\_ fue el mes donde más se produjo en el año 2020 tanto en kilogramos \_\_\_\_\_ ) como en metros cuadrados \_\_\_\_\_ mientras que los meses desde \_\_\_\_\_ **hasta** \_\_\_\_\_ fue un periodo con **baja producción** debido a la baja demanda por parte de nuestros clientes y a la situación global generada por la pandemia del Covid-19. Sin embargo, se observa que la economía y la demanda de nuestros clientes comenzaron a crecer gradualmente desde el mes de \_\_\_\_\_ hasta el mes de \_\_\_\_\_

Es importante indicar que el mes de \_\_\_\_\_ fue un mes con baja producción comparado a los últimos meses del año debido \_\_\_\_\_ que generaron persistentes paradas y continuos desarrollos de mantenimientos correctivos con el fin de extender la vida útil del sistema. Sin embargo, al final del mes se presentó una parada temporal obligatoria debido al \_\_\_\_\_. La intervención del sistema se realizó a inicios de \_\_\_\_\_ con el apoyo de una empresa externa llamada \_\_\_\_\_

La producción mensual debe ser evaluada junto al ratio, que muestra la cantidad de kilogramos o metros cuadrados que por operario se aporta mensualmente. En la gráfica 5 y 6 se muestra el ratio por kilogramo y el ratio por metros cuadrados respectivamente, además se muestra la cantidad de operarios mes a mes.

**Gráfica 5.** Ratio por mes en kilogramo.

## Gráfica 6. Ratio por mes en metros cuadrados

En las gráficas anteriores se observa que el mes con el mejor ratio no corresponde exactamente al mes donde más se produjo. Así, a pesar que                    fue el mes donde más se produjo en kilogramos y metros cuadrado (véase gráfica 3 y 4), el mes con mejor ratio (mejor aprovechamiento de # de personas vs cantidad pintado) fue                    (para kilogramos) y                    (para metros cuadrados).

El mes de                    fue un mes atípico en kilogramos ya que se pintaron materiales con espesores altos de                    que generaron el mejor ratio del año, sin embargo, si comparamos el ratio de metros cuadrados en dicho mes se observa que está por debajo de los ratios de los siguientes cinco (5) meses.

De esta manera, si se compara los ratios de metros cuadrados y de kilogramos en conjunto, se observa que el mes que tuvo un comportamiento direccionalmente proporcional en los dos indicadores fue el mes de Noviembre.

El resultado de producción se refleja en material seleccionado y empacado, material para reproceso y material no conforme pintado. En la gráfica 7 y 8 se muestra el porcentaje de material para reproceso y porcentaje de material no conforme obtenido en el año 2.020.

### Gráfica 7. % Material para reproceso

### Gráfica 8. % Material rechazado

De las gráficas 7 y 8 se concluye que el [redacted] de lo pintado en el año 2.020 fue seleccionado y empacado, el resto, que corresponde al [redacted] representa la suma del material para reproceso y material no conforme pintado (porcentajes en relación a m<sup>2</sup>). Adicionalmente se observa que el mes donde se obtuvo el mayor desperdicio y no conformidades correspondió al mes de [redacted] donde se obtuvo problemas de marca de pasadores, golpes, impurezas y diferencias de tonalidad, muchas de estas asociadas al problema con el sistema de transporte, mientras que el mes donde se redujo los rechazos fue el mes [redacted]

El objetivo para el año 2.021 es disminuir el porcentaje de rechazo por **debajo** del [redacted] mediante el enfoque de calidad del producto, capacitando al personal continuamente, brindándole nuevas herramientas de trabajo, proporcionando acompañamiento continuo y trabajando con herramientas de mejoramiento continuo con el fin de garantizar las características estéticas, químicas y mecánicas de los productos, así como las necesidades propias de cada cliente.

Los costos de producción en el año 2020 se representan por el costo en pintura en polvo, productos químicos de tratamiento químico, mano de obra, servicios públicos y consumos de almacén (dotación, papelería, elementos para mantenimiento, etc.), en la gráfica 9 y 10 se muestra el costo por kilogramo y costo por metro cuadrado respectivamente, por mes. En estas gráficas se observa que los meses más eficiente por costo fueron tanto en kg como en m<sup>2</sup>, resultado que tiene una estrecha relación con la cantidad pintada (meses donde más se pintó).

**Gráfica 8.** Costo por Kilogramo

**Gráfica 9.** Costo por Metro cuadrado

## **MEJORAS**

Durante el año 2.020, se realizaron varias adecuaciones en pro del mejoramiento y la eficiencia en este proceso de la compañía:

- Diseño e implementación de nuevo proceso de quemadores en horno de curado:

- Fabricación estantería para producto en proceso (tránsito) de material a pintar

- Montaje y puesta en marcha del

## **PROYECTOS PARA EL 2021**

En busca de mejoramiento continuo y aumentar la calidad del material pintado se busca la estandarización del proceso mediante la consolidación del equipo, así como , asegurando las coladas a obtener en línea con la demanda del mercado y alcanzando la capacidad instalada inicialmente fijada de

Eficientar el proceso y mejorar los rendimientos, asegurando la conformidad del material por procesos de pintura por encima del , realizando análisis y balances en la planeación, fabricaciones a gran escala (mejora en las fabricaciones por color evitando cambios permanentes), así como la planeación medida de las intervenciones preventivas a todos los equipos que hacen parte de esta importante línea.

Capacitar, consolidar y afianzar al personal operativo del área, buscando la estandarización del proceso, aumento de los ratios, mejora del costo y sostenibilidad de todas las variables descritas.

Homologación de pintura buscando precios menores a

Promover acciones para: "Producir más en menos tiempo"

Disminuir movimientos y desplazamientos.

Desarrollo y mejoramiento

Garantizar

Generar el cambio de

Capacitaciones continuas y permanentes sobre desarrollo y cumplimiento de procedimiento y ejecución de actividades de proceso.

Realizar continuamente auditorías internas de gestión y aseguramiento de calidad del proceso y del producto.

Continuar con proyecto para

Compra de equipos

Evaluación de

Compra

Iniciar procesos de análisis para

## 7. LOGÍSTICA

Durante lo corrido del año 2020 el área de logística presento diversos cambios, a pesar de todas las adversidades presentadas se cuenta con las siguientes cifras en el área.

### **KILOS DESPACHADOS**

En esta área no se contaba con este indicador para los años pasados de manera permanente, por lo cual se muestran los resultados de todo el año 2.020 y su comparación respecto al histórico con el que se cuenta del año 2.019.

En la gráfica se refleja el mes de                    con mayor cantidad despachada con un total de                    De la misma manera la tendencia ha sido marcada como el aumento en la cantidad despachada en el año 2.019.

### **COSTO**

Dentro del análisis de costos se evidencia una alta variabilidad en el comportamiento, es así como en el mes de [redacted] y basado en el alto volumen de despacho se obtiene el mejor costo histórico de los dos últimos años de [redacted] sin embargo en el mes de [redacted] se obtiene un costo de [redacted] siendo el más alto en los dos últimos años. Esto se deriva de la condición de despachos manteniendo una misma plantilla de personal sin ser directamente proporcional a los Kg. Despachados.

## **RATIO**

En concordancia con los costos el mejor ratio obtenido fue el del mes de Julio con [redacted] despachados con un total de [redacted] personas, sin embargo meses como [redacted] con un número mayor de personas son meses altamente ineficientes dada la cantidad de personal que para esos meses se invirtió sin tener equivalencia directa con los Kg. Despachados:

## **FACTURACIÓN**

Dentro de este aumento significativo de la facturación se resalta el crecimiento obtenido por [redacted] al igual que los servicios [redacted], y a los niveles de kilos de perfiles despachados, la facturación total paso de ser [redacted] durante el año **2019** a ser de [redacted] durante el año **2020**, reflejando así como los mejores meses

## **MEJORAS**

Durante el año 2020, se realizaron varias adecuaciones en pro del mejoramiento y la eficiencia en este proceso de la compañía:

#### PLANTILLA DE PERSONAL:

Se ha formado un equipo logístico, el cual durante el año 2019 estaba conformado por personas paso a consolidar personas para el año 2020, asignadas de la siguiente manera:

#### PROYECTOS PARA EL 2021

En busca de mejoramiento continuo y aumentar la cantidad de material despachado se busca la estandarización del proceso mediante la consolidación del equipo, , asegurando las entregas de acuerdo con la demanda del mercado y alcanzando la capacidad instalada inicialmente fijada de

Eficientar el proceso y mejorar los rendimientos, asegurando la conformidad del material por procesos de cargue y manipulación de producto por encima del , realizando análisis y balances en la planeación y cargue de materiales, recorridos, optimización de entregas y mejora del costo.

Analizar la entrega de equipos de comunicación (celulares corporativos), haciendo referencia a que estos equipos son de gran impacto para el área ya que se debe estar en constante comunicación y seguimiento.

Realizar la redistribución de funciones y generación de back ups en puestos críticos como los administrativos (facturación, remisión, informes, legalización de viáticos entre otros).

## 8. VENTANAS

**Gráfico 1.** Comparativo m<sup>2</sup> 2019 Vs. 2020

### **COMPARATIVO DE METRAJE POR AÑO Y MES A MES**

En la tabla 1 se aprecia el comparativo de los m<sup>2</sup> producidos en el 2.019 y 2.020 mes a mes, como ya se había indicado, el incremento en metros del 2020 respecto al 2019 fue

del **56.3%**, siendo **julio** el mes más alto con **11.990 m<sup>2</sup>**, los meses de mayo, junio, julio y agosto superaron las 10000 m<sup>2</sup>, esto se debió a que la carga en perfiles era baja y la mayor carga de trabajo en el backlog estaba dada por ventanas. Para el 2.020 se obtuvo un **promedio de 8.966 m<sup>2</sup>/mes y 353 m<sup>2</sup>/día** comparado con 2019 que fue de 5738 m<sup>2</sup>/mes y 231 m<sup>2</sup>/día.



























## 9.MANTENIMIENTO

En el año 2020 y adicional al reporte de las mejoras implementadas en las diferentes áreas y para las cuales se contó con el apoyo y soporte del área de mantenimiento, se fijan las siguientes gráficas que reflejan los tiempos de paradas (en horas) para los diferentes equipos en los diferentes meses:



## 10. SIG

SST

De acuerdo con la información suministrada, se evidencia un \_\_\_\_\_ en  
el mes de \_\_\_\_\_. El proceso de \_\_\_\_\_

De manera general, se \_\_\_\_\_ y en su totalidad, durante el  
año 2020, el proceso de \_\_\_\_\_

Posterior a la contratación del Inspector SST en planta en el mes de Julio, en relación con el primer semestre del año, donde hubo \_\_\_\_\_

Para el año 2021, se enfatizará dentro del plan de trabajo del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo temas de manipulación de cargas, correcto uso de elementos de protección personal y generación del autocuidado.  
Así mismo, de acuerdo con el plan de trabajo realizado durante el 2020, \_\_\_\_\_



Conforme la información suministrada anteriormente, se presenta la tabla de días perdidos. Con un total de . Y un total de







**CALIDAD**



**Comparativo años anteriores**



# MEDIO AMBIENTE



## 11. IT (SISTEMAS)

















No. T3B - 02 Parque Industrial Montalvo  
C - Bodega 6 Mosquera, Cundinamarca  
[www.aluica.com](http://www.aluica.com)



INO. 15B - 02 Parque Industrial Montaña  
C - Bodega ó Mosquera, Cundinamarca  
[www.aluica.com](http://www.aluica.com)



# INFORME DE GESTIÓN

# 2021





## BALANCE 2021 Y PERSPECTIVAS 2022

Los dos últimos años, muestran una clara ruptura en la historia económica del mundo, de la región y por supuesto de Colombia. Estábamos acostumbrados a hablar de ciclos económicos, tendencias que se fortalecían o se revertían e incluso se hacía referencia a crisis transitorias, en diferentes países, las cuales se irrigan por todo el mundo.

En estos escenarios nuestro gran reto era volvernos productivos y competitivos, insertarnos en las cadenas globales de valor y ajustarnos a la cuarta revolución industrial. Igualmente, el alcance de nuestras preocupaciones iba más allá de lo económico y abarcaba los temas sociales, ambientales, derechos humanos, todos ellos como parte de nuestro modelo económico.

Este mundo no ha cambiado. Estas siguen siendo nuestras prioridades. Sin embargo, es evidente que cada vez hay que responder más rápidamente a las nuevas condiciones y un ejemplo claro ha sido la respuesta que ha exigido la pandemia. También, nos tocará seguir en un ambiente de incertidumbre que no logra despejarse y se mantendrá la volatilidad de los mercados.

Sin lugar a duda, la pandemia puede considerarse un gran quiebre en la historia del mundo, incluyendo su dimensión económica. Pero por fortuna, el 2021 ha sido también el año de la reactivación. El mundo logró superar una contracción económica del -3,1%, para situarse en una senda de alto crecimiento (5,9%), donde incluso el dinamismo logrado ha sido mucho mayor de lo esperado.

En Colombia la reactivación es el gran logro del 2021. El país no solo tendrá uno de los mayores crecimientos de la región, sino que además es el más alto en la historia registrada, se extiende a prácticamente todos los sectores y nos sitúa en una clara senda de recuperación económica.

El buen desempeño económico mundial se ha logrado en un escenario enmarcado en tres grandes hechos: un complejo entorno en materia de salud pública, la disrupción de las cadenas de suministro y el papel que jugaron los estímulos económicos en la recuperación. Con respecto a los temas de salud, el año 2020 estuvo caracterizado por diferentes variantes de la pandemia y grandes pérdidas en vidas humanas. En el 2021, el gran protagonista ha sido la estrategia de vacunación sin desconocer que se mantienen los riesgos de nuevas variantes y la necesidad de ajustar los sistemas de salud y sostenibilidad financiera a las nuevas condiciones de salubridad.

En el comercio internacional se esperaba un buen dinamismo el cual se logró e incluso, superó las expectativas. Al mismo tiempo se han observado restricciones de oferta en materias primas, escasez de semiconductores, recursos energéticos, contenedores, y los volúmenes de comercio han sido insuficientes para responder a la demanda. A lo anterior se suma, una baja disponibilidad en las navieras y una infraestructura portuaria que se había ajustado a la situación del 2020. El resultado del 2021 es una inflación global, también sin precedente, un alza de los fletes y costos logísticos, escasez de insumos intermedios y de algunos bienes finales y mayores costos. Muchas fuerzas convergen hacia una creciente presión inflacionaria. Es muy importante reconocer esto al momento de definir la actitud de la política pública que, como país, vamos a asumir frente a la inflación interna. No es lo mismo enfrentar aumentos de precios internos que enfrentar situaciones globales.

El entorno en Colombia replica lo que ha ocurrido a nivel internacional. Es decir, el país ha enfrentado unos retos de salud pública, una oferta restringida de materias primas, algunas presiones inflacionarias y el gobierno ha respondido con ayudas a la población más vulnerable y a las empresas, y, la autoridad

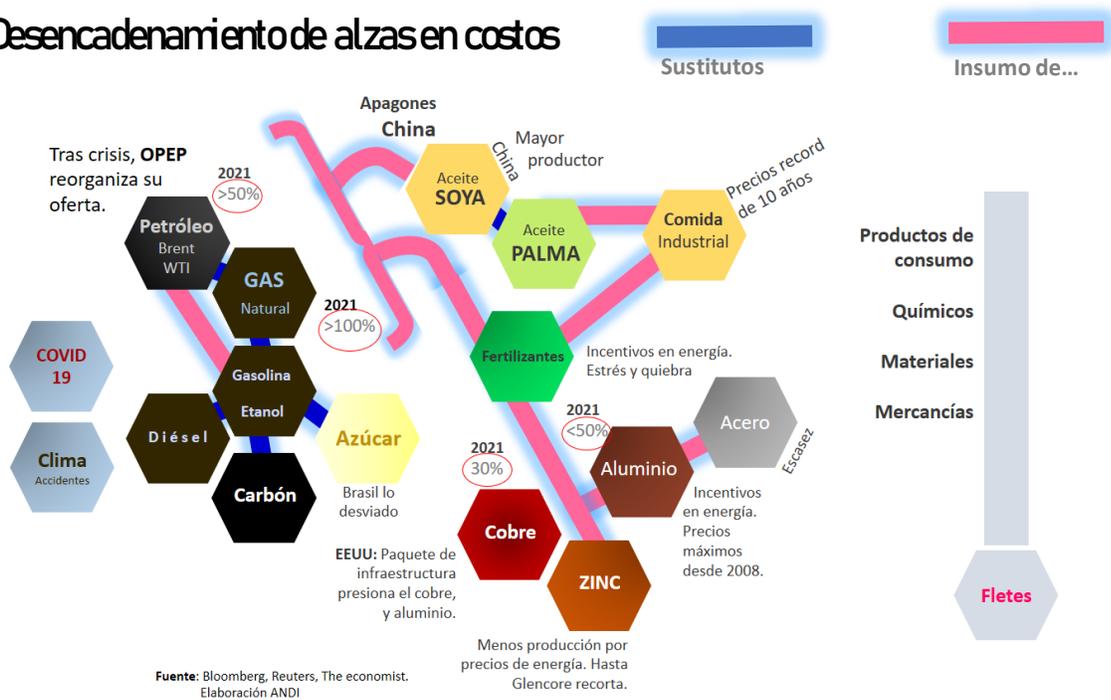
monetaria ha ajustado sus políticas a las condiciones del mercado. No podemos olvidar los efectos que el paro nacional de fines del primer semestre tuvo sobre el aparato productivo y la estructura logística y de comercio.

En general, los *commodities* analizados desde una perspectiva agregada que incluye varias agrupaciones de insumos, registra en 2021 un alto nivel inflacionario que no se veía desde 2011 cuando se enfrentó el súper ciclo de precios impulsado por la economía china.

En general, el cierre y apertura de la economía mundial, se ha dado en forma drástica. El resultado ha sido que la contracción en la producción y en los mercados fue seguido de un aumento significativo de la demanda como resultado del gasto represado durante un periodo prolongado. Todo ello conllevó a unos mercados sumamente presionados y la consecuencia restricción en la oferta y el desabastecimiento. Este desabastecimiento se ha traducido en un aumento importante en los precios de los energéticos y los alimentos transables. Una situación similar ocurre con los metales industriales, que juegan un papel determinante, como eslabón de muchas cadenas industriales y electrónicas. Por el contrario, los precios de algunos metales preciosos se han reducido en lo corrido del 2021.

El aluminio y el cobre son los metales cuyos precios más han subido en este grupo. El plan de infraestructura aprobado en el congreso de los EEUU, el cual se detalla más abajo, ha presionado los precios por el lado de la demanda de aluminio y cobre, mientras que por otro la energía, como insumo principal, ha trastornado la producción con mayores costos para el aluminio, y el zinc, mercado que ha tenido que recortar su producción debido a esto.

## Desencadenamiento de alzas en costos



De acuerdo a lo citado de algunos de los apartes del documento de la Andi "Balance 2021 y Perspectivas 2022" la estrategia de la alta gerencia se basó en la racionalización de costos dentro de la empresa, recuperación y cumplimiento de cartera enmarcada en garantizar la liquidez y garantizar el suministro de materia prima, focalización en la productividad, esto con el fin de obtener mayores eficiencias y una mejor respuesta a los clientes de la compañía.



- **RESULTADOS DE LA EMPRESA LINEA DE PERFILES.**

Las ventas de Perfiles pasando de Millones a millones, cabe aclarar que el valor tiene un efecto de alzas de precios en lo corrido de 2021, el comparativo de crecimiento de la compañía se hace en kilos donde la producción se con respecto al año 2020.

De acuerdo a la grafica anterior el analisis concluye la reactivacion y apertura a la dinamica industrial. El macrosegmento de transporte tiene una reactivacion importante para el segundo semestre, la presencialidad gradual genera un efecto positivo en el subsegmento y la estrategia de la compañía enfocada al cumplimiento y la entrega oportuna a las solicitudes de los clientes de la compañía.

En el siguiente cuadro se indica la participación de la compañía en los diferentes sectores industriales, esta versatilidad ha permitido un crecimiento sostenido, entender de una mejor manera los segmentos del mercado y así llevar propuestas de valor y soluciones industriales a cada uno de nuestros clientes. El año 2021 fue especialmente importante ya que el portafolio de clientes alcanzo un grado importante de maduración en proyectos y la consecución de y unas ventas de las exportaciones tuvieron una mayor continuidad atendiendo industrias en países como

**Cuadro comparativo 2021 Vs 2020 principales macrosegmentos.**



Todos los segmentos tuvieron una respuesta positiva obteniendo un crecimiento importante con respecto a 2020. el macrosegmento representado por obtuvo una mejoría dada por el

Las exportaciones tuvieron una Buena dinámica con el desarrollo de negocios en siete meses del año y con el ingreso de al portafolio de este segmento.

- **PRINCIPALES CLIENTES DE LA COMPAÑÍA POR LÍNEA.**



El acompañamiento integral de la alta gerencia y con un impulso importante a la fuerza comercial se lograron vincular al portafolio de la compañía nuevos clientes principalmente de los macrosegmentos de

El e la compañía se debió en

Participación activa en eventos de

- **PORTAFOLIO PERFILES COMERCIALES.**

La línea de perfiles comerciales para el año 2021 fue de vital importancia para apoyar de manera eficiente la creciente demanda de la industria de la construcción, aportando de manera contundente a las ventas totales de la compañía. En el cuadro adjunto se muestra las ventas por categoría.

- **LINEA DE ACABADOS**

La línea de acabados se convirtió en un aliado de la compañía para entregar productos acordes a las necesidades de los clientes y con estándares óptimos de calidad, el objetivo para este año es tener una media mensual de de perfiles pintados, esto gracias a las mejoras realizadas en el 2021, en cuanto al proceso de pretratamiento, curado y tecnología de las pinturas y el apoyo de Proveedores. Importante resaltar el incremento de ventas en recubrimientos de pintura llegando a un de participación del total con una proyección a incrementar debido a la consciencia de los clientes de productos más amigables con el medio ambiente y con mejores atributos de otros procesos de recubrimiento.



## **CIFRAS DE FACTURACION MES A MES 2021**



En el 2021 contamos con asignación de contratos nuevos por valor de \_\_\_\_\_ quienes encabezan el listado son nuestros clientes fidelizados, resultado de la entrega de un producto de calidad y competitivo en el mercado.

Cabe resaltar que las cotizaciones se manejan por medio de \_\_\_\_\_ donde somos comparados con la competencia y finalmente se selecciona al proveedor con mejores condiciones a nivel de precio, calidad, servicio.











Dentro de los datos de facturación del 2021 el sistema  
cifras demuestran que

de participación, las

## **PARTICIPACION POR CLIENTE EN FACTURACION ALUICA SAS**



Para el 2021 el cliente con mayor participación a nivel de facturación fue la



## PERPECTIVAS COMERCIALES 2022

- Mantener nuestra orientación a la industria ofreciendo soluciones de valor a cada uno de nuestros clientes, en los diferentes macrosegmentos de
- 
- Culminar la
- Continuar con la participación en
- Continuar con el desarrollos de clientes del macrosegmento



# GESTION DE OPERACIONES AÑO 2.021

## 1. ALMACÉN

En el siguiente informe se muestran los resultados obtenidos durante el año 2.021 y comparados con el año 2.020, información base registrada en

COMPRAS AÑO 2021 IP (INSUMOS DE PRODUCCIÓN Y MP (MATERIA PRIMA))

Durante el año 2.021, las compras de insumos de producción y materias primas se vieron afectadas principalmente por la complejidad de las importaciones de algunas mercancías, esto debido a las condiciones irregulares derivadas de la pandemia de virus Covid-19; como consecuencia de esto, los costos aumentaron alrededor

En la siguiente grafica se ilustra las compras por meses, comparando año 2.021 vs año 2.020:



## COMPRAS MP CHATARRA DE ALUMINIO

La compra de materia prima al igual que los insumos de producción se vio afectada tanto en su valor como en la consecución, a pesar de lo expuesto se recibieron en el año 2.021 comparado con Correspondientes al total recibido en el año 2.020, es decir un incremento en la cantidad de materia prima

De forma más detallada en el siguiente grafico se aprecia la MP recibida discriminada por tipo, en donde el

## MEJORAS



PROYECTOS PARA EL AÑO 2.022

## 2. COMPACTADO

En el siguiente informe se pueden evidenciar los resultados del proceso de compactado durante el año 2.021 y comparado con el 2.020, además, mejoras y proyectos para el año 2.022.

Durante el año 2 021 los resultados en el proceso de com

En la siguiente grafica se observa la cantidad de kilos compactados por tipo de MP, en donde la participación fue

## **COSTO**

El comportamiento del costo en Compactado presentó variaciones en lo corrido del año con un **positivo**, al contar con una disminución del costo en el año de un            respecto al año 2.020, dado que para el año 2.020 el costo promedio fue de           . Mientras que el promedio para el año 2.021 fue de            obteniendo el mejor histórico en los dos últimos años en el mes de            con un valor de           

PROYECTOS PARA EL AÑO 2.022

### 3. FUNDICIÓN

En el siguiente informe se pueden evidenciar los resultados del proceso de Fundición durante el año 2.021 y comparado con el 2.020, además, mejoras y proyectos para el año 2.022.

Haciendo un balance, entre el año 2.021 y el año 2.020 se puede observar que se presentó un considerable aumento en la producción, pasando de                    a                    de kilos netos fabricados en el área de fundición, significando un incremento en la producción de                    .

El mes con menor producción en el año 2.021 fue el mes de \_\_\_\_\_, esto debido a \_\_\_\_\_. Cabe resaltar que durante el año 2.021 se obtuvo el \_\_\_\_\_ de producción de la compañía durante el mes de \_\_\_\_\_ produciéndose \_\_\_\_\_ netas.

#### CANTIDAD DE COLADAS PRODUCIDAS DURANTE EL AÑO 2.021

En la siguiente gráfica se puede apreciar el comportamiento de fabricación en cuanto a número de coladas se refiere, siendo una tendencia \_\_\_\_\_, teniendo en cuenta que los \_\_\_\_\_

#### COMPOSICIÓN QUÍMICA

#### COMPORTAMIENTO DE EFICIENCIAS

**COSTO**

**RATIO**





#### 4. EXTRUSIÓN / MATRICERÍA

En el siguiente informe se pueden evidenciar los resultados del proceso de Extrusión durante el año 2.021 y comparado con el año 2.020, además mejoras y proyectos para el año 2.022.

CANTIDAD DE KILOS NETOS EXTRUIDOS EN EL AÑO 2.021

---

El mes de mayor impacto fue el mes de . siendo el mejor registro obtenido en cuanto a producción se refiere en lo corrido de la puesta en marcha de las prensas. Es importante resaltar el impacto que

## **COSTO**

## **RATIO**

De la misma manera que el costo, el ratio se visualiza con unas mejoras de alto y positivo impacto, pasando de un ratio promedio en el año 2.020 de

En la siguiente gráfica se visualiza el mes de

**MEJORAS**



## **5. ENVEJECIDO (SELECCIÓN Y EMPAQUE)**

En el siguiente informe se pueden evidenciar los resultados del proceso de Extrusión durante el año 2.021 y comparado con el año 2.020, además mejoras y proyectos para el año 2.022.

CANTIDAD DE KILOS NETOS ENVEJECIDOS Y EMPACADOS EN EL AÑO 2.021

**COSTO**

**MEJORAS**

**PROYECTOS PARA EL 2.022**

**6. ACABADOS**









## **PARTICIPACIÓN DE LA FABRICACIÓN POR ACABADO**

Otra aspecto importante del proceso de Acabados en el año 2021 se refiere a identificar la participación de cada Acabado en el total de producción, donde se observa

**Grafica 10.** Participación de acabados en el año 2021.

**Nota:** Los valores exactos de producción en metros cuadrados de cada color se muestran en la tabla 1.

**Tabla 1.** Metros cuadrados pintados por acabado

**Gráfica 11.** Rendimiento de materia prima en cada mes

Como se observa en la gráfica 11,

**MEJORAS**

## **PROYECTOS PARA EL 2022**

## 7. LOGÍSTICA

Durante lo corrido del año 2021 el área de logística presento diversos cambios positivos, a pesar de todas las adversidades presentadas, se han logrado grandes resultados en pro al crecimiento del objeto social de ALUICA SAS.

### KILOS DESPACHADOS

En la gráfica se refleja el mes de \_\_\_\_\_ con mayor cantidad despachada con un total de \_\_\_\_\_

### COSTO

Dentro del análisis de costos se evidencia una mejora sustancial en el comportamiento, es así como en el mes de **Diciembre** y basado en el volumen de despacho se obtiene el mejor costo del año de **\$214,06**, sin embargo en el mes de **Enero** se obtiene un costo de **\$343,07** siendo el costo más alto del año. Esto se deriva de la condición de despachos manteniendo una misma plantilla de personal sin ser directamente proporcional a los Kg. Despachados.

**RATIO**

**NOVEDADES EN ENTREGAS**

**MEJORAS**

## **8. MANTENIMIENTO**

En el año 2021 y adicional al reporte de las mejoras implementadas en las diferentes áreas y para las cuales se contó con el apoyo y soporte del área de mantenimiento, se fijan las siguientes gráficas que reflejan

**PRENSA 2:**

## **MEJORAS**

### **9. ALIDAD Y MEJORA DE PROCESOS**

#### **DEVOLUCIONES DE CLIENTE**

CONSOLIDADO TOTAL DEVOLUCIONES:

DEVOLUCIONES POR CAUSAL- COMERCIAL / CALIDAD:

DEVOLUCIONES POR REFERENCIA:

ANALISIS DEVOLUCIONES POR REFERENCIA

**COMPARATIVO 2020 VS 2021 DEVOLUCIONES**

**NO CONFORMES INTERNOS**

ÁREA ACABADOS

AREA SELECCIÓN Y EMPAQUE

**MEJORAS**



## **10. SST Y MEDIO AMBIENTE**

### **SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO**







**MEDIO AMBIENTE**





**MEJORAS**



# ESTADISTICA VACUNACION COVID-19/ COMPENSAR



## **GESTION FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA AÑO 2021**

ALUICA S.A.S. con actividad en el sector manufacturero en la fundición de metales no ferrosos, se ubica en el grupo de las empresas con retos importantes por el aumento de precios y desabastecimiento de metales “aluminio” sin embargo y a pesar de las adversidades supero el año 2021 con ventas históricas, mostrando un sólido desempeño comercial, operativo y administrativo. A pesar de la devaluación del peso por la situación mundial de emergencia sanitaria. La empresa fue activa en la gestión de los costos y gastos para mitigar el impacto de la pandemia, y reviso acciones preventivas para la compra de insumos y materias primas, pero ante todo con el convencimiento de conservar la mano de obra propia y temporal de los puestos de trabajo.

ALUICA S.A.S, presenta sus estados financieros con corte al 31 de Diciembre de 2021 vs 2020, expresado en pesos colombianos.

### **COMPARATIVO DE ESTADO DE SITUACION FINANCIERA:**

**SITUACION CORRIENTE A CORTO PLAZO:**

**OBLIGACIONES FINANCIERAS:**

**ESTADO DE RESULTADO:**

Se refleja un aumento en los ingresos ordinarios con respecto al año anterior del 61%, los costos de distribución y gastos administrativos reflejaron un aumento del 38% y 16% pertinentemente,

**INGRESOS VS COSTO DE VENTA:**

### **Aplicación de Normas Internacionales**

ALUICA S.A.S; está clasificado en el grupo 2 de conformidad con lo provisto en la ley 1314 de 2009, aplica las normas internacionales de información financiera y aseguramiento de información al 31 de diciembre de 2021 y 2020 cumpliendo la ley.

### **Informacion de Gestion Humana**

### **Cumplimiento en aportes de seguridad social**

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 50 de la Ley 789 del 27 de diciembre de 2002. Aluica S.A.S Ha cumplió en forma oportuna y completa con los aportes y demás obligaciones legales que le corresponden respecto del Sistema de Seguridad Social cuando a ello ha habido lugar, en cuanto a salud, pensiones y riesgos laborales y cuando ha sido del caso con los aportes del Servicio Nacional de Aprendizaje, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Cajas de Compensación Familiar.

### **Informacion de Tecnología**

Finalizando el año 2021 el área de tecnología pasa bajo la dirección del área Financiera y Administrativa, teniendo algunos objetivos principales como proyectos iniciales de carácter urgente para dar paso al plan estratégico de esta área.

## **Propiedad Intelectual y Derechos de Autor**

En el año 2021 Aluica S.A.S cumplió con las obligaciones derivadas de la ley 603 de 2000 y por esta razón damos fe de la aplicación de las normas de propiedad intelectual y protección de derechos de autor sobre la totalidad del software instalado en la empresa.

## **Operaciones de Factoring**

De acuerdo con lo dispuesto en el art. 87 de la ley 1676 de agosto 20 de 2013, certificamos que Aluica SAS, no entorpece la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores.

## **Adopción e implementación del Sistema de Autocontrol y Gestión del Riesgo de Lavado de Activos, Financiación del Terrorismo y Financiamiento de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva - SAGRILAF o Régimen de Medidas Mínimas**

Aluica S.A.S ha dado cumplimiento a la implementación de lo expedido en la Circular Externa No 100-000016 del 24 de diciembre de 2020 la cual modificó integralmente el Capítulo X de la Circular Básica Jurídica de dicha entidad sobre los sistemas de autocontrol y gestión del riesgo integral del Lavado de Activos (LA), Financiación del Terrorismo (FT), y el recientemente incluido riesgo de Financiamiento de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva (FPADM).

Lo anterior a razón que Aluica S.A.S al ser sujeta a la **vigilancia** o **control** de la Superintendencia de Sociedades; y que al 31 de diciembre de 2020 obtuvo Ingresos superiores de 40.000 SMLMV; Según los términos del numeral 5 del Capítulo X de la Circular Básica Legal de la Superintendencia de Sociedades para esta obligadas a la adopción de SAGRILAF



**LILIAN ADRIANA CASTRO GARZÓN**  
**Representante Legal**

**Fecha elaboración informe 1 de Marzo de 2022.**

**INFORMES FINANCIEROS  
SEPARADOS AÑO 2021**



**ALUMINIO NACIONAL S.A. EN  
REORGANIZACIÓN**

***Estados Financieros Separados por los  
años terminados el 31 de diciembre de  
2021 y 2020 e informe del Revisor  
Fiscal***



## CONTENIDO

### Índice

Informe de gestión (informe conjunto de la junta directiva y el presidente a la asamblea general de accionistas)

Informe del Revisor Fiscal

Certificación Estados Financieros Separados

Estados Financieros Separados

Estados de Situación Financiera Separados

Estados de Resultados y Otros Resultados Integrales Separados

Estados de Cambios en el Patrimonio Separados

Estados de Flujo de Efectivo Separados

Notas a los Estados Financieros Separados



**ALUMINIO NACIONAL S.A. EN REORGANIZACIÓN**

**Junta Directiva**

Jaime Aristizabal Arango  
Luis Miguel Garcia Pelaez  
Guillermo Enrique Peña Bernal  
Carlos Alberto Rios  
Augusto Noel Garcia Rodriguez  
Diana Santo Domingo

**Directivos**

Marino Montoya Hurtado  
Juan Guillermo Vélez  
Luis Guillermo Restrepo  
Natalia Echeverry  
Jose Gómez

Representante Legal  
Gerente Financiero  
Gerente Administrativo y de Gestión Humana  
Gerente de Operaciones  
Gerente Comercial

**Revisoría Fiscal**

Deloitte & Touche Ltda.

Cristian Jesús Ramos Herrera

Revisora Fiscal Principal

## INFORME DE GESTIÓN 2021 ALUMINA S.A.

### MENSAJE DE LA ADMINISTRACIÓN

Cuando iniciamos el 2021 estábamos convencidos de que podríamos capitalizar los aprendizajes de un período anterior complejo y exigente y de que podríamos avanzar con acierto en el camino de la reactivación.

Y lo afirmábamos sustentados en la confianza que nos daba el haber hecho la construcción rigurosa, responsable y ágil de un plan estratégico que consideraba las realidades y limitaciones de la Empresa y recogía con síntesis y prioridad sus principales desafíos.

Pues bien, concluido el año el balance es muy positivo y satisfactorio.

Positivo porque logramos muchas de las metas que nos habíamos trazado y que no incluían, en sus pronósticos, hechos como el paro nacional que tanto afectó nuestro país.

Y satisfactorio, porque nos queda a todos los colaboradores la tranquilidad de haber entregado lo mejor de nuestro talento y de nuestro conocimiento para vencer los diversos obstáculos.

Tener el mapa de ruta bien definido y haber arrancado con velocidad y disciplina la ejecución de los planes de acción, nos permitió conseguir, antes del inicio del paro nacional, la liquidez y solidez necesarios para sostenernos y superar la coyuntura.

Un hecho que, además, se convirtió en factor motivacional, reforzando nuestro sentido de pertenencia y la certeza de que somos un grupo humano profesional y resiliente y que, sumado al acompañamiento y respaldo incondicional de nuestros mejores aliados, Junta Directiva, accionistas, proveedores y clientes, posibilitó la buena dinámica industrial y comercial decisiva en nuestro proceso de recuperación.

Concebido como el Año de la Supervivencia dentro de nuestro Plan de Competitividad ALUMINA 2021-2025, el 2021 exigía actuar con urgencia en los temas de flujo de caja, en la reducción de los gastos y costos, en el incremento de la rentabilidad y en la calidad para asegurar la satisfacción de quienes nos eligen.

Pues bien, gracias a un coordinado trabajo en equipo, a la adopción de nuevas metodologías y herramientas, a la concentración de esfuerzos y recursos en los puntos críticos, a la apertura frente a nuevas posibilidades, a los desaprendizajes y renuncias, al establecimiento y seguimiento de mecanismos de control, a los ajustes estructurales y a la revisión y estandarización de procesos, podemos decir que cumplimos.

Y cumplimos no solo porque muchos de los indicadores numéricos así lo reflejan, sino, ante todo, porque garantizamos la continuidad y sostenibilidad de nuestro negocio en momentos turbulentos, agravados con la escasez mundial de la materia prima y los altos costos logísticos.

Cumplimos porque mantuvimos y fortalecimos los lazos que nos unen con nuestros grupos de interés.

Cumplimos porque imprimimos un gran ritmo a la transformación organizacional en todos los sentidos, sentando las bases culturales de la Empresa ágil, simple y eficaz

que queremos ser; cuidando sin desfallecer a nuestros colaboradores; focalizándonos en la eficiencia operacional; optimizando los esquemas comerciales; enriqueciendo y ajustando el portafolio; conquistando nuevos clientes en mercados internacionales, y obteniendo fuentes de financiación tanto internas como externas, entre muchos otros aspectos.

Cumplimos porque seguimos sorteando asertivamente los embates de una pandemia que esperábamos concluyera, pero que sigue afectando la población mundial y aplazando muchas iniciativas de recuperación. A través del mantenimiento de los protocolos y de continuas campañas de prevención y promoción de la vacunación, pudimos concientizar a nuestra gente para que eligieran el autocuidado y la protección como su primera opción.

Recorrimos entonces con muchos aciertos y aprendizajes el primer tramo del camino que nos conducirá a nuestra Mega. Gestionamos la incertidumbre y superamos pruebas a nuestra capacidad de adaptación y de respuesta a los cambios. Cerramos las primeras páginas de esta nueva historia que estamos escribiendo y de las cuales nos quedan lecciones que nos permitirán ser cada vez mejores, capitalizando las buenas prácticas y actuando con prioridad sobre los aspectos que aún hoy no tenemos afinados.

Con el comienzo del nuevo año 2022 dimos inicio a nuestro Año de la Consolidación, dispuestos a asumir con mayor entusiasmo los nuevos retos que para este período nos plantea nuestro Plan de Competitividad ALUMINA 2021-2025.

A medida que avanzamos el trayecto se hace más exigente; por eso, teniendo claro que el ritmo de nuestra transformación no puede detenerse, usaremos todas las herramientas con las que contamos para ser exitosos, con la esperanza y la convicción del gran presente y del gran futuro que estamos construyendo para nuestra ALUMINA.

**NATALIA ECHEVERRY**  
**Gerente de Operaciones**

**JOSÉ FERNANDO GÓMEZ**  
**Gerente Comercial**

**JUAN GUILLERMO VÉLEZ**  
**Gerente Financiero**

**LUIS GUILLERMO RESTREPO**  
**Gerente Administrativo y de Gestión Humana**

**MARINO MONTOYA**  
**Secretario Ejecutivo y Responsable de Gobierno Corporativo y Asuntos Jurídicos**

## INFORME CONJUNTO DE LA JUNTA DIRECTIVA Y LA ADMINISTRACIÓN A LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS DE ALUMINA S.A.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 47 de la ley 222 de 1995, modificado según ley 603 de 2000, presentamos a su consideración el informe conjunto de gestión correspondiente al ejercicio del año 2021.

### Un nuevo norte: Plan de Competitividad ALUMINA 2021-2025

El 2021 empezó para la Empresa con optimistas perspectivas, derivadas del Plan de Competitividad ALUMINA 2021-2025; la nueva estrategia definida con el propósito de convertirla en la mejor alternativa para cada uno de los grupos de interés, fortaleciendo su confianza y credibilidad en la Organización.

El Plan tiene dos grandes bases:

- El **Flujo de caja operativo neto positivo**, prerequisite de toda la operación.
- Y **Nuestra gente**, principal activo de la Compañía, con un proceso de transformación cultural para convertirse en una organización que aprende, simple, ágil, eficaz y centrada en el cliente, que se concibe a partir de un buen clima organizacional, una buena comunicación y los valores de solidaridad, confianza y responsabilidad.

Tres pilares:

- La **Eficiencia operacional**, donde se inscribe el Sistema de Producción ALUMINA, potencializado con el Monozukuri y el Sistema de Participación.
- Las **Ventas rentables**, donde se enmarcan los temas del portafolio de productos optimizado, la simplificación de canales de venta, la mayor cobertura nacional, una más fuerte dinámica internacional y un mayor valor de marca y precio promedio.
- Y los **Clientes totalmente satisfechos**, pilar en el que sustentamos la cultura interna de la excelencia, definiendo una estructura organizacional en función del cliente y fortaleciendo el sistema integral de calidad.

Y una Mega:

La meta grande y ambiciosa trazada para el futuro de la Compañía: alcanzar en el 2025 un EBITDA del 15%, ventas rentables por 150 millones de dólares, tener clientes totalmente satisfechos, estar en el Top 15 de las empresas Great Place to Work en Colombia y en el Top 150 de las empresas más admiradas en el país.

Sustentado en su trayectoria, en su portafolio innovador con productos con mayor valor agregado y en su sólida identidad de marca, reconocida en el país, el Plan de Competitividad considera también el enorme potencial que representan para ALUMINA los mercados locales e internacionales y se ejecuta en función de la experiencia, el conocimiento, el entusiasmo y el compromiso con la transformación que tienen sus colaboradores.

### Un buen primer trimestre

En el primer trimestre de 2021 se pusieron en marcha acciones que permitieron sortear con acierto retos iniciales y sentaron las bases para el buen desempeño en el resto del año.

- Reestructuración del Comité Ejecutivo de la Compañía: se conformó un equipo profesional e interdisciplinario responsable de liderar la transformación de

ALUMINA, comprometido con el bienestar y progreso de los colaboradores, la satisfacción total de los clientes, el fortalecimiento de las relaciones con los diferentes grupos de interés y la sostenibilidad de la Empresa.

- Realización de la Primera Jornada Estratégica: se llevó a cabo este espacio de construcción conjunta entre todos los integrantes del Comité para consolidar el Plan de Competitividad y trazar los compromisos que desde cada área debían cumplirse para aportar al logro de la Mega.
- Creación de diversos comités estratégicos: para gestionar prioritariamente los temas que mayor impacto estaban presentando sobre la operación, se crearon los comités de flujo de caja, precios e inventarios y se fortaleció la dinámica del PVO, la reunión clave de planeación ventas y operaciones.

Todas estas acciones, a su vez, estaban sustentadas en unas prioridades:

- Seguridad: porque lo más importante para la Empresa son sus colaboradores, se concibieron programas anuales enfocados en la promoción de buenas conductas de autocuidado y cuidado colectivo y de respeto de las normas de seguridad industrial. Así mismo, se trazaron proyectos de manera transversal e integral entre todas las áreas para asegurar condiciones seguras y motivar conductas seguras.
- Calidad: porque es el compromiso número uno con los clientes. Se reafirmó la premisa de la entrega completa y a tiempo y la prestación de un servicio que satisfaga plenamente sus expectativas y asegure su fidelidad.
- Costos: porque la misión es identificarlos, controlarlos y reducirlos, materializando la eficiencia en los procesos, se concibió un riguroso programa de optimización, focalizado en invertir y gastar solo lo estrictamente necesario.

Favorecidas por el entusiasmo y la fuerza de los nuevos comienzos, estas acciones empezaron a traducirse rápidamente en resultados concretos en ventas, flujo de caja y EBITDA, que alcanzaron por primera vez números positivos, después de meses complejos en años anteriores.

### **Un paro nacional que impactó la dinámica organizacional**

Después de un primer trimestre muy positivo y de haber iniciado el mes de abril con igual tendencia, el paro nacional significó un nuevo desafío para la Compañía, que tuvo que suspender sus operaciones en ambas Plantas, Yumbo e Itagüí, debido a los problemas de orden público y a las dificultades en el transporte de materia prima y producto terminado.

Para atender la contingencia se activó el Comité de Crisis con el objetivo de acelerar el proceso de toma de decisiones, estableciendo las prioridades, la estrategia y la táctica a seguir y definiendo los principales escenarios a tener en cuenta y cómo actuar en cada uno de ellos.

Fue así como la Empresa se enfocó inicialmente en:

- Comunicación permanente con los grupos de interés: accionistas, proveedores, clientes y acreedores.
- Análisis continuo de la situación de orden público y movilidad.
- Consecución de fuentes alternativas de materia prima.
- Aprovechamiento de la suspensión de operaciones para trabajos de mantenimiento.

- Puesta en marcha de un plan de liberación de inventarios.
- Gestión de relacionamiento gremial, a través de la ANDI y Fedemetal, buscando acciones conjuntas que permitieran mitigar los impactos del paro en todas las industrias.
- Búsqueda de nuevas alternativas de financiación.
- Gestión financiera para asegurar la liquidez y la atención de todas las necesidades operativas de la Compañía.

Paralelamente se trabajó en el diseño de un nuevo escenario operacional para retornar paulatinamente a las labores, gracias a lo cual se pudieron cumplir los compromisos adquiridos industrial, comercial y financieramente.

### **Un exigente regreso a la operación**

La gestión en línea con las prioridades definidas en el Plan de Competitividad ALUMINA 2021-2025 permitió sortear con acierto los grandes desafíos de mayo y junio en el flujo de caja, derivados de la contingencia por el paro nacional.

Si bien las ventas de mayo correspondieron al 30% de lo presupuestado, con claras consecuencias financieras y retrasando parte de los planes de la Compañía para el primer semestre, la Empresa continuó enfocada en asegurar su liquidez, solvencia y sostenibilidad a través de su enfoque en las ventas rentables, la optimización de la estructura de costos, la disminución de los gastos fijos y la identificación de las ineficiencias operacionales para convertirlas en oportunidades de mejora. Gestión que coincidió con una nueva Gerencia Financiera que hizo un mayor énfasis en los procesos de simplificación del negocio y reducción de los gastos.

Cada área, cada proceso y cada función desarrolló los proyectos concebidos desde comienzo del año y además, puso en marcha diversos planes de acción para atender la contingencia de los dos últimos meses del semestre, logrando:

- Mejoras en la productividad.
- Negociaciones estratégicas con los proveedores.
- Dinamización y optimización de los procesos en la planta de pintura vertical, VPL.
- Avances en trabajos de mantenimiento.
- Reactivación de las exportaciones desde Planta Centro en Itagüí.
- Despacho de las primeras exportaciones a través del módulo EWM de SAP, gracias al trabajo en equipo entre las áreas de Tecnología de la Información y Supply Chain (Logística, CEDI, Almacén General, Planeación).
- Excelente gestión de recaudo de cartera y anticipos con los clientes.
- Riguroso control del flujo de caja y gestión continua de búsqueda de alternativas de financiación.
- Cuidadosa gestión para el reintegro seguro de los colaboradores a las sedes.

A comienzos del segundo semestre la Compañía retornó progresivamente a su senda de recuperación, apalancada en el importante backlog de pedidos con el que contaba, en las buenas perspectivas del sector construcción, en la excelente dinámica de su filial ADC en Estados Unidos y en la positiva recuperación de la confianza de sus clientes nacionales.

### **Un tercer trimestre desafiante**

La dinámica de esta industria presenta permanentemente múltiples desafíos exógenos y endógenos que obligan a la Compañía a actuar con visión, flexibilidad y capacidad de adaptación.

Fue así como, con la capacidad normalizada, con los pedidos programados y la gente comprometida, se dio inicio a un tercer trimestre que llegó con un nuevo reto: las dificultades de abastecimiento de materia prima a nivel mundial, condición que ha significado el alto incremento de las primas que se deben pagar para acceder a ella y que, en consecuencia, impactan los precios, los cuales están sujetos a las variaciones del mercado internacional.

Se puso en marcha entonces el proceso de formulación de precios que se traduce en mayor facilidad para calcular los precios y proyectar los costos.

De igual forma, se buscaron alternativas para asegurar el suministro con los proveedores del PIG y se gestionaron las variables de logística y transporte derivadas de la coyuntura.

Paralelamente, la Empresa se enfocó en:

- Dar inicio a la construcción del presupuesto para 2022 trazando, de manera oportuna y estructurada, el mapa de ruta para su desempeño, fundamentada en diversas premisas: optimización, ahorro y reducción de costos, ambición, creatividad y deseo de llevar cada vez más lejos a ALUMINA.
- Fortalecer sus procesos de transformación industrial a través del Sistema de Participación: Equipos Kaizen y Alumideas.
- Dinamizar su portafolio para atender con acierto la demanda de los clientes nacionales e internacionales.

### **Un cierre de año ganador en ventas y complejo en costos**

En el último trimestre de 2021, la Compañía continuó concentrada en asegurar su liquidez, solvencia y sostenibilidad a través de su enfoque en las ventas rentables.

No obstante, debió absorber los efectos de la escasez de metal, del alza de las primas y de los altos costos logísticos para no afectar su producción ni los compromisos adquiridos con los clientes, lo cual golpeó fuertemente sus costos e implicó que, aunque se tuvieron meses récord con volúmenes de ventas nunca antes alcanzados, los márgenes se vieran afectados.

Este período del año significó también la materialización de nuevos e importantes negocios con clientes internacionales que fortalecen la dinámica industrial y comercial, permitiendo además llegar con el portafolio a nuevas regiones.

Un cierre que plantea nuevas y excelentes oportunidades a capitalizar en el 2022, asegurando el avance en los pilares del Plan de Competitividad y cerrando con acierto el Año de la Supervivencia.

## **1. ENTORNO ECONÓMICO 2021**

### **1.1 El mundo en 2021**

El 2021 estuvo marcado por distintos conflictos internacionales, periodos electorales y por supuesto la pandemia del COVID-19 que no dio tregua, pues a pesar del avance de la vacunación en gran parte del mundo, dejó más muertos que en 2020 con sus variantes Delta y Ómicron.

También se presentó una crisis energética que no se daba desde los años setenta, debido a la alta demanda, especialmente en Asia, que disparó los precios del gas, la electricidad, el petróleo y el carbón, y de la cual se desprende una gran presión inflacionista.

A esta condición se le suman las tensiones geopolíticas con Rusia como protagonista, la caída de las inversiones en el sector energético durante la parálisis por el virus y los atascos en las cadenas de suministros que se prolongarán hasta avanzado 2022.

Y el precio del aluminio primario creció casi un 54% en 2021. Llegó a cotizar en su nivel más alto en 13 años debido a la preocupación de los inversionistas por la escasa oferta y la caída de los inventarios.

No obstante, el crecimiento global para 2021 se estima, según el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la ONU en un 5,5%, y se prevé que la actividad mundial crecerá un 4% en 2022 y un 3,5% en 2023.

Por su parte, las previsiones del Banco Mundial apuntan a que la recuperación mundial se desacelerará por riesgos como las nuevas variantes del coronavirus, las expectativas inflacionarias, el estrés financiero, el cambio climático y las tensiones sociales que pueden agudizarse como resultado del aumento de la desigualdad causado por la pandemia.

Estos desafíos subrayan la necesidad de promover una vacunación generalizada, mejorar la sostenibilidad de la deuda, abordar el cambio climático y la desigualdad, y diversificar la actividad económica.

## **1.2 La economía colombiana en 2021**

Según el DANE, la economía colombiana creció 10,6% en 2021, por encima de las estimaciones del mercado y del Gobierno nacional, impulsada por los buenos resultados que tuvieron en los últimos meses sectores como el comercio, el transporte, el alojamiento y los servicios de comida, así como por las industrias manufactureras y el sector público.

No obstante, aclaró que parte del resultado del PIB de 2021 se explica por el efecto estadístico generado por la caída de 2020 de -7% en la economía, como un resultado del choque de la pandemia del COVID-19. Es decir, el crecimiento en términos bienales, comparado con 2019, fue de 2,8%.

El gasto de consumo de los hogares evidenció un crecimiento del 14,6%, mientras que el del Gobierno incrementó un 12,1% destacándose, particularmente, las compras de bienes durables que crecieron un 22%, las de bienes semidurables un 40,7% y las de servicios un 16,7%.

Así mismo, el Dane reveló que en 2021 la formación bruta de capital registró una variación anual de 9,9%, mientras que las exportaciones se incrementaron en 14,2% y las importaciones en 27,5%.

En cuanto a otros sectores, el agro registró un crecimiento de 2,4%; la explotación de minas y canteras, que durante 2020 había caído en -15,6%, registró una variación positiva de 0,4%, y los servicios públicos crecieron 5,1%, frente a un desempeño de -2,6% en 2020.

La recuperación de la construcción llegó a un 5,7%, tras la caída de -26,8% que dejó el año de la pandemia (2020); el sector TIC creció 11,2%; las actividades financieras crecieron 3,4%; las inmobiliarias 2,6%, y las profesionales, científicas y técnicas 6,9%.

Bruce Mac Master, Presidente de la ANDI señaló el dinamismo, potencia y resiliencia de la industria manufacturera, que creció un 16,4% en 2021 frente a 2020, siendo el segundo renglón de la economía que más contribuyó al resultado general.

Y Sandra Forero, Presidenta de Camacol, expresó por su parte una valoración muy positiva de los resultados del sector edificador, con un crecimiento del 11,6%, evidenciando que la construcción de vivienda impulsó, no solo el crecimiento de la economía, sino el valor agregado en sectores como la industria y el comercio de insumos, con los cuales mantiene un alto nivel de encadenamientos productivos.

Y si bien los resultados son bastante positivos, el empleo sigue por debajo de los niveles prepandemia en aproximadamente un 4%, constituyéndose en gran desafío para el año 2022.

### **1.3 Perspectivas para 2022**

Las perspectivas económicas para el país en 2022 son en general positivas.

La Presidencia de la República, durante su intervención en el pasado Foro Económico Mundial, manifestó que espera un crecimiento por encima del 5%.

Asobancaria y BBVA Research estiman un crecimiento del 4%, impulsado principalmente por el avance en la vacunación y por el consumo, aunque advierten sobre una inflación disparada que podría impactar la confianza de los hogares.

La Asociación Nacional de Instituciones Financieras, Anif, proyecta un crecimiento que oscila entre el 4,1% y el 4,4 %, destacando la disminución del desempleo.

Y Fedesarrollo, por su parte, estima un crecimiento un poco más optimista del 4,6%, mayor al promedio estimado por el FMI, el cual indica que la economía colombiana cerrará con una expansión del 3%.

Dentro de los factores movilizados de ese crecimiento se destacan la inversión y las exportaciones.

Y dentro de los riesgos todos coinciden en señalar la aparición de nuevas variantes del COVID-19, presiones inflacionarias globales, la aceleración del proceso de normalización monetaria, un crecimiento económico global menor al esperado y el riesgo político asociado a las elecciones legislativas y presidenciales en Colombia.

## **2. GESTIÓN RELEVANTE DURANTE EL 2021**

La Compañía afrontó los desafíos de un año 2021 complejo y exigente con el compromiso e idoneidad de su equipo humano y con foco en diferentes proyectos y acciones:

### **2.1 Gestión Operaciones**

Desde la Gerencia de Operaciones se pusieron en marcha diversas estrategias focalizadas, principalmente, en el pilar de Nuestra Gente y en el de la Eficiencia Operacional, contribuyendo a la transformación de la Compañía.

En el pilar de Nuestra Gente y con el plan Ángel Guardián, desarrollado en equipo con el área de Seguridad y Salud en el Trabajo, se logró una reducción del 30% en el número de accidentes con respecto a 2020, pasando de 90 a 63.

Un resultado que, aunque está lejos de la prioridad corporativa de la seguridad de los colaboradores, es producto de una intensiva campaña que incluyó, entre otras actividades, la promoción del reporte de condiciones y actos inseguros, la identificación e intervención de los riesgos, el análisis y la solución de problemas y la sensibilización frente a la importancia del autocuidado y el cuidado colectivo.

Y en el pilar de la Eficiencia Operacional se produjeron en total 13.743 toneladas de perfiles extruidos, lo que equivale a un empaque promedio mensual de 1.145 toneladas.

Sin considerar la producción de mayo, mes del paro nacional que afectó la operación de ambas Plantas, el promedio fue de 1.214 Ton/mes, con un incremento del 28,4% frente a la de 2020 que fue 948 Ton/mes y del 2,2% frente a la de 2019, que fue 1.188 Ton/mes.

Se construyó, en equipo con la Gerencia Financiera, el nuevo indicador específico Total Delivery Cost (TDC), desglosando los componentes del costo para cada proceso y así gestionar con precisión y acierto su optimización.

Se fijó como meta para el período una reducción del 12% con respecto al año anterior; sin embargo, el incremento en el costo de la materia prima se tradujo en un incremento del 18,6% por kilo. No obstante, gracias a las acciones de mejora y control, el costo de transformación, sin incluir al metal, sí presentó una reducción del 9,7%.

Se logró un incremento positivo en la productividad de la mano de obra con una mejora del 7% con respecto a 2019 y del 20% con respecto a 2020.

De otro lado, durante el año se trabajó en la reorganización de la estructura de la Gerencia de Operaciones, la cual incluyó la localización de la Gerente con sede en Planta Sur en Yumbo y la creación de dos nuevas direcciones: Ingeniería de Procesos y Mantenimiento y Logística Interna.

Desde la Dirección de Ingeniería de Procesos y Mantenimiento vale la pena destacar:

- La concepción del Sistema de Producción ALUMINA (SPA) alineado con el Plan de Competitividad, el cual se sustenta en tres pilares: cultural, técnico y estratégico.

En el pilar cultural, las herramientas clave son Kaizen y Alumideas en donde se gestionan propuestas de mejora que brindan soluciones. En el pilar técnico, la filosofía es “produzco calidoso” en la que la productividad, la calidad y el trabajo estandarizado son el foco. Y en el pilar estratégico, la gestión se centra en Monozukuri, donde la acción está orientada a la toma de decisiones coherentes.

Así mismo, el SPA busca la definición, simplificación y estandarización de procesos, roles y aprendizajes, tarea en la que se lograron importantes avances a lo largo del año: capacitación y entrenamiento de colaboradores, precisión de las herramientas LEAN a utilizar, establecimiento del rol de piloto que será desarrollado por los líderes de producción, diseño de formatos y esquemas para mapear los flujos de proceso y creación de los instructivos de operación estándar.

- La reactivación de los tableros de seguimiento de cada uno de los procesos, en los que los supervisores y sus operarios se reúnen, en cada turno, para revisar los indicadores, el plan de producción y la accidentalidad, entre otros aspectos, estando todos alineados.
- La puesta en marcha de la metodología Monozukuri para “hacer que las cosas pasen”, articulada con el Sistema de Participación de la Compañía y con foco en la reducción de los costos de fabricación (TDC).
- La creación de la matriz de priorización de proyectos (Hopper de proyectos) y la definición de criterios para evaluar su impacto financiero. Se aprobó el presupuesto de los proyectos a implementar en 2022, diferenciando OPEX de CAPEX.
- La definición del Plan Maestro de Mantenimiento, a través de la construcción de la matriz de riesgos de los equipos, con priorización de inversiones hasta el año 2025. El propósito es garantizar la continuidad de la operación, iniciando por la restauración de los equipos más críticos.
- La gestión de estandarización y automatización en el Plan de Mantenimiento Preventivo para todos los equipos de las Plantas, según frecuencia predefinida. Al cierre del año se tenía un avance del 80% en la implementación para las prensas de extrusión en Planta Sur.
- La integración del proceso de gestión de repuestos al área de Mantenimiento y la actualización total de inventarios mínimos y máximos requeridos, con el fin de optimizar los inventarios al tiempo que se garantiza la continuidad de la operación.
- El cambio de las bombas de la prensa 300 por un valor superior a los 1.000 MCOP, permitiendo el incremento de la productividad de este equipo y la reducción de los tiempos de paro.
- Las reparaciones en los hornos de fusión 610 y 612 (marco y puerta) con el fin de garantizar su operación mientras se ejecutan los cambios de refractario, según las fechas definidas en el Plan Maestro de Mantenimiento.
- El reinicio de la operación de la prensa 4002 de Planta Centro, después del cierre en junio de 2020 y el posterior reinicio de la prensa 4003 en noviembre del mismo año. Este proceso estuvo acompañado de la instalación y ampliación del horno de envejecimiento de la prensa 4002 (el original se trasladó a Planta Sur en 2020).

Desde la Dirección de Logística Interna es importante resaltar:

- La implementación de la administración visual y del seguimiento diario a la edad de los carros en proceso, para garantizar el flujo continuo del capital y mejorar el nivel de satisfacción de los clientes.
- La modificación en la forma de enviar el material a Planta Centro desde Planta Sur. Se pasó de enviar el material en canastillas a enviarlo a granel, duplicando la cantidad de kilos por viaje y optimizando el costo logístico en un 55%.

- La creación y generación de archivos que permiten tener un mejor control sobre los inventarios de material en proceso y producto terminado en los almacenes de producción 1103, 1104, 1112 y analizar el debido flujo de los materiales.
- El control y estabilización del proceso por tipo de acabado, definiendo el inventario máximo a mantener en línea con la productividad y programación de cada Planta.
- El establecimiento de rutas, horarios y responsables para garantizar el flujo de los materiales, producto terminado, insumos, chatarra generada y desperdicios industriales en las diferentes áreas de la Compañía.
- La intervención para mejorar el servicio de montacargas. El nivel de disponibilidad pasó de un 75% en 2020 a un 83% en 2021 y se evitó el tener que seguir asumiendo sobrecostos de reparación que, hasta agosto, alcanzaban los 42 MCOP.
- La disciplina de seguimiento diario de pedidos en Planta Sur, con el objetivo de gestionar de manera oportuna y eficaz las novedades que se presentan, gracias a lo cual se mejora el cumplimiento y el nivel de servicio a los clientes.

Desde la Cadena de Abastecimiento se logró:

- La disminución del inventario de producto terminado: -8.200 MCOP (-2.069 KUSD) por bajas de inventario obsoleto, venta de producto obsoleto, venta de garaje y recuperación de producto y chatarra.
- La disminución de inventario de Colombia (sin mantenimiento): -4.671 MCOP (-1.179 KUSD), mejorando la caja.
- La disminución del inventario de Almacén: -2.068 MCOP (-522 KUSD) por bajas, venta de inventario obsoleto y materiales vencidos (pinturas).
- La implementación del EWM SAP en el CEDI Medellín, gracias a lo cual se logró reducir en un 37% el tiempo de despacho e incrementar el rendimiento de la mano de obra en 6 Ton/persona de marzo a diciembre de 2021.
- El incremento del 43% en la facturación promedio por día, la cual pasó de 700 MCOP a 1.000 MCOP.

## 2.2 Gestión Comercial

Responsable de dinamizar las estrategias del pilar de Ventas Rentables del Plan de Competitividad, la Gerencia Comercial alcanzó importantes logros y avances en el periodo, destacándose, especialmente, la gestión de acompañamiento a los clientes para fortalecer el relacionamiento y mitigar los efectos de los diversos factores externos que incidieron en las operaciones.

La facturación a nivel consolidado de 2021 cerró en 260.780 MCOP, un crecimiento del 48% frente al 2020. Un resultado impactado, principalmente, por el paro nacional en mayo, mes en el que solo se llegó al 30% de la facturación objetivo.

Los mercados internacionales representaron el 24% de las ventas de la Organización, logrando cifras récord de facturación en las filiales ADC y ALUNECSA y el desarrollo de clientes estratégicos en los mercados de Perú y República Dominicana.

Dentro de las iniciativas claves a destacar, están:

- El cambio en la estructura para atender el mercado nacional. Se pasó de unidades de negocio (Arquitectura, Industria, Especializados, Comercio y Horeca) a canales comerciales (Transformación y Distribución), lo cual permitió unificar criterios de venta y atender los clientes de forma más efectiva, productiva y rentable.
- El trabajo de optimización y simplificación del portafolio, en conjunto con el área de Mercadeo, pasando de 18.058 a 11.068 SKU, lo cual significó el logro de eficiencias productivas y la especialización de la oferta comercial.
- La depuración de clientes no rentables para la Organización. Teniendo en cuenta los análisis de márgenes y productividad, se trasladaron 124 clientes para que fueran atendidos directamente por los clientes del canal de Distribución.
- La apuesta por el trabajo en especificaciones. Se especificaron proyectos nacionales e internacionales con sistemas ALUMINA por valor de 45 MMCOP y pedidos efectivos por 12 MMCOP, lo cual representó doblar la tasa de efectividad frente a 2020 y un crecimiento del 29% en el valor de las especificaciones.
- Se inició relación comercial en agosto con uno de los más grandes distribuidores de la Costa Este de Estados Unidos, que representó una facturación de 4 MUSD.

### **ALUNECSA**

La filial en Ecuador no estuvo exenta de los impactos del paro en Colombia y de los diversos factores externos que afectaron el mercado del aluminio.

- Su facturación final se situó en 3.033.028 USD en todas las categorías, siendo este el mejor resultado de los últimos seis años, con un crecimiento del 32% vs 2020.
- En rentabilidad se logró un margen bruto acumulado del 22% anual interno y un margen consolidado del 29,2%, cumpliendo de manera positiva todos los compromisos de pago a ALUMINA, nómina y otros proveedores de la filial, obteniendo una utilidad de 141 KUSD en el ejercicio.
- El total de las importaciones fue de 470 toneladas en las diferentes categorías, ubicándose en el segundo lugar del ranking de importadores de aluminio en Ecuador y creciendo la participación de mercado del 2% al 5%.

### **ADC**

La filial en Estados Unidos logró una facturación de 8,8 MUSD que representó un crecimiento del 52% frente a 2020.

- Se alcanzó un margen bruto acumulado del 20% y un margen consolidado del 25,7%.
- Se trabajó en el desarrollo de clientes estratégicos en la distribución y la industria.
- El portafolio de storm protection representó en 2021 el 49% de las ventas.

## **2.3 Gestión de Mercadeo**

En septiembre de 2021 se creó el nuevo proceso de Mercadeo y se conformaron los equipos necesarios para responder a las principales necesidades internas y externas de la Compañía en los frentes de business intelligence y conocimiento del consumidor, revenue management, generación de la demanda, gestión de marca y category management, alineados con los pilares de Ventas Rentables, Clientes Totalmente Satisfechos y Eficiencia Operacional del Plan de Competitividad.

Dentro de esa nueva estructura se destaca la creación de una dirección totalmente nueva de revenue management, la cual se encarga de garantizar que se venda rentablemente el producto adecuado, al cliente adecuado, en el momento adecuado, al precio correcto y en el canal correcto, articulando los procesos de pricing y planeación comercial de la demanda.

Dentro de todas las actividades desarrolladas a lo largo del año, la primera parte como área adscrita a la Gerencia Comercial y la segunda ya como Gerencia de Mercadeo, vale la pena destacar:

- La integración del Plan de Ventas y Operaciones -PVO- Comercial. Durante el año se trabajó en la implementación de un PVO robusto desde el área de Mercadeo para estructurar y compartir con las áreas de Operaciones y Finanzas la cifra comercial de la Compañía, de la cual surge la construcción de un ciclo PVO estructurado que permite visualizar y decidir las mejores alternativas.
- La segmentación del portafolio teniendo en cuenta la naturaleza del SKU, dando como resultado tres grandes segmentos que agrupan todos los materiales que se ofrecen al mercado: Commodity, Exclusivo ALUMINA y Exclusivo clientes-Maquilas. Adicionalmente, cada uno de estos segmentos agrupa otras familias de producto, lo cual facilitará el diseño y la ejecución de estrategias comerciales y de mercadeo que permitan su impulso garantizando su rentabilidad.
- La propuesta de precios por niveles y canales, derivada de la segmentación del portafolio. Se estableció una nueva metodología iniciando por el mercado nacional (Colombia) - Línea 1 (Extrusión), mejorando la visibilidad de margen y la participación en ventas de cada segmento, lo que permite generar acciones concretas sobre la rentabilidad, la promoción y el acompañamiento comercial en cada familia de productos.
- La depuración de SKU y la simplificación de portafolio, teniendo en cuenta las políticas de largos y acabados y el análisis constante de los productos que no presentan venta. Se inició el año 2021 con 18.058 SKU activos y se cerró con 11.068 en las líneas 1 (Extrusión), 2 (Laminación) y 4 (Manufactura). Además, se establecieron los criterios para realizar revisiones, facilitando la administración del portafolio y los procesos involucrados en esta actividad.
- La introducción al mercado de dos nuevos productos en octubre y noviembre para el negocio de Arquitectura y Soluciones Industriales: kit barandas sin verticales y sistemas de fijación de paneles solares (versión mejorada), lo que permitirá la participación en nuevos segmentos.
- El lanzamiento de servicios-A en agosto, una plataforma de servicios y herramientas digitales a la que nuestros públicos de interés pueden acceder para facilitar los procesos de diseño y construcción de cerramientos arquitectónicos. Servicios-A aporta a la penetración de mercado, cierra el gap en la toma de decisiones sobre el portafolio y pone a ALUMINA a la vanguardia de la construcción a nivel local y mundial.

- La concepción y creación del Showroom Cali en octubre, en las instalaciones de Planta Sur. Un espacio de marca donde se muestran algunos proyectos destacados, se exhiben y se puede interactuar con los productos que componen las líneas diferenciadas (Línea Superior y Línea Koncept) y los productos para la conservación de alimentos.

En este lugar se desarrollan eventos internos de tipo cultural y académico y visitas comerciales para que clientes actuales y potenciales puedan vivir la marca ALUMINA a un nivel superior.

- La puesta en marcha del Comité Aliados con dos orientaciones: Comercial y Técnico.

En junio se iniciaron los Comités Aliados Técnicos liderados por I+D+i, específicamente por el equipo de Diseño & Desarrollo, con los principales aliados industriales en fabricación de cerramientos arquitectónicos.

El objetivo fue escuchar e intercambiar apreciaciones sobre las líneas de productos para encontrar juntos oportunidades de mejora que se traduzcan en mayores niveles de satisfacción de clientes y usuarios finales, y que permitan la proyección del portafolio en concordancia con las realidades y necesidades del mercado.

En noviembre se realizó, en el nuevo Showroom Cali, el primer Comité Aliados Comercial; un evento concebido para el intercambio de información, el aprendizaje, la retroalimentación y el fortalecimiento de las relaciones con los clientes.

- La realización de tres activaciones comerciales con clientes que le apostaron a las líneas diferenciadas (Línea Superior y Línea Koncept). Intervenciones estratégicas que aportaron al posicionamiento de la marca, a la penetración de portafolio y a la visibilidad del producto.
- La continuidad en el plan de capacitaciones y certificaciones a clientes, logrando impactar a más de 6.000 personas a través de la ejecución de más de 1.000 asesorías técnicas y alrededor de 600 formaciones, expandiendo el alcance de estos espacios en diferentes países: Colombia, Ecuador, Perú y República Dominicana.

Con este plan se dinamizó la gestión y transferencia de conocimiento, vital para consolidar el liderazgo de ALUMINA en el mercado.

## 2.4 Gestión Financiera

Enmarcada principalmente en el pilar de Flujo de Caja Operativo Neto Positivo dentro del Plan de Competitividad, la Gerencia Financiera focalizó sus esfuerzos en la generación, cuidado y control de la caja, mediante la implementación de un nuevo modelo de proyección que permite una mejor previsión de los recursos financieros, protegiendo la liquidez y garantizando el pago oportuno a los proveedores.

Gracias a ello se contó con el capital de trabajo a lo largo del año, cerrando caja con 2.121 MCOP y concluyendo 2021 con un EBITDA positivo luego de dos años: 13.620 MCOP.

Dentro de su gestión, vale la pena destacar:

- La evolución del esquema de precios para separar el componente del aluminio de la transformación y los acabados, haciendo más transparente para los clientes la formación del precio con las distintas variables del mercado y evitando la participación de ALUMINA en la volatilidad de los mercados internacionales.
- Una actualización necesaria en las primas de transformación y acabados, en línea con la realidad del mercado y unos mayores costos de insumos, recuperando los márgenes de contribución del negocio.
- La implementación de planes de reducción de gastos en las áreas de mayor impacto a través del programa “Optimízate”, con el que se ahorraron durante el año 6.500 MCOP con respecto a lo presupuestado.
- La obtención de recursos de capital de trabajo para la operación: nuevos créditos, operaciones de factoring y confirming y la gestión de venta o uso como garantía de activos no productivos, fuentes externas e internas que fueron fundamentales para momentos cruciales del año como el paro nacional.
- El mejoramiento de los niveles de cartera, el ajuste de los cupos de crédito para los clientes en función del riesgo y la reducción del costo de anticipos y descuentos por pronto pago. Lo anterior contribuyó al incremento de la liquidez y a la reducción del riesgo comercial (indicador de cartera vencida del 16%).
- El mejoramiento de los instrumentos de planeación financiera: la proyección de resultados con base en el PVO, la construcción de un flujo de caja a través de aproximaciones top-down y bottom-up y la reorganización del balance general para identificar de manera más estratégica los activos y pasivos de la Compañía.
- La creación de los roles de Business Partner Comercial y de Costos que ha permitido un mayor acompañamiento a las áreas comerciales y de producción, haciendo seguimiento de drivers de valor, facilitando la toma de decisiones y focalizando los esfuerzos en mejorar el margen de contribución de la Compañía.
- La identificación de las principales palancas de valor (drivers) que afectan cada unidad de negocio. A partir del análisis de cadena de valor se definieron los fundamentales financieros de cada unidad y se ilustró el impacto de las acciones en los resultados de la Compañía.
- El estricto cumplimiento del Acuerdo de Reorganización aprobado por la Superintendencia de Sociedades en octubre de 2020, demostrando a acreedores financieros y no financieros que la tesis del negocio en marcha es aplicable en ALUMINA.

## **2.5 Gestión Tecnología de la Información**

La Dirección de Tecnología de la Información, de alcance integral y transversal a toda la Compañía, movilizó en 2021 estrategias y acciones de todos los cinco pilares de nuestro Plan de Competitividad.

Con un enfoque de eficiencia y optimización, avanzó en la definición de su verdadero valor agregado y en la gestión de procesos alineados con las prioridades del negocio.

Dentro del eje de Gobierno de TI, se destaca:

- La implementación de una nueva estructura en el área.
- La ejecución periódica de “Cafés con TI” con todas las gerencias, incluyendo ADC y ALUNECSA, estableciendo prioridades y seguimiento a los planes de acción.

En el eje de SAP y soluciones de negocio, vale la pena resaltar:

- La implementación de mejoras SAP EWM en el CEDI de Itagüí, con lo cual se obtuvo un incremento del 50% en la productividad.
- La ejecución de un diagnóstico integral de SAP y los procesos del negocio, identificando brechas y planes de acción.
- La puesta en marcha de la Torre de Control TI, estableciendo prioridades, fechas y responsables para los requerimientos y proyectos por gerencia, cerrando en el último trimestre de 2021 con un avance del 45%.

Desde el eje de infraestructura tecnológica se destaca:

- La consolidación de contratos TI y renovación tecnológica.
- La selección de un nuevo proveedor para la mesa de ayuda “La 3mil” y para la mesa SAP, mejorando notablemente los niveles de servicio y respuesta.
- La renovación de equipos de cómputo en alquiler e impresoras, que significó una reducción del 19% en la facturación mensual.
- La revisión y optimización del contrato de telecomunicaciones con lo que se redujo la facturación mensual en un 48%.

Y en el eje de servicio se destaca:

- La gestión eficiente que permitió, durante el año, alcanzar un nivel de disponibilidad de los servicios tecnológicos por encima del 99%, superando la meta del 97%.
- El cumplimiento al 100% de los ANS (Acuerdos de Nivel de Servicio).

## **2.6 Gestión Calidad y Satisfacción del Cliente**

En línea con el compromiso prioritario de garantizar a los clientes productos y servicios de excelente calidad, completos y a tiempo, se fortaleció en la Compañía la estructura del área, buscando un mayor alcance y dinamización de sus procesos.

Así mismo, teniendo en cuenta que uno de los pilares del Plan de Competitividad es tener Clientes Totalmente Satisfechos, se trabajó a lo largo del año en la movilización de los colaboradores sobre la importancia de traer el cliente al corazón del negocio y de desarrollar una cultura de servicio al interior, sustentada en las premisas recibir bien, hacer bien y entregar bien y de hacerlo bien desde la primera vez.

El principal indicador asociado es el OTIF (On Time, In Full) que mide la entrega a tiempo y completa de los pedidos a los clientes, en el que se cerró con un resultado de 74.4% frente a una meta del 90%.

A pesar del intensivo trabajo adelantado para mejorarlo con acciones como la creación del informe de OTIF en SAC, la planeación semanal de pedidos por líneas de producción, el seguimiento diario a los pedidos, el ajuste a las tolerancias de entrega y la medición del nivel de servicio por Plantas, factores externos como el paro nacional y el desabastecimiento de materia prima con sus consecuencias en la operación, impidieron llegar al objetivo propuesto.

Dentro de las diversas acciones adelantadas a lo largo del año, vale la pena resaltar:

En el eje de calidad proveedores:

- El fortalecimiento de las relaciones con los proveedores de materia prima para revisar las etapas de recepción, selección y limpieza de chatarra, asegurando que sus procesos y controles garanticen la calidad exigida.
- El establecimiento de reuniones técnicas periódicas con Pintuco para la actualización de fichas técnicas y certificados de calidad de las pinturas y para el ajuste de parámetros técnicos que contribuyan a la mejora de nuestros productos.
- La adquisición, a través de la Universidad Pontificia Bolivariana y del Ministerio de Medio Ambiente, de un equipo de fluorescencia por rayos X para la certificación de materias primas.

En el eje de calidad producto y proceso:

- La disminución de las devoluciones, según su causa:
  - Reducción de reclamos en 468ppm vs 2020 por causas de calidad.
  - Reducción de reclamos en 8.288ppm vs 2020 por causas comerciales.
  - Reducción de reclamos en 7.085ppm vs 2020 por causas logísticas.
- La revisión y actualización de los estándares técnicos de calidad.
- El desarrollo de los self assessment para cada uno de los estándares técnicos de calidad y el levantamiento de planes de acción para las desviaciones encontradas.
- La revisión y actualización del Plan de Aseguramiento Metrológico en ambas Plantas.
- La actualización, adecuación e instalación de los museos de defectos con sus respectivas hojas de control y criterios de aceptación y rechazo.
- El liderazgo de equipos Kaizen para resolver problemas de producto y proceso.
- La activación del control de calidad en el proceso de matrices.
- La demarcación y limitación de zonas de producto no conforme.

En el eje de calidad servicio:

- El acercamiento estratégico con los clientes para escucharlos y construir con ellos planes de acción que permitan elevar el nivel del servicio ofrecido, dando respuesta a sus necesidades y expectativas.

Producto de este esquema de relacionamiento se desarrollaron capacitaciones específicas en manejo de materiales y especificaciones técnicas.

Y en el eje de calidad clientes:

- El seguimiento diario a los pedidos posición con el área de Planeación y Programación para garantizar el buen flujo de cada proceso y la identificación temprana de desviaciones sobre las que se definen, de inmediato, planes de corrección, evitando el avance de los problemas.

## 2.7 Gestión de Compras

El proceso de Compras es transversal a toda la Compañía, fundamental en la estructura de costos y con incidencia en todos los pilares del Plan de Competitividad.

Por esta razón, fue también una de las áreas sobre las que se efectuaron cambios estructurales, buscando su fortalecimiento y dinamización: se separó del área Financiera para reportar directamente a Presidencia, se trasladó presencialmente a la Planta de Yumbo, centralizó el proceso de negociación de servicios de la Compañía y organizó la gestión de las compras por categorías.

En un año complejo para las cadenas globales de suministro, ALUMINA no estuvo exenta de las situaciones de desabastecimiento de materia prima debido a retrasos en las operaciones de los puertos y a la escasez de contenedores, lo cual afectó los planes de producción en los últimos tres meses del año, ocasionando paros de producción y retrasos en las entregas a nuestros clientes.

En 2021 se gestionaron 173.365 MCOP en compras directas, siendo la materia prima el principal rubro con un 70,6% de participación; se contrataron servicios por valor de 16.212 MCOP y se realizaron compras de material indirecto por valor de 5.137 MCOP, para un total de 194.714 MCOP de compras totales en estos tres rubros.

Dentro de las estrategias y acciones puestas en marcha, vale la pena destacar:

- La renegociación de los plazos de pago con los principales proveedores, para atenuar los impactos del paro nacional, gestión que permitió diferir de julio a diciembre un valor de cuentas por pagar de 2.543 MCOP.
- La firma de dos contratos de abastecimiento de aluminio primario para 2022, lo que permite tener acceso a la materia prima necesaria para cumplir los compromisos de entrega a los clientes y mejorar el flujo de caja.

Ambas negociaciones implican el cambio del puerto de ingreso, que será Buenaventura y no Barranquilla, garantizando un más rápido tiempo de respuesta del proveedor y menor tiempo de anticipación para el pago.

- El fortalecimiento del proceso de abastecimiento para soportar la operación continua de la planta de producción, con algunas acciones estratégicas:
  - Importación de chatarra, para diversificar el suministro, buscando fuentes externas.
  - Economía circular-logística inversa, para crear una red de clientes e industrias generadoras y proveedoras de excedentes de aluminio.

- Concentración del suministro de chatarra en pocos proveedores.

## 2.8 Gestión I+D+i

Durante 2021 la gestión del área I+D+i se centró en estrategias asociadas a los pilares de Flujo de Caja Operativo Neto Positivo, Eficiencia Operacional y Clientes Totalmente Satisfechos.

Dentro de las principales acciones adelantadas, vale la pena destacar:

- El cumplimiento, en un 105%, de la solicitud de cotizaciones, presupuestos y desarrollos: 95% frente a un objetivo del 90%, por valor de 184.909 MCOP (46,2 MUSD).
- El upgrade de líneas diferenciadas mediante la alineación de las mejoras en los productos con las expectativas del mercado para Colombia.

Se efectuaron 49 propuestas de mejoras con el acompañamiento de 13 clientes en el desarrollo del Comité Aliado, generando un plan de trabajo presupuestado por 250 MCOP, en asocio con el Ministerio de Ciencias y el Sena.

Así mismo, se definió el caso de negocio para 2022, con inversiones que serán revisadas por la Gerencia Financiera.

- La renovación del portafolio de accesorios comercializados mediante selección, validación y realización de pruebas a los productos nacionales e importados empleados en las líneas diferenciadas Superior y Koncept, gracias a lo cual se mejoraron sus costos, sus márgenes de ventas y su competitividad en el mercado.

Se realizó la homologación y búsqueda de proveedores alternativos para 268 accesorios de las nueve líneas Koncept y Superior, entregando a las áreas de Planeación y Compras las referencias y contactos.

- De igual forma se destacan el diseño, desarrollo, pruebas técnicas y la documentación de:
  1. El sistema de celosía de seguridad que cumple los requerimientos de filtración de agua y aire, requerido por la NAFS (North America Fenestration Standard) para venta en el mercado de Estados Unidos y Puerto Rico.
  2. El sistema de soporte de paneles solares, con cuatro alternativas de instalación, precios competitivos y excelentes características técnicas, convirtiéndolo en opción ideal para sumar en la dinámica de crecimiento mundial de las energías limpias.
  3. El sistema de baranda sin verticales de instalación seca, siendo el primer producto del mercado nacional que cumple la nueva norma de barandas NTC6320 y NTC6321.
  4. La implementación para fabricación de once sistemas, configurando un completo portafolio con precios competitivos para abrir mercado de puertas y ventanas de impacto en La Florida.

- La proyección del portafolio de sistemas de impacto ALUMINA con el planteamiento de cuatro productos aún en etapas iniciales, los cuales deberán ser analizados en el futuro en línea con la estrategia comercial.

## 2.9 Gestión Humana

Responsable de liderar y dinamizar el pilar de Nuestra Gente del Plan de Competitividad, la Dirección de Gestión Humana focalizó sus esfuerzos en las estrategias y procesos orientados a garantizar el desarrollo, el bienestar, la seguridad y la salud de los colaboradores.

Realizando importantes esfuerzos en medio del complejo contexto económico y social, en el 2021 la Compañía invirtió en total más de 2.990 MCOP en servicios, auxilios y beneficios para operarios y administrativos, acompañando su ejercicio laboral.

En febrero se firmó el Pacto Colectivo 2021-2024 con el cual la Empresa mejora las condiciones laborales, salarios, primas y múltiples beneficios que ofrece a los colaboradores adherentes y promueve el ambiente de mutua confianza y crecimiento, necesario para la transformación de la Organización.

Dentro del Pacto se pagó seis veces la nueva bonificación por resultados asociada al cumplimiento del EBITDA y se aplicó, para el incremento salarial de 2022, la fórmula definida en la negociación, la cual representó un positivo impacto, gracias al buen balance entre el IPC y el SMLMV.

Con los préstamos para compra y mejora de vivienda se beneficiaron cinco colaboradores, quienes recibieron los recursos para transformar sus vidas a través de la tranquilidad y la seguridad que brinda tener casa propia.

Así mismo, se beneficiaron 275 colaboradores del Pacto con auxilios escolares, educativos y becas; auxilios de maternidad y matrimonio; auxilios para medicamentos, para anteojos y lentes, y auxilios por muerte de familiares, por más de 148 millones de pesos, con los cuales, sin duda, se hacen grandes aportes a las familias.

De otro lado, y con el objetivo de diseñar un modelo de organización acorde con los retos estratégicos de la Compañía: “personas adecuadas, en los cargos adecuados, que aseguren la ejecución de la estrategia”, en el segundo semestre del año se puso en marcha el proyecto PROTEO.

Desarrollado en asocio con la firma Mercer, el proyecto fue concebido en tres etapas: primera, el entendimiento de la Organización, el análisis estructural y los comparativos, segunda, la definición de las capacidades organizacionales necesarias, la formulación de alternativas, la selección del modelo y la definición detallada, y tercera, la implementación.

Actualmente se está finalizando la etapa de definición con la construcción de una nueva estructura organizativa de transición que marcará la evolución entre los esquemas anteriores y los que se necesitan en el futuro.

Esa estructura implica la optimización de cargos y funciones en las áreas, buscando los niveles de eficiencia y productividad necesarios para poder asegurar la supervivencia y consolidación de la Empresa, ejercicio que se adelantará con rigor en 2022.

Dentro de los aspectos a destacar dentro de la gestión en el periodo anterior están:

En el eje de desarrollo:

- La promoción de cargo de 95 colaboradores, beneficiándose de las oportunidades de desarrollo al interior de la Empresa.
- El mejoramiento del 2,6% en el promedio de calificación de la gestión del desempeño del talento humano.
- La certificación en polivalencia de 303 colaboradores operarios.
- Los beneficios educativos de pregrado y posgrado para 14 colaboradores.

En el eje de seguridad y salud en el trabajo:

- La reducción del 28,4% en la tasa de frecuencia de la accidentalidad con respecto a 2020.
- La reducción del 14,6% en la tasa de severidad de la accidentalidad frente al año anterior.
- La reducción del 1,8% en la tasa de ausentismo con respecto al índice 2020.
- La realización de una intensiva campaña de vacunación a lo largo del año, que incluyó estrategias de promoción y aplicación de los biológicos en las sedes, gracias a la cual hoy el 80,3% de la población directa de ALUMINA tiene su esquema completo.

En el eje de bienestar:

- La ejecución del plan de bienestar a pesar de las limitaciones consecuencia del paro nacional, logrando realizar 63 actividades y eventos que aportan a la calidad de vida de los colaboradores.
- El acompañamiento a cuatro colaboradores para que obtuvieran el subsidio de vivienda de la caja de compensación, por valor de 109 MCOP.
- El desarrollo del programa "Plan social de vida" en convenio con la caja de Compensación COMFANDI, por medio del cual 80 colaboradores recibieron asesoría para reorganización de sus deudas, mejorando su flujo de caja a través de la compra de cartera y el subsidio a la tasa de interés.
- La exitosa puesta en marcha del programa piloto de Teletrabajo, con la participación de 34 colaboradores, gracias a lo cual se formalizará este esquema de trabajo para el 2022.

Y en el eje de responsabilidad social empresarial:

- El desarrollo del programa de formación y empleabilidad, en alianza con la Fundación Carvajal y CUSO International, que permitió que 23 personas, de sectores vulnerables de la ciudad y venezolanos, fueran contratados como ayudantes de producción a través de la empresa de servicios temporales Ocupar.

- El programa de apadrinamiento de 136 niños de las comunidades aledañas a las Plantas en Yumbo e Itagüí, entregando en el mes de diciembre regalos, vestuario y recreación.

## 2.10 Gestión Ambiental

Coherente con su propósito de ser el aliado experto que entrega soluciones que fortalecen el crecimiento mutuo, inspiran e impulsan la co-creación y mejoran la calidad de vida de las personas, ALUMINA trabaja incansablemente en la definición y puesta en marcha de estrategias que garanticen su convivencia armónica con el medio ambiente y con cada uno de sus públicos de interés, bajo un concepto de sostenibilidad que asegure, de manera integral, su desempeño presente y futuro.

Adaptándose a los desafíos económicos que supone su condición de Empresa en Acuerdo de Reorganización, no ha escatimado esfuerzos para el cumplimiento de la normatividad vigente en el país y para la adopción de algunas tecnologías que le permitan alinearse, progresivamente, con las nuevas tendencias.

### **En línea con la economía circular**

ALUMINA tiene un proceso productivo circular gracias a que el aluminio es 100% recuperable y re incorporable ininidad de veces a las operaciones.

Cuenta con la última tecnología en plantas de pintura en polvo vertical, VPL; un sistema más eficiente con un proceso de pretratamiento no crómico que favorece el tratamiento de las aguas residuales.

En los últimos años ha incorporado energía fotovoltaica llegando a una capacidad instalada de 3.876 paneles solares capaces de generar 1.4 MW (10% del consumo total) de energía al sistema eléctrico, dejando de emitir 600 toneladas de CO<sub>2</sub> anualmente. Y para el año 2022 tiene planeado aumentar la capacidad a 2.5 MW con el proyecto de la granja solar.

Desde el año 2019 participa en el Programa “Valle Carbono Neutro CVC” (Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca) para el inventario de gases efecto invernadero.

Es así como hoy se tienen esquemas de medición de la huella de carbono en ambas Plantas: Yumbo e Itagüí, que han arrojado unos primeros datos satisfactorios: en 2019 vs 2018 se redujo en casi 1.000 toneladas y se esperan los datos de 2020 y 2021 que debe entregar la Corporación a comienzos de este año.

De otro lado, ALUMINA tiene requerimientos en la calidad del aluminio secundario, lo cual permite que se genere menor cantidad de escoria de aluminio, contribuye a un proceso de fundición más eficiente y reduce la generación de dioxinas y furanos.

### **Alianzas para sumar esfuerzos**

Consciente de que la suma de conocimientos, experiencias y recursos permite potencializar el alcance y los resultados en este tema de vital importancia, ALUMINA ha establecido algunas alianzas y participa en proyectos público-privados regionales y nacionales que han significado múltiples logros y beneficios.

1. Proyecto Ministerio del Medio Ambiente - PNUD (Programa de Naciones Unidas) - ALUMINA para reducción de Compuestos Orgánicos Persistentes-COPs en los hornos de fundición.

Gracias a él la Compañía ha logrado:

- El primer muestreo de compuestos orgánicos persistentes -dioxinas y furanos- en nuestros hornos de fundición.
- La certificación piloto para proveedores de chatarra, realizado en conjunto con la Universidad Pontificia Bolivariana y dos proveedores.
- La adquisición de nuevos equipos para validación de calidad de la chatarra de aluminio.

2. Visión 30/30 ANDI - ALUMINA para implementación de plan colectivo para gestión de envases y empaques.

- 2018-2019: identificación de 327 Ton promedio de empaques y envases derivados de las líneas que la Empresa pone directamente en el mercado.
- 2020: firma del convenio.
- 2021: cumplimiento de la primera meta. Se recogió el 10% del total de envases y empaques (32 Ton de material aprovechable -papel, cartón y plástico-).

Así mismo, la Compañía trabaja con la Universidad Autónoma de Occidente en la construcción de su modelo de eficiencia energética, con avances en tres de las seis fases definidas.

#### **Fortalecimiento de una cultura de sostenibilidad**

Además de gestionar su actualización en la normatividad ambiental y de avanzar en la modificación de algunos procedimientos de operación, la Compañía trabaja en un proceso de transformación cultural que implica la concientización de los colaboradores sobre su responsabilidad no solo en el ámbito empresarial, sino, ante todo, en el ámbito personal, como ciudadanos del mundo que deben actuar solidaria y decididamente frente a la crisis climática.

De manera permanente se desarrollan espacios de capacitación y refuerzo sobre normas, conductas y hábitos. Así mismo, cada año se realiza la Semana de la Salud y el Medio Ambiente y se llevan a cabo jornadas de siembra y reforestación en zonas de influencia.

En 2021, específicamente, la Semana de la Seguridad, la Salud y el Medio Ambiente fue en octubre e incluyó diferentes actividades lúdicas presenciales y virtuales enfocadas en el uso adecuado de los recursos naturales.

Con el apoyo de proveedores como Ática, EPM, EMVARIAS, URBASER, Huella Hídrica (Ecovida), Kimberly Clark, entre otros, que se unieron a los esfuerzos e inversiones realizadas por la Compañía, se cumplió el objetivo de brindar a todos los colaboradores alternativas para su bienestar y para su mejor calidad de vida.

En el marco de esa Semana de la Seguridad, la Salud y el Medio Ambiente, la Empresa se unió a la Gran Sembratón Nacional que se desarrolló en el país y que también se llevó a cabo, en simultánea, en otros tres países de Latinoamérica: Chile, Argentina y Perú.

En el Valle del Cauca específicamente y con el fin de impactar la recuperación del bosque seco tropical y la regulación hídrica de las cuencas de Arroyohondo y Cali, de la cual se surten 3.000 empresas, entre ellas ALUMINA, 18 voluntarios de diferentes áreas sembraron en total 36 árboles, dejando testimonio de la mayor conciencia que se tiene cada día sobre la importancia del uso racional de los recursos naturales en el proceso productivo y en los hogares.

#### **Soluciones eficientes**

Como lo expresa en su misión, la Compañía impulsa el uso del aluminio siendo el mejor aliado de los constructores, arquitectos, industriales y consumidores finales a nivel nacional e internacional, conociendo sus exigencias y convirtiéndolas en soluciones innovadoras con calidad y servicio.

ALUMINA contribuye a una arquitectura sostenible gracias a que el aluminio es versátil, flexible y se adapta a todo tipo de proyectos; no necesita mantenimiento exhaustivo; es un material con una durabilidad excepcional por su fortaleza y resistencia a la corrosión; soporta la radiación y la humedad, no se oxida ni se deforma; es reciclable y sin importar las veces que se recicle, siempre mantendrá las mismas propiedades; es respetuoso con el medio ambiente y con su uso se ahorra energía y se reduce la contaminación de suelos, de aguas y de CO2, y ofrece una excelente relación de calidad y precio.

En 2021, a través de estudio-A y en conjunto con los asesores bioclimáticos del proyecto FIC48, la Compañía ayudó a especificar una fachada que aporta una eficiencia aproximada de 200 toneladas de aire acondicionado, lo que representa un ahorro de energía cercano a los 3.600 MCOP al año.

## 2. 11 Gestión de Auditoría Interna

### Sistema de Control Interno

El Gobierno Corporativo atendió los asuntos bajo su responsabilidad. Desde la Presidencia se establecieron indicadores que permitieron hacer seguimiento a los objetivos aprobados por la Junta, los cuales estaban enfocados en los cinco pilares del Plan de Competitividad: Flujo de Caja Operativo Neto Positivo, Nuestra Gente, Eficiencia Operacional, Ventas Rentables y Clientes Totalmente Satisfechos.

El nivel del sistema de control de la Compañía mejoró en siete puntos, teniendo una calificación actual de 3.9, gracias a la implementación de las acciones que surgieron del cierre de 2020 y de las planteadas en 2021.

En los asuntos evaluados, los cambios son: Gobierno y cultura de 3.3 a 3.7; Estrategia y objetivos de 3 a 4; Comunicación de 3.1 a 4; Desempeño (establecimiento de métricas e indicadores) de 2.7 a 4.



## Proceso de Auditoría

Se efectuaron en el año tres Comités de Auditoría, con énfasis especial en: 1. seguimiento al Sistema de Control Interno, 2. seguimiento a riesgos estratégicos, 3. presentación de las auditorías internas. 4. presentación de los informes del Revisor Fiscal Deloitte; 5. asuntos legales de ALUMINA, 6. gestión ética y 7. solicitudes especiales.

En cuanto a asuntos atendidos, desde Auditoría Interna se reportaron 149 oportunidades de mejora enfocadas en inventarios, PVO y controles financieros, con un avance del 52% en los planes de acción.

En diciembre de año 2021 se nombraron los nuevos miembros del Comité de Auditoría: Carlos Ríos, Presidente y miembros Jaime Aristizábal y Augusto García.

## Mapa de riesgos

Se presentó el avance de la gestión de los 12 principales riesgos estratégicos de la Compañía calificados como “extremos”, donde se evidencia que hay cerrados un 72% de los planes de acción, en proceso un 24% y sin comenzar un 4%.

Los principales riesgos son:

- Escasez / Incremento de costos de materia prima.
- Flujo de caja.
- Utilidad operativa.
- Riesgos políticos: paros nacionales.
- Actividades de la competencia (no medidas antidumping).

## 2.12 Gestión de Comunicaciones

Convencida de que la comunicación es proceso clave para la transformación y consolidación de la Compañía, la Administración promueve una cultura sustentada en la comunicación de doble vía, participativa, transparente y oportuna entre colaboradores y líderes.

Está comprometida con la gestión de la información a través de los jefes y del trabajo colaborativo, generando contenidos que favorezcan la vivencia de los valores y principios corporativos, que fortalezcan el sentido de pertenencia; que contribuyan al posicionamiento interno y externo de la marca; que movilicen el Plan de Competitividad ALUMINA 2021-2025, y que permitan el establecimiento y dinamización de relaciones armónicas y relevantes con cada uno de los grupos de interés.

Fue así como en 2021 se creó la Dirección de Comunicaciones, encargada de definir la estrategia en tres ejes principales: Relaciones Corporativas, Comunicación y Gestión del Cambio y Transformación Cultural, alcanzando, en el primer año, importantes avances.

En el eje de las Relaciones Corporativas se fortaleció la participación de la Compañía en diferentes escenarios empresariales y gremiales nacionales de relevancia para el intercambio, el análisis y la promoción de normas y políticas que beneficien el sector.

Tal es el caso de la Cámara Fedemetal de la ANDI, a través de la cual se adelantaron diversas acciones ante el Gobierno nacional, especialmente durante la época del paro nacional para conseguir mayores plazos para el pago de obligaciones, acompañamiento de seguridad para el desplazamiento de los vehículos, flexibilización de procedimientos

aduaneros y cargas arancelarias, entre otras medidas que ayudaron a mitigar los impactos.

En el mes de septiembre, la Presidencia y la Gerencia de Operaciones, atendiendo una invitación especial de Fedemetal, participaron en la Feria Mindtech que se llevó a cabo en Galicia, España. Un muy buen evento para conocer operaciones y tecnologías de avanzada y para comprobar, con satisfacción, que la estrategia ALUMINA está en línea, con buenas prácticas de talla mundial y con oportunidades de mejora y actualización.

También, a través de la Presidencia de la ANDI, la Compañía siguió buscando respaldo estratégico ante la medida de defensa comercial frente al dumping que le fue negada, exponiendo las reales consecuencias y promoviendo la defensa de una industria crucial en el engranaje económico y en la balanza exportadora del país.

Finalmente, se está liderando la propuesta de creación de la Cámara del Aluminio dentro de Fedemetal, para agrupar y canalizar de manera más directa y eficiente las necesidades y expectativas particulares de las empresas afiliadas.

En el eje de la Comunicación interna se retomaron algunos y se crearon nuevos medios y espacios para compartir información sobre las estrategias, objetivos, proyectos, valores, comportamientos y acciones que fortalecen la cultura organizacional.

- Se concibió el boletín corporativo “Somos ALUMINA” con una nueva estructura y periodicidad semanal, estableciéndolo como canal informativo constante y dinámico que llega a todos los colaboradores de la Compañía.
- Se reactivó “En Sintonía”, espacio de comunicación virtual mensual entre el Presidente y todos los colaboradores administrativos para la presentación de los temas más relevantes de la Organización, con intervención de las diferentes Gerencias y áreas contando el avance de sus proyectos.
- Se dinamizó el “Conectados” como reunión estratégica de los jefes con sus grupos primarios para hacer revisión general de los resultados Compañía y tratar los temas de mayor relevancia en el desarrollo del Plan de Competitividad.
- Se creó el “Café con el Presidente” y el “Café con el Gerente”, espacios concebidos bajo el esquema de conversatorio presencial para acercar la Dirección a todos los colaboradores, escuchando de manera abierta y directa sus inquietudes, observaciones y percepciones sobre la realidad de la Empresa.
- Se inició el proceso de rediseño y actualización de la Intranet corporativa.
- Se llevaron a cabo diversas campañas internas de comunicación orientadas a fortalecer el compromiso de los colaboradores en temas cruciales como seguridad y salud con Ángel Guardián y la promoción de la vacunación frente al COVID 19; desempeño y productividad con Ponte la 10; ahorro y cuidado de los recursos con Optimízate; mejoramiento continuo con Alumideas y Equipos Kaizen; Pacto Colectivo y Código de Ética, entre muchas otras.
- Se realizaron algunos eventos y se generaron experiencias para los clientes internos, orientadas a motivar su compromiso y sentido de pertenencia a través de reconocimiento y esparcimiento como el Colaborador Ejemplar.

- Se mantuvo la dinámica informativa a través de las pantallas y de las carteleras corporativas en las que se comparten videos y noticias generales y se hacen reconocimientos especiales.
- Se brindó acompañamiento y asesoría en temas de comunicación a todas las áreas de la Empresa, para la gestión de campañas, comunicados y mensajes específicos y para el desarrollo de procesos internos y transversales.
- Durante el paro nacional se hizo eficiente gestión de comunicación en crisis, garantizando el contacto permanente y el despliegue oportuno de información a los colaboradores, así como la movilización para el retorno seguro a las operaciones y el reconocimiento por el compromiso y apoyo que brindaron a la Empresa en momentos coyunturales tan difíciles.

En el eje de la Comunicación externa se retomó el boletín informativo para los clientes, a través del cual se entregan, mensualmente, contenidos técnicos y comerciales de gran utilidad para sus negocios.

Así mismo, se mantuvieron dinámicas informativas con accionistas, proveedores y acreedores.

Y en el eje de Gestión del Cambio y Transformación Cultural se movilizó el compromiso de los colaboradores con el Plan de Competitividad ALUMINA 2021-2025, en cuyo proceso de definición y estructuración la Dirección participó activamente.

Centrada en la dimensión estrategia, la Dirección se aseguró de desplegar con claridad el propósito común, la Mega, los valores y las conductas organizacionales requeridas, precisando el aporte y motivando la participación entusiasta de todos.

Se establecieron las Jornadas Estratégicas, los Encuentros de Mandos y la Reunión del Presidente con todos los colaboradores, bajo un esquema de comunicación en “cascading” para garantizar que se construye en equipo y se comprenden y retroalimentan los mensajes.

Y se promovieron algunas de las premisas de gestión: mejoramiento continuo; hacer bien desde la primera vez; recibir bien, hacer bien y entregar bien; compromiso y cumplimiento: hago lo que digo, digo lo que hago; accountability; solidaridad, responsabilidad y confianza, y liderazgo de los jefes desde una visión integral de acompañamiento total en todos los procesos de sus equipos: el jefe es jefe para todo.

Finalmente, durante 2021 la Compañía desarrolló el programa piloto de teletrabajo, adoptando un esquema que permite conciliar la vida personal y familiar de los colaboradores a través de la flexibilidad, para lo cual puso en marcha un completo programa de sensibilización y formación.

### **3. SITUACIÓN FINANCIERA**

#### **3.1 Información financiera separada:**

Las ventas netas ascendieron a 251.248 MCOP con una disminución de 87.456 MCOP con respecto al año anterior, un crecimiento del 53%. Las ventas netas nacionales ascendieron a 204.910 MCOP, presentando un aumento del 45%, y las ventas de exportación crecieron el 67%, alcanzando los 52.338 MCOP. Las exportaciones representaron el 21% de las ventas totales.

Se obtuvo un margen bruto del 16%, equivalente a 39.213 MCOP. Los gastos de actividades ordinarias ascendieron a 41.482 MCOP, presentando una disminución del 4% con respecto al año anterior; es decir, una disminución de 1.874 MCOP.

La pérdida operativa cerró en (6.539) MCOP. Los gastos financieros ascendieron a 7.508 MCOP, la diferencia en cambio fue en contra en 526 MCOP. Se obtuvo unos ingresos financieros de 41 MCOP y por método de participación de las filiales del extranjero se obtuvo un aporte positivo de 525 MCOP.

Finalmente, el resultado neto cerró con una pérdida de (7.839) MCOP. El margen neto fue del -3.1%, mientras que en el 2020 la pérdida fue de 34.764 MCOP.

El EBITDA obtenido fue de 11.504 MCOP, mientras en 2020 fue de -14.848 COP. Un logro significativo para una empresa en su primer año de reorganización. El margen EBITDA obtenido fue del 4,6%.

En relación con el balance, el activo total fue de 187.171 MCOP, de los cuales el 43% corresponde a activos corrientes, y un 57% a propiedad, planta y equipos. El pasivo total presentó un resultado de 145.659 MCOP, donde el pasivo financiero fue de 77.544 MCOP que representa el 53% del total pasivo. En cuanto al patrimonio, su resultado fue por valor de 41.513 MCOP. El endeudamiento financiero (pasivo total /activo total) representa el 78%.

### **3.2 Información financiera consolidada:**

Las ventas netas ascendieron a 260.780 MCOP con un aumento de 84.195 MCOP con respecto al año anterior, un crecimiento del 48%. Las ventas nacionales ascendieron a 204.991 MCOP, presentando un incremento del 45%, y las ventas de exportación crecieron el 41%, alcanzando los 63.138 MCOP. Las exportaciones representaron el 24% de las ventas totales.

Se obtuvo un margen bruto del 18%, equivalente a 48.150 MCOP. Los gastos de actividades ordinarias ascendieron a 49.547 MCOP, presentando una disminución del 4% con respecto al año anterior, es decir una disminución de 2.099 MCOP.

La pérdida operativa cerró en (5.219) MCOP. Los gastos financieros ascendieron a 9.023 MCOP, la diferencia en cambio fue en contra en 526 MCOP, se obtuvo unos ingresos financieros de 41 MCOP.

Finalmente, el resultado neto cerró con una pérdida de (7.852) MCOP. El margen neto fue del -3,0%, mientras que en el 2020 la pérdida obtenida fue de 37.314 MCOP.

En relación con el balance, el activo total fue de 195.171 MCOP, de los cuales el 44% corresponde a activos corrientes, y un 56% a propiedad, planta y equipos. El pasivo total presentó un resultado de 157.913 MCOP, donde el pasivo financiero fue de 79.823 MCOP, que representa el 51% del total pasivo. En cuanto al patrimonio, su resultado fue por valor de 37.257 MCOP. El endeudamiento financiero (pasivo total /activo total) representa el 81%.

La filial Alumina Distribution Center (USA) presentó un crecimiento en ventas del 22% al pasar de 7,2 MUSD a 8,8 MUSD.

La filial ALUNECSA (Ecuador) obtuvo unas ventas de 3.0 MUSD con un crecimiento del 42,8% frente al resultado del año 2020, que fue de 2.1 MUSD.

#### 4. SITUACIÓN JURÍDICA

Aluminio Nacional S.A., ALUMINA, es una sociedad anónima debidamente constituida y registrada. De acuerdo con los estatutos, la sociedad estará vigente hasta el 9 de agosto de 2050; sin embargo, este término puede ser ampliado por decisión de la Asamblea General de Accionistas.

Presenta una situación de control por la sociedad extranjera New Arfel LLC. Igualmente, desde el 16 de junio de 2011, se inscribió ante la Cámara de Comercio la modalidad de Grupo Empresarial.

Para octubre de 2020 ALUMINA S.A. hizo uso del Decreto 560 y fue admitida en reorganización, para protegerse ante la dificultad para honrar los compromisos con sus acreedores. El acuerdo fue aprobado para un plazo de 10 años.

Al 31 de diciembre de 2021 y trascurrido poco más de un año de haberse dado inicio a este acuerdo, la Empresa ha cumplido oportunamente con todas las obligaciones allí definidas.

Así mismo, al mes de diciembre de 2021, esta era la situación laboral:

- Un Pacto Colectivo mayoritario, con cobertura de 326 personas y con vigencia hasta el 31 de diciembre de 2024, garantizando, según posibilidades de la Empresa, la estabilidad laboral, la satisfacción de los colaboradores y un excelente ambiente para enfrentar los retos del mercado.
- Una Convención Colectiva con el Sindicato de Industria, vencida desde el año 2020 y que beneficia a 113 colaboradores, la cual se ha venido prorrogando por periodos de seis meses, pues la organización sindical no ha presentado pliego de peticiones.

Las transacciones con accionistas y entidades vinculadas se encuentran descritas en una de las notas a los estados financieros, lo mismo que los derechos y eventos que modifican dichos estados y han ocurrido después de su corte.

De acuerdo con lo dispuesto en el Artículo 47 de la Ley 222 de 1995, adicionalmente se deja constancia de lo siguiente:

- Se prevé que la evolución de la Compañía será mejor en el futuro, y no se prevén riesgos importantes diferentes a la estabilización de las obligaciones con sus acreedores.

En cumplimiento de lo dispuesto en el Artículo 446 del Código de Comercio, adicionalmente se deja constancia de lo siguiente:

- Los egresos por concepto de salarios, honorarios, viáticos, gastos de representación, bonificaciones, prestaciones en dinero y en especie, erogaciones por concepto de transporte y cualquier otra clase de remuneración que hubieren percibido los directivos de la sociedad, se encuentran revelados en las notas a los estados financieros.
- No se realizaron erogaciones por los mismos conceptos indicados en el punto anterior, en favor de asesores o gestores cuya función fuera tramitar asuntos

ante entidades públicas o privadas, o aconsejar o preparar estudios para adelantar tales tramitaciones.

- Los gastos de propaganda y de relaciones públicas se encuentran revelados en las notas a los estados financieros.

## **5. SITUACIÓN ADMINISTRATIVA**

ALUMINA S.A. está administrada por un Presidente con carácter de Representante Legal y dos suplentes; una Junta Directiva conformada por tres miembros principales y tres miembros suplentes, debidamente registrados en la Cámara de Comercio de Cali.

Las reuniones de la Junta Directiva se realizan periódicamente. En ellas se revisan los resultados, se aprueba la estrategia, se estudian los riesgos de la operación, se analizan oportunidades de inversión y se autorizan las actividades y gastos que requieren su aprobación.

Estos administradores han sido nombrados por un período de dos años, de 2021 a 2023.

### **5.1 Estado de cumplimiento de las normas sobre Propiedad Intelectual y Derechos de Autor**

De acuerdo con lo estipulado por la Ley 603 de 2000 y la Circular No. 01 de 2000, ALUMINA S.A. cumple con las diferentes normas que regulan el uso de la propiedad intelectual y los derechos de autor, incluyendo licencias para el uso de los diferentes programas de computador y operativos utilizados en desarrollo de su actividad industrial y comercial, toda vez que las licencias utilizadas por la Empresa se encuentran legalizadas y actualizadas a la fecha.

### **5.2 Sistema de seguridad social**

De acuerdo con lo establecido en el Decreto 1406 de 1999, artículos 11 y 12, la Empresa ha cumplido estrictamente con sus obligaciones al sistema de seguridad social integral y parafiscales. La información registrada en las declaraciones de autoliquidación es correcta y se han determinado correctamente las bases de cotización.

### **5.3 Procesos judiciales**

Actualmente, ALUMINA S.A. figura como demandada en 41 procesos laborales, cuyo pronóstico favorable es alto para la Empresa. Está demandada en un litigio de carácter comercial y en cuanto a temas fiscales, se tienen cuatro actuaciones ante la DIAN.

Como demandante tiene tres procesos ejecutivos, dos de ellos con un pronóstico favorable.

ALUMINA S.A., en el año 2021, no recibió amonestaciones, ni tuvo sanciones de orden administrativo, ni sentencias de carácter penal, civil o comercial.

## **6. SITUACIÓN ACTUAL**

El doctor Juan Carlos Duque, Presidente de la Compañía, acordó con la Empresa su retiro del cargo que ocupaba desde el mes de noviembre de 2020 y en el que contribuyó con su liderazgo y estrategia al logro de importantes metas.

Gracias a su gestión, ALUMINA pudo afrontar con éxito grandes desafíos como el paro nacional y la difícil situación mundial de la materia prima, asegurando la sostenibilidad del negocio y consiguiendo resultados financieros y comerciales muy positivos en el ejercicio 2021.

La Junta Directiva ha conformado un equipo encargado de la dirección y toma de decisiones de la Compañía, integrado por Luis Guillermo Restrepo, Gerente de Talento Humano; Juan Guillermo Vélez, Gerente Financiero; José Fernando Gómez, Gerente Comercial, y Natalia Echeverry, Gerente de Operaciones, quienes continuarán con la excelente dinámica, garantizando el cumplimiento de los compromisos adquiridos con todos los grupos de interés, con énfasis en la reducción del overhead, en las eficiencias operacionales y en la disminución de los riesgos asociados a la volatilidad del mercado.

La Organización avanza con responsabilidad y entusiasmo siguiendo la ruta trazada en el Plan de Competitividad 2021-2025, con el que construye con acierto su presente y su futuro.

## **7. AGRADECIMIENTOS**

La Compañía cerró un año 2021 con balances muy satisfactorios, consolidándose como líder de la industria en Colombia.

Después de grandes desafíos superados y de muchos logros alcanzados, la Administración quiere reconocer y exaltar a cada uno de los públicos de interés por su respuesta decidida, por su solidaridad y respaldo, especialmente en los momentos más duros derivados de la crisis del paro nacional.

Ninguno fue inferior a los retos y de manera comprometida y entusiasta hizo su aporte:

- Los colaboradores y sus familias, quienes a pesar de las restricciones estuvieron siempre dispuestos a garantizar la continuidad de las operaciones.
- Los proveedores, quienes se unieron renegociando los plazos de pago y buscando alternativas para retornar al suministro de materias primas e insumos y para reiniciar las cadenas logísticas.
- Los clientes, quienes con paciencia supieron entender y esperar, reprogramando pedidos y desplazando fechas de entrega.
- Los gremios y entidades gubernamentales que respaldaron las acciones y medidas necesarias para el restablecimiento del orden económico y social.

Más allá de la contingencia del paro, 2021 fue un año enriquecedor y positivo que permitió reconfirmar que ALUMINA cuenta con las herramientas, la experiencia y la voluntad para transformar con éxito la Organización, sustentada en el profesionalismo, en la resiliencia, en el sentido de pertenencia y en la excelente calidad de su equipo humano.

Además, cada uno de los aliados contribuyó a la buena dinámica industrial y comercial que marcó este año, decisivo en el proceso de recuperación:

- Las entidades financieras que siguen dando, con su voto de confianza, el impulso vital para acelerar en medio del Acuerdo de Reorganización.

- Los accionistas que continúan apostando por esta industria nacional, generadora de empleo y desarrollo en Colombia.

Por eso, en testimonio de gratitud, la Administración renueva su deseo de seguir trabajando para hacer brillar de nuevo a ALUMINA, honrando cada uno de los compromisos adquiridos en su Plan de Competitividad 2021-2025 y capitalizando los aprendizajes y satisfacciones que deja este primer tramo del camino recorrido con acierto, agilidad y eficacia.

**De la Junta Directiva:**

**Principales**

**Suplentes**

GUILLERMO ENRIQUE PEÑA BERNAL

DIANA SANTO DOMINGO

JAIME ARISTIZÁBAL ARANGO

AUGUSTO NOEL GARCÍA RODRÍGUEZ

LUIS MIGUEL GARCÍA PELÁEZ

CARLOS ALBERTO RÍOS

**Equipo de la administración**

**NATALIA ECHEVERRY**

**Gerente de Operaciones**

**JOSÉ FERNANDO GÓMEZ**

**Gerente Comercial**

**JUAN GUILLERMO VÉLEZ**

**Gerente Financiero**

**LUIS GUILLERMO RESTREPO**

**Gerente Administrativo y de Gestión Humana**

**MARINO MONTOYA**

**Secretario Ejecutivo y Responsable de Gobierno Corporativo y Asuntos Jurídicos**

## INFORME DEL REVISOR FISCAL

A los accionistas de  
Aluminio Nacional S.A EN REORGANIZACIÓN

## INFORME SOBRE LA AUDITORIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

### Opinión

He auditado los estados financieros separados adjuntos de Aluminio Nacional S.A EN REORGANIZACIÓN (en adelante “la Entidad”), los cuales comprenden el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2021, los estados de resultados y otros resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, y las notas a los estados financieros, incluyendo un resumen de las políticas contables significativas.

En mi opinión, los estados financieros separados adjuntos, tomados de los libros de contabilidad, presentan razonablemente en todos los aspectos significativos, la situación financiera de la Entidad al 31 de diciembre de 2021, el resultado de sus operaciones y sus flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, de conformidad con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia.

### Fundamento de la Opinión

He llevado a cabo mi auditoría de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría aceptadas en Colombia. Mis responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección Responsabilidades del auditor. Soy independiente de la Entidad de acuerdo con los requerimientos éticos que son relevantes para mi auditoría de los estados financieros en Colombia y he cumplido las demás responsabilidades de ética de conformidad con esos requerimientos. Considero que la evidencia de auditoría obtenida es suficiente y apropiada para proporcionar una base razonable para expresar mi opinión.

### Párrafo de Énfasis

Dirigimos la atención a la Nota 2.2 a los estados financieros, en cuanto a que la Entidad se acogió al Decreto 560 de 2020 y suscribió con sus acreedores un acuerdo de reorganización para reestructurar sus acreencias por \$105.694 millones en un plazo de 10 años, el cual fue aprobado por la Superintendencia de Sociedades en octubre de 2020. Las actividades de la Administración para dar cumplimiento al plan presentado en el que fundamenta la celebración del acuerdo se describen en la Nota 2.2. Mi opinión no se modifica respecto a este asunto.

### Responsabilidad de la Administración y de los Responsables del Gobierno en relación con los estados financieros

La Administración es responsable por la preparación y correcta presentación de estos estados financieros de conformidad con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia, y por el control interno que la gerencia considere relevante para la preparación y correcta presentación de los estados financieros libres de errores significativos, bien sea por fraude o error.

Al preparar los estados financieros la Administración es responsable de evaluar la capacidad de la Entidad para continuar como empresa en funcionamiento, revelando, según corresponda, los asuntos relacionados con la empresa en funcionamiento y utilizando el principio contable de empresa en funcionamiento, salvo que la

Administración tenga la intención de liquidar la Entidad o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista.

Los responsables del gobierno son responsables de supervisar el proceso para reportar la información financiera de la Entidad.

## **Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros**

Mi objetivo es obtener una seguridad razonable de que los estados financieros en su conjunto están libres de error material, debido a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene mi opinión. Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría aceptadas en Colombia siempre detecte un error material cuando exista. Los errores pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o en su conjunto, se puede esperar razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros.

Como parte de una auditoría de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría aceptadas en Colombia, aplico mi juicio profesional y mantengo una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. Asimismo:

- Identifico y evalúo los riesgos de error material en los estados financieros, debido a fraude o error, diseño y aplico procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtengo evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para mi opinión. El riesgo de no detectar un error material debido a fraude es más elevado que en el caso de un error material debido a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas, o la elusión del control interno.
- Obtengo un conocimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la Entidad.
- Evalúo lo apropiado de las políticas contables aplicadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y las revelaciones relacionadas hechas por la Administración.
- Concluyo sobre lo adecuado de la utilización, por la Administración, del principio contable de empresa en funcionamiento y, basado en la evidencia de auditoría obtenida, concluyo sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la Entidad para continuar como empresa en funcionamiento. Si concluyo que existe una incertidumbre material, se requiere que llame la atención en mi informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que exprese una opinión modificada. Mis conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de mi informe de auditoría. Sin embargo, hechos o condiciones futuras pueden causar que la Entidad deje de ser una empresa en funcionamiento.
- Evalúo la presentación, estructura y contenido de los estados financieros, incluyendo la información revelada, y si los estados financieros representan las transacciones y eventos relevantes de un modo que logran la presentación razonable.

Comunico a los encargados de gobierno de la Entidad, entre otros asuntos, el alcance y oportunidad planeados de la auditoría y los resultados significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa en el control interno, si la hubiere, identificada durante la auditoría.

## **Otros Asuntos**

Como se indica en Nota 2.4, los estados financieros separados adjuntos han sido preparados para cumplir con las disposiciones legales vigentes en Colombia. Estos estados financieros deben leerse conjuntamente con los estados financieros consolidados que se emiten aparte.

Los estados financieros por el año terminado el 31 de diciembre de 2020, que se incluyen para propósitos comparativos únicamente, fueron auditados por mí quien expresó una opinión sin salvedades el 4 de marzo de 2021.

## INFORME SOBRE OTROS REQUERIMIENTOS LEGALES Y REGLAMENTARIOS

De acuerdo con el alcance de mi auditoría, informo que la Entidad ha llevado su contabilidad conforme a las normas legales y a la técnica contable; las operaciones registradas en los libros de contabilidad, la correspondencia, los comprobantes de las cuentas y los libros de actas y de registro de acciones se llevan y se conservan debidamente; el informe de gestión de los administradores guarda la debida concordancia con los estados financieros básicos e incluye la constancia por parte de la Administración sobre no haber entorpecido la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores; y la información contenida en las declaraciones de autoliquidación de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral, en particular la relativa a los afiliados y a sus ingresos base de cotización, ha sido tomada de los registros y soportes contables. Al 31 de diciembre de 2021, la Entidad no se encuentra en mora por concepto de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral.

Según el artículo 4 del Decreto 2496 de 2015 que modifica el numeral 1.2.1.2 del Decreto 2420 de 2015, el revisor fiscal aplicará las ISAE, en desarrollo de las responsabilidades contenidas en el artículo 209 del Código de Comercio, relacionadas con la evaluación del cumplimiento de las disposiciones estatutarias y de la asamblea o junta de socios y con la evaluación del control interno. Asimismo, según el Artículo 1.2.1.5 de dicho Decreto, para efectos de la aplicación del artículo 1.2.1.2, no será necesario que el revisor fiscal prepare informes separados, pero sí que exprese una opinión o concepto sobre cada uno de los temas contenidos en ellos. El Consejo Técnico de la Contaduría Pública expedirá las orientaciones técnicas necesarias para estos fines.

Con base en la evidencia obtenida en desarrollo de mi revisoría fiscal, durante el año 2021, en mi concepto, nada ha llamado mi atención que me haga pensar que: a) los actos de los administradores de la Entidad no se ajustan a los estatutos y/o a las decisiones de la asamblea o junta de socios y b) no existen o no son adecuadas las medidas de control interno contable, de conservación y custodia de los bienes de la Entidad o de terceros que estén en su poder.



**CRISTIAN JESUS RAMOS HERRERA**

Revisor Fiscal

T.P. 171053-T

Designado por Deloitte & Touche Ltda.

6 de marzo de 2022.

## ALUMINIO NACIONAL S.A. EN REORGANIZACIÓN

### Certificación a los Estados Financieros Separados

Declaramos que hemos verificado previamente las afirmaciones contenidas en los estados financieros de ALUMINIO NACIONAL S.A. finalizados al 31 de diciembre de 2021, los cuales se han tomado fielmente de libros. Por lo tanto:

- a) Los activos y pasivos de la Compañía existen en la fecha de corte y las transacciones registradas se han realizado durante el periodo.
- b) Los activos representan probables beneficios económicos futuros (derechos) y los pasivos representan probables sacrificios económicos futuros (obligaciones), obtenidos o a cargo de "la Compañía" en la fecha de corte.
- c) Todos los elementos han sido reconocidos como importes apropiados.
- d) Los hechos económicos han sido correctamente clasificados, descritos y revelados.

Asimismo, los Estados Financieros han sido autorizados para su divulgación por la Junta Directiva el 5 de marzo de 2022. Estos estados financieros van a ser puestos a consideración del máximo órgano social el próximo 29 de marzo de 2022, quien puede aprobar o improbar estos Estados Financieros.



MARINO MONTOYA HURTADO  
Representante Legal



JOHANA MILENA GUTIERREZ CADAVID  
Contadora  
T.P.119685-T



**ALUMINIO NACIONAL S.A.**  
**ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA SEPARADOS**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021 Y 2020**  
**CIFRAS EXPRESADAS EN MILES DE PESOS COLOMBIANOS**

	Notas	2021	2020
<b>ACTIVOS</b>			
<b>Activos corrientes</b>			
Efectivo y equivalentes al efectivo	6	1.758.415	2.728.959
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	7	24.393.980	22.022.002
Inventarios	8	43.874.152	46.815.535
Activos por impuestos	24	6.325.067	1.637.644
Otros activos		639.897	634.443
<b>Subtotal activos corrientes</b>		<b>76.991.511</b>	<b>73.838.582</b>
Activos disponibles para la venta	9	3.136.795	6.068.014
<b>Total activos corrientes</b>		<b>80.128.306</b>	<b>79.906.597</b>
<b>Activos no corrientes</b>			
Inversiones	10	4.103.312	3.095.460
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	7	1.048.753	715.537
Propiedades, planta y equipo, neto	11	86.192.597	89.321.970
Propiedades de inversión	12	2.733.592	-
Activos intangibles	13	4.936.202	6.496.923
Activos derecho de uso	11	8.028.434	9.626.789
<b>Total activo no corriente</b>		<b>107.042.890</b>	<b>109.256.679</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>187.171.196</b>	<b>189.163.276</b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>			
<b>Pasivos</b>			
<b>Pasivos corrientes</b>			
Obligaciones financieras	14	11.403.913	4.127.625
Cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar	15	19.652.010	14.311.945
Beneficios a empleados	16	2.321.867	2.382.026
Otros pasivos	17	7.520.968	2.682.415
<b>Total pasivos corrientes</b>		<b>40.898.758</b>	<b>23.504.010</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>			
Obligaciones financieras	14	66.140.267	70.381.760
Cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar	15	35.793.062	37.588.870
Beneficios a empleados	16	286.205	59.404
Impuesto diferido pasivo, neto	24	2.540.351	8.760.696
<b>Total pasivo no corriente</b>		<b>104.759.885</b>	<b>116.790.730</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>145.658.643</b>	<b>140.294.741</b>
<b>Patrimonio</b>			
Capital emitido	18	11.619.815	11.619.815
Prima en colocación de acciones		26.384.457	26.384.457
Reservas	18	19.505.860	20.471.279
Pérdida del ejercicio		(7.838.802)	(34.763.599)
Pérdidas acumuladas		(90.441.197)	(56.643.018)
Otros resultados integrales		680.780	197.960
Ganancias retenidas por convergencia		81.601.640	81.601.640
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>41.512.553</b>	<b>48.868.535</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>		<b>187.171.196</b>	<b>189.163.276</b>

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros.



**Marino Montoya Hurtado**  
Representante Legal  
(Ver certificación adjunta)



**Johana Milena Gutierrez Cadavid**  
Contadora  
Tarjeta profesional 119685-T  
(Ver certificación adjunta)



**Cristian Jesus Ramos Herrera**  
Revisor Fiscal  
Tarjeta profesional 171053-T  
Designado por Deloitte & Touche Ltda.  
(Ver informe adjunto)



**ALUMINIO NACIONAL S.A.**  
**ESTADOS DE RESULTADOS Y OTROS RESULTADOS INTEGRALES SEPARADOS**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021 Y 2020**  
**CIFRAS EXPRESADAS EN MILES DE PESOS COLOMBIANOS**

	Notas	2021	2020
<b>Ingresos de actividades ordinarias</b>		<b>251.248.042</b>	<b>163.792.014</b>
Ventas nacionales	19	204.909.682	141.574.041
Ventas exportación	19	52.338.474	31.269.892
Devoluciones, comisiones y descuentos	19	(6.000.114)	(9.051.919)
<b>Costo de actividades ordinarias</b>	20	<b>(212.035.107)</b>	<b>(145.498.314)</b>
Costo de ventas		(212.035.107)	(145.498.314)
<b>Utilidad bruta</b>		<b>39.212.935</b>	<b>18.293.702</b>
<b>Gastos de actividades ordinarias</b>		<b>(41.482.402)</b>	<b>(43.356.038)</b>
Gastos de distribución y venta	21	(25.224.836)	(24.644.527)
Gastos de administración	21	(16.257.566)	(18.711.511)
<b>Otros ingresos y egresos de actividades ordinarias</b>		<b>(4.269.132)</b>	<b>(2.398.468)</b>
Otros ingresos	22	1.727.836	2.342.998
Otros egresos	22	(5.996.968)	(4.741.466)
<b>Pérdida de actividades de operación</b>		<b>(6.538.599)</b>	<b>(27.460.805)</b>
<b>Otros Ingresos y egresos</b>		<b>(7.467.578)</b>	<b>(7.266.720)</b>
Ingresos financieros	23	40.840	79.063
Gastos financieros	23	(7.507.764)	(5.958.002)
Participación en los resultados del periodo de las subsidiarias	10	525.031	65.363
Diferencia en cambio		(525.685)	(1.453.144)
<b>Pérdida antes de impuesto de Renta</b>		<b>(14.006.177)</b>	<b>(34.727.525)</b>
<b>Impuesto sobre la renta</b>		<b>6.167.375</b>	<b>(36.073)</b>
Corriente	24	(52.971)	(99.359)
Diferido	24	6.220.346	63.286
<b>Pérdida del ejercicio</b>		<b>(7.838.802)</b>	<b>(34.763.599)</b>

**Otro resultado integral**

**Partidas que podrán ser reclasificadas posteriormente al resultado del período:**

Efecto por conversión de inversiones o subsidiarias en el exterior	24	482.820	274.857
--	----	---------	---------

**Resultado integral total** **(7.355.982)** **(34.488.742)**

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros.

  
**Marino Montoya Hurtado**  
 Representante Legal  
 (Ver certificación adjunta)

  
**Johana Milena Gutierrez Cadavid**  
 Contadora  
 Tarjeta profesional 119685-T  
 (Ver certificación adjunta)

  
**Cristian Jesus Ramos Herrera**  
 Revisor Fiscal  
 Tarjeta profesional 171053-T  
 Designado por Deloitte & Touche Ltda.  
 (Ver informe adjunto)



**ALUMINIO NACIONAL S.A.**  
**ESTADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO SEPARADOS**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021 Y 2020**  
**CIFRAS EXPRESADAS EN MILES DE PESOS COLOMBIANOS**

	Capital emitido	Prima en colocación de acciones	Reservas	Utilidad del ejercicio	Pérdidas acumuladas	Otros resultados integrales	Ganancias retenidas por convergencia	Total
<b>Saldo al 01 de enero de 2020</b>	<b>11.619.815</b>	<b>26.384.457</b>	<b>20.471.279</b>	<b>(11.638.130)</b>	<b>(45.004.888)</b>	<b>(76.897)</b>	<b>81.601.640</b>	<b>83.357.276</b>
Movimiento del período	-	-	-	11.638.130	(11.638.130)	-	-	-
Resultado del ejercicio	-	-	-	(34.763.598)	-	-	-	(34.763.598)
Otro resultado integral del año	-	-	-	-	-	274.857	-	274.857
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2020</b>	<b>11.619.815</b>	<b>26.384.457</b>	<b>20.471.279</b>	<b>(34.763.598)</b>	<b>(56.643.018)</b>	<b>197.960</b>	<b>81.601.640</b>	<b>48.868.535</b>
Movimiento del período	-	-	(965.419)	34.763.598	(33.798.179)	-	-	-
Resultado del ejercicio	-	-	-	(7.838.802)	-	-	-	(7.838.802)
Otro resultado integral del año	-	-	-	-	-	482.820	-	482.820
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2021</b>	<b>11.619.815</b>	<b>26.384.457</b>	<b>19.505.860</b>	<b>(7.838.802)</b>	<b>(90.441.197)</b>	<b>680.780</b>	<b>81.601.640</b>	<b>41.512.553</b>

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros.



**Marino Montoya Hurtado**  
Representante Legal  
(Ver certificación adjunta)



**Johana Milena Gutierrez Cadavid**  
Contadora  
Tarjeta profesional 119685-T  
(Ver certificación adjunta)



**Cristian Jesus Ramos Herrera**  
Revisor Fiscal  
Tarjeta profesional 171053-T  
Designado por Deloitte & Touche Ltda.  
(Ver informe adjunto)



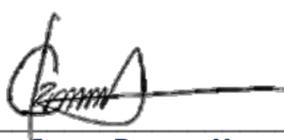
**ALUMINIO NACIONAL S.A. EN REORGANIZACIÓN**  
**ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO SEPARADOS**  
**POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2021 Y 2020**  
**CIFRAS EXPRESADAS EN MILES DE PESOS COLOMBIANOS**

	Notas	2021	2020
<b>Flujos de efectivo por actividades de operación</b>			
<b>Pérdida del año</b>		<b>(7.838.802)</b>	<b>(34.763.599)</b>
Ajustes por operaciones que no muevan el efectivo:			
Depreciación de propiedades, planta y equipo, derecho de uso		10.110.085	11.108.614
Amortización intangibles		1.853.545	2.204.597
Deterioro de cartera		251.307	329.044
Deterioro de inventarios		1.872.732	1.109.658
Deterioro de activos no corrientes mantenidos para la venta		260.322	1.388.484
Pérdida en venta y retiro de activos fijos		1.437.206	1.335.548
Participación en resultados de las subsidiarias		(525.031)	(65.363)
Ingresos financieros		40.840	278.100
Intereses causados		5.987.940	4.749.660
Diferencia en cambio no realizada		957.325	(402.216)
Impuesto de renta e impuesto diferido causado		(6.167.375)	36.073
		<b>8.240.094</b>	<b>(12.691.400)</b>
<b>Cambios en el capital de trabajo:</b>			
Variación de cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar		(2.660.280)	8.435.229
Variación de inventarios		1.068.651	(532.472)
Variación otros activos		(5.454)	149.606
Variación en cuentas comerciales por pagar		2.786.969	15.324.841
Variación beneficios de empleados		166.641	(767.537)
Variación de impuestos y contribuciones		(1.971.140)	577.263
		<b>(614.613)</b>	<b>23.186.930</b>
<b>Flujo neto de efectivo provisto por actividades de operación</b>		<b>7.625.481</b>	<b>10.495.530</b>
<b>Flujos de efectivo por actividades de inversión</b>			
Dividendos recibidos		-	965.420
Adquisición de propiedades, planta y equipo		(6.184.135)	(3.065.522)
Adquisición de intangibles		(292.824)	(447.638)
<b>Flujo neto de efectivo utilizado en las actividades de inversión</b>		<b>(6.476.959)</b>	<b>(2.547.740)</b>
<b>Flujos de efectivo por actividades de financiación</b>			
Adquisición obligaciones financieras		5.480.093	3.929.477
Pago obligaciones financieras		-	(5.390.456)
Pago arrendamientos		(3.143.418)	(3.706.679)
Intereses pagados		(4.455.741)	(4.316.615)
<b>Flujo de efectivo neto utilizado en actividades de financiación</b>		<b>(2.119.066)</b>	<b>(9.484.273)</b>
<b>Diminución neto en efectivo y equivalentes de efectivo</b>		<b>(970.544)</b>	<b>(2.498.646)</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del período		2.728.959	5.227.605
<b>Efectivo y equivalentes de efectivo al final del período</b>		<b>1.758.415</b>	<b>2.728.959</b>

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros.

  
**Marino Montoya Hurtado**  
 Representante Legal  
 (Ver certificación adjunta)

  
**Johana Milena Gutierrez Cadavid**  
 Contadora  
 Tarjeta profesional 119685-T  
 (Ver certificación adjunta)

  
**Cristian Jesus Ramos Herrera**  
 Revisor Fiscal  
 Tarjeta profesional 171053-T  
 Designado por Deloitte & Touche Ltda.  
 (Ver informe adjunto)



# **ALUMINIO NACIONAL S.A. EN REORGANIZACIÓN**

## **NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS SEPARADOS**

### **POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021 Y 2020**

*(En miles de pesos colombianos, salvo que se indique otra denominación)*

---

#### **NOTA 1 - INFORMACIÓN GENERAL**

Aluminio Nacional S.A. en Reorganización (en adelante "Alumina" o la "Compañía") fue fundada en Cali en 1960 como Aluminio Alcan de Colombia. En 1985, Aluminio Alcan de Montreal, Canadá, vendió el 51% de sus acciones a inversionistas colombianos y por lo tanto cambió su razón social a Aluminio Nacional S.A.

Mediante Resolución número 3404 de diciembre 15 de 2017, inscrita en Cámara de Comercio de Cali el 29 de diciembre de 2017, previa aprobación de las asambleas de accionistas celebradas el 11 y 12 de octubre de 2017, la compañía Empresa Metalmecánica de Aluminio S.A., fue absorbida en su totalidad por la compañía Aluminio Nacional S.A., transfiriendo sus activos, pasivos y patrimonio.

A partir del 29 de diciembre de 2017, Alumina continuó ofreciendo a sus clientes el portafolio de productos y servicios de EMMA; dichos productos y servicios son ofrecidos bajo la marca "ALUMINA".

Su domicilio principal se encuentra ubicado en el municipio de Yumbo, Valle del Cauca; con una segunda sede febril ubicada en Itagüí, Antioquia. Alumina cuenta con dos centros de servicios ubicados en Bogotá y Barranquilla.

El 4 de junio de 2020, Alumina se acogió al Decreto 560 de 2020 para iniciar un proceso de reorganización empresarial, el cual fue aprobado por la Superintendencia de Sociedades el 8 de octubre de 2020.

El término de duración de la Compañía es hasta el 2050; sin embargo, éste puede ser ampliado por decisión de la Asamblea General de Accionistas.

La Compañía tiene por objeto social transformar, manufacturar, producir y proveer el mercado nacional e internacional con productos de aluminio y cualquier metal aleado o puro.

#### **NOTA 2 - BASES DE PRESENTACIÓN**

##### **2.1 Normas contables aplicadas**

La Compañía, de conformidad con las disposiciones vigentes emitidas por la Ley 1314 de 2009 reglamentada, compilada y actualizada por el Decreto 938 de 2021, Decreto 1432 de 2020 y anteriores, prepara sus estados financieros de conformidad con normas de contabilidad y de información financiera aceptadas en Colombia - NCIF, las cuales se basan en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) junto con sus interpretaciones, traducidas al español y emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por su sigla en inglés) vigentes al 31 de diciembre de 2018.

Estos estados financieros han sido preparados sobre la base del costo histórico o valor razonable de acuerdo al rubro y política contable. El costo histórico esta generalmente basado sobre el valor razonable de la contraprestación entregada en el intercambio de bienes y servicios.

##### **2.2 Hipótesis de negocio en marcha**

La Administración tiene, al momento de aprobar los estados financieros separados, una expectativa razonable que la Compañía cuenta con los recursos adecuados para continuar operando en el futuro previsible. Por lo tanto, continúa adoptando la base contable de negocio en marcha al preparar los estados financieros.

De acuerdo con el artículo 4º de la Ley 2069 de 2020, las referencias que se realicen a la causal de disolución por pérdidas que disminuyan el patrimonio de una sociedad por debajo del cincuenta por ciento



(50%) del capital suscrito, se deben entender realizadas a una nueva causal de disolución por el no cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha, la cual fue reglamentada por el Decreto 854 del 3 de agosto de 2021, mediante el cual se establecen algunos de los indicadores de referencia y que la Administración revisó en el análisis de negocio en marcha.

En el análisis se realizó los indicadores de la siguiente manera:

- Indicadores de referencias asociados al detrimento patrimonial

*La compañía mantiene un patrimonio positivo después de las pérdidas de los últimos períodos.*

En los últimos dos períodos la Compañía ha sufrido unas pérdidas importantes derivadas de factores exógenos como lo son la emergencia nacional derivada del COVID 19 durante el 2020 y en 2021 el paro nacional que incluso tuvo un impacto negativo mayor especialmente por su relevancia en una de las zonas de influencia de la Compañía, como lo es el Municipio de Yumbo – Valle del Cauca. Esto implicó la suspensión de las operaciones y el cierre de la planta ubicada en dicho municipio, sumado al desabastecimiento de materia prima e incremento desproporcionado de costos y gastos como consecuencia de ello, a nivel mundial, que impactaron en el precio de los productos terminados, durante el 2021.

En el segundo semestre una vez restablecida la operación de la planta de Yumbo, la Compañía operó en condiciones normales, logrando una mejora sostenida en las ventas.

Estos dos períodos han sido no solo complejos para la Compañía, sino también a nivel mundial, y en todos los sectores y al tratarse de una situación global, no implica *per se*, un riesgo exclusivo para Alumina S.A., sino una consecuencia de la situación social y económica del país y del mundo. Por lo cual, la administración ha realizado cambios estructurales al interior de la Compañía, con resultados favorables en los diferentes niveles que poco a poco se reflejan en los resultados y en septiembre se presentó el mayor nivel de ventas de la historia de la Compañía, lo cual permiten tener una expectativa razonable de que la Compañía cuenta con los elementos necesarios para continuar operando en el futuro previsible.

- Indicadores de Referencias asociados a riesgos de insolvencia.

En relación con el riesgo de insolvencia, se debe aclarar que la Compañía se encontraba frente a dicha situación, y por ello en el 2020 se aprobó el acuerdo de reorganización empresarial de Alumina S.A., como mecanismo para subsanar la situación de insolvencia anotada y, más aún, de permitir que la Compañía pudiese continuar como un negocio en marcha, tal y como lo ha hecho hasta el momento.

El 4 de junio de 2020, Alumina se acogió al Decreto 560 de 2020 para iniciar un proceso de reorganización empresarial con el fin de garantizar su continuidad, preservar el empleo y reestructurar diversas obligaciones con acreedores y proveedores. El Acuerdo de Reorganización Empresarial (en adelante el "Acuerdo" o "Acuerdo de Reorganización") fue aprobado por la Superintendencia de Sociedades el 8 de octubre de 2020, en el cual se fijaron plazos y condiciones para reestructurar pasivos por \$105.693 millones de pesos, con un período de gracia hasta abril de 2022 y con un término para la amortización de las obligaciones hasta el año 2030.

Los pasivos reestructurados fueron:

	Valor acuerdo a Oct 8 2020	Valor en libros a Dic 31 2021
Obligaciones financieras (Nota 14)	\$ 65.830.027	\$ 66.536.382
Acreedores comerciales y otras CxP (1)	37.701.641	36.327.691
Obligaciones laborales (2)	2.161.967	2.197.225
<b>Total</b>	<b>\$ 105.693.635</b>	<b>\$ 105.061.298</b>

(1) Durante el año 2021, se realizaron abonos al proveedor Omnibank, el cual tiene a favor Prenda Mobiliaria Registrada y al no haber votado favorablemente el Acuerdo de Reorganización, bajo el amparo del Decreto 560 de 2020, convino con Alumina un plan de pagos posterior a la aprobación del Acuerdo por parte de la Superintendencia de Sociedades, el cual se ha venido cumpliendo.



- (2) Las obligaciones laborales se encuentran al día, y el pasivo actual lo conforman conceptos como Cesantías, interés de cesantías y vacaciones

A la fecha, la Compañía ha honrado los términos del acuerdo de reorganización, sobre las obligaciones que están sometidas al mismo, y no se prevén riesgos de incumplimiento por falta de liquidez, debido a que el flujo de caja real acumulado presentó un resultado positivo en 2021. Al comparar el resultado del flujo de caja con las metas del plan financiero del proceso de reorganización, se evidencia que la Compañía se encuentra en una senda de mejoramiento operativo y financiero.

En relación con los gastos administrativos, es decir, aquellos que se causan de forma posterior a la admisión del acuerdo de reorganización, se ha cumplido de forma oportuna, con el pago de los mismos.

La Compañía cuenta con las siguientes iniciativas para mantener un flujo de caja positivo en al menos los próximos 12 meses para garantizar el cumplimiento de las obligaciones corrientes y honrar el acuerdo de reorganización:

- Finalizar la venta de activos no productivos iniciada en el 2021.
- Disminuir el valor de los inventarios de producto terminado durante el primer semestre de la filial en Estados Unidos y continuar con la estrategia de optimización y control de los inventarios en Colombia.
- Usar activos de calidad disponibles, como facturas e inventarios, como fuentes de fondeo en operaciones con entidades que han acompañado la recuperación de Alumina.
- Mantener una rotación de su cartera que no supere en promedio los 30 días, incentivando los descuentos financieros cuando sea necesario.
- Encontrar con los clientes fórmulas que permitan el pago de la materia prima de manera anticipada, ofreciendo ventajas en la producción a quienes tomen esta iniciativa.
- Continuar con la política de reducción de gastos y control de gastos administrativos y de ventas.
- Optimizar la operación de Ecuador.
- Presupuesto con el cual se estima generar un EBITDA positivo superior a \$22.000 millones durante el 2022.

El 2022 se proyecta como el año de consolidación para la Compañía dentro de su plan estratégico, enfocado en el crecimiento de las exportaciones y la gestión de los costos y gastos de la Compañía para lograr eficiencias y mejorar la generación de caja. Las acciones por emprender para lograr los objetivos trasados las podemos resumir de la siguiente manera:

- Consolidar la relación comercial con clientes estratégicos en el exterior, garantizando a estos un determinado número de toneladas mensuales.
- Optimización del proceso de logística de salida, a través de mejoras en el proceso de cubicaje y entrega al cliente que se traduzcan en menor gastos de fletes.
- Puesta en marcha de mejoras en SAP en el módulo de CO-PA que permitan una mejor gestión de los costos de la Compañía y por ende en el seguimiento de la rentabilidad.
- Control estricto de los gastos dando continuidad al programa Optimizate y reestructuración de áreas y equipos de trabajo de la Compañía.

### **2.3 Aplicación de las normas incorporadas en Colombia a partir del 1 de enero de 2021**

#### ***Enmienda a la NIIF 16 Reducciones del Alquiler Relacionados con el COVID-19***

Mediante el Decreto 1432 de noviembre de 2020, se adoptó esta enmienda que proporciona un alivio práctico a los arrendatarios en la contabilización de los contratos de alquiler que ocurren como consecuencia directa de COVID-19, al introducir un expediente práctico a la NIIF 16. El expediente práctico permite que un arrendatario opte por no evaluar si un contrato de alquiler relacionado con COVID-19 es una modificación de un arrendamiento. Un arrendatario que haga esta elección contabilizará cualquier cambio en los pagos de arrendamiento que resulten de la concesión de alquiler relacionada con



COVID-19 de la misma manera que contabilizaría el cambio aplicando la NIIF 16 si el cambio no fuera una modificación del arrendamiento.

El expediente práctico se aplica solo a las concesiones de alquiler que se producen como consecuencia directa de COVID-19 y solo si se cumplen las siguientes condiciones:

- a) El cambio en los pagos del arrendamiento da como resultado una contraprestación revisada por el arrendamiento que es sustancialmente igual o menor que la contraprestación por el arrendamiento inmediatamente anterior al cambio.
- b) Cualquier reducción en los pagos de arrendamiento afecta solo los pagos originalmente pagaderos antes del 30 de junio de 2021 (una concesión de arrendamiento cumple esta condición si da lugar a pagos de arrendamiento reducidos antes del 30 de junio de 2021 y mayores pagos de arrendamiento que se extienden más allá del 30 de junio de 2021); y
- c) No hay ningún cambio sustancial en otros términos y condiciones del arrendamiento.

La Compañía no aplicó esta enmienda dado que no se presentaron reducciones de los cánones de arrendamiento.

#### ***Impacto inicial de la aplicación de la Reforma de la tasa de interés de referencia***

Mediante el Decreto 938 de noviembre de 2021, se adoptó la Fase 1 de las enmiendas de la Reforma de la tasa de interés de referencia: Enmiendas a la IFRS 9/IAS 39 e IFRS 7. Estas enmiendas modifican específicamente los requerimientos de la contabilidad de coberturas para permitir que las mismas, continúen por las afectaciones a las coberturas durante un periodo de incertidumbre antes de que las partidas cubiertas o los instrumentos de cobertura sean modificados como un resultado de la reforma por la tasa interés de referencia.

La compañía actualmente no posee coberturas ni obligaciones financieras por fuera del acuerdo de Reorganización con tasas referenciadas a tasa Interbank Offered Rate (IBOR).

La Compañía anticipa que la adopción de estos estándares e interpretaciones emitidas por el IASB, mencionadas anteriormente, no tendría un impacto material sobre los estados financieros.

#### **2.4 Bases de preparación**

La Compañía tiene definido por estatutos efectuar un corte de sus cuentas, preparar y difundir estados financieros de propósito general una vez al año, el 31 de diciembre. Para efectos legales en Colombia, los estados financieros principales son los estados financieros separados, los cuales se expresan en pesos colombianos, por ser la moneda de presentación para todos los efectos. La moneda funcional es el peso colombiano, que corresponde a la moneda del entorno económico principal en el que opera la Compañía.

Los estados financieros separados adjuntos fueron preparados para cumplir con las disposiciones legales de información estatutaria a que está sujeta la Compañía como entidad legal independiente y, por consiguiente, no incluyen los ajustes ni eliminaciones necesarias para la presentación de la situación financiera y los resultados consolidados de la Compañía y sus subordinadas. Estos estados financieros separados deben leerse conjuntamente con los estados financieros consolidados de la Compañía y sus subordinadas.

La Compañía ha aplicado las políticas contables, los juicios, estimaciones y supuestos contables significativos descritos en las Notas 3 y 4.



## NOTA 3 - PRINCIPALES POLÍTICAS Y PRÁCTICAS CONTABLES

**3.1 Transacciones en moneda extranjera** - Las transacciones en moneda distinta a la moneda funcional de la entidad (moneda extranjera) son registradas utilizando los tipos de cambio vigentes en las fechas en que se efectúan las operaciones. Al final de cada periodo que se informa, las partidas monetarias denominadas en moneda extranjera son reconvertidas a los tipos de cambio vigentes a esa fecha. En caso de aplicar, las partidas no monetarias registradas al valor razonable, denominadas en moneda extranjera, son reconvertidas a los tipos de cambio vigentes a la fecha en que se determinó el valor razonable. Las partidas no-monetarias calculadas en términos de costo histórico, en moneda extranjera, no han sido reconvertidas. La tasa de cambio de peso por dólar utilizadas para la preparación de los estados financieros al 31 de diciembre de 2021 y 2020 fue \$3.981,16 y \$3.432,50 respectivamente

Las diferencias en cambio de las partidas no monetarias se reconocen en los resultados del periodo en que surgen.

Para fines de la presentación de los estados financieros, los activos y pasivos de las transacciones en moneda extranjera de la Compañía son expresados en pesos colombianos, utilizando los tipos de cambio vigentes al final del periodo sobre el que se informa. Las partidas de ingresos y gastos se convierten a los tipos de cambio promedio vigentes del periodo, a menos que estos fluctúen de forma significativa durante el período, en cuyo caso se utilizan los tipos de cambio a la fecha en que se efectúan las transacciones. Las diferencias en cambio que surjan, dado el caso, se reconocen en otro resultado integral y son acumuladas en el patrimonio.

### 3.2 Arrendamientos

*La Compañía como arrendador* - La Compañía entra en contratos de arrendamiento como arrendador respecto a algunas de las propiedades de inversión. La Compañía también renta a los minoristas el equipo necesario para la presentación y desarrollo de sus actividades y equipo manufacturado por la Compañía.

Los arrendamientos en los que la Compañía funge como arrendador son clasificados como arrendamientos financieros o arrendamientos operativos. Cuando los términos del contrato transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad al arrendatario, el contrato se clasifica como un arrendamiento financiero. Todos los demás contratos se clasifican como contratos operativos.

El ingreso por rentas proveniente de arrendamientos operativos se reconoce bajo línea recta a través del plazo del arrendamiento relevante. Los costos iniciales directos incurridos en la negociación y arreglo del arrendamiento operativo son agregados al valor en libros del activo arrendado y son reconocidos bajo línea recta a través del plazo del arrendamiento.

*La Compañía como arrendatario* - La Compañía evalúa si un contrato contiene un arrendamiento en su origen.

La Compañía reconoce un activo por derechos de uso y un pasivo por arrendamiento correspondiente respecto a todos los contratos de arrendamiento en los que sea arrendatario, exceptuando los arrendamientos de corto plazo (plazo de 12 meses o menos) y los de activos de bajo valor (30 SMMLV). Para estos arrendamientos, la Compañía reconoce los pagos de renta como un gasto operativo bajo el método de línea recta a través del periodo de vigencia del arrendamiento, a menos que otro método sea más representativo del patrón del tiempo en que los beneficios económicos proveniente del consumo de los activos arrendados.

El pasivo por arrendamiento es medido inicialmente al valor presente de los pagos de renta que no sean pagados en la fecha de inicio, descontado por la tasa implícita en el contrato. Si esta tasa no puede ser fácilmente determinada, la Compañía utiliza tasas incrementales.



Los pagos de renta incluidos en la medición del pasivo por arrendamiento consisten en:

- Pagos de renta fijos (incluyendo pagos fijos en sustancia), menos cualquier incentivo por arrendamiento recibido;
- Pagos de renta variables que dependen de un índice o tasa, inicialmente medidos usando el índice o tasa en la fecha de inicio;
- El monto esperado a pagarse por el arrendatario bajo garantías de valor residual;
- El precio de ejercicio de opciones de compra, si el arrendatario está razonablemente certero de ejercitar las opciones; y
- Pagos por penalizaciones resultantes de la terminación del arrendamiento, si el periodo del arrendamiento refleja el ejercicio de una opción de terminación del arrendamiento.

El pasivo por arrendamiento se presenta como un concepto separado en el estado consolidado de posición financiera.

El pasivo por arrendamiento es medido subsecuentemente con el aumento del valor en libros para reflejar los intereses devengados por el pasivo por arrendamiento (usando el método de interés efectivo) y reduciendo el valor en libros para reflejar los pagos de renta realizados.

La Compañía revalúa el pasivo por arrendamiento (y realiza el ajuste correspondiente al activo por derechos de uso relacionado) siempre que:

- El plazo del arrendamiento es modificado o hay un evento o cambio significativo en las circunstancias del arrendamiento resultando en un cambio en la evaluación del ejercicio de opción de compra, en cuyo caso el pasivo por arrendamiento es medido descontando los pagos de renta actualizados usando una tasa de descuento actualizada.
- Los pagos de renta se modifican como consecuencia de cambios en índices o tasa o un cambio en el pago esperado bajo un valor residual garantizado, en cuyos casos el pasivo por arrendamiento se revalúa descontando los pagos de renta actualizados utilizando la misma tasa de descuento (a menos que el cambio en los pagos de renta se deba a un cambio en una tasa de interés variable, en cuyo caso se usa una tasa de descuento actualizada).
- Un contrato de arrendamiento se modifique y la modificación del arrendamiento no se contabilice como un arrendamiento separado, en cuyo caso el pasivo por arrendamiento se revalúa basándose en el plazo del arrendamiento del arrendamiento modificado, descontando los pagos de renta actualizados usando una tasa de descuento actualizada a la fecha de entrada en vigor de la modificación.

La Compañía no realizó ninguno de los ajustes mencionados en el periodo presentado.

Los activos por derechos de uso consisten en la medición inicial del pasivo por arrendamiento correspondiente, los pagos de renta realizados en o antes de la fecha de inicio, menos cualquier incentivo por arrendamiento recibido y cualquier costo inicial directo. La valuación subsecuente es el costo menos la depreciación acumulado y pérdidas por deterioro.

Si la Compañía incurre una obligación surgida de costos de desmantelar y remover un activo arrendado, restaurar el lugar en el cual está localizado o restaurar el activo subyacente a la condición requerida por los términos y condiciones del arrendamiento, se debe reconocer una provisión medida



conforme a la NIC 37. En la medida en que los costos se relacionen a un activo por derechos de uso, los costos son incluidos en el activo por derechos de uso relacionado, a menos que dichos costos se incurran para generar inventarios.

Los activos por derechos de uso se deprecian sobre el periodo que resulte más corto entre el periodo del arrendamiento y la vida útil del activo subyacente. Si un arrendamiento transfiere la propiedad del activo subyacente o el costo del activo por derechos de uso refleja que la Compañía planea ejercer una opción de compra, el activo por derechos de uso se depreciará sobre la vida útil. La depreciación comienza en la fecha de inicio del arrendamiento.

Los activos por derechos de uso son presentados como un concepto separado en el estado separado de posición financiera.

La Compañía aplica NIC 36 para determinar si un activo por derechos de uso está deteriorado y contabiliza cualquier pérdida por deterioro identificada como se describe en la política de 'Propiedades, planta y equipo'.

Los arrendamientos con rentas variables que no dependen de un índice o tasa, no son incluidos en la medición del pasivo por arrendamiento y del activo por derechos de uso. Los pagos relacionados son reconocidos como un gasto en el periodo en el que sucede el evento o condición que desencadena los pagos y son incluidos en el concepto de "Otros gastos" en el estado de resultados.

Como expediente práctico, la NIIF 16 permite no separar los componentes de no arrendamiento y en su lugar contabilizar cualquier arrendamiento y sus componentes de no arrendamientos asociados como un solo acuerdo. La Compañía no ha utilizado este expediente práctico. Para contratos que contienen componentes de arrendamiento y uno o más componentes de arrendamiento o de no arrendamiento adicionales, la Compañía asigna la consideración del contrato a cada componente de arrendamiento bajo el método del precio relativo de venta independiente del componente de arrendamiento y precio relativo de venta independiente agregado para todos los componentes de no arrendamiento.

### **3.3 Activos financieros**

Todas las compras o ventas regulares de activos financieros se reconocen y se dan de baja en una fecha de negociación. Las compras o ventas regulares son compras o ventas de activos financieros que requieren la entrega de activos dentro del plazo establecido por la regulación o por el mercado. Todos los activos financieros reconocidos se miden posteriormente en su totalidad ya sea a costo amortizado o valor razonable, según la clasificación de los activos financieros

#### **Clasificación de los activos financieros**

La Compañía clasifica sus activos financieros al momento del reconocimiento inicial, con base en la medición posterior que vaya a realizar, ya sea a costo amortizado o a valor razonable, dependiendo del modelo de negocio elegido para gestionar los activos financieros y las características de los flujos de efectivo contractuales del instrumento.

Los instrumentos de deuda que cumplen con las siguientes condiciones, se miden posteriormente al costo amortizado:

- El activo es mantenido dentro de un modelo de negocio cuyo objetivo es mantenerlo para obtener los flujos de efectivo contractuales, y
- Los términos contractuales dan lugar, en fechas específicas, a flujos de efectivo que son únicamente pagos del capital e intereses sobre el valor del capital pendiente.



Los instrumentos de deuda que cumplen con las siguientes condiciones se miden posteriormente a valor razonable reconocido en otro resultado integral:

- El activo financiero se mantiene dentro de un modelo de negocio cuyo objetivo se logra mediante la recopilación de flujos de efectivo contractuales y la venta de los activos financieros; y
- Los términos contractuales del activo financiero dan lugar, en fechas especificadas, a flujos de efectivo que son únicamente pagos del principal e intereses sobre el monto del principal pendiente.

De forma predeterminada, todos los demás activos financieros se miden posteriormente a valor razonable con cambios en los resultados.

En caso de que el activo no se mida a costo amortizado, se medirá a valor razonable.

Sin perjuicio de lo anterior, la Compañía puede designar de forma irrevocable un activo financiero como medido al valor razonable con cambios en otros resultados integrales; la designación a valor razonable reconocido en otro resultado integral no está permitida si la inversión de capital se mantiene para negociar o si es una contraprestación contingente reconocida por un adquirente en una combinación de negocios a la que se aplica la NIIF 3

Costos amortizado y método de la tasa de interés efectivo – El método de la tasa de interés efectivo es un método de cálculo del costo amortizado de un instrumento financiero y de imputación del ingreso financiero a lo largo del periodo relevante.

El costo amortizado de un activo financiero es el monto en el cual el activo financiero se mide en el reconocimiento inicial menos los reembolsos del principal, más la amortización acumulada utilizando el método de interés efectivo de cualquier diferencia entre ese monto inicial y el monto de vencimiento, ajustado por cualquier pérdida tolerable. Por otro lado, el valor bruto en libros de un activo financiero es el costo amortizado de un activo financiero antes de ajustar cualquier provisión para pérdidas

Los ingresos son reconocidos sobre la base de la tasa de interés efectiva para los instrumentos de deuda distintos a los activos financieros clasificados al valor razonable con cambio en los resultados.

Deterioro de activos financieros – La Compañía reconoce una provisión por pérdidas crediticias esperadas en inversiones en instrumentos de deuda que se miden al costo amortizado o al valor razonable reconocido en otro resultado integral, cuentas por cobrar por arrendamientos, saldos adeudados por clientes en contratos de construcción, así como en compromisos de créditos a favor y contratos de garantía financiera. No se reconoce pérdida por deterioro para inversiones en instrumentos de patrimonio.

El monto de las pérdidas crediticias esperadas se actualiza en cada fecha de reporte para reflejar los cambios en el riesgo crediticio desde el reconocimiento inicial del instrumento financiero respectivo.

Para las cuentas a cobrar comerciales, la Compañía aplica un enfoque simplificado en el cálculo de las pérdidas crediticias esperadas. Por tanto, la Compañía no hace un seguimiento de los cambios en el riesgo de crédito, sino que reconoce en cada fecha de cierre una corrección de valor por las pérdidas crediticias esperadas durante toda la vida del activo. La Compañía ha establecido una matriz de provisiones que se basa en su historial de pérdidas crediticias, ajustada por factores prospectivos específicos para los deudores y el entorno económico.

Práctica contable - La Compañía evalúa permanentemente los préstamos, cuentas por cobrar y los otros activos financieros, con el objetivo de identificar si existe evidencia objetiva para eventuales pérdidas por deterioro, los cuales se establecen de la siguiente manera:

- a) Se determina la calificación del riesgo de cada uno de los deudores.
- b) Se agrupa las cuentas por cobrar por clases que tengan riesgos similares.



- c) Por medio de la estadística real de los últimos periodos, se calcula un promedio de recaudo para cada clase de cuentas por cobrar y por cada uno de los rangos de edad de vencimiento.
- d) Con este promedio se establece el porcentaje en cada uno de los rangos de edades por clase.
- e) A partir de este porcentaje se determinan los criterios para la estimación del deterioro, estimando porcentajes de cartera no recuperable para los rangos de edades.
- f) Estos porcentajes se aplican a cada una de las clases por edades y se reconoce el deterioro contra resultados.

Luego de hacer este procedimiento, se realiza con un análisis individual en donde se determina de acuerdo con las dificultades financieras de cada cliente si se debe proceder con un deterioro adicional.

Si durante el mismo período contable el valor de la pérdida por deterioro disminuye, se procede a disminuir el deterioro contabilizado en el período anterior (disminución del gasto). Si tal disminución corresponde a un deterioro reconocido en una vigencia contable anterior, se reconoce como una recuperación de provisiones con disminución al gasto.

Para las cuentas por cobrar de largo plazo se valoran por el método del costo amortizado. Para los demás instrumentos financieros, el análisis del deterioro se realiza con base en el valor en libros del activo y el valor presente de los flujos de efectivo futuros, si el valor en libros del activo es mayor, se reduce hasta alcanzar el valor presente de los flujos futuros y el valor de la pérdida se reconoce en la cuenta de resultados.

Activos financieros deteriorados: Un activo financiero tiene deterioro crediticio cuando se han producido uno o más eventos que tienen un impacto perjudicial en los flujos de efectivo futuros estimados de ese activo financiero. La evidencia de que un activo financiero tiene deterioro crediticio incluye datos observables sobre los siguientes eventos:

- a) dificultad financiera significativa del emisor o del prestatario;
- b) un incumplimiento de contrato, como un incumplimiento o un evento vencido (ver 3.3.3.2);
- c) el prestamista (s) del prestatario, por razones económicas o contractuales relacionadas con la dificultad financiera del prestatario, habiendo otorgado al prestatario una (s) concesión (es) que el prestamista (s) no consideraría de otra manera;
- d) es probable que el prestatario entre en quiebra u otra reorganización financiera; o
- e) la desaparición de un mercado activo para ese activo financiero debido a dificultades financieras.

Política de castigos: La Compañía castiga un activo financiero cuando hay información que indica que la contraparte se encuentra en una dificultad financiera grave y no existe una perspectiva realista de recuperación, por ejemplo, cuando la contraparte ha sido puesta en liquidación o ha entrado en un proceso de quiebra, o en el caso de cuentas comerciales por cobrar, cuando los saldos vencen a más de dos años, lo que ocurra antes. Los activos financieros dados de baja aún pueden estar sujetos a actividades de cumplimiento conforme a los procedimientos de recuperación de la Compañía, teniendo en cuenta el asesoramiento legal cuando sea apropiado. Cualquier recuperación realizada se reconoce en resultados.

Castigo de los activos financieros - La Compañía da de baja un activo financiero solo cuando los derechos contractuales de los flujos de efectivo del activo expiran, o cuando transfiere el activo financiero y sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad del activo a otra parte. Si la Compañía no transfiere ni retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad y continúa controlando el activo transferido, la Compañía reconoce su interés retenido en el activo y un pasivo asociado por los valores que deba pagar. Si la Compañía retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad de un activo financiero transferido, la Compañía continúa reconociendo el activo financiero y también reconoce un préstamo garantizado por los ingresos recibidos.

Al darse de baja un activo financiero medido al costo amortizado, la diferencia entre el valor en libros del activo y la suma de la contraprestación recibida y por cobrar se reconoce en resultados. Además, al darse de baja una inversión en un instrumento de deuda clasificado como a valor razonable reconocido en otro resultado integral, la ganancia o pérdida acumulada previamente acumulada en la reserva de revaluación



de inversiones se reclasifica a utilidad o pérdida. En contraste, al darse de baja una inversión en un instrumento de patrimonio que la Compañía eligió en el reconocimiento inicial para medir a valor razonable reconocido en otro resultado integral, la ganancia o pérdida acumulada previamente acumulada en la reserva de revaluación de inversiones no se reclasifica a utilidad o pérdida, sino que se transfiere a ganancias retenidas.

### **3.4 Inventarios**

Los inventarios son presentados al costo de adquisición o valor neto realizable, el menor. El costo es determinado a través del método de promedio ponderado. El valor neto realizable representa el precio de venta estimado menos todos los costos estimados de terminación y los costos necesarios para la venta.

### **3.5. Activos no corrientes mantenidos para la venta**

Los activos no corrientes (y grupos de activos para su disposición) clasificados como mantenidos para la venta son reconocidos al menor del valor en libros y el valor razonable de los activos menos los costos de venta.

Los activos no corrientes y los grupos de disposición se clasifican como mantenidos para la venta si su valor en libros se recuperará mediante una transacción de venta en lugar de su uso continuo. Esta condición se considera cumplida solo cuando la venta es altamente probable y el activo (o grupo de activos para la venta) está disponible para la venta inmediata en su condición actual. La gerencia debe comprometerse con la venta, que se espera que califique para el reconocimiento como una venta completa dentro de un año a partir de la fecha de clasificación.

Cuando la Compañía se encuentra comprometida con un plan de venta que involucra la venta de una inversión, o una porción de una inversión, en una asociada o negocio conjunto, la inversión o la porción de la inversión que será vendida se clasifica como mantenida para la venta cuando se cumplen los criterios descritos anteriormente, y la Compañía descontinúa el uso del método de participación en relación con la porción que es clasificada como mantenida para la venta.

Cuando la Compañía se compromete a un plan de venta que implique la disposición de una inversión en una asociada o, una parte de una inversión en una asociada, la inversión o la parte de la inversión en la asociada, que se enajenará, se clasifica como mantenida a la venta cuando se cumplen los criterios descritos anteriormente. La Compañía deja de aplicar el método de participación en relación con la porción que se clasifica como mantenida para la venta. Cualquier porción retenida de una inversión en una asociada que no haya sido clasificada como mantenida para la venta continúa siendo contabilizada utilizando el método de participación.

### **3.6 Inversiones en subordinadas**

Una subordinada o controlada es una sociedad donde su poder de decisión se encuentre sometido a la voluntad de otra u otras que serán su matriz o controlante, bien sea directamente, caso en el cual se denominará filial o por intermedio de las subordinadas de la matriz, en cuyo caso se llamará subsidiaria. El control se logra cuando la empresa:

- a) tiene poder sobre la participada.
- b) está expuesto, o tiene derechos, a rendimientos variables de su participación con la participada; y .
- c) tiene la capacidad de usar su poder para afectar sus retornos.

La Compañía reevalúa si controla o no una participada si los hechos y circunstancias indican que hay cambios en uno o más de los tres elementos de control enumerados anteriormente



Las inversiones en subordinadas son incorporadas a los estados financieros utilizando el método contable de participación, excepto si la inversión o una porción de la misma, es clasificada como mantenida para la venta, en cuyo caso se contabiliza conforme a la NIIF 5. Conforme al método de participación, las inversiones en subsidiarias se contabilizan inicialmente en el estado de situación financiera al costo, y se ajustan posteriormente para contabilizar la participación de la Compañía en ganancias o pérdidas y en otro resultado integral de la subsidiaria.

Si la parte de una Compañía en las pérdidas de una subsidiaria iguala o excede su participación en éstos, la entidad dejará de reconocer su participación en las pérdidas adicionales. Una vez que la participación de la entidad se reduzca a cero, se mantendrán las pérdidas adicionales y se reconocerá un pasivo, sólo en la medida en que la entidad haya incurrido en obligaciones legales o implícitas, o haya efectuado pagos en nombre de la subsidiaria. Si la subsidiaria informara con posterioridad ganancias, la Compañía reanudará el reconocimiento de su participación en éstas únicamente después de que su participación en las citadas ganancias iguale la participación en las pérdidas no reconocidas.

### **3.7. Inversiones en asociadas y negocios conjuntos**

Una asociada es una entidad sobre la que la Compañía posee influencia significativa, entendida como el poder de intervenir en las decisiones de política financiera y de operación de la participada, sin llegar a tener el control absoluto ni el control conjunto de la misma.

Un negocio conjunto es un acuerdo conjunto mediante el cual las partes que tienen el control conjunto tienen derecho sobre los activos netos del acuerdo. El control conjunto es la distribución del control de un acuerdo convenido contractualmente, que existe sólo cuando las decisiones sobre las actividades relevantes requieren del consentimiento unánime de las partes que comparten el control.

### **3.8 Propiedad, planta y equipo**

Los terrenos y edificios mantenidos para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, o para fines administrativos, son presentados en el estado de situación financiera al costo, menos las subsiguientes depreciaciones o pérdidas por deterioro acumuladas.

Las propiedades utilizadas durante el curso de la construcción para fines de administración, producción, suministro, son registradas al costo menos cualquier pérdida por deterioro reconocida. Los costos de adquisición o de construcción incluyen los costos directos necesarios para colocar el activo disponible para su uso y los costos directos de desmantelamiento y remoción, para aquellos activos calificados, los costos por préstamos son capitalizados como parte del costo del activo conforme a la política contable de la Compañía.

Dichas propiedades se clasifican en las categorías apropiadas de propiedad, planta y equipo al momento de su terminación y cuando están listas para su uso destinado. La depreciación de estos activos, igual que en el caso de los otros activos de propiedades, se inicia cuando los activos están listos para su uso.

Los terrenos en propiedad no se deprecian.

Los enseres y equipos se expresan al costo menos la depreciación acumulada y cualquier pérdida por deterioro reconocida.

*Depreciación* - La depreciación es cargada a fin de eliminar el costo de los activos (distintos a los terrenos y propiedades en construcción) menos su valor residual (si se llegara a determinar) sobre sus vidas útiles utilizando el método de línea recta. La vida útil estimada, valor residual y método de depreciación son revisados al final de cada período sobre el que se informa, siendo el efecto de cualquier cambio en el estimado registrado sobre una base prospectiva.

A continuación, la política de vidas útil definida:



	Rango de años	
	Mínimo	Máximo
Edificios	20	50
Planta y equipo	10	20
Vehículos	5	10
Equipo de oficina	5	10
Muebles y enseres	5	10
Equipo de cómputo	3	5
Moldes, troqueles y matrices	3	3

Se dará de baja una partida de propiedad, planta y equipo al momento de su disposición o cuando ya no se espera que surjan beneficios económicos futuros del uso continuado del activo. La ganancia o pérdida que surja del retiro o desincorporación de un activo de propiedad, planta y equipo es calculada como la diferencia entre las ganancias por ventas y el importe en libros del activo, y reconocida en ganancias o pérdidas.

### **3.9 Propiedades de inversión**

Las propiedades de inversión son aquellas mantenidas para producir alquileres y/o valorar el capital (incluyendo las propiedades de inversión en construcción para dichos propósitos) y se miden inicialmente al costo, incluyendo los costos de la transacción. Luego del reconocimiento inicial, las propiedades de inversión son medidas a su valor razonable. Todas las participaciones de la propiedad de la Compañía mantenidas según los arrendamientos operativos para ganar rentas o con el fin de obtener la apreciación del capital, se contabilizan como propiedades de inversión y se miden usando el modelo de valor razonable. Las ganancias o pérdidas que surgen de los cambios en el valor razonable de la propiedad de inversión se incluyen en los resultados durante el periodo en que se originan.

Una propiedad de inversión se da de baja al momento de su disposición o cuando la propiedad de inversión es retirada permanentemente de uso y no se espera recibir beneficios económicos futuros de esa venta. Cualquier ganancia o pérdida que surja de la baja de la propiedad (calculada como la diferencia entre los ingresos por venta netos y el importe en libros del activo) se incluye en los resultados del periodo en el cual se dio de baja la propiedad.

### **3.9 Activos intangibles**

*Activos intangibles adquiridos de forma separada* - Los activos intangibles con vida útil definida adquiridos de forma separada son registrados al costo menos la amortización acumulada y cualquier pérdida por deterioro acumulada. La amortización se reconoce con base en el método de línea recta sobre su vida útil estimada. La vida útil estimada de 5 años y método de depreciación son revisados al final de cada período sobre el que se informa, siendo el efecto de cualquier cambio en el estimado registrado sobre una base prospectiva. Los activos intangibles con vida útil indefinida que son adquiridos separadamente se registran al costo menos cualquier pérdida por deterioro acumulada.

*Baja de activos intangibles* - Un activo intangible se da de baja al momento de su disposición, o cuando no se esperan beneficios económicos futuros de su uso o disposición. Las ganancias o pérdidas que surgen de la baja en libros de un activo intangible, medidas como la diferencia entre los ingresos netos provenientes de la venta y el importe en libros del activo se reconocen en ganancias o pérdidas al momento en que el activo es dado de baja.

*Deterioro del valor de los activos tangibles e intangibles* - Al final de cada periodo sobre el cual se informa, la Compañía evalúa los importes en libros de sus activos tangibles e intangibles a fin de determinar si existe un indicativo de que estos activos han sufrido alguna pérdida por deterioro. En tal caso, se calcula el monto recuperable del activo a fin de determinar el alcance de la pérdida por deterioro (de haber alguna). Cuando no es posible estimar el monto recuperable de un activo individual, la Compañía calcula el monto recuperable de la unidad generadora de efectivo a la que pertenece dicho activo. Cuando se



identifica una base razonable y consistente de distribución, los activos comunes son también asignados a las unidades generadoras de efectivo individuales, o distribuidas al grupo más pequeño de unidades generadoras de efectivo para los cuales se puede identificar una base de distribución razonable y consistente.

Los activos intangibles con una vida útil indefinida o todavía no disponibles para su uso deben ser sometidos a una comprobación de deterioro anualmente, o con mayor frecuencia si existe cualquier indicación de que podría haberse deteriorado su valor.

El monto recuperable es el mayor entre el valor razonable menos los costos de disposición y el valor en uso. Al estimar el valor en uso, los flujos de efectivo futuros estimados son descontados del valor actual utilizando una tasa de descuento antes de impuesto que refleja las valoraciones actuales del mercado respecto al valor temporal del dinero y los riesgos específicos para el activo para los cuales no se han ajustado los estimados de flujo de efectivo futuros.

Si el monto recuperable de un activo (o unidad generadora de efectivo) calculado es menor que su importe en libros, el importe en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) se reduce a su monto recuperable. Las pérdidas por deterioro se reconocen inmediatamente en ganancias o pérdidas.

Cuando una pérdida por deterioro es revertida posteriormente, el importe en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) aumenta al valor estimado revisado de su monto recuperable, de tal manera que el importe en libros incrementado no excede el importe en libros que se habría calculado si no se hubiera reconocido la pérdida por deterioro para dicho activo (o unidad generadora de efectivo) en años anteriores. El reverso de una pérdida por deterioro es reconocido automáticamente en ganancias o pérdidas.

### **3.10 Pasivos financieros e instrumentos de patrimonio**

Los instrumentos de deuda y patrimonio son clasificados como pasivos financieros o como patrimonio de conformidad con la sustancia del acuerdo contractual y las definiciones de pasivo financiero o instrumento de patrimonio.

Instrumentos de patrimonio – Un instrumento de patrimonio consiste en cualquier contrato que evidencie un interés residual en los activos de una entidad luego de deducir todos sus pasivos. Los instrumentos de patrimonio emitidos por una entidad de la Compañía se reconocen por los ingresos recibidos, neto de los costos de emisión directos

Pasivos financieros – Todos los pasivos financieros se miden posteriormente al costo amortizado utilizando el método de interés efectivo o al valor razonable con cambios en los resultados.

Pasivo financiero dado de baja - La Compañía dará de baja en cuentas un pasivo financiero si, y solo si, expiran, cancelan o cumplen las obligaciones de la Compañía. La diferencia entre el importe en libros del pasivo financiero dado de baja y la contraprestación pagada y por pagar, se reconoce en ganancias o pérdidas.

### **3.11 Impuestos**

El gasto por impuesto a las ganancias representa la suma del impuesto a las ganancias por pagar actual y el impuesto diferido.

Impuesto corriente - El impuesto por pagar corriente se basa en las ganancias fiscales registradas durante el año. La ganancia fiscal difiere de la ganancia reportada en el estado de ganancias o pérdidas, debido a las partidas de ingresos o gastos imponderables o deducibles en otros años y partidas que nunca son gravables o deducibles. El pasivo de la Compañía por concepto del impuesto corriente se calcula utilizando



las tasas fiscales promulgadas o aprobadas al final del periodo sobre el cual se informa. La Compañía determina la provisión para impuesto sobre la renta y complementarios con base en la utilidad gravable o la renta presuntiva, la mayor, estimada a tasas especificadas en la ley de impuestos.

*Impuesto diferido* - El impuesto diferido se reconoce sobre las diferencias temporarias entre el importe en libros de los activos y pasivos incluidos en los estados financieros y las bases fiscales correspondientes utilizadas para determinar la ganancia fiscal. El pasivo por impuesto diferido se reconoce generalmente para todas las diferencias fiscales temporarias. Se reconocerá un activo por impuestos diferidos, por causa de todas las diferencias temporarias deducibles, en la medida en que resulte probable que la entidad disponga de ganancias fiscales futuras contra las que cargar esas diferencias temporarias deducibles. Estos activos y pasivos no se reconocen si las diferencias temporarias surgen del reconocimiento inicial de otros activos y pasivos en una operación que no afecta la ganancia fiscal ni la ganancia contable.

Se debe reconocer un pasivo diferido por diferencias temporarias imponibles asociadas con inversiones en subsidiarias y asociadas, y participaciones en negocios conjuntos, a excepción de aquellos en los que la Compañía es capaz de controlar el reverso de la diferencia temporaria y cuando exista la posibilidad de que ésta no pueda revertirse en un futuro cercano. Los activos por impuesto diferido que surgen de las diferencias temporarias deducibles asociadas con dichas inversiones y participaciones son únicamente reconocidos, en la medida en que resulte probable que la entidad disponga de ganancias fiscales futuras contra las que cargar esas diferencias temporarias y cuando exista la posibilidad de que éstas puedan revertirse en un futuro cercano.

El importe en libros de un activo por impuestos diferidos debe someterse a revisión al final de cada periodo sobre el que se informe y se debe reducir, en la medida que estime probable que no dispondrá de suficiente ganancia fiscal, en el futuro, como para permitir que se recupere la totalidad o una parte del activo.

Los activos y pasivos por impuestos diferidos deben medirse empleando las tasas fiscales que se esperan sean de aplicación en el período en el que el activo se realice o el pasivo se cancele, basándose en las tasas (y leyes fiscales) que al final del periodo sobre el que se informa hayan sido aprobadas.

La medición de los pasivos por impuestos diferidos y los activos por impuestos diferidos reflejará las consecuencias fiscales que se derivarían de la forma en que la entidad espera, al final del periodo sobre el que se informa, recuperar o liquidar el importe en libros de sus activos y pasivos.

Con el propósito de medir los pasivos por impuestos diferidos y los activos por impuestos diferidos para propiedades de inversión que se miden usando el modelo de valor razonable, el valor en libros de dichas propiedades se presume que se recuperará completamente a través de la venta, a menos que la presunción sea rebatida. La presunción es rebatida cuando la propiedad de inversión es depreciable y se mantiene dentro de un modelo de negocio cuyo objetivo es consumir substancialmente todos los beneficios económicos que genera la propiedad de inversión en el tiempo, y no a través de la venta.

El impuesto diferido es cargado o acreditado en el estado de resultados integrales, excepto cuando se relaciona con ítems registrados directamente a patrimonio, en cuyo caso, el impuesto diferido es también registrado con cargo en patrimonio.

Los activos y pasivos de impuestos diferidos son compensados cuando son relacionados con impuestos de renta a cargo de la misma autoridad fiscal y el impuesto se pretenda liquidar sobre una base neta.

### **3.12 Provisiones**

Las provisiones se reconocen cuando la Compañía tiene una obligación presente (ya sea legal o implícita) como resultado de un suceso pasado, es probable que la Compañía tenga que desprenderse de recursos



que comprometan beneficios económicos para cancelar la obligación, y puede hacerse una estimación fiable del importe de la obligación.

El importe reconocido como provisión debe ser la mejor estimación del desembolso necesario para cancelar la obligación presente, al final del periodo sobre el que se informa, teniendo en cuenta los riesgos y las incertidumbres correspondientes. Cuando se mide una provisión usando el flujo de efectivo estimado para cancelar la obligación presente, su importe en libros representa el valor actual de dicho flujo de efectivo (cuando el efecto del valor del dinero en el tiempo es material).

Cuando se espera la recuperación de algunos o todos los beneficios económicos requeridos para cancelar una provisión, se reconoce una cuenta por cobrar como un activo si es virtualmente seguro que se recibirá el desembolso y el monto de la cuenta por cobrar puede ser medido con fiabilidad.

### **3.13 Reestructuraciones**

Se reconoce una provisión para reestructuración cuando la Compañía tenga un plan formal detallado para efectuar la reestructuración, y se haya creado una expectativa real, entre los afectados, respecto a que se llevará a cabo la reestructuración, ya sea por haber comenzado a ejecutar el plan o por haber anunciado sus principales características a los que se van a ver afectados por el mismo. La medición de la provisión para reestructuración debe incluir sólo los desembolsos directos que se deriven de la misma, los cuales comprenden los montos que se produzcan necesariamente por la reestructuración; y que no estén asociados con las actividades que continúan en la entidad.

### **3.14 Beneficios a empleados**

*Beneficios a los empleados a corto plazo y otros a largo plazo* – Un pasivo es reconocido por los beneficios acumulados para los empleados con respecto a los salarios, permisos anuales y reposos médicos, en el período en el que se ofrece el servicio relativo al importe no descontado de los beneficios que se estiman que serán pagados a cambio de dicho servicio.

Los pasivos reconocidos con respecto a los beneficios a los empleados a corto plazo se miden a importe no descontado de los beneficios que se estiman que serán pagados a cambio de esos servicios relacionados.

Los pasivos reconocidos, con respecto a otros beneficios a los empleados a largo plazo, se miden al valor de las futuras salidas en efectivo estimadas que realizará la Compañía con relación a los servicios prestados por los empleados hasta la fecha sobre la que se informa

*Beneficios por retiros de empleados* - Los pagos definidos como contribuciones por planes de retiro son registrados como un gasto cuando los servicios prestados por los empleados les dan derecho a las contribuciones.

### **3.15 Reconocimiento de ingresos**

La Compañía reconoce los ingresos de las siguientes fuentes principales:

- a) Transformación y comercialización de productos en aluminio, a través de la Extrusión, Manufacturados, Foil y Laminación.
- b) Prestación de servicios, como es en la asesoría y diseño de productos a la medida, como matrices, y otros materiales.
- c) Otros ingresos por recuperación, chatarra de aluminio, reintegros por incapacidades, intereses, financieros, entre otros.

Los ingresos se miden en función de la contraprestación especificada en un contrato con un cliente y excluyen los saldos cobrados en nombre de terceros. La Compañía reconoce los ingresos cuando transfiere el control de un producto o servicio a un cliente.



La Compañía considera los términos del contrato y todos los hechos y circunstancias relevantes de los contratos con clientes y aplicará cualquier solución práctica, de forma congruente a los contratos con características similares y en circunstancias parecidas.

La Compañía reconocerá un ingreso solo si la contraparte del contrato es un cliente. Un cliente es una parte que ha contratado con una entidad para obtener bienes o servicios que son resultado de las actividades ordinarias de la referida entidad a cambio de una contraprestación. Una contraparte del contrato no sería un cliente si, por ejemplo, ha contratado con la entidad participar en una actividad o proceso en el que las partes del contrato comparten los riesgos y beneficios que resulten de dicha actividad o proceso (tal como el desarrollo de un activo en un acuerdo de colaboración) en lugar de obtener el producido de las actividades ordinarias de la entidad.

La Compañía reconoce los ingresos siguiendo las fases consignadas y establecidas en la NIIF 15 como se describen a continuación:

- Identificación del contrato,
- Identificación de las obligaciones de desempeño,
- Determinación del precio de transacción
- Asignación del precio de transacción a las obligaciones de desempeño
- Satisfacción de las obligaciones de desempeño

Los ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes incluyen la venta de bienes, el acompañamiento y asesoramiento en los diseños, entre otros.

Los ingresos se miden al valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir, netos de rebajas y descuentos comerciales, financieros y volumen; además excluyen los impuestos a las ventas.

Los ingresos procedentes de la prestación de servicios se reconocen a lo largo del tiempo en que se realizan siempre que las obligaciones de desempeño pactadas con el cliente se han cumplido. Cuando las obligaciones de desempeño en la prestación de servicios están sujetas al cumplimiento de una serie de compromisos, se analiza el momento apropiado de reconocimiento, ya sea a lo largo del tiempo de la prestación del servicio o en un solo momento. En consecuencia, los ingresos procedentes de la prestación de servicios pueden ser reconocidos inmediatamente cuando el servicio se considera como realizado o diferido en el período durante el cual se preste el servicio o el compromiso.

Los ingresos por intereses se reconocen utilizando el método de la tasa de interés efectiva.

### **3.16 Costos por préstamos**

Los costos por préstamos atribuidos directamente a la adquisición, construcción o producción de activos cualificados, los cuales constituyen activos que requieren de un periodo de tiempo substancial para su uso o venta, son sumados al costo de estos activos hasta el momento en que estén listos para su uso o venta.

Todos los otros costos por préstamos son reconocidos en ganancias o pérdidas durante el periodo en que se incurren.

### **3.17 Instrumentos financieros**

Los activos y pasivos financieros se reconocen cuando una entidad pasa a formar parte de las disposiciones contractuales del instrumento.

Los activos y pasivos financieros se miden inicialmente al valor razonable. Los costos de transacción que son directamente atribuibles a la adquisición o emisión de activos y pasivos financieros (distintos a los activos y pasivos financieros designados al valor razonable con cambio en los resultados) se agregan o deducen del valor razonable de los activos o pasivos financieros, cuando sea apropiado, al momento del reconocimiento inicial. Los costos de transacción directamente atribuibles a la adquisición de activos o



pasivos financieros designados al valor razonable con cambio en los resultados se reconocen de inmediato en ganancias o pérdidas.

### **3.18. Subvenciones del gobierno**

Las subvenciones del gobierno no son reconocidas hasta que no exista una seguridad razonable de que la Compañía cumplirá con las condiciones ligadas a ellas; y se recibirán las subvenciones. Las subvenciones del gobierno deben reconocerse como ganancias o pérdidas sobre una base sistemática, a lo largo de los periodos necesarios para compensarlas con los costos relacionados. Las subvenciones del gobierno cuya principal condición sea que la Compañía compre, construya o de otro modo adquiera activos no corrientes se reconocen como ingresos diferidos en el estado consolidado de situación financiera y son transferidas a ganancias o pérdidas sobre una base sistemática y racional sobre la vida útil de los activos relacionados.

Toda subvención del gobierno a recibir en compensación por gastos o pérdidas ya incurridos, o bien con el propósito de prestar apoyo financiero inmediato a la Compañía, sin costos posteriores relacionados, se reconocerá en ganancias o pérdidas del periodo en que se convierta en exigible.

La Compañía reconoce el beneficio de subsidio de la nómina como apoyo a las empresas afectadas por el paro nacional, en la línea de otros ingresos. Ver nota 22.

### **3.19 Efectivo y equivalentes**

El efectivo y equivalentes del efectivo incluye los saldos de cajas, bancos y las inversiones a corto plazo de gran liquidez que son fácilmente convertibles en efectivo y sujetos a un riesgo poco significativo de cambio en su valor con vencimiento no superior a tres meses.

Basados en la NIC 7, el estado de flujo de efectivo recoge los movimientos de caja realizados durante el ejercicio, determinados por el método indirecto.

## **NOTA 4 - JUICIOS Y ESTIMACIONES CONTABLES CRÍTICAS**

En la aplicación de las políticas contables, las cuales se describen en la nota 3 la Administración debe hacer juicios, estimados y presunciones sobre los importes en libros de los activos y pasivos que aparentemente no provienen de otras fuentes. Los estimados y presunciones asociadas se basan en la experiencia histórica y otros factores que se consideran como relevantes. Los resultados reales podrían diferir de dichos estimados.

Los estimados y presunciones subyacentes se revisan regularmente. Las revisiones a los estimados contables se reconocen en el periodo de la revisión si la revisión sólo afecta ese período, o en periodos futuros si la revisión afecta tanto al periodo actual como a periodos subsecuentes.

### ***Juicios críticos en la aplicación de políticas contables***

A continuación, se presentan juicios esenciales, aparte de aquellos que involucran los estimados, hechos por la Administración durante el proceso de aplicación de las políticas contables de la Compañía y que tienen un efecto significativo en los montos reconocidos en los estados financieros.

*Arrendamientos* - Los plazos de los contratos de arrendamiento han sido establecidos con base en la mejor estimación de la duración del arrendamiento al final del periodo sobre el que se informa. Como resultado de estas estimaciones, algunos de los arrendamientos fueron reconocidos partiendo de una duración que superaba el plazo inicialmente estipulado en los contratos, siempre y cuando existiera la opción de extender el arrendamiento y se contara con una certeza razonable de que dichas opciones serían ejercidas considerando las necesidades futuras de la Universidad.



### **Fuentes claves de incertidumbre en las estimaciones**

A continuación, se discuten las presunciones básicas respecto al futuro y otras fuentes claves de incertidumbre en las estimaciones, al final del periodo sobre el cual se reporta, las cuales pueden implicar un riesgo significativo de ajustes materiales en los importes en libros de los activos y pasivos durante el próximo período financiero.

*Impuesto Diferido*- la Compañía presentó pérdidas fiscales en el año 2020 por \$23.176.478, además tiene 12 años para compensar estas pérdidas con las Rentas Liquidadas que se presenten en los años siguientes. Dentro del cálculo de impuestos diferido actualizado este año 2021, la compañía incluyó el impacto de las pérdidas fiscales acumuladas, siendo consecuentes con la expectativa razonable de recuperación y generación de utilidad contable y por ende fiscal, apoyados en las proyecciones financieras.

*Vida útil de propiedad, planta y equipo* - Como se describe en la política correspondiente, la Compañía revisa la vida útil estimada de propiedad, planta y equipo al final de cada periodo anual.

*Deterioro de valor* - La evaluación de la existencia de indicadores de deterioro de valor se basa en factores externos e internos, y a su vez en factores cuantitativos y cualitativos. Las evaluaciones se basan en los resultados financieros, el entorno legal, social y ambiental y las condiciones del mercado; cambios significativos en el alcance o manera en que se usa o se espera usar el activo o unidad generadora de efectivo (UGE) y evidencia sobre la obsolescencia o deterioro físico de un activo o UGE (unidad generadora de efectivo), entre otros.

Esta evaluación se realiza anualmente, o antes si existiese algún indicio de deterioro, el valor recuperable de todos los activos no corrientes sujetos a deterioro, para evaluar si existen pérdidas por deterioro en el valor de estos activos.

*Provisiones para contingencias, litigios y demandas* - Los litigios y demandas a los cuales está expuesta la Compañía son administrados por el área legal, los procesos son de carácter laboral, civil, penal, tributario y administrativo. La Compañía considera que un suceso pasado ha dado lugar a una obligación presente si, teniendo en cuenta toda la evidencia disponible a la fecha sobre la que se informa, es probable que exista una obligación presente, independiente de los hechos futuros. Se entiende que la ocurrencia de un evento es más probable que improbable cuando la probabilidad de ocurrencia sea superior a 50%, en cuyo caso se registra la provisión. Las obligaciones posibles que surgen de eventos pasados y cuya existencia será confirmada solamente por la ocurrencia o no ocurrencia de uno a más eventos futuros inciertos que no están enteramente bajo el control de la Compañía, no se reconocen en el estado de situación financiera, pero se revelan como pasivos contingentes; la ocurrencia o no ocurrencia de hechos que se estimen como remotos no se registran ni se revelan. La Compañía involucra el juicio profesional de los abogados especialistas internos y externos para determinar la posibilidad de ocurrencia de una obligación presente. En la estimación de la provisión por los litigios y demandas la Administración considera supuestos como, sin limitarse a, tasa de inflación, tasación de los abogados, duración estimada del litigio o demanda, información estadística de procesos con características similares.

*Deterioro de inventarios* - Determinar si los inventarios han sufrido deterioro implica el cálculo del valor neto de realización y la rotación del inventario. La evaluación de deterioro realizado por la Administración se basa en los precios estimados de venta menos los costos estimados terminar el producto o realizar la venta. La estimación puede variar con el resultado final de acuerdo con la rotación del elemento y el comportamiento de los precios.

### **NOTA 5 - NORMAS EMITIDAS POR EL IASB AÚN NO VIGENTES EN COLOMBIA**

#### **Normas IFRS nuevas y modificadas que aún no son efectivas**

Las siguientes normas han sido emitidas por el IASB, pero aún no son efectivas en Colombia:



IFRS 17	Contratos de Seguro
IFRS 10 e IAS 28 (modificaciones)	Venta o contribución de activos entre un inversionista y su asociada o negocio conjunto
Modificaciones a IAS 1	Clasificación de los pasivos como corrientes o no corrientes.
Modificaciones a IFRS 3	Referencias al marco conceptual
Modificaciones a IAS 16	Propiedad, Planta y Equipo - antes de ser utilizados
Modificaciones a IAS 37	Contratos onerosos - costos de cumplir con un contrato
Mejoras anuales a IFRS ciclo del 2018 – 2020	Modificaciones a IFRS 1 Primera adopción de las Normas Internacionales de Información financiera, IFRS 9 Instrumentos Financieros, IFRS 16 Arrendamientos y la IAS 41 Agricultura
Modificaciones a la IAS 1 y a las declaraciones de prácticas 2 de IFRS	Revelación de las políticas contables
Modificaciones a la IAS 8	Definición de las estimaciones contables
Modificaciones a la IAS 12	Impuestos diferidos relacionados a los activos y pasivos que surgen de una sola transacción.
NIIF 9	Reforma a la tasa de interés de referencia Fase 1 y 2.

La administración no espera que la adopción de los estándares antes mencionados tenga un impacto importante en los estados financieros de la Entidad en períodos futuros. Las modificaciones de las normas aplicables a la Compañía son:

#### ***Modificaciones a IAS 1 Clasificación de Pasivos como Circulante y No-circulante***

Las modificaciones a IAS 1 afectan solo a la presentación de los pasivos como circulantes y no circulantes en el estado de situación financiera y no por el monto o tiempo en el cual se reconoce cualquier activo, pasivo, ingreso o gasto, o la información revelada acerca de esas partidas.

Las modificaciones aclaran que la clasificación de los pasivos como circulantes y no circulantes se basa en los derechos de la existencia al final del periodo de reporte, especifica que la clasificación no se ve afectada por las expectativas acerca de si la entidad va a ejercer el derecho de aplazar la cancelación del pasivo, explicar que existen derechos si hay convenios que se deban cumplir al final del periodo de reporte, e introducir una definición del 'acuerdo' para dejar en claro que el acuerdo se refiere a la transferencia de efectivo de la contraparte, instrumentos de capital, otros activos o servicios.

Las modificaciones son aplicadas retrospectivamente para periodos anuales que inician en o después del 1 de enero de 2023, con la aplicación anticipada permitida. Adoptada en Colombia mediante Decreto 938 de 2021.

#### ***Modificaciones a IAS 16 - Propiedad, Planta y Equipo - Antes de ser usados.***

Las modificaciones prohíben la deducción del costo de un activo de propiedad, planta o equipo cualquier ingreso de vender el activo después de que esté listo para usarse, por ejemplo, ingresos mientras el activo se lleva a la ubicación y se realiza el acondicionamiento necesario para que sea operable en la manera que está destinado de acuerdo con la administración. Por consiguiente, una entidad debe reconocer esos ingresos por ventas y costos en resultados. La entidad mide los costos de esas partidas conforme a la IAS 2 Inventarios.

Las modificaciones aclaran el significado de 'probar si un activo funciona adecuadamente'. Ahora IAS 16 especifica esto como una evaluación en la cual el desempeño físico y técnico del activo es capaz de ser usado en la producción o en el suministro de bienes o servicios, para renta u otros, o propósitos administrativos.

Si no se presenta por separado en el estado de resultados integrales, los estados financieros deberán revelar las cantidades de ingresos y costos en resultados relacionados a partidas que no son una salida por las actividades ordinarias de la entidad, en la línea de partida(s) en el estado de resultados integrales donde se incluyan los ingresos y costos.

Las modificaciones son aplicadas retrospectivamente, pero solo a las partidas de propiedad, planta y equipo que son traídas a la ubicación y condiciones necesarias para que sean capaces de operarse como



la administración lo tiene planeado en o después del inicio del periodo en el cual se presentan los estados financieros de la entidad en los cuales aplique por primera vez las modificaciones.

La entidad deberá reconocer el efecto acumulado de la aplicación inicial de las modificaciones como un ajuste al balance en las utilidades retenidas (o algún componente de capital, que sea apropiado) al inicio del primer periodo que se presente.

Las modificaciones son efectivas para periodos anuales que inicien el 1 de enero de 2023 con opción de aplicación anticipada. Adoptada en Colombia mediante Decreto 938 de 2021.

### **Modificaciones a IAS 37 - Contratos Onerosos - Costos por Cumplir un Contrato**

Las modificaciones especifican que los 'costos por cumplir' un contrato comprende los 'costos relacionados directamente al contrato'. Los costos que se relacionan directamente a un contrato consisten en los costos incrementales y los costos por cumplir un contrato (ejemplo: mano de obra o materiales) y la asignación de otros costos que se relacionen directamente para cumplir un contrato (como la asignación de la depreciación a las partidas de propiedad, planta y equipo para cumplir el contrato).

Las modificaciones aplican para contratos en los cuales la entidad no ha cumplido aún con todas sus obligaciones al inicio del periodo anual de reporte en los cuales la entidad aplique por primera vez las modificaciones. Los comparativos no deben reformularse. En cambio, la entidad debe reconocer el efecto acumulado de la aplicación inicial de las modificaciones como un ajuste al balance en las utilidades retenidas o algún otro componente de capital, como sea apropiado, para la fecha de aplicación inicial.

Las modificaciones son efectivas para periodos anuales que inicien en o después del 1 de enero de 2023, con opción de aplicación anticipada. Adoptada en Colombia mediante Decreto 938 de 2021.

### **Modificaciones Anuales a las normas IFRS 2018-2020**

Las modificaciones anuales incluyen la modificación a las siguientes normas aplicables a la Compañía.

#### *IFRS 1 Adopción por Primera Vez de las Normas Internacionales de Información Financiera*

La modificación provee alivio adicional para la subsidiaria que adopta por primera vez después que su matriz con respecto a la contabilidad por las diferencias acumuladas por conversión. Como resultado de las modificaciones, una subsidiaria usa la excepción de IFRS 1: D16(a) ahora puede elegir mediar los efectos acumulados por conversión de las operaciones extranjeras a valor en libros que serpia lo que se incluye en los estados consolidados de la matriz, basado en la fecha de transición de la matriz a IFRS, si no hubo ajustes por los procedimientos de consolidación y por los efectos de combinación de negocios en los que la matriz adquirió a la subsidiaria. Una elección similar está disponible para una asociada o negocio conjunto que usa la excepción en IFRS 1: D16(a).

La modificación es efectiva para periodos que inicien en o después del 1 de enero de 2023, con opción de adopción anticipada. Adoptada en Colombia mediante Decreto 938 de 2021.

#### *IFRS 9 Instrumentos Financieros*

La modificación aclara que al aplicar la prueba del '10%' para evaluar si se debe dar de baja un pasivo financiero, una entidad incluye solo las cuotas pagadas o recibidas entre la entidad (el prestatario) y el prestador, incluyendo cuotas pagadas o recibidas por la entidad o el prestador.

Las enmiendas son aplicadas prospectivamente a las modificaciones o cambios que ocurran en o después de la fecha que la entidad aplica por primera vez la enmienda.

La modificación es efectiva para periodos anuales que empiezan en o después del 1 de enero de 2023, con opción a aplicación anticipada.



### **Enmiendas a la IAS 1 y a las Declaraciones de Prácticas 2 de IFRS Revelación de Políticas Contables**

Las enmiendas cambian los requerimientos a la IAS 1 con respecto a la revelación de las políticas contables. La modificación reemplaza los términos "políticas contables significativas" con "información de las políticas contables materiales". La información de las políticas contables son materiales cuando se considera que, en conjunto con otra información incluida en los estados financieros de una entidad, pueden influir en la toma de decisiones de los usuarios primarios de los estados financieros de uso general y que son hechos en la base a dichos estados financieros.

Los párrafos de soporte en la IAS 1 se modifican para aclarar la información de las políticas contables que se relacionan a transacciones inmateriales, otros eventos o condiciones que sean por sí solos materiales.

Las modificaciones a la IAS 1 estarán vigentes por los periodos anuales que empiecen el 1 de enero de 2021, con opción a aplicación anticipada y son aplicadas prospectivamente. Las modificaciones a las declaraciones de las prácticas 2 de IFRS no contienen una fecha de vigencia o requerimientos de transición.

### **Modificaciones a la IAS 8 Definición de las estimaciones contables.**

Las modificaciones reemplazan la definición de un cambio en estimaciones contables. Bajo la nueva definición, las estimaciones contables son "cantidades monetarias en los estados financieros que son sujetas a medir incertidumbre".

La definición de un cambio en las estimaciones contables fue eliminada. Sin embargo, el IASB mantuvo el concepto de cambios en una estimación contable en la norma con las siguientes aclaraciones:

- Un cambio en una estimación contable son los resultados de nueva información o un nuevo desarrollo no son las correcciones de un error.
- Los efectos de un cambio en un dato de entrada o una técnica de valuación usada para desarrollar una estimación contable son cambios en las estimaciones contables si no resultan de una corrección de errores de periodos previos.

Las modificaciones estarán vigentes por los periodos anuales que empiecen el 1 de enero de 2023 para los cambios en las políticas contables y los cambios en estimaciones contables que ocurran en o después del inicio de dicho periodo con opción a aplicación anticipada.

### **Modificaciones a la IAS 12 Impuestos diferidos relacionados a los activos y pasivos que surgen de una sola transacción.**

Las modificaciones introdujeron otra excepción adicional aparte de la exención del reconocimiento inicial. En las modificaciones, una entidad no aplica la excepción de reconocimiento inicial para las transacciones que dan lugar a diferencias temporales gravables y deducibles.

Dependiendo en la ley aplicable de impuestos, las diferencias temporales gravables y deducibles pueden darse en el reconocimiento inicial de un activo y un pasivo en una transacción que no sea una combinación de negocios y no afecte la contabilidad ni las utilidades gravables. Por ejemplo, puede darse con un reconocimiento de un pasivo por arrendamiento y el correspondiente activo por derecho de uso aplicando la IFRS 16 Arrendamientos en la fecha del inicio de un arrendamiento.

Siguiendo las modificaciones a la IAS 12, se requiere que una entidad reconozca los impuestos diferidos activo y pasivo, con el reconocimiento de cualquier impuesto diferido activo estando sujeto al criterio de recuperabilidad.

El IASB también añade un ejemplo ilustrativo a la IAS 12 que explica cómo se aplican las modificaciones.



Las modificaciones aplican a las transacciones que ocurran en o después del primer periodo comparativo del periodo que se presenta. Adicionalmente, al inicio del primer periodo comparativo una entidad reconoce:

- Un impuesto diferido activo (en la medida que sea probable que el ingreso gravable está disponible contra la diferencia temporal deducible) y un impuesto diferido pasivo para todas las deducciones gravables y temporales asociadas con:
  - Activos por derecho de uso y pasivos por arrendamientos.
  - Desmantelamiento restauración y pasivos similares que correspondan a montos reconocidos como parte de los costos relacionados al activo.
  - El efecto acumulado al inicio de la aplicación de las modificaciones como un ajuste en los saldos iniciales de las utilidades retenidas (o algún otro componente de capital, como corresponda) a la fecha.

Las modificaciones estarán vigentes por los periodos anuales que empiecen el 1 de enero de 2023, con opción a aplicación anticipada.

#### NOTA 6 - EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO

Para propósitos del estado de flujo de efectivo, el efectivo y equivalentes de efectivo incluye efectivo y bancos.

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Efectivo	\$ 3.764	\$ 12.196
Bancos y otros equivalentes	1.754.651	2.716.763
	<b><u>\$ 1.758.415</u></b>	<b><u>\$ 2.728.959</u></b>

La Compañía al 31 de diciembre de 2021, tiene depositados sus recursos en cuentas de ahorros y corrientes, principalmente en Bancolombia y Banco de Bogotá. No existen restricciones sobre el uso del efectivo y equivalentes asociados al acuerdo de reorganización.

#### Transacciones no monetarias

Durante el año se adquirieron activos mediante la modalidad de arrendamientos, tales como un vehículo para la presidencia, equipo de cómputo por \$2.275.073 (Ver nota 11).

#### NOTA 7 - CUENTAS COMERCIALES POR COBRAR Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Cuentas comerciales por cobrar (1)	\$ 13.481.659	\$ 17.705.606
Vinculados económicos (2)	12.461.174	6.543.857
A trabajadores (3)	595.834	707.768
Otras cuentas por cobrar	185.215	362.682
Provisión cuentas de cobro dudoso (4)	(1.281.149)	(3.222.374)
<b>Total</b>	<b><u>\$ 25.442.733</u></b>	<b><u>\$ 22.097.539</u></b>
Corriente	\$ 24.393.980	\$ 21.382.002
No corriente	1.048.753	715.537
<b>Total</b>	<b><u>\$ 25.442.733</u></b>	<b><u>\$ 22.097.539</u></b>



- (1) El período de crédito promedio sobre la venta de bienes es de 60 días. No se hace ningún recargo por intereses sobre las cuentas comerciales por cobrar para los primeros 60 días después de la facturación.

Para las cuentas por cobrar que presenten una antigüedad de entre 90 y 180 días, se reconoce deterioro para cuentas de cobro dudoso con base en la política de asignación de riesgo establecida por la Compañía bajo NIIF 9.

Antes de aceptar cualquier nuevo cliente, la Compañía realiza las respectivas validaciones. Si un cliente es anticipado se valida en la lista Ofac; y para los clientes a crédito se valida a través de centrales de riesgos como Axesor o Data crédito y finalmente se le otorga el cupo de crédito que la aseguradora le asigne

Al 31 de diciembre de 2021, el 61% (50% año 2020) de las cuentas comerciales por cobrar, corresponden a cartera corriente, lo que implica que estas partidas tienen la mejor calificación de crédito atribuible de acuerdo con el sistema de calificación crediticia definido.

Al 31 de diciembre de 2021, sin considerar las compañías vinculadas, EASTERN METAL SUPPLY, es el cliente más importante de la Compañía, con un saldo de \$7.452.802.

La antigüedad de las cuentas comerciales por cobrar es la siguiente:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Corriente (*)	\$ 6.969.551	\$ 7.366.505
Entre 01 - 30 días	2.648.278	2.562.334
Entre 31 - 60 días	971.859	469.070
Entre 61 - 90 días	43.972	663.261
Entre 91 - 180 días	138.689	698.885
Más de 181 días	2.709.310	5.945.551
<b>Total cartera</b>	<b>\$ 13.481.659</b>	<b>\$ 17.705.606</b>

\* Los anticipos recibidos de los clientes se clasifican dentro de la porción corriente.

- (2) Las cuentas con vinculados económicos corresponden a saldos adeudados por ADC y Alunecsa por la venta de bienes (Ver nota 26).
- (3) Corresponden principalmente a préstamos de vivienda, vehículo y refinanciación especial.
- (4) El movimiento en la provisión para cuentas de cobro dudoso es:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Saldo al inicio del año	\$ 3.222.374	\$ 2.919.114
Usos	(2.192.532)	(25.784)
Gasto por deterioro	251.307	329.044
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 1.281.149</b>	<b>\$ 3.222.374</b>

Al determinar la recuperabilidad de una cuenta comercial por cobrar, la Compañía considera cualquier cambio en la calidad crediticia de la cuenta a partir de la fecha en que se otorgó inicialmente el crédito hasta el final del periodo sobre el que se informa. La concentración del riesgo de crédito es limitada debido a que la base de clientes es amplia. La Compañía no tiene dependencia de ningún cliente.



El deterioro de cartera, de acuerdo con la edad de la cartera, puede visualizarse de la siguiente manera:

Año	Edad	Corriente	1 a 30	31 a 60	61-90	> 90 días	Total general
	Factor	-	0,29%	2,17%	19,02%	43,68%	
2021	Cartera	6.969.551	2.648.278	971.859	43.972	2.847.999	13.481.659
	Deterioro	-	7.680	21.089	8.363	1.244.017	1.281.149
2020	Cartera	7.366.505	2.562.334	469.070	663.261	6.644.436	17.705.606
	Deterioro	-	7.431	10.178	126.152	3.078.613	3.222.374

## NOTA 8 – INVENTARIOS, NETO

El saldo de los inventarios, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

	2021	2020
Materias primas	\$ 3.604.694	\$ 4.565.585
Productos terminados	16.332.330	20.570.473
Productos en proceso	5.900.603	6.511.269
Materiales, repuestos y accesorios	9.325.774	12.505.420
Inventario en tránsito	7.464.539	4.040.696
Anticipo inventarios	2.967.580	2.576.039
Deterioro inventarios	(1.721.368)	(3.953.947)
<b>Total</b>	<b>\$ 43.874.152</b>	<b>\$ 46.815.535</b>

El monto reconocido en el costo de ventas por consumo de inventario fue de \$212.322.979 (\$145.498.314 año 2020).

El saldo del deterioro de inventarios está compuesto así: Para materias primas \$19.969 (\$180.013 año 2020); producto terminado \$615.060 (\$1.020.059 año 2020); e insumos de almacén \$1.086.339 (\$2.753.875 año 2020). El movimiento del deterioro de inventarios es el siguiente:

	2021	2020
Saldo al inicio del año	\$ 3.953.947	\$ 3.676.830
Gasto del año	1.872.732	1.109.658
Uso - revalorización inventario	(3.745)	-
Uso - bajas inventario materia prima	(156.065)	-
Uso - bajas inventario insumos almacén	(3.540.268)	-
Uso - bajas inventario producto terminado	(405.233)	(832.541)
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 1.721.368</b>	<b>\$ 3.953.947</b>

## NOTA 9 - ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA

	2021	2020
Bodega Barranquilla Cl 70 43 46 - Cl 70 43 56 (1)	\$ 1.385.182	\$ 1.410.482
Casa Polo (1)	1.000.000	1.000.000
Bodega Barranquilla Cl 70 43 68 (Emma) (1)	621.613	621.613
Local Niquia (1)	130.000	130.000
Apartamento Barranquilla (2)	-	86.715
Oficina AGS (3)	-	425.138
Terreno Lote Anapoima (3)	-	166.092
Apartamento Edificio multifamiliar Astromelia (3)	-	929.000
Casa alto de Guadalquivir (Rubens) (3)	-	1.214.000
Maquinaria	-	84.974
	<b>\$ 3.136.795</b>	<b>\$ 6.068.014</b>



- (1) Al cierre del ejercicio se cuenta con promesa de compraventa y anticipos entregados por los clientes para concretar la venta a través de escritura pública en el 2022.
- (2) Esta propiedad vendida y generó una utilidad por \$26.300.
- (3) A 31 de diciembre de 2021, se revisaron las propiedades que no fueron vendidas en el año, luego de la autorización entregada por acta de Junta Directiva N° 502 del 17 de noviembre de 2020 y se reclasifican como propiedades de inversión al no concretarse las ventas autorizadas por cambio en las condiciones iniciales.

Detalle de los movimientos:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Saldo al inicio del año	\$ 6.068.014	\$ 20.144.819
Adquisiciones	-	2.319.267
Traslados- altas	-	5.137.231
Traslados- bajas	(2.820.944)	(20.144.819)
Deterioro	(110.275)	(1.388.484)
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 3.136.795</b>	<b>\$6.068.014</b>

#### NOTA 10 - INVERSIONES

El detalle de las inversiones de la Compañía, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Compañías subsidiarias (1)	\$ 3.766.670	\$ 2.758.818
Otras inversiones (2)	336.642	336.642
	<b>\$ 4.103.312</b>	<b>\$ 3.095.460</b>

- (1) Las inversiones en compañías vinculadas están compuestas de la siguiente manera: Alunecsa \$3.766.670 (\$2.758.818 año 2020) y Emma Holding \$0 en ambos años.

El movimiento de las inversiones en subsidiarias durante el periodo fue:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Saldo inicial	\$ 2.758.818	\$ 3.384.018
Método de participación	525.032	65.363
Ajuste diferencia en cambio	482.820	274.857
Dividendos	-	(965.420)
<b>Saldo Final</b>	<b>\$ 3.766.670</b>	<b>\$ 2.758.818</b>

<b>Nombre de la subsidiaria</b>	<b>Actividad principal</b>	<b>Lugar de constitución y operaciones</b>	<b>Proporción de participación accionaria y poder de voto</b>
ALUNECSA	Comercialización de productos de aluminio	Ecuador	99,99%
Emma Holding INC	Comercialización de productos de aluminio	Estados Unidos	100%

Aluminio Nacional del Ecuador "ALUNECSA", es una compañía fundada en Quito en 1994 y con vigencia hasta el 2094. Su domicilio principal se encuentra en la ciudad de Guayaquil. La compañía



está dedicada a la comercialización de productos de aluminio como perfilería, mallas expandidas, tejas corrugadas, lámina lisa, Foil industrial, papel doméstico, etc.

Al cierre del ejercicio reporta las siguientes cifras:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Total activos	\$ 4.762.669	\$ 4.716.414
Total pasivos	995.623	1.957.320
Total patrimonio	3.767.046	2.759.094
Utilidad neta	525.084	65.369

Emma Holding es una compañía que se creó bajo las leyes del estado de la Florida (Estados Unidos). El propósito es impulsar y posicionar los productos de Alumina y afianzar la presencia de los productos en el mercado norteamericano. Emma Holding controla el 100% de Alumina Distribution Center, LLC (ADC), compañía dedicada a la distribución de productos de Alumina.

Alumina Distribution Center, LLC es una compañía fundada en la ciudad de Miami, Florida en el 2009, dedicada a proveer al por menor y al por mayor componente industrial de aluminio standard, extrusiones de aluminio para el ensamble de acordeones contra huracanes, pasamanos, ventanas y puertas.

Al cierre del ejercicio reporta las siguientes cifras:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Total activos	\$ 21.613.022	\$ 13.971.292
Total pasivos	24.369.797	16.575.336
Total patrimonio	(2.756.775)	(2.604.045)
Utilidad neta	247.752	(2.351.316)

Dado que las pérdidas acumuladas de la subsidiaria superaron el valor que se tenía reconocido de la inversión en los estados financieros separados, la Compañía no reconoció en los estados financieros, las pérdidas adicionales sobre el valor de inversión. Las utilidades que no han sido incorporadas en estos estados financieros separados como consecuencia de la suspensión del método de participación patrimonial son de \$247.752.

- (2) Las otras inversiones son en Centro de Eventos del Valle del Pacifico S.A. y Distribuidora y Comercializadora de Energía Eléctrica por \$336.642.

## **NOTA 11 - PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO, NETO Y ACTIVOS POR DERECHOS DE USO**

### **Propiedad, planta y equipo neto:**

El saldo de la propiedad, planta y equipo, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
<b>Importes en libros de:</b>		
Terrenos	\$ 27.552.400	\$ 27.552.400
Edificaciones	34.727.564	34.727.565
Maquinaria y equipo	57.069.361	52.950.526
Muebles y enseres o equipo de oficina	106.152	106.152
Equipo de computación y comunicación	92.545	92.545
Deterioro de maquinaria y equipo (1)	(723.599)	(2.470.857)
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 120.271.623</b>	<b>\$ 117.900.045</b>
Depreciación acumulada	(34.079.026)	(28.578.075)
<b>Total</b>	<b>\$ 86.192.597</b>	<b>\$ 89.321.970</b>





### Activos por derechos de uso:

	2021	2020
<b>Costo</b>		
Al 01 de enero	\$ 13.297.406	\$ 13.464.889
Adiciones (1)	863.137	1.958.213
Revaluación de contratos	304.087	681.133
Retiro (2)	(284.695)	(2.806.829)
<b>Al 31 de diciembre</b>	<b>\$ 14.179.935</b>	<b>\$ 13.297.406</b>
<b>Amortización acumulada</b>		
Al 01 de enero	\$ (3.670.617)	\$ (2.146.106)
Amortización del año	(2.319.333)	(2.832.947)
Retiro (2)	(161.551)	1.308.436
<b>Al 31 de diciembre</b>	<b>(6.151.501)</b>	<b>(3.670.617)</b>
<b>Saldo en libros</b>		
<b>Al 31 de diciembre</b>	<b>\$ 8.028.434</b>	<b>\$ 9.626.789</b>

Los activos por derechos de uso corresponden a edificaciones que la compañía arrienda para usar en sus operaciones (centros de distribución y bodegas) así como a maquinarias y equipos que son usados para la operación y uso administrativo.

- (1) Corresponden principalmente activos mediante la modalidad de arrendamientos, tales como un vehículo para la presidencia, servicio de impresoras, computadores y pantallas.
- (2) Corresponden en 2021 al contrato de impresoras que se terminó, mientras que en 2020 fue el contrato de montacargas que finalizó.

### NOTA 12 - PROPIEDADES DE INVERSIÓN

A 31 de diciembre de 2021, el saldo de propiedades de inversión, las cuales se trasladaron de la clasificación de activos disponibles para la venta, al no concretarse su plan formal de ventas en el año 2021, es:

	2021
Oficina AGS	\$ 424.301
Terreno Lote Anapoima	166.092
Apartamento Edificio multifamiliar Astromelia PH	929.000
Casa alto de Guadalquivir (Rubens)	1.214.199
	<b>\$ 2.733.592</b>

### NOTA 13 – ACTIVOS INTANGIBLES

El saldo de los activos intangibles al cierre del ejercicio es el siguiente:

	2021	2020
Software y licencias	\$ 66.956	\$ 80.515
Software (1)	4.770.415	6.317.577
Otros intangibles	98.831	98.831
<b>Total</b>	<b>\$ 4.936.202</b>	<b>\$ 6.496.923</b>

- (1) El activo más representativo es el ERP SAP, el cual comenzó su amortización en el año 2020 con la salida en vivo del mismo y a un plazo de 5 años



Los movimientos fueron los siguientes:

	2021	2020
Saldo al inicio del año	\$ 6.496.923	\$ 8.791.864
Adiciones	292.824	447.638
Bajas	-	(537.981)
Amortizaciones	(1.853.545)	(2.204.597)
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 4.936.202</b>	<b>\$ 6.496.923</b>

#### NOTA 14 – OBLIGACIONES FINANCIERAS

El saldo de las obligaciones financieras, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

	2021	2020
<b>Garantizados</b>		
Préstamos bancarios (1)	\$ 66.432.318	\$ 61.803.291
Préstamo IBM Capital (2)	4.568.492	3.717.425
Pasivo por arrendamientos (3)	6.543.370	8.988.669
<b>Total</b>	<b>\$ 77.544.180</b>	<b>\$ 74.509.385</b>
Corriente	\$ 11.403.913	\$ 4.127.625
No corriente	66.140.267	70.381.760
<b>Total</b>	<b>\$ 77.544.180</b>	<b>\$ 74.509.385</b>

- (1) Corresponde a deuda nueva con Rentandes (48 meses a una tasa de 14.9 E.A) y Genera Capital (6 meses a una tasa 1.4007 % N. M ) por una suma de \$4.419.147, Bogotá \$45.281, además de las obligaciones que vienen del acuerdo de reorganización, que son Finamco por \$1.194.348, más las obligaciones financieras por \$60.773.542 que tiene la Compañía garantizadas a través de un patrimonio autónomo constituido con Fiduciaria Bogotá, transfiriendo a la Fiduciaria, a título de fiducia mercantil, el derecho de dominio y la posesión material sobre los bienes inmuebles de la Compañía. Adicionalmente, estas obligaciones fueron incluidas en el acuerdo privado firmado con los acreedores financieros existentes, por medio del cual se reestructuró la deuda a un término de 10 años con abonos a capital iniciando en abril de 2022 con un interés de DTF + 3% TA.
- (2) Corresponde a una obligación adquirida para la financiación del proyecto de implementación del ERP SAP, a un plazo de 48 cuotas y a una tasa del 1%. La periodicidad de su pago era mensual, pero queda sujeto a las condiciones del acuerdo de reorganización.
- (3) Corresponden a los pasivos por arrendamiento (ver nota 11), cuyo análisis de madurez es:

<b>Análisis de madurez de pasivos por arrendamientos</b>		
	2021	2020
Año 1	\$ 3.743.176	\$ 4.127.625
Año 2	2.598.174	3.121.817
Años restantes	981.383	2.798.869
Menos: intereses no devengados	(779.363)	(1.059.642)
	<b>\$ 6.543.370</b>	<b>\$ 8.988.669</b>
Analizados como:		
Corrientes	3.743.176	4.127.625
No corrientes	2.800.194	4.861.044



Los arrendamientos se comportaron de la siguiente manera:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Saldo al inicio del año	\$ 8.988.669	\$ 11.547.422
Revaluación de los contratos	304.087	681.133
Nuevos contratos	863.137	1.958.213
Cancelación de contratos	(165.014)	(1.491.420)
Interés	(717.714)	(859.603)
Pagos	(2.729.795)	(2.847.076)
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 6.543.370</b>	<b>\$ 8.988.669</b>

Los intereses con cargo a resultados, por todas las obligaciones, para el periodo que se informa son los siguientes:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Intereses de obligaciones financieras	\$ 5.270.226	\$ 4.126.503
Intereses de arrendamiento financiero	717.714	859.603
<b>Total</b>	<b>\$ 5.987.940</b>	<b>\$ 4.986.106</b>

#### NOTA 15 - CUENTAS COMERCIALES POR PAGAR Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR

El saldo de las cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar al cierre del periodo sobre el que se informa, es el siguiente:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Proveedores		
Nacional	\$ 16.292.900	\$ 18.375.628
Exterior	14.953.347	13.683.047
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 31.246.247</b>	<b>\$ 32.058.675</b>
Costos y gastos por pagar	\$ 24.198.825	\$ 19.842.141
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 24.198.825</b>	<b>\$ 19.842.141</b>
<b>Total</b>	<b>\$ 55.445.072</b>	<b>\$ 51.900.816</b>
Corriente	\$ 19.652.010	\$ 14.311.946
No corriente (*)	35.793.062	37.588.870
<b>Total</b>	<b>\$ 55.445.072</b>	<b>\$ 51.900.816</b>

(\*) Corresponde a los pasivos reestructurados producto de la firma del acuerdo de reorganización bajo el Decreto 560 del 2020. Dentro de este rubro están las obligaciones clasificadas como:

- o Créditos fiscales. Se pagarán en una (1) cuota trimestral el 31 de julio 2025.
- o Créditos a favor de proveedores. Los créditos de la cuarta clase a favor de los proveedores se pagarán en 18 cuotas trimestrales iguales, la primera de las cuales se pagará el 31 de enero 2026.
- o Créditos de la quinta clase. Los créditos de la quinta clase a favor de los acreedores quirografarios se pagarán, luego de canceladas las obligaciones a favor de los acreedores de cuarta clase, se pagará en una (1) cuota 31 de julio de 2030.



## NOTA 16 - BENEFICIOS A EMPLEADOS

El saldo de los beneficios a empleados, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

	2021	2020
Pasivo por reestructuración (1)	\$ 410.846	\$ 290.563
Cesantías consolidadas	1.043.027	938.552
Vacaciones consolidadas	626.351	443.035
Prestaciones extralegales	405.586	650.191
Intereses sobre cesantías	122.262	110.042
<b>Total</b>	<b>\$ 2.608.072</b>	<b>\$ 2.441.430</b>
Corriente	\$ 2.321.867	\$ 2.382.026
No corriente (2)	286.205	59.404
<b>Total</b>	<b>\$ 2.608.072</b>	<b>\$ 2.441.430</b>

(1) El pasivo por reestructuración corresponde a la estimación de las indemnizaciones por reestructuración laboral realizada por la administración dónde la Compañía acuerda un pago con el trabajador hasta que alcance la pensión de jubilación o por la estimación de indemnizaciones laborales. Incluye los pasivos estimados por demandas laborales con probabilidad de pérdida mayor al 50% y deuda irrecuperable con ex empleados de la Compañía.

(2) La porción no corriente corresponde a los valores estimados para los años 2023 y 2024 por el acuerdo anticipado con trabajadores.

## NOTA 17 – OTROS PASIVOS

Este rubro este compuesto por las siguientes cuentas:

	2021	2020
Impuesto sobre las ventas por pagar	\$ 4.181.111	\$ 770.231
Retención industria y comercio	11.272	25.045
Retenciones, aportes de nómina y acreedores varios	956.061	1.137.391
Retención por renta e impuesto sobre las ventas	2.372.524	749.748
<b>Total</b>	<b>\$ 7.520.968</b>	<b>\$ 2.682.415</b>

## NOTA 18 - CAPITAL EMITIDO

Al 31 de diciembre del año 2021 y 2020, la Compañía presenta la siguiente composición del capital:

	Acciones	Valor
Capital autorizado	8.330.000	\$ 14.994.000
Capital por suscribir	1.874.547	3.374.185
Capital suscrito y pagado	6.455.453	11.619.815

Al 31 de diciembre de 2021, la Compañía tiene constituido un contrato de Fiducia Mercantil Irrevocable de Administración y Fuente de Pago celebrado entre los accionistas mayoritarios de la sociedad y Fiduciaria Bogotá S.A.



## NOTA 19 – INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

	2021	2020
Extrusión	\$ 224.344.864	\$ 137.378.971
Foil	14.129.450	17.246.904
Manufacturados	9.287.242	9.152.235
Laminación	4.724.776	4.388.420
Chatarra de aluminio, matrices y otros materiales	2.203.752	873.258
Comercializados	2.530.289	2.661.650
Otras ventas	27.783	1.142.495
<b>Total</b>	<b>\$ 257.248.156</b>	<b>\$ 172.843.933</b>
Devoluciones y descuentos	(6.000.114)	(9.051.919)
<b>Total ingresos por actividades de operación</b>	<b>\$ 251.248.042</b>	<b>\$ 163.792.014</b>

## NOTA 20- COSTO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

El costo de la compañía se detalla de la siguiente manera:

	2021	2020
Costo de la mercancía vendida	\$ 208.589.825	\$ 143.265.454
Otros costos (1)	3.445.281	2.232.860
<b>Total</b>	<b>\$ 212.035.107</b>	<b>\$ 145.498.314</b>

(1) Corresponden a la venta de matrices y chatarra de aluminio.

## NOTA 21- GASTOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

El detalle de los costos de distribución y venta y gastos de administración, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

	2021	2020
<b>Gastos de distribución y ventas</b>		
Personal	\$ 9.419.625	\$ 9.472.943
Servicios	9.327.176	9.072.699
Diversos (1)	2.916.790	2.197.344
Impuestos	1.705.505	2.411.344
Depreciaciones y amortizaciones	374.147	584.417
Viajes	244.958	161.532
Seguros y legales	934.436	360.117
Arrendamientos	33.419	40.169
Contribuciones y afiliaciones	13.532	39.163
Mantenimientos y adecuaciones	208.482	277.565
Honorarios	46.766	27.234
<b>Total</b>	<b>\$ 25.224.836</b>	<b>\$ 24.644.527</b>

(1) Este rubro de gastos diversos lo conforman conceptos como elementos de aseo y cafetería, útiles, papelería, combustible y lubricantes, taxis, buses y transporte de personal, casino y restaurante, parqueaderos, deterioro de cartera e inventarios, entre otros.



### **Gastos de Administración**

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Personal	\$ 7.376.477	\$ 7.967.049
Depreciaciones y amortizaciones	3.397.633	2.989.595
Servicios	1.690.958	2.362.763
Honorarios	1.059.761	1.583.169
Seguros y legales	1.024.666	1.686.821
Impuestos	536.345	158.658
Diversos (1)	397.330	1.086.815
Mantenimientos y adecuaciones	380.766	535.323
Viajes	324.956	128.027
Contribuciones y afiliaciones	60.862	101.111
Arrendamientos	7.812	97.695
<b>Total</b>	<b>\$ 16.257.566</b>	<b>\$ 18.711.511</b>

(1) Este rubro de gastos diversos lo conforman conceptos como elementos de aseo y cafetería, útiles, papelería, combustible y lubricantes, taxis, buses y transporte de personal, casino y restaurante, parqueaderos, entre otros

### **NOTA 22 - OTROS INGRESOS Y EGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS**

<b>Otros Ingresos</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Recuperaciones	\$ 420.479	\$ 728.317
Servicios	277.810	13.285
Otros (*)	520.122	1.594.533
Indemnizaciones	104.255	-
Utilidad en venta activos	26.300	-
Arrendamientos	4.200	6.862
<b>Total</b>	<b>\$ 1.727.836</b>	<b>\$ 2.342.998</b>

(\*) Corresponde a ingresos por auxilio del gobierno por afectación del paro nacional \$122.331 (en el 2020 fue donación de empleados por \$529.712 y subsidio de nómina del gobierno a través del programa de apoyo al empleo formal- PAEF, por la emergencia sanitaria del COVID 19 por \$489.294); pago de incapacidades por parte de las entidades prestadoras de salud \$215.627 (\$301.502 año 2020), y pago de intereses de mora \$88.213 (\$199.778 año 2020) y aprovechamientos \$93.951 (\$74.247 año 2020).

<b>Otros egresos</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Otros	\$ 2.768.494	\$ 1.558.920
Pérdida en retiro de bienes	1.490.243	2.737.088
Gastos extraordinarios	1.738.231	445.458
<b>Total</b>	<b>\$ 5.996.968</b>	<b>\$ 4.741.466</b>

Corresponde principalmente al deterioro de cartera del cliente AGS por \$335.052, al pago por incumplimiento de Plan Vallejo por \$272.501, baja de inventario en tránsito por \$227.334, de inventario de producto terminado por \$411.397 y de otros por \$74.911 (\$108.188 año 2020) e impuestos asumidos por \$38.856 (\$34.427 año 2020).

### **NOTA 23 - INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS**

El detalle de otros ingresos y gastos financieros, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:



	2021	2020
<b>Ingresos financieros</b>		
Intereses	\$40.840	\$79.063
<b>Total</b>	<b>\$40.840</b>	<b>\$79.063</b>
<b>Costos financieros</b>		
Intereses	\$ 5.987.941	\$ 4.986.106
Gastos bancarios	3.537	32.994
Comisiones	786.742	417.346
Gravamen a los movimientos financieros	729.544	521.556
<b>Total</b>	<b>\$ 7.507.764</b>	<b>\$ 5.958.002</b>

## NOTA 24 - IMPUESTO A LAS GANANCIAS

### Activo por impuestos

	2021	2020
Autorretenciones - Saldo a favor de renta	\$ 6.325.067	\$ 1.637.644

Impuesto sobre la renta reconocido en resultados – Las disposiciones fiscales estipulan que la tarifa aplicable al impuesto sobre la renta para el año 2021 es del 31%.

A 31 de diciembre de 2021, la Compañía no determinó gasto de impuesto de renta a cargo debido a que, aunque presenta utilidad fiscal como se muestra a continuación, trae pérdidas fiscales acumuladas para compensar, y no está obligada al impuesto por renta presuntiva.

	2021	2020
<b>Impuesto corriente:</b>		
Ajuste de impuestos causados de años anteriores	\$ 52.971	\$ 99.359
<b>Impuesto diferido:</b>		
Impuesto diferido	\$ (6.220.346)	\$ (63.286)
<b>Total gasto de impuestos</b>	<b>\$ (6.167.375)</b>	<b>\$ 36.073</b>

A 31 de diciembre de 2020, la tarifa fue del 32%. La Compañía no calculó la provisión para el impuesto sobre la renta porque no está obligada al impuesto sobre renta presuntiva por encontrarse en acuerdo de reorganización aprobado ante la Superintendencia de Sociedades.

	2021	2020
Pérdida antes de impuesto	\$ (14.006.177)	\$ (34.727.526)
Efecto de los ingresos exentos de impuestos	(1.116.394)	(1.947.829)
Efecto de gastos no deducibles al determinar la ganancia gravable (*)	16.902.125	8.925.716
<b>Renta (pérdida) líquida</b>	<b>\$ 1.779.554</b>	<b>\$ (27.749.639)</b>
Compensaciones	(1.779.554)	-
<b>Renta líquida gravable</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

(\*) Corresponde principalmente a gastos que no proceden fiscalmente, gastos incurridos por diferencia en cambio no realizada, intereses causados no pagados, baja de activos y método de participación patrimonial.

*Saldo de impuestos diferidos* - A continuación, se presenta el análisis de los activos/ pasivos del impuesto diferido presentados en el estado de situación financiera:



	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Impuesto diferido activo	\$ 11.647.989	\$ 2.552.239
Impuesto diferido pasivo	(14.188.340)	(11.312.935)
<b>Total</b>	<b>\$ (2.540.351)</b>	<b>\$ (8.760.696)</b>

	Impuesto diferido 2020		Ajustes año		Impuesto diferido 2021	
	Activo	Pasivo	Activo	Pasivo	Activo	Pasivo
Activos financieros disponibles para la venta	-	29.668	-	4.377	-	34.045
Deudores y otras cuentas por cobrar	811.513	-	(891.586)	-	(80.073)	-
Inventarios	1.196.675	-	(569.419)	-	66.444	-
Propiedad, planta y equipo	-	11.283.266	-	61.075	-	11.344.343
Activos por derecho de uso	-	-	-	2.809.952	-	2.809.952
Diferencia en cambio	-	-	465.310	-	465.310	-
Obligaciones por derecho de uso	-	-	2.418.121	-	2.418.121	-
Beneficios a empleados	88.622	-	55.174	-	143.796	-
Pérdidas y créditos fiscales	455.429	-	8.178.962	-	8.634.391	-
<b>Totales</b>	<b>2.552.239</b>	<b>11.312.935</b>	<b>9.095.750</b>	<b>2.875.404</b>	<b>11.647.989</b>	<b>14.188.340</b>

La Compañía reconoce impuesto diferido de \$8.178.962; por pérdidas fiscales que se originaron en la declaración de renta del año 2020 y que ascienden a \$23.176.478.

*Precios de transferencia* - En la medida en que la Compañía realiza operaciones con compañías vinculadas al exterior, se encuentra sujeta a las regulaciones, que, con respecto a precios de transferencia, fueron introducidas en Colombia con las leyes 788 de 2002 y 863 de 2003. Por tal razón, la Compañía realizó un estudio técnico sobre las operaciones efectuadas durante el 2020 concluyendo que no existen condiciones para afectar el impuesto de renta de ese año.

A la fecha, la Compañía no ha completado el estudio técnico por las operaciones realizadas con vinculados del exterior durante el período 2021; sin embargo, la administración ha revisado y considera que las operaciones tuvieron un comportamiento similar o incluso menor a las realizadas durante el 2020, por lo cual se considera que no existirá un impacto de importancia en la declaración de renta del periodo del año 2021.

*Ley de Inversión Social* - El Gobierno Nacional expidió la Ley 2155 del 14 de septiembre de 2021 denominada "Ley de inversión social", que incorpora, entre otras, las siguientes disposiciones:

- Impuesto sobre la Renta y Complementarios – establece una tarifa general del 35% sobre la renta para las personas jurídicas, es decir se incrementa la carga tributaria en 5 puntos a partir del año gravable 2022.
- Procedimiento tributario - Terminación anticipada de mutuo acuerdo de procesos administrativos tributarios, cambiarios, aduaneros y UGPP (a quien se faculta para establecerlo) siempre que la actuación administrativa no se encuentre en firme y se hiciese notificando antes del 30 de junio del 2021, y se radique la solicitud con corrección de la respectiva declaración y pago antes del 31 de marzo del 2022, que dará derecho a reducción del 80% de sanción e intereses en discusión de requerimiento especial, liquidación oficial, recurso de reconsideración o resolución que resuelve recurso, siempre que se pague el 100% del impuesto si se discute sanción reducción del 50%, si la sanción es por no declarar será del 70%.



Conciliación contenciosa administrativa de procesos tributarios, cambiarios, aduaneros y UGPP, con reducción del 80% del valor de sanciones actualizadas e intereses, siempre que se encuentre en primera o única instancia y siempre que se pague el 100% de los impuestos a cargo, del 70% de sanciones e intereses si el proceso se encuentra en segunda instancia, o 50% si lo discutido es una sanción, debe radicarse a más tardar el 31 de marzo de 2021

Se faculta a la administración tributaria nacional y territorial para aplicar el principio de favorabilidad dentro del proceso de cobro a solicitud del contribuyente, responsable, declarante, agente retenedor, deudor solidario, deudor subsidiario o garante. Lo anterior siempre que al 30 de junio de 2021 tengan obligaciones fiscales a cargo que presten mérito ejecutivo.

Reducción transitoria de sanciones e intereses para obligaciones tributarias nacionales y territoriales como UGPP que estén en mora al 30 de junio de 2021, cuyo incumplimiento se haya ocasionado o agravado en tiempo y como consecuencia de la pandemia COVID 19, siempre que se paguen, o se llegue a acuerdo de pago, al 31 de diciembre de 2021.

## NOTA 25 – ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS FINANCIEROS

Los activos y pasivos financieros de la Compañía se componen así:

	2021	2020
<b>Activos financieros</b>		
Efectivo y equivalentes	\$ 1.758.415	\$ 2.728.959
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	\$ 25.442.733	\$ 22.097.539
<b>Pasivos financieros</b>		
Obligaciones financieras	\$ 77.544.180	\$ 74.509.385
Cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar	\$ 55.445.072	\$ 51.900.816

### *Factores de riesgo financiero*

La Compañía se encuentra expuesta a los riesgos de mercado, de crédito y de liquidez. La administración de la Compañía observa la gestión de estos riesgos a través de las diferentes instancias organizacionales diseñadas para esto. Además, dentro del alcance de la Junta Directiva, se cuenta con el comité de auditoría que supervisa dichos riesgos financieros y el marco corporativo de gestión del riesgo financiero que resulte más apropiado. El comité de auditoría ayuda a la administración de la Compañía a que las actividades de asunción de riesgo financiero se encuentren en el marco de las políticas y procedimientos corporativos aprobados, y que esos riesgos financieros se identifiquen, midan y gestionen de acuerdo con estas políticas corporativas.

La Compañía evalúa los riesgos propios de financiamiento inherentes al desarrollo de las actividades de su objeto social, así como también, si en su momento se diera, aquellos que se derivan de la colocación de los excedentes de liquidez y operaciones de tesorería.

### *Gestión de riesgo de capital*

La Compañía gestiona su capital para asegurar que estará en capacidad de continuar como empresa en marcha mientras que maximiza el rendimiento a sus accionistas a través de la optimización de los saldos de deuda y patrimonio. La estrategia general de la Compañía considera los cambios del entorno producto de la emergencia sanitaria.



La estructura de capital de la compañía consiste en la deuda neta (los préstamos como se detalla en la Nota 14, compensados por saldos de efectivo y banco) y patrimonio de la Compañía.

El índice de endeudamiento sobre el período sobre el que se informa es el siguiente:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Deuda	\$ 77.544.180	\$ 74.509.385
Efectivo y equivalentes	(1.758.415)	(2.728.959)
Deuda neta	<b>\$ 75.785.765</b>	<b>\$ 71.780.426</b>
Patrimonio	\$ 41.512.553	\$ 48.868.535
Índice de deuda neta y patrimonio	1.83	1.47

### **Riesgo de mercado**

Riesgo asociado a los instrumentos financieros y la posición en bancos producto de los excedentes de tesorería. Se han presentado cambios en la exposición de la Compañía a los riesgos del mercado, en cuanto al incremento en el costo de la materia prima, producto del incremento de la tasa de cambio; situación que busca contrarrestarse con algunos planes de recuperación, tales como, la sustitución de costos fijos por variables, renegociación de contratos con proveedores, estabilización y optimización del proceso productivo, automatización de proceso, y búsqueda de derivados financieros, para asegurar la cobertura.

### **Riesgo de crédito**

El riesgo de crédito es el riesgo que una contraparte no cumpla sus obligaciones asumidas en virtud de un instrumento financiero o contrato comercial y que ello resulte en una pérdida financiera. La Compañía ha adoptado una política de únicamente involucrarse con partes solventes y obtener suficientes colaterales, cuando sea apropiado, como forma de mitigar el riesgo de la pérdida financiera ocasionada por los incumplimientos.

La Compañía se encuentra expuesta al riesgo de crédito por sus actividades operativas (en particular, por los deudores comerciales), para ello mantenemos como política otorgar cupos de crédito a nuestros clientes a través de pólizas de seguro y de garantías reales para cubrir el riesgo el cual representa un riesgo muy bajo. Adicionalmente, se cuenta con áreas administrativas de gestión de crédito que monitorean constantemente indicadores, cifras y los comportamientos de pago y los modelos de riesgo por cada tercero.

### **Riesgo de liquidez**

El riesgo de liquidez es el riesgo de que la Compañía tenga dificultades para cumplir con sus obligaciones asociadas con sus pasivos financieros que son liquidados mediante la entrega de efectivo o de otros activos financieros. El enfoque de la Compañía para administrar la liquidez es asegurar, en la mayor medida posible, que siempre contará con la liquidez suficiente para cumplir con sus obligaciones cuando vencen, tanto en condiciones normales como de tensión, sin incurrir en pérdidas inaceptables o arriesgar la reputación.

La Compañía gestiona el riesgo de liquidez a través del seguimiento diario de los flujos de caja, del control de vencimiento de los activos y pasivos financieros y de una relación adecuada con las entidades financieras.

El objetivo de la Compañía es mantener el equilibrio entre la continuidad de los negocios y el uso de las fuentes de financiamiento a través de préstamos de acuerdo con las necesidades, los cupos o las líneas de crédito disponibles con entidades financieras no utilizados y los arrendamientos financieros, entre otros mecanismos.



Los flujos de efectivo contractuales que posee la Compañía al cierre del ejercicio son:

<b>Pasivos financieros</b>	<b>Valor en libros</b>	<b>0-12 meses</b>	<b>1-2 años</b>	<b>Más de 2 años</b>	<b>Total</b>
Préstamos bancarios no garantizados	\$ 1.004.119	\$ 66.000	\$ 66.000	\$ 1.267.000	\$ 1.399.000
Préstamos bancarios garantizados	59.769.423	7.871.000	10.047.000	59.404.000	77.322.000
Obligaciones por arrendamiento	6.543.370	3.743.176	2.598.174	981.382	7.322.733
Otras obligaciones con entidades financieras	10.227.267	5.110.000	342.000	5.264.000	10.716.000
<b>Subtotal de obligaciones financieras</b>	<b>\$ 77.544.179</b>	<b>\$ 16.790.176</b>	<b>\$ 13.053.174</b>	<b>\$ 66.916.382</b>	<b>\$ 96.759.733</b>
Acreeedores comerciales y otras cuentas por pagar	\$ 35.793.062	-	-	\$ 42.859.225	\$ 42.859.225
<b>Subtotal de acreedores comerciales y otras cuentas por pagar</b>	<b>\$ 37.588.870</b>	<b>\$ 37.588.870</b>	<b>\$ 37.588.870</b>	<b>\$ 37.588.870</b>	<b>\$ 37.588.870</b>
<b>Total</b>	<b>\$ 115.133.049</b>	<b>\$ 54.379.046</b>	<b>\$ 50.642.044</b>	<b>\$ 104.505.252</b>	<b>\$ 134.348.603</b>

## NOTA 26 - TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS

Los saldos y transacciones entre la Compañía y sus subsidiarias, las cuales son partes relacionadas de la Compañía, han sido eliminados en la consolidación y no se revelan en esta nota. Más adelante se detallan las transacciones entre la Compañía y otras partes relacionadas.

*Transacciones comerciales* - Durante el año, las entidades de la Compañía realizaron las siguientes transacciones comerciales con partes relacionadas que no son miembros de la Compañía:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
<b>Ingresos operacionales</b>		
Ventas		
Aluminio Nacional del Ecuador S.A. "Alunecsa S.A."	\$ 7.158.702	\$ 6.492.504
Alumina Distribution Center LLC	27.346.171	14.964.331
<b>Total</b>	<b>34.504.873</b>	<b>21.456.835</b>
<b>Gastos</b>		
Alumina Distribution Center LLC	254.456	-

Los siguientes saldos se encontraban pendientes al final del periodo sobre el que se informa:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
<b>Cuentas por cobrar</b>		
Vinculados económicos del exterior		
Aluminio Nacional del Ecuador S.A. "Alunecsa S.A."	\$ 217.878	\$ 1.528.130
Alumina Distribution Center LLC	12.243.296	5.015.727
<b>Total</b>	<b>\$ 12.461.174</b>	<b>\$ 6.543.857</b>

Los importes pendientes no están garantizados y se liquidarán en efectivo. No se han otorgado ni recibido garantías. No se ha reconocido ningún gasto en el periodo actual ni en periodos anteriores con respecto a incobrables o cuentas de dudoso cobro relacionados con los importes adeudados por partes relacionadas.

**Compensación del personal clave de la gerencia** -La compensación de los directores y otros miembros clave de la gerencia durante el año fue la siguiente:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Beneficios corto plazo	\$ 9.926.887	\$ 6.007.825



La variación de un año a otro se presenta por las particularidades del año 2020 donde hubo reducción de salarios para un grupo del personal administrativo correspondiente al 10% durante 6 meses; esto genera reducción también en la base de prestaciones y seguridad social; de igual manera la disminución de las ventas redujo el rubro de comisiones.

Adicionalmente, se dio suspensión de auxilios y beneficios y la prima extralegal que se pagó al 50%.

## **NOTA 27 - PASIVOS Y ACTIVOS CONTINGENTES**

La Compañía está sujeta a reclamos existentes o potenciales, juicios u otros procedimientos. Alumina causa una provisión cuando se considera probable que los futuros desembolsos puedan ocurrir y esas cantidades se pueden estimar razonablemente. La provisión correspondiente se basa en los hechos a la fecha y la información histórica relacionada con las acciones presentadas en contra de la Compañía.

### **Activos contingentes:**

- Impuesto de Renta 2011 DIAN. El 23 de enero de 2013 la DIAN expide Requerimiento especial donde desconoce como deducción la suma de \$1.213.709 que corresponden a los gastos por concepto de pagos de nómina del personal administrativo (CEGA) y liquida una sanción de inexactitud de \$640.838. la Compañía realizó el pago de esta sanción, sin embargo, a la fecha la compañía tiene interpuesto un proceso en contra de la DIAN, solicitando la anulación de la sanción por inexactitud.

La Compañía ha dado respuesta en los términos y tiempos estipulados. El 14 de octubre de 2014 la DIAN notifica resolución que confirma la liquidación de oficio.

Se presenta demanda de nulidad y restablecimiento del derecho en febrero 12 de 2015, admiten la demanda y asignan al magistrado Oscar Alonso Valero Nisiblat el 09 de marzo de 2015. Se radicaron los alegatos de conclusión del proceso de nulidad y restablecimiento del derecho en septiembre de 2016. El mismo se encuentra "Al despacho" para sentencia de primera instancia". Los abogados que acompañan el proceso consideran eventual la probabilidad de favorabilidad de este proceso.

### **Pasivos contingentes**

- Proceso verbal interpuesto por The Shopping Metal contra la sociedad y contra Emma S.A., Aluminio Reynolds y Michael Gil. Se respondió la demanda y se practicaron interrogatorios de parte.

Alega la parte demandante que se utilizaron las sociedades del "Grupo Alúmina" para defraudar a The Shopping Metal al hacer un pedido de aluminio para Reynolds cuando ya se había autorizado por la Junta Directiva de ésta la presentación de una solicitud de apertura de un proceso de liquidación judicial.

La primera y segunda instancia fue fallado a favor de Alumina, y no se accedió a ninguna de las pretensiones del demandante. El demandante interpuso recurso de casación en año 2020, el cual fue contestado

En este proceso la cuantía es de USD746.000

- Se tienen 42 contingencias asociadas a procesos laborales, las cuales son atendidas por juzgados laborales del municipio de Cali. Las principales causas que alegan los demandantes en estos procesos son:

- ❖ Despidos sin justa causa
- ❖ Inconsistencias en el proceso de liquidación de primas en el momento de la liquidación de indemnizaciones por despido sin justa causa
- ❖ Disminuciones de salarios improcedentes e inequidad en nivelación salarial



Los abogados de la compañía, da una calificación de remoto, posible o probable. Sobre estos últimos considerados probables, se tienen reconocidas provisiones por \$19.000. Esta provisión se llevo a otros gastos, ver Nota 17.

- Se tiene contingencia asociada a un proceso civil por incumplimiento de un pagaré, dónde Alumina es quien inició el proceso ejecutivo en contra del Sr. Wilmer Gomez Quintero. El Juzgado ordenó someter el proceso a reparto, por haber perdido la Competencia, puesto que a partir de la fecha sólo se pueden recibir los procesos que se hayan generado dentro de la Comuna respectiva.
- Se tiene una contingencia con J MALUCELLI TRAVELERS SEGUROS SA, con unas pretensiones condicional de \$2.918.233 y litigiosas de \$695.052. Sobre esta última suma, la compañía J MALUCELLI realizó el respectivo pago a la DIAN y obtuvo auto de archivo del proceso.

#### **NOTA 28: HECHOS RELEVANTES**

El 18 de abril de 2021 comenzaron protestas en el país, generando un paro nacional, convocado por el comité nacional del paro, conformado por sindicatos y centrales obreras, que implicaron la suspensión de las operaciones por 45 días en Planta Sur (Yumbo). Adicionalmente, se tuvieron también que suspender algunos días las operaciones de la Planta Centro (Itagüí). Todo esto dio como resultado altos impactos en ventas y utilidad neta.

El paro nacional significó un nuevo desafío para la Compañía, que tuvo que suspender sus operaciones en ambas Plantas, Yumbo e Itagüí, debido a los problemas de orden público y a las dificultades en el transporte del personal, abastecimiento de materia prima y ventas de producto terminado, teniendo como consecuencia una disminución en ventas de \$16.031.702 frente al presupuesto.

Para atender la contingencia se activó el Comité de Crisis, con el objetivo de acelerar el proceso de toma de decisiones, estableciendo las prioridades, la estrategia y la táctica a seguir y definiendo los principales escenarios a tener en cuenta y cómo actuar en cada uno de ellos.

Fue así como la Empresa se enfocó inicialmente en:

- Comunicación permanente con los grupos de interés: empleados, accionistas, proveedores, clientes y acreedores.
- Análisis continuo de la situación de orden público y movilidad.
- Consecución de fuentes alternativas de materia prima.
- Aprovechamiento de la suspensión de operaciones para trabajos de mantenimiento.
- Puesta en marcha de un plan de liberación de inventarios.
- Gestión de relacionamiento gremial, a través de la ANDI y Fedemetal, buscando acciones conjuntas que permitieran mitigar los impactos del paro en todas las industrias.
- Búsqueda de nuevas alternativas de financiación.
- Gestión financiera para asegurar la liquidez y la atención de todas las necesidades operativas de la Compañía.

Paralelamente se trabajó en el diseño de un nuevo escenario operacional para retornar paulatinamente a las labores, gracias a lo cual se han podido cumplir con los compromisos adquiridos industrial, comercial y financieramente.

#### **NOTA 29 - HECHOS OCURRIDOS DESPUES DEL PERIODO SOBRE EL QUE SE INFORMA**

La Compañía ha evaluado los eventos subsecuentes al 31 de diciembre de 2021 para determinar la necesidad de reconocimiento o revelación en los estados financieros que se acompañan. Tales acontecimientos fueron evaluados hasta la fecha en que dichos estados financieros estaban disponibles para su emisión. Sobre la base de esta evaluación se determinó que no ocurrieron eventos con posterioridad que requieran reconocimiento o revelación en los estados financieros.



### **NOTA 30 - APROBACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

Los Estados Financieros han sido autorizados para su divulgación por la Junta Directiva el 5 de marzo de 2022. Estos estados financieros van a ser puestos a consideración del máximo órgano social, quien puede aprobar o improbar estos Estados Financieros.

---



**INFORMES FINANCIEROS  
SEPARADOS AÑO 2022**



**ALUMINIO NACIONAL S.A. EN  
REORGANIZACIÓN**

*Estados financieros separados por los años  
terminados el 31 de diciembre de 2022 y  
2021 e informe del Revisor Fiscal*

## CONTENIDO

### Índice

Informe de gestión (informe conjunto de la junta directiva y el presidente a la asamblea general de accionistas)

Informe del Revisor Fiscal

Certificación Estados Financieros Separados

Estados Financieros Separados

Estados de Situación Financiera Separados

Estados de Resultados y Otros Resultados Integrales Separados

Estados de Cambios en el Patrimonio Separados

Estados de Flujo de Efectivo Separados

Notas a los Estados Financieros Separados

## **ALUMINIO NACIONAL S.A. EN REORGANIZACIÓN**

### **Junta Directiva**

Diana Santo Domingo  
Jaime Aristizabal Arango  
Luis Miguel Garcia Peláez  
Miguel Santo Domingo  
Carlos Alberto Rios  
Roberto Santo Domingo

### **Directivos**

Luis Guillermo Restrepo  
Gustavo Henao Bernal  
Jose Gómez

Presidente  
Vicepresidente Financiero  
Vicepresidente Comercial

### **Revisoría Fiscal**

Deloitte & Touche S.A.S.

Jhon Edwar Montalvo Dominguez

Revisora Fiscal Principal

## **INFORME DE GESTIÓN 2022 ALUMINA S.A**

### **MENSAJE DE LA ADMINISTRACIÓN**

Al iniciar el 2022 pusimos en marcha nuestro Plan de Consolidación, un periodo que trajo consigo retos significativos como consecuencia de la Pandemia por COVID - 19 y a su vez, por los diferentes cambios y efectos generados por el Paro Nacional.

En nuestro Plan de Competitividad 2021-2025 emprendimos diferentes estrategias enfocadas en la realidad del sector empresarial y con amplias exigencias orientamos nuestros esfuerzos en la reactivación de nuestras labores adaptándonos poco a poco a la normalidad.

Después de trabajar en varios desafíos con el respaldo de nuestros colaboradores y, por supuesto, con el acompañamiento de la Junta Directiva, accionistas, proveedores y clientes, todos ellos actores fundamentales para el buen funcionamiento y la continuidad de las operaciones.

La concentración de nuestros esfuerzos estuvo enmarcada en fortalecer la eficiencia operacional, reforzamos el sentido de pertenencia, reafirmamos nuestra resiliencia, priorizamos cuidar el gasto y el flujo de caja, nos enfocamos en ser austeros para ser más acertados en la toma de decisiones y muy importante, apostamos por la sostenibilidad de la Compañía e invitamos a nuestros clientes internos y externos a continuar confiando en lo que hacemos buscando siempre la calidad de nuestros productos.

Para el 2023, con retos aún más grandes, aumentaremos nuestro compromiso buscando que ALUMINA permanezca y crezca como una Compañía que se distingue a nivel nacional e internacional.

**LUIS GUILLERMO RESTREPO S.**  
**Presidente**

**JOSÉ FERNANDO GÓMEZ**  
**Vicepresidente Comercial**

**NATALIA ECHEVERRY**  
**Vicepresidenta de Operaciones**

**GUSTAVO HENAO**  
**Vicepresidente Financiero.**

## **INFORME CONJUNTO DE LA JUNTA DIRECTIVA Y LA ADMINISTRACIÓN A LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS DE ALUMINA S.A**

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 47 de la ley 222 de 1995, modificado según la ley 603 de 2000, presentamos a su consideración el informe conjunto de gestión correspondiente al ejercicio del año 2022.

### **1. PLAN DE COMPETITIVIDAD ALUMINA 2021-2025**

En el 2022, con optimismo se continuó el Plan de Competitividad 2021-2025; para este año, se implementaron diferentes estrategias con el propósito de mitigar las secuelas generadas por dos situaciones bastante complejas a raíz de la pandemia y el Paro Nacional.

Para esto, el direccionamiento estuvo enfocado en la consolidación de planes de trabajo direccionados y orientados primordialmente a la eficiencia operacional siendo sumamente cuidadosos con el flujo de caja y controlando el gasto.

Todas estas acciones, a su vez, estaban sustentadas en:

- Seguridad: porque lo más importante para la Compañía son sus colaboradores; para esto se concibieron programas para promover el autocuidado, cuidado colectivo y el reporte oportuno de condiciones inseguras. Igualmente, se logró crear mayor conciencia y respeto por las normas de seguridad industrial. Por otro lado, con el acompañamiento de las diferentes áreas, se realizaron comités y planes de trabajo adquiriendo el compromiso de manera integral y transversal motivando a las conductas seguras.
- Calidad: porque es el compromiso número uno con los clientes. De esta manera, reforzamos el servicio atendiendo aspectos como la atención, la entrega completa y oportuna de los productos logrando satisfacer los requerimientos y necesidades de los consumidores.
- Costos: porque la misión es controlarlos y reducirlos, materializando la eficiencia en los procesos gastando estrictamente en lo necesario.

## 2. GESTIÓN RELEVANTE DURANTE 2022

La Compañía afrontó positivamente los diferentes desafíos presentados en el transcurso del año a través de acciones y proyectos de alto impacto:

### 2.1 Gestión Operaciones

Desde la Gerencia de Operaciones fueron implementadas diversas estrategias orientadas a la transformación de la Compañía que involucraron dos aspectos muy importantes: el pilar Nuestra Gente y la Eficiencia Operacional.

El priorizar estos puntos permitió dar continuidad al plan Ángel Guardián, trabajando en equipo con el área de Seguridad y Salud en el Trabajo logrando la reducción del número de accidentes en un 22.2% respecto al año anterior.

Lo anterior, aunque lejos de nuestro ideal en el tema de la seguridad de nuestra gente, es el resultado de diferentes campañas implementadas para el reporte oportuno de las condiciones inseguras e igualmente, el compromiso que van adquiriendo nuestros colaboradores con la ejecución de comportamientos seguros que contribuyan a mitigar los riesgos.

#### **Desde Fabricación destacamos:**

- Se produjeron en total 10,205 toneladas de perfiles extruidos, lo que equivale a un empaque promedio mensual de 850,4 toneladas. De igual manera, el promedio durante el primer semestre fue de 1017 Ton/mes, ajustados al flujo de caja de la Compañía y, para el segundo semestre fue de 684 Ton/mes, implicando una disminución del 32,7% debido al daño de la válvula de prellenado de la Prensa 300 en los meses de junio – julio y a la reducción del backlog de producción a partir de agosto.
- Se logró un incremento en la productividad de la mano de obra de 3,3 ton/persona en 2021 frente a 3,5 ton/persona en 2022, lo que representa una mejora del 6%. El valor de mayor productividad (4,1 ton/persona) se alcanzó en el mes de junio donde se consolidó la operación en la sede Yumbo, conocida como Planta Sur, posterior a suspender definitivamente las operaciones en sede Itagüí, Planta Centro en mayo.
- Se logró una reducción del porcentaje de escoria en Fundición pasando de un 3,92% a un 3,22% (disminución del 17,9%), gracias al control de aplicación

de fundentes, mejoras en técnicas de escurrido y mejor selección de la chatarra.

- La definición e implementación de una nueva metodología para la facturación de la escoria como material mas no como servicio, la cual pasó de un precio de venta de \$80/Kg a \$400/Kg.
- El ajuste de proceso de compra y reposición de matrices pasando de una solicitud de ampliación de cupo de 900 millones a un cupo necesario de 500 millones, lo anterior gracias a implementación de la plantilla de control de compra basada en las copias requeridas para atender el backlog en un mes y el histórico de la facturación.
- Se logró un incremento en la disponibilidad de matrices con pedido pasando de 88,9% a 97,5% gracias a construcción de la plantilla para compra, reposición y control de matrices.
- La compra e instalación de fresadora y traslado desde PC e instalación de granalladora en taller de matrices para mejorar la calidad de reparaciones y eliminar la dependencia de terceros.
- Se retomó la participación en el congreso internacional "Extrusion Technology, ET'22", realizado en Orlando, Florida, donde posteriormente se compartió la información con el personal técnico de ALUMINA implementado sesiones de estudio y divulgación para comparar las prácticas de la Compañía con el estado del arte a nivel de tecnología en el procesamiento del aluminio.
- La reducción del micraje del papel aluminio, pasando de 10 a 9 micras de espesor (disminución del 10% en el peso total del producto) y reducción del diámetro del core (pasando de 33 a 30 mm), con lo que se obtuvo una disminución en el valor de transformación en \$396/und para producto D1 (Alumidea).

#### **Desde la Dirección de Planeación – Programación y Logística Interna:**

- Gracias a la gestión, disciplina, herramientas y metodología de todo el equipo de trabajo ALUMINA, el nivel de servicio finalizó en 85,3% mejorando un 18% comparado con el 2021.

- Se realizaron mejoras y ajustes a la herramienta "Torre de Control", la cual se conecta directamente a SAP para realizar la gestión y seguimiento, en tiempo real a las órdenes de fabricación y pedidos de cada uno de nuestros clientes.
- Se logró retomar las reuniones de seguimiento de pedidos diaria con un equipo de trabajo interdisciplinario, garantizando el cumplimiento en la entrega completa y a tiempo a nuestros clientes.
- El incremento de la velocidad de respuesta para nuestros clientes en un 64%, pasando de 7 semanas a 2,5 semanas en la entrega.
- La adopción y utilización al 100% del MRP de SAP para realizar el proceso de Planeación.
- La implementación de espacios de comunicación y trabajo en equipo con las UEN de Distribución, Transformación y Exportaciones.
- La implementación de bloqueos en SAP para controlar el inventario de producto terminado.
- Liberar el capital que atrapado en el total inventario por \$ 12.681 MCOP.
- Direccional el foco de trabajo en la planeación de los insumos infaltables: 301 materiales para garantizar la producción y el control del gasto.
- Se realizaron auditorías internas y diarias al material en proceso de producción, con el fin de garantizar la confiabilidad del inventario físico vs la información en SAP Almacenes 1104 y 1112.
- Se estabilizó el inventario en proceso para Anodizado, Pintura y Crudo para garantizar el flujo continuo de la planta para potenciar la productividad, el orden y el aseo.
- Se logró la contratación de Dinissan, nuevo proveedor de montacargas, quien nos brinda disponibilidad, in house de mantenimiento, software para el análisis de tiempos generando ahorros en combustibles e iniciando con el suministro de los equipos en el 2023.
- Se incrementó la capacidad de traslado de producto terminado en un 60% por día.
- La capacitación y entrenamiento al equipo de trabajo para garantizar la multifuncionalidad permitiendo generar valor a la Compañía.
- Disminución del TDC (Total Delivery Cost) en Empaque en un 4%.
- Se implementó el proceso de paletizadora para empacar el producto terminado de Extrusión en acabado crudo, con el objetivo de disminuir el

costo de los insumos de Empaque e incrementar la productividad del proceso.

- Se realizaron auditorías diarias al proceso de Empaque a cargo del equipo de trabajo de calidad, permitiendo la reducción del 99% de participación de los rechazos por empaque errado del año 2021.
- La parametrización del proceso de encintado lo cual permitió la estandarización del proceso.

#### **Desde Ingeniería de Procesos:**

- La integración de los procesos de creación de datos básicos, pre costeo y costeo en un solo responsable.
- Se logró la disminución de los tiempos de creación totales, pasando de 16,1 días en el año anterior a 3,5 días (promedio segundo semestre 2022).
- La consolidación de un equipo de trabajo polifuncional para la creación de las fichas de proceso faltantes, incluido el personal con recomendaciones médicas.
- La estandarización de formatos de fichas técnicas, planos y control de cambios.
- Actualización del aplicativo Planoteca, de tal manera que al recibir las solicitudes de modificación y sugerencias de los colaboradores de planta y, posterior a realizar los ajustes se pueda permitir que el usuario indague sobre el estado de su solicitud.
- Se desarrolló una estructura del costo para la validación de proyectos, evaluando inversión vs entorno.
- La definición de viabilidad de los proyectos y el Sistema de Participación Alumideas con mayor calidad y efectivo.
- La consolidación de los Sistemas de Participación en la Coordinación de Gestión Ambiental, llevando el tracking de los diferentes status de las ideas, inversiones, ahorros y compensaciones, optimizando la metodología de la reunión mensual de evaluación por parte del Comité de Alumideas.

#### **En cuanto a proyectos:**

- La generación y aprobación del Plan Alumina Futuro en el que se plantea la distribución ideal de las áreas de la Compañía, buscando una mejor

integración y eficiencia de los procesos y determinando la base a nivel de layout para tener en cuenta en los proyectos a realizar.

- El avance del 60% en la ejecución de la fase 1 del proyecto Eficiencia Operacional, que pretende la integración de los procesos productivos en sede Yumbo. La fase 1 consiste en el desmonte, traslado, instalación y puesta en marcha de la Prensa 4003 y periféricos, incluido el levantamiento de planos parciales de los equipos.
- El desarrollo y la actualización de planos de sistema unifilar eléctrico de media tensión de los equipos de la planta.
- A partir del siniestro presentado en junio sobre la válvula de prellenado de la Prensa 300, se desarrollaron planos de componentes para mitigar lucro cesante por paro del equipo. Esto permitió el desarrollo de proveedores locales, disminuyendo el costo y el plazo en la fabricación de repuestos.
- El inicio de desarrollo de nuevos proveedores de obra civil, instalaciones y overhoulng en conjunto con el área de Compras.
- La transferencia de conocimiento entre el área de Mantenimiento y Proyectos y la consolidación de las dos áreas en proyectos de pequeña y gran escala – cooperación y ayuda mutua.

### **Desde Mantenimiento:**

La restauración focalizada en equipos CORE de de la Compañía (P300, P441, P470, Fundición y Anodizado):

- P300: una inversión de 360,5 MCOP, overhoulng horno de lingotes (Cometal), cambio de procesador del puller, instalación de pirómetro de temperatura emergente, restauración de cuchilla de cizalla, cambio de guías y patines de bronce, del cilindro principal, recuperación del porta matriz, recuperación de ajustes del container, válvula de prellenado, reingeniería del sistema de presurización de la prensa (instalación de circuito de alta y baja presión).
- P441: inversión de 432 MCOP, cambio de cuchilla y bujes de guillotina, cambio de tendido de ejes de la mesa de manejo, fabricación de guías en bronce del carro porta matriz, overhoulng horno de lingotes (Cometal), actualización tecnológica del puller, empaquetaduras del cilindro principal.

- P470: inversión de 71 MCOP, mantenimiento profundo de las bombas principales, reparación de pirómetros, cambio de cuchilla de guillotina, cambio de rodillos y felpas de mesa de equipo de manejo.
- Fundición: inversión de 640 MCOP, reparación de techo de fundición, cambio de soportes de apilado de billets en homogenizado, reparación de refractarios en piso, solera, sillar y viga superior de horno 610, reparación de solera de horno 612 y rebobinado de motor de horno 1055.
- Anodizado: inversión de 199 MCOP, cambio de dos cerchas del techo, reparación de 2 tanques de anodizado, instalación de torre de enfriamiento trasladada de Itagüí.
- Una ejecución total de presupuesto de 5.355 MCOP, de los cuales 1.248 MCOP corresponden a CAPEX y 4.107 corresponden a OPEX.
- Definición de proyectos necesarios para trazar presupuesto OPEX y CAPEX en los próximos 5 y 10 años, en compañía de la consultoría de Francisco Javier Montoya.
- Integración de conceptos de las diferentes consultorías para restauración, sostenimiento y mejora de los equipos: Consultoría de Francisco Javier Montoya y Kautec.
- La sistematización de la gestión de Mantenimiento en SAP, incluido: mantenimiento preventivo, rutinas, ordenes de mantenimiento profundo, registros y notificaciones. Todo esto potencializando el uso de la herramienta SAP para la administración de actividades, presupuesto y recurso humano.

**Se adjudicaron los siguientes contratos marco:**

- Mantenimiento y calibración de sistemas de combustión por un valor de 87 MCOP a 12 meses (48 quemadores).
- Iniciamos un contrato de tratamientos químicos de agua industrial por 122 MCOP.
- Iniciamos un contrato de tratamiento y limpieza de pozos sépticos por 52 MCOP.
- Pavimentación de vías por un valor de 89 MCOP 8 meses (512 m<sup>2</sup>).

### **Desde Gestión Ambiental:**

- Una reducción de generación de lodo por tonelada procesada en Anodizado, pasando de 742 kg/t a 657 kg/t.
- El cumplimiento en su totalidad de la nueva norma de vertimientos Res 0631 de 2015 y la estandarización del proceso que genera una reducción del 50%, es decir, 16 MCOP, en costos de monitoreo ambiental e insumos de tratamiento.
- La renovación del permiso de emisiones de fuentes fijas (hornos de fundición, homogenizado y envejecimiento), como requerimiento regulatorio para la continuidad de la operación.
- Se implementó la metodología de medición de Inventario de Gases Efecto Invernadero – GEI, de cara a identificar cuáles son las fuentes generadoras de huella de carbono en la empresa, para diseñar los planes de acción que permitan reducir o mitigar la generación de esos gases.
- Se definió como estrategia corporativa la vinculación al programa Visión 30/30 de la ANDI para la gestión de residuos de empaque en los productos que llegan al cliente final: laminación, foil, tejas y ventanería, lo cual es un requisito legal para la comercialización.

### **Desde el Sistema de Producción ALUMINA:**

- El diseño de la filosofía del Sistema de Producción ALUMINA (SPA): tres pilares de trabajo.
- La definición del flujo del SPA integrado.
- La ejecución y montaje de la metodología Kaizen y la realización de la I Convención integrada por un total de 17 equipos, quienes a través de sus ideas, aportaron a la mejora continua de la Compañía.
- La implementación de espacios de ideación, como proceso creativo con cada área para identificar las oportunidades de mejora.
- El análisis de procesos y la definición de retos Kaizen a nivel Compañía que impacten positivamente en los resultados y los procesos.
- La estandarización técnica del proceso de Matrices.

## 2.2 Gestión Comercial

En el año 2022 la Gerencia Comercial restructuró el área, con el objetivo de tener una organización efectiva de cara a los clientes internos y externos.

El desarrollo de la estrategia tuvo como foco entre otras aristas, la apertura de nuevos clientes nacionales e internacionales, además de la recuperación de clientes y la potencialización/desarrollo de las negociaciones con los clientes actuales.

### Hechos relevantes:

- La facturación a nivel consolidado del 2022 en términos de COP, cerró con un decrecimiento del 3,3% y en términos de toneladas, cerró con un decrecimiento del 29% frente al 2021, ocasionado en mayor medida por efectos en la variable precio; este impactó negativamente la gestión comercial, dado que los competidores locales ubicaron su precio por debajo de la posición estimada para ALUMINA y siendo compleja la situación del mercado.
- Se realizó la apertura de clientes nuevos (un poco más de 30 razones sociales), para garantizar un mayor cubrimiento/distribución en todas las categorías con algunas zonas geográficas claves para nuestra operación.
- Se hizo el lanzamiento de nuevos portafolios para extender nuestras líneas y la participación desde la penetración de nuevos nichos de mercado.
- Se logró el trabajo de homologación de los acabados blanco conjunto con a diferentes áreas como Calidad, Costos, Planeación y Compras, impactando en la eficiencia productiva.
- Se realizó un trabajo de homologados con empresas nacionales para accesorios, con el fin de que los clientes cuenten con opciones para la fabricación y ensamble de cerramientos, convirtiendo en un eje integrador que conecta oferta y demanda.
- Se especificaron proyectos nacionales e internacionales con sistemas ALUMINA por valor de 4.305 MCOP y pedidos efectivos por 1.905 MCOP con un porcentaje de efectividad del 22%.
- Los mercados internacionales representaron el 28% de las ventas de la organización.

## **ALUNECSA**

La filial en Ecuador fue afectada por los impactos del paro Indígena que duró 18 días en el mes de junio, con efecto y consecuencias en los siguientes 45 días, tiempo que duró la normalización del comercio.

- Su facturación final se situó en 2.448.162 USD con un margen bruto de 23% y una recuperación de cartera del 103% con 2.784.305 USD.
- Con el fin de recuperar clientes de la categoría Foil, se llevó a cabo la importación 2 CTU de China, los que apoyaron la facturación y el margen.
- La utilidad neta fue de 141.224 USD y un EBITDA de 240.925 USD debido al equilibrio entre las categorías y la permanencia en precios.

## **ADC**

La filial en Estados Unidos logro una facturación de 6.1 MUSD que representó una disminución del 30% frente a 2021.

- Se alcanzó un margen bruto acumulado del 25%.
- Se trabajó en el desarrollo de clientes estratégicos en la distribución y la industria.
- El portafolio de storm protection representó en 2022 el 56%.

## **2.3 Gestión de Mercadeo**

Durante el segundo semestre del 2022, se ejecutó con éxito un nuevo ciclo de conferencias con Workshop “normatividad aplicable a barandas”, evento que se desarrolló en compañía de Vidrio Andino, Extrusiones S.A, Hilti Group, VITELSA - Vidrios de Seguridad. Además, en estos espacios, se presentó el portafolio de barandas sin verticales y todos sus beneficios.

Se realizaron seis eventos nacionales y uno internacional, donde se logró reunir alrededor de 600 profesionales de la construcción. Esto evidenció el poder de convocatoria y la credibilidad de la marca.

Además, se interactuó permanentemente con gremios y asociaciones sobre la actualización de la norma sismorresistente NSR:

- Desarrollo con ACOLVISE del primer reglamento técnico para puertas y ventanas donde se condensen buenas prácticas de fabricación, construcción y montaje de puertas y ventanas, buscando tener productos certificados que incluyan desempeño hermético, térmico, acústico y huella de carbono.
- Actualización de los criterios especiales con los vidrios, para la correcta especificación y fabricación de barandas, puertas y ventanas (elementos no estructurales de la edificación).
- Revisión del título K.2 de la norma de construcción NSR10 obligatorio por la Ley 400 de 1998, donde se exige la NTC6313 y un espesor mínimo de perfiles de 1,10 mm para puertas y ventanas y de 1,30 mm para fachadas.

Como referentes técnicos del mercado, es importante validar los productos de cara a la normatividad técnica vigente, por lo que se inician pruebas de laboratorio in-house para la línea diferenciada SUPERIOR, buscando tener productos certificados que incluyan desempeño térmico, acústico y huella de carbono y preparar las exigencias del nuevo reglamento técnico en ventanas y puertas NSR. Se alcanzó a evaluar diferentes tipologías de cerramientos bajo estas características:

- Filtración de aire                    1,5 L/s\*m<sup>2</sup>
- Permeabilidad al agua            140 Pa
- Carga de diseño (DP)            400 / 600 Pa
- Deformación limite                L/175
- Resistencia estructural            150% DP

En el transcurso del año, también se realizó el lanzamiento de nuevos portafolios o modalidades de negocio tanto para el mercado de arquitectura como de industria.

#### **En arquitectura:**

- Se realizó el acompañamiento a los clientes en la especificación de proyectos de vivienda de interés social con nuestra línea superior. Para esta nueva propuesta, se formularon precios en nuestro nivel básico para generar competencia con los sistemas tradicionales, contribuyendo a la propuesta de valor alrededor de este portafolio
- Se reorganiza el portafolio de Sistemas de Impacto. Cerramientos arquitectónicos de altas prestaciones con el que se pretendió incursionar con fuerza en mercados como Centroamérica, el Caribe y Estados Unidos,

acomodando los recursos necesarios para el óptimo funcionamiento de este portafolio (Guías de fabricación, certificaciones, troqueles, componentes, ayuda ventas, entre otros).

### **En Industria:**

- Se realizó el lanzamiento de tres portafolios para diversos sectores de la industria, como nuevas opciones de negocio, abriendo la posibilidad de adquirir nuestros perfiles para la fabricación de sistemas de fijación de paneles solares, protectores laterales para camión y escaleras. De esta forma, se generan oportunidades de expansión de nuevos negocios para clientes y aliados.
- Se realizó la primera etapa del portafolio maderero, el cual ha generado gran expectativa entre los clientes nacionales y otras regiones.

Aproximadamente, 105 accesorios en Línea Superior y 276 accesorios en Línea Konzept, fueron homologados con 13 empresas nacionales dedicados a la comercialización e importación de accesorios, logrando de esta manera que los clientes cuenten con opciones para la fabricación y ensamble de cerramientos, además de facilitar la compra directa entre cliente y proveedor, convirtiendo la Empresa en un eje integrador que conecta oferta y demanda.

Para lograr una adecuada atención a los clientes que requieren de servicios de maquila en sus productos, se desarrolló proveedores de maquila externa para proyectos de exportación y se estableció un procedimiento que se integra con otras áreas como Compras y Logística. Algunas cotizaciones y clientes son: Pace Edwards, NML Budscout, AAA Fence Supply, Manifold Extrusion.

Desde el proceso de administración de portafolio, se dio la homologación de los acabados PP056 (blanco económico) y PP003 (Blanco de línea), gracias al trabajo conjunto con las áreas de Calidad, Costos, Planeación y Compras. El resultado, 92 SKU en acabado PP056 fueron homologados por el PP003, eliminación de inventario del acabado PP056. Actualmente se están evaluando alternativas para la reducción de acabados de Anodizado.

Es importante resaltar, la creación de 1716 SKU entre todas las líneas de producto y unidades de negocio. Esto representó alrededor de 32.000 MCOP en ventas.

Durante todo el 2022, se realizaron monitoreos a la competencia tanto local como a importadores, lo que permitió tomar acciones comerciales para mitigar los efectos en precios del mercado, siguiendo los lineamientos de la compañía.

Con el ánimo de agilizar la gestión de precios en el ERP SAP y en trabajo conjunto con el área de TI, se emprendió el nuevo desarrollo para facilitar el cargue de precios en el sistema, soportado en la actualización de indicadores LME & TRM.

### **Herramientas digitales**

- Estudio - A

Posterior al lanzamiento de la línea de Servicios - A a finales de 2021, se puso en marcha durante el Q1 de 2022, la estrategia de difusión y consecución de leads calificados del sector de la construcción (Arquitectos y Constructores) a través de Estudio – A. Para dicho fin se desarrolló una landing page de aterrizaje que, articulada con una serie de acciones y campañas a través de redes sociales especializadas como LinkedIn y pauta en Google Search y e-mail marketing, busca impactar el sector de la Construcción y mostrar esta nueva línea de servicios como una solución integral de acompañamiento para la conceptualización, asesoría, ingeniería, diseño y desarrollo de cerramientos arquitectónicos.

Como resultado, se obtuvieron más de 250.000 impresiones de la marca y la consecución de alrededor de 30 leads calificados.

- Espacio – A 360

Posterior al lanzamiento y la estrategia de difusión en 2021, Espacio – A 360 se posicionó en el 2022, a través de una estrategia de sostenimiento mediante contenido de valor generado en nuestro sitio web, enfatizando en el tipo de desarrollo y siendo impulsado como una herramienta digital única y a la vanguardia de la arquitectura en Colombia, permitiendo a través de un entorno digital, acercar a los clientes, conocer los detalles de las líneas diferenciadas, sus atributos y beneficios.

Adicionalmente, gracias a los testimonios de algunos clientes se evidenció el alcance y la efectividad de dicha herramienta, haciendo uso de esta a través de asesorías y ventas consultivas.

## **Impulso y lanzamiento de nuevos portafolios**

- **Industria**

Articulados con el proceso de Categoría y la jefatura para el negocio de Industria, se estableció un plan de lanzamientos y difusión de material gráfico de los nuevos portafolios: perfiles para sistemas de fijación de paneles solares, perfiles para protectores laterales para camiones, perfiles para escaleras, primera fase de perfiles de portafolio maderero, basado en el nuevo enfoque del negocio hacia la proveeduría de perfilería. De acuerdo con esta necesidad se desarrolló un sistema de comunicación y una estructura de contenido según la especificidad y necesidad de la información requerida por nuestros clientes: catálogos de producto, guías de ensamble y guías de perfiles según el tipo de portafolio a entregar.

Igualmente, se desarrolló un banner de lanzamientos de nuevos productos dentro del home de nuestro sitio web, permitiendo un acceso de los clientes más rápido y efectivo.

- **Arquitectura**

Para los lanzamientos y difusión de los portafolios VIS y barandas sin verticales, se desarrolló una estrategia multiplataforma de comunicación tocando los públicos objetivos tanto a nivel off line como on line, a través del desarrollo de catálogos de producto y de componentes; para el caso de VIS presentamos el pull de proveedores para accesorios homologados de los sistemas S33, S35 y S50. Adicionalmente, se realizó un ciclo de charlas sobre normatividad en sistemas arquitectónicos y barandas, impulsando los portafolios.

Fueron generados artículos y contenidos de valor publicados en el blog de nuestro sitio web, lo que posibilitó un mayor alcance y visibilidad del portafolio VIS.

Continuamos con la estrategia SEO, lo que permitió a través del posicionamiento de intenciones de búsqueda y palabras claves generar mayor tráfico al sitio.

### **Participación en eventos de relacionamiento:**

En el Q4 del año 2022, se logró la participación de la Compañía en dos (2) ferias del sector ferretero, donde se impulsó el portafolio de perfiles ferreteros: Expo Meico 2022, una feria en proceso de crecimiento realizada en ciudades como Medellín,

Bogotá, Cali y Barranquilla, donde se cuenta con la presencia de más de 2.000 visitantes de diferentes sectores, entre ellos la construcción haciendo presencia de Marca y estableciendo contactos de calidad. Así mismo, se participó en la feria organizada por el Palacio del Aluminio en Bogotá, donde también se realizó la presencia de marca y fueron impulsados los sistemas diferenciados.

### **Estrategias de impulso de sistemas diferenciados**

En el mes de noviembre inició la planeación y diseño de dos (2) show rooms para los distribuidores Palacio del Aluminio y Coalum, así como el estudio de estrategias de difusión conjuntas en la ciudad de Bogotá para el impulso de nuestros sistemas diferenciados. Estos dos han sumado aluminios y sistemas, quienes ya tienen su propio show room y nos servirán de plataforma para masificar e impulsar el uso de estos sistemas en el centro del país.

### **2.4 Gestión Financiera**

Los objetivos de la Gerencia Financiera durante el año 2022 se enfocaron en el control y cuidado del flujo de caja, optimización en costos de producción, reducción en gastos de administración y ventas, mediante la mejora en negociaciones con proveedores, mejora en los plazos y condiciones de pago, apertura con nuevos proveedores, análisis de costos para garantizar procesos productivos eficientes y supervisión de precios para garantizar el margen de utilidad.

Se consolida el área financiera directamente en sede Yumbo, para garantizar la continuidad en los procesos, fluidez y confiabilidad de la información financiera.

Los resultados del año 2022 arrojan un EBITDA positivo de 20,512 MCOP, un incremento del 51% frente al 2021.

Aspectos para destacar:

- Durante el año 2022 se realizaron inventarios físicos de materia prima, producto en proceso y producto terminado, ejecutando los registros de los ajustes correspondientes a favor o en contra, pero garantizando confiabilidad y visibilidad en las cifras contables.
- Se afianzó el modelo establecido para el cálculo de precios de venta, el cual está separado del componente aluminio y el componente de la

transformación y de acabados, garantizando al cliente transparencia en incrementos y decrementos frente a la volatilidad del precio del mercado del LME.

- Gracias a la consolidación del capital humano en sede Yumbo, los líderes de cada proceso se enfocaron en el objetivo principal basado en una cultura ahorrativa para el cuidado del capital de trabajo.
- El mejoramiento en la confiabilidad de la información financiera, priorizando y depurando lo que se genera en cada área, vinculando a proveedores con experiencia en la generación de reportes estándar, orientados al seguimiento de los indicadores.
- El cumplimiento constante de la normatividad en la ejecución de procesos, que tiene como logro los excelentes resultados con la DIAN y las diferentes entidades gubernamentales.
- La obtención de recursos de capital de trabajo para la operación, renovando los créditos, recuperando cartera vencida y realizando operaciones de factoring.
- Se afianzó el proceso de otorgar descuentos por anticipos y pronto pago para garantizar los recursos financieros, controlando que cuando sean otorgados no afecten el margen de utilidad esperado.
- Se minimiza el riesgo de impago de la cartera con un mayor control y mitigando el riesgo en compañía con las aseguradoras.
- El estricto cumplimiento del acuerdo de Reorganización aprobado por la Superintendencia de Sociedades en octubre del 2020.

## **2.5 Gestión Tecnología de la Información**

Durante el 2022 el área de TI se enfocó en el mejoramiento de procesos de alto impacto en la cadena de valor de la Compañía y en mejorar la confiabilidad de la información financiera. Con esto se logró un impacto positivo de manera transversal alineado a las prioridades corporativas, además de brindar un mayor valor agregado de los sistemas de información a las diferentes áreas y procesos de la compañía.

Como parte del mejoramiento continuo, se continúan realizando las sesiones periódicas de Café con TI con cada una de las vicepresidencias, realizando seguimiento y evaluando las prioridades de la Torre de Control con el fin de enfocar

los recursos a las soluciones que tengan mayor aporte a la optimización de los procesos.

#### **A nivel del sistema SAP y diferentes soluciones de negocio:**

- Se implementaron acciones para mejorar la confiabilidad financiera permitiendo reducir y optimizar procesos tales como el cierre contable mensual y las devoluciones. Ahora es posible realizar un seguimiento estratégico de la rentabilidad a nivel de cuenta.
- Se logró la confiabilidad de los costos a través de la automatización de la distribución de gastos y fletes, la reducción de diferencia del costo estándar al real (21% a 2%), reducción bolsa de dinero sin asignar (0,05% del costo de ventas) y un mejor costeo de productos al actualizar hojas de ruta.
- Se inició el proyecto Confiabilidad de la información, por medio del cual se unificarán los indicadores de desempeño corporativos y se tendrá una única fuente de información financiera.
- A nivel de la cadena de valor, se realizaron importantes avances desde la toma del pedido, la planeación, programación y fabricación, empaque y entrega, hasta la facturación.

#### **En el frente de la infraestructura tecnológica se destaca:**

- La licitación de los servicios de Hosting SAP y de la infraestructura de red, adjudicó al proveedor CLARO como ganador por presentar la mejor solución integral a nivel de servicio y la reducción del 20% de los costos. Adicionalmente se obtuvieron diversos valores agregados como: alta disponibilidad de SAP, monitoreo de ciberseguridad y no se incrementará la tarifa mensual por IPC ni TRM.

### **2.6 Gestión de Calidad y Satisfacción de clientes**

En línea con el compromiso prioritario de garantizar a los clientes productos y servicios de excelente calidad, completos y a tiempo, se fortaleció en la Compañía la estructura del área, buscando un mayor alcance y dinamización de sus procesos.

Así mismo, teniendo en cuenta que uno de los pilares del Plan de Competitividad es tener Clientes totalmente satisfechos, se trabajó a lo largo del año sobre la

importancia de traer el cliente al corazón del negocio y de desarrollar una cultura de servicio al interior, sustentada en las premisas recibir bien, hacer bien y entregar bien y de hacerlo bien desde la primera vez.

Además, se hizo participe en el seguimiento de la planeación semanal de pedidos por líneas de producción, el seguimiento diario a los pedidos, el ajuste a las tolerancias de entrega y la medición del nivel de servicio de la planta de producción, con el fin de cumplir con los tiempos estipulados de entrega para la satisfacción de los clientes.

Dentro de las diversas acciones adelantadas a lo largo del año 2022, se resaltan algunos puntos en los cuales se ha tenido participación:

**En el eje de calidad proveedores:**

- El fortalecimiento de las relaciones con los proveedores de materia prima para revisar las etapas de recepción, selección y limpieza de chatarra, asegurando que sus procesos y controles garanticen la calidad exigida.
- La conservación de las reuniones técnicas periódicas con Pintuco para la actualización de fichas técnicas y certificados de calidad de las pinturas y el ajuste de parámetros técnicos que contribuyan a la mejora de los productos.
- El trabajo en equipo con los proveedores críticos para el proceso, obteniendo resultados en la calidad de los insumos y productividad en la planta.

**En el eje de calidad producto y proceso:**

- La contribución en la disminución de las devoluciones, según su causa. Se redujeron los reclamos en 0.07% respecto al año 2021 por causas de calidad y del 0.11% respecto al año 2021 por causas logísticas.
- La implementación de programas de auditorías internas de los estándares técnicos de control, con el propósito de garantizar la calidad de los procesos y los productos, disminuyendo los rechazos internos y externos enfocados en la satisfacción del cliente.
- La estandarización y el aseguramiento de las variables de extrusión de las aleaciones estructurales, en pro de eliminar el proceso de maduración “envejecimiento natural” de estas aleaciones (reducción del tiempo de entrega).

- Se logró la adecuación del laboratorio del Departamento Técnico utilizando aluminio, enfocados en mejorar los espacios de trabajo y utilizarlo como show room en las visitas de los clientes.
- Homologación en los acabados PP03 y PP056 para la disminución en el portafolio de productos, ya que estos cumplían las mismas características de calidad.
- La activación de una cabina auxiliar de pintura para pintado de muestras a los clientes, con el fin de atender oportunamente sus requerimientos.
- La ampliación del alcance en la certificación de la norma técnica ecuatoriana para las exportaciones que se realizan a Ecuador NTE2250.
- Se logró la generación de restricciones a los pedidos MTO para evitar reclamaciones por sobrantes (facturaciones por encima del 110%).
- Auditoria al cumplimiento de las fichas técnicas de los insumos críticos para la Compañía.
- La realización de estudios de benchmarking donde se obtuvo mejoras en costos, en materias primas e insumos, sin disminuir la calidad del producto en el área de Foil.

#### **En el eje de calidad servicio:**

- La asesoría o soporte técnico a las áreas de producción, comercial y clientes en lo relacionado a las características de producto, estándares de manejo, normatividad relacionada con el aluminio y los sistemas arquitectónicos.
- La atención oportuna de los PQRS de los clientes, generando soluciones efectivas a sus solicitudes.
- El acercamiento estratégico con los clientes para escucharlos y construir con ellos planes de acción que permitan elevar el nivel del servicio ofrecido, dando respuesta a sus necesidades y expectativas.

#### **Y en el eje de calidad clientes:**

- El seguimiento diario a los pedidos posición con el área de Planeación y Programación para garantizar el buen flujo de cada proceso y la identificación temprana de desviaciones sobre las que se definen, de inmediato, planes de corrección, evitando el avance de los problemas.

- La asesoría técnica a clientes en las especificaciones, aplicaciones y manejo de los productos.

## 2.7 Gestión de Compras

El área de Compras es un proceso estratégico que juega un papel determinante en los costos de la operación y el cumplimiento de los planes de producción de la Compañía, impactando los clientes finales.

Durante el 2022 el proceso de Compras se enfrentó a factores internos, como los cambios organizacionales y a las consecuencias del crecimiento de la TRM en las importaciones realizadas, los cuales impulsaron la búsqueda de alternativas en el mercado, para contrarrestar los efectos y lograr resultados más benéficos para la Compañía.

Las compras de insumos directos gestionadas fueron valorizadas en 184.118 MCOP, de las cuales se destaca la materia prima con una representación del 81%. Se lograron convenios de servicios por valor de 27.257 MCOP y compras de insumos indirectos con un valor de 6.125 MCOP, para un total de 217.501 MCOP en compras durante el 2022.

Dentro de las estrategias implementadas, se puede resaltar lo siguiente:

- Se mejora la relación y la confianza con el sector chatarrero nacional, a través de una nueva forma del cálculo de los precios a ofertar, ampliando la eficiencia de la compra de este material vs LME entre un 17 y 20%.
- Se cierra la negociación del aluminio primario con Venezuela, estimando un ahorro anual de 900 MCOP frente al mercado, integrando nuevos proveedores y garantizando el suministro de este, para cumplir con los compromisos establecidos con clientes.
- Se amplían las alternativas de proveedores de chatarra, con una mejor condición de pago, permitiendo lograr mejores negociaciones.
- Se impacta el capital de trabajo, reduciendo en 435,8 MCOP el inventario de aluminio primario.
- Se direccionaron las compras de insumos directos diferentes a las materias primas hacia el mercado nacional disminuyendo el impacto por la devaluación del peso colombiano.

## 2.8 Gestión I+D+i

Durante el 2022 la gestión que se realizó desde el área de cotizaciones y presupuestos se centró en la atención a dos frentes de trabajo, que le permitieron a la empresa crecer en ventas como parte de su estrategia corporativa.

Dentro de las principales acciones adelantadas en el año 2022 destacamos:

La atención de 210 solicitudes de cotización para nuevos proyectos de extrusión, con un cumplimiento del 98% que representan un total de 794 matrices cotizadas, por un valor de 4.305 MCOP y con un porcentaje de efectividad del 22%, representadas en 163 matrices vendidas con un valor de 1.095 MCOP que representan una proyección en ventas de 257 toneladas.

- La especificación de 369 proyectos de cerramientos en sistemas de fachadas y líneas diferenciadas a nivel nacional e internacional, que suman 2.484 toneladas. Cumpliendo en un 186% el presupuesto de especificación planteado y en un 166% el presupuesto de ventas de líneas diferenciadas a nivel nacional con 11.452 MCOP producto de la especificación.
- Se realizaron 1.497 capacitaciones de productos de portafolio Alumina, impactando a 6.115 personas, transmitiendo a los clientes el conocimiento en el correcto uso de los productos y sus ventajas en el mercado, así como las buenas prácticas de manufactura de estos y su correcta instalación.

## 2.9 Gestión Humana

La Dirección de Gestión Humana centralizó sus esfuerzos en diferentes ejes, orientados principalmente en el pilar Nuestra Gente impactando el desarrollo, el bienestar, la seguridad y la salud de nuestros colaboradores.

En el marco de beneficios, en el 2022 la Compañía invirtió en auxilios, servicios y beneficios para el personal operativo y administrativo acompañando su ejercicio laboral.

A través de los préstamos para compra y mejora de vivienda fueron beneficiados 12 colaboradores, quienes recibieron los recursos necesarios para transformar sus vidas generando para ellos tranquilidad, serenidad y seguridad respecto a sus hogares; de esta manera respaldamos a nuestra gente y a sus familias.

Asimismo, 372 colaboradores se beneficiaron con auxilios escolares para matrícula y becas; auxilios de maternidad y matrimonio; auxilios para medicamentos, para anteojos y lentes y por defunción de familiares, lo anterior por un monto total de 326 MCOP.

Por otro lado, se realizaron diferentes actividades de bienestar con el objetivo de establecer vínculos y relaciones más estrechas cimentadas en la confianza, compromiso y en aras de construir un entorno ameno que impactara positivamente el clima laboral y la productividad.

En el ámbito del desarrollo, se realizó la evaluación de Gestión del Desempeño del año anterior mediante conversaciones valientes con cada colaborador, permitiendo indagar y conocer sus competencias buscando alinear el desempeño con las estrategias de la Compañía.

Por su parte, desde el área de Seguridad y Salud en el Trabajo se implementaron diferentes estrategias encaminadas a mitigar los riesgos y a salvaguardar la vida e integridad física de nuestros colaboradores disminuyendo las tasas de accidentalidad y contribuyendo a la calidad de vida laboral.

Dentro de los aspectos a destacar encontramos:

**En el eje del desarrollo:**

- La promoción de cargo de 42 colaboradores, aprovechando el talento interno para cubrir las necesidades existentes y posibilitando el crecimiento profesional y personal de nuestra gente.
- El mejoramiento del 5.2% en el promedio de la calificación de la Gestión del Desempeño del talento humano.
- Los beneficios educativos de pregrado y posgrado para 36 colaboradores.

**En el eje de la seguridad y la salud en el trabajo:**

- La reducción del número de accidentes en un 22% con relación al año anterior.
- La reducción en el número de accidentes con consecuencias graves en un 33% con respecto al 2021.

- La gestión de 18 casos médicos por medio de permisos ante el Ministerio, conciliaciones, alta médica, pensión, terminación del contrato por justa causa y levantamiento pleno de recomendaciones médico-laborales.
- La continuidad en la ejecución de campañas para prevenir el COVID-19, incluyendo en su desarrollo jornadas de vacunación alcanzando una cobertura del 92,6% de la población que cuenta con su esquema completo.
- Continuar dentro de los parámetros de ausentismo con un 3.8% anual, en comparación con las empresas de manufactura.

#### **En el eje del bienestar:**

- A pesar de la situación de la Compañía se dio cumplimiento al cronograma de bienestar llevando a cabo diferentes actividades y espacios de integración para los colaboradores y sus familias. Algunas de ellas fueron: Colaborador Ejemplar, Tu Familia en ALUMINA, Venta de Garaje, Olimpiadas y conmemoración de fechas especiales.
- Apoyar mediante el auxilio de teletrabajo a 27 colaboradores, quienes en ese momento utilizaron las herramientas digitales para desempeñar sus labores. Cabe resaltar, que para el 2023 retornamos a la presencialidad.

#### **Y en el eje de la responsabilidad social empresarial (RSE):**

- La continuidad del programa de formación y empleabilidad, en alianza con la Fundación Carvajal y CUSO Internacional, posibilitando que cuatro (4) personas más, de sectores vulnerables de la ciudad y extranjeros, fueran contratados con
- El programa de apadrinamiento de 110 niños de la comunidad vecina a la sede en Yumbo, entregando regalos, vestuario y un momento de recreación.

### **2.10 Gestión ambiental**

Coherente con su propósito de ser el aliado experto que entrega soluciones que fortalecen el crecimiento mutuo, inspiran e impulsan la co-creación y mejoran la calidad de vida de las personas, ALUMINA trabaja incansablemente en la definición y puesta en marcha de estrategias que garanticen su convivencia armónica con el medio ambiente y con cada uno de sus públicos de interés, bajo un concepto de sostenibilidad que asegure, de manera integral, su desempeño presente y futuro.

Adaptándose a los desafíos económicos que supone su condición de Empresa en Acuerdo de Reorganización, no ha escatimado esfuerzos para el cumplimiento de la normatividad vigente en el país y para la adopción de algunas tecnologías que le permitan alinearse, progresivamente, con las nuevas tendencias.

### **En línea con la economía circular**

ALUMINA tiene un proceso productivo circular gracias a que el aluminio es 100% recuperable y re incorporable ininidad de veces a las operaciones. Además, cuenta con la última tecnología en plantas de pintura en polvo vertical, VPL; un sistema más eficiente con un proceso de pretratamiento no crómico que favorece el tratamiento de las aguas residuales.

En los últimos años se ha logrado incorporar energía fotovoltaica llegando a una capacidad instalada de 3.876 paneles solares capaces de generar 1.4 MW (10% del consumo total) de energía al sistema eléctrico, dejando de emitir 600 toneladas de CO2 anualmente. Para el 2023 se espera aumentar la capacidad a 2.5 MW con el proyecto de la granja solar.

Desde el año 2019, la Compañía participa en el Programa “Valle Carbono Neutro CVC” (Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca) para el inventario de gases efecto invernadero, desde el año 2022 toda nuestra energía eléctrica proviene 100% de energía renovables.

Gracias a ello, hoy se tienen esquemas de medición de la huella de carbono para el proceso de fabricación, que han arrojado unos primeros datos satisfactorios, entendiendo que desde la línea base del 2018 a 2022 se ha logrado reducir un 26% de nuestras emisiones de GEI.

Por otro lado, ALUMINA tiene requerimientos en la calidad del aluminio secundario, lo cual permite que se genere menor cantidad de escoria de aluminio, aportando a un proceso de fundición más eficiente y logrando reducir la generación de dioxinas y furanos; así mismo, la escoria de aluminio es reincorporada a procesos productivos de otras industrias por medio de los aliados estratégicos de la Compañía.

## **Alianzas para sumar esfuerzos**

Consciente de que la suma de conocimientos, experiencias y recursos permite potencializar el alcance y los resultados en este tema de vital importancia, ALUMINA ha establecido algunas alianzas y participa en proyectos público - privados regionales y nacionales que han significado múltiples logros y beneficios.

1. Proyecto Ministerio del Medio Ambiente - PNUD (Programa de Naciones Unidas) – ALUMINA para reducción de Compuestos Orgánicos Persistentes-COPs en los hornos de fundición el cual culminó satisfactoriamente en el mes de abril del 2022.

Gracias a este la Compañía ha logrado:

- El primer muestreo de compuestos orgánicos persistentes -dioxinas y furanos- en nuestros hornos de fundición.
  - La certificación piloto para proveedores de aluminio secundario (Chatarra), realizado en conjunto con la Universidad Pontificia Bolivariana y dos proveedores.
  - La adquisición de nuevos equipos para validación de calidad de la chatarra de aluminio.
2. Visión 30/30 ANDI - ALUMINA para implementación de plan colectivo para gestión de envases y empaques.
    - 2018-2019: identificación de 327 Ton promedio de empaques y envases derivados de las líneas que la Empresa pone directamente en el mercado.
    - 2020: firma del convenio.
    - 2021: cumplimiento de la primera meta. Se recogió el 10% del total de envases y empaques
    - 2022: cumplimiento de la segunda meta: se recogió el 12 % del total de envases y empaques – se audita proceso de levantamiento de línea base y se realizan ajustes a la medición.

## **Fortalecimiento de una cultura de sostenibilidad**

Además de gestionar su actualización en la normatividad ambiental y de avanzar en la modificación de algunos procedimientos de operación, la Compañía trabaja en un proceso de transformación cultural que implica la concientización de los colaboradores sobre su responsabilidad no solo en el ámbito empresarial, sino, ante todo, en el ámbito personal como ciudadanos del mundo que deben actuar solidaria y decididamente frente a la crisis climática.

De manera permanente se desarrollan espacios de capacitación y refuerzo sobre normas, conductas y hábitos. Igualmente, anualmente se realiza la Semana de la Seguridad, la Salud y del medioambiente, llevando a cabo jornadas lúdicas, presenciales y virtuales, enfocadas en el uso adecuado de los recursos naturales.

Con el acompañamiento y apoyo de proveedores como Ática, URBASER, LITO S.A, entre otros, que se unieron a los esfuerzos e inversiones realizadas por la Compañía, se cumplió el objetivo de brindar a todos los colaboradores alternativas para su bienestar mejorando su calidad de vida.

## **Soluciones eficientes**

Como lo expresa en su misión, la Compañía impulsa el uso del aluminio siendo el mejor aliado de los constructores, arquitectos, industriales y consumidores finales a nivel nacional e internacional, conociendo sus exigencias y convirtiéndolas en soluciones innovadoras con calidad y servicio.

ALUMINA contribuye a una arquitectura sostenible gracias a que el aluminio es versátil, flexible y se adapta a todo tipo de proyectos; no necesita mantenimiento exhaustivo; es un material con una durabilidad excepcional por su fortaleza y resistencia a la corrosión; soporta la radiación y la humedad, no se oxida ni se deforma; es reciclable y sin importar las veces que se recicle, siempre mantendrá las mismas propiedades; es respetuoso con el medio ambiente y con su uso se ahorra energía y se reduce la contaminación de suelos, de aguas y de CO<sub>2</sub>, y ofrece una excelente relación de calidad y precio.

## 2.11 Gestión de Auditoría Interna

### Sistema de Control Interno

Se continuó con los indicadores que permiten realizar un seguimiento a los objetivos aprobados por la Junta, enfocados en los cinco pilares del Plan de Competitividad ALUMINA 2021-2025: Flujo de Caja Operativo Neto Positivo, Nuestra Gente, Eficiencia Operacional, Ventas Rentables y Clientes Totalmente Satisfechos.

## 2.12 Gestión de Comunicaciones

Entendiendo la comunicación como un proceso fundamental para la Compañía, se generaron diferentes estrategias para favorecer la gestión empresarial. De esta manera fueron propiciados a nivel interno y externo diversos escenarios orientados a fortalecer el trabajo en equipo, el entendimiento entre las áreas logrando movilizar una cultura enmarcada en la cooperación, en el sentido de pertenencia, en la confianza, en la efectividad y en la productividad.

En el eje de la comunicación interna:

Hubo importantes avances enfocados primordialmente en el proyecto de eficiencia operacional que trajo consigo la centralización de las operaciones en sede Yumbo, con el objetivo de optimizar, balancear y hacer más eficientes las máquinas y procesos en función de los recursos humanos técnicos y financieros disponibles, por tal motivo, desde comunicaciones se realizó el despliegue de la información evitando especulaciones e incertidumbre en los colaboradores.

- Se realizó el despliegue de la información con claridad y oportunidad.
- Se movilizó la responsabilidad de los colaboradores frente al manejo de la información.
- Se logró un acompañamiento a los líderes en los procesos emocionales.
- Reafirmar la confianza sobre las decisiones y el camino, informando con claridad el propósito de esa decisión determinante para la sostenibilidad de la Compañía.

En el mismo sentido, para incorporar lo anterior de manera asertiva en los colaboradores, se implementó “Cuentan con Nosotros, Contamos con Ustedes. Somos familia ALUMINA”, una campaña de comunicación orientada a la gestión del

cambio y a la transformación cultural, recordando desde la administración, la confianza y el respaldo del equipo hacia el bienestar y la calidad de vida de todos en la Organización, además de invitar a los colaboradores a fortalecer la pasión por el trabajo, compromiso y disciplina en el cumplimiento de las metas planteadas.

Para esto, se trabajó bajo un esquema de comunicación en “cascading”, garantizando la comprensión y retroalimentación de los mensajes.

- Se realizó el despliegue iniciando desde los líderes de áreas, como principales gestores de la información y en acompañamiento a sus equipos de trabajo.
- Se permearon los diferentes canales de comunicación abordando mensajes significativos con claridad y oportunidad para los colaboradores.
- Se divulgó la campaña a los colaboradores operativos, haciendo uso de recursos audiovisuales.

Por otro lado, para compartir información sobre las estrategias, objetivos, proyectos, valores, iniciativas y acciones que fortalecen la cultura organizacional se dio continuidad a los diferentes medios y espacios:

- La documentación semanal del boletín corporativo “Somos ALUMINA”, dirigido a todos los colaboradores de la Compañía, evidenciando los sucesos más relevantes de la Organización.
- La ejecución de “En Sintonía”, como un espacio virtual dirigido a los colaboradores administrativos para presentar temas de cara a la estrategia, contando con la intervención de las vicepresidencias para abordar los resultados.
- Rediseño, actualización y montaje de la intranet corporativa, posibilitando su lanzamiento para el 2023.
- El acompañamiento a la movilización de los Sistemas de Participación, Kaizen y Alumideas, como metodologías necesarias para la mejora continua de la Compañía.
- La ejecución de la I Convención Kaizen para reconocer y exaltar la creatividad, innovación y la participación de los colaboradores en la generación de ideas de alto impacto para aportar significativamente a la mejora continua de los procesos y de la Organización.

- La realización de experiencias para el cliente interno, enfocadas en motivar el compromiso y su sentido de pertenencia a través del reconocimiento en el Colaborador Ejemplar.
- Se mantuvo la dinámica informativa a través de las pantallas, carteleras y correo electrónico para compartir noticias generales o reconocimientos especiales.
- El acompañamiento y la ejecución de diferentes actividades orientadas en el bienestar del colaborador, realizadas en el marco de Olimpiadas ALUMINA y como actividades de integración en donde el personal tuvo la oportunidad de compartir espacios deportivos (torneos de fútbol, pesca, pin pon y sapo).

En el eje de la comunicación externa:

- Se retomó en boletín informativo para los clientes, a través del cual se entregaron contenidos técnicos y comerciales de gran utilidad para sus negocios. Asimismo, se mantuvieron dinámicas informativas con accionistas, proveedores y acreedores.

### **3. SITUACION FINANCIERA**

#### **3.1 Información Financiera Separada:**

Las ventas netas ascendieron a 253.553 MCOP con un incremento de 2.305 MCOP con respecto al año anterior, un crecimiento del 1%. Las ventas netas nacionales ascendieron a 200.533 MCOP, presentando una disminución del 2%, y las ventas de exportación crecieron el 13%, alcanzando los 59.320 MCOP. Las exportaciones representaron el 23% de las ventas totales.

Se obtuvo un margen bruto del 18%, equivalente a 45.957 MCOP. Los gastos de actividades ordinarias ascendieron a 39.622 MCOP, presentando una disminución del 4% con respecto al año anterior; es decir, una disminución de 1.860 MCOP.

La utilidad operativa cerró en 1.461 MCOP. Los gastos financieros ascendieron a 13.887 MCOP, la diferencia en cambio fue en contra en 2.090 MCOP. Se obtuvo unos ingresos financieros de 41 MCOP y por método de participación de las filiales del extranjero se obtuvo un aporte positivo de 601 MCOP.

Finalmente, el resultado neto cerró con una pérdida de (8.835) MCOP. El margen neto fue del -3.5%, mientras que en el 2021 la pérdida fue de (7.839) MCOP.

El EBITDA obtenido fue de 17.091 MCOP, mientras en 2021 fue de 11.504 COP, presentando un crecimiento del 48,6% con respecto al año anterior, con un margen EBITDA del 6,8%.

En relación con el balance, el activo total fue de 172.648 MCOP, de los cuales el 53% corresponde a activos corrientes, y un 47% a propiedad, planta y equipos. El pasivo total presentó un resultado de 139.240 MCOP, donde el pasivo financiero fue de 75.428 MCOP que representa el 54% del total pasivo. En cuanto al patrimonio, su resultado fue por valor de 33.408 MCOP. El endeudamiento financiero (pasivo total /activo total) representa el 81%.

### **3.2 Información Financiera Consolidada:**

Las ventas netas ascendieron a 269.326 MCOP con un aumento de 8.546 MCOP con respecto al año anterior, un crecimiento del 3%. Las ventas nacionales ascendieron a 200.533 MCOP, presentando un decremento del 2%, y las ventas de exportación crecieron el 21%, alcanzando los 76.151 MCOP. Las exportaciones representaron el 28% de las ventas totales.

Se obtuvo un margen bruto del 20%, equivalente a 55.065 MCOP. Los gastos de actividades ordinarias ascendieron a 46.811 MCOP, presentando una disminución del 5% con respecto al año anterior, es decir una disminución de 2.736 MCOP.

La utilidad operativa cerró en 3.059 MCOP. Los gastos financieros ascendieron a 15.268 MCOP, la diferencia en cambio fue en contra en 2.090 MCOP, se obtuvo unos ingresos financieros de 41 MCOP.

Finalmente, el resultado neto cerró con una pérdida de (9.486) MCOP. El margen neto fue del -3,5% mientras que en el 2021 la pérdida obtenida fue de (7.852) MCOP.

En relación con el balance, el activo total fue de 176.259 MCOP, de los cuales el 53% corresponde a activos corrientes, y un 47% a propiedad, planta y equipos. El pasivo total presentó un resultado de 148.466 MCOP, donde el pasivo financiero fue de 77.062 MCOP, que representa el 52% del total pasivo. En cuanto al patrimonio, su

resultado fue por valor de 27.692 MCOP. El endeudamiento financiero (pasivo total /activo total) representa el 84%.

#### **4. SITUACIÓN JURÍDICA**

Aluminio Nacional S.A., ALUMINA, es una sociedad anónima debidamente constituida y registrada. De acuerdo con los estatutos, la sociedad estará vigente hasta el 9 de agosto de 2050; sin embargo, este término puede ser ampliado por decisión de la Asamblea General de Accionistas.

Para octubre de 2020 ALUMINA S.A. hizo uso del Decreto 560 y fue admitida en reorganización, para protegerse ante la dificultad para honrar los compromisos con sus acreedores. El acuerdo fue aprobado para un plazo de 10 años.

Al 31 de diciembre de 2022, la Empresa ha cumplido oportunamente con todas las obligaciones allí definidas.

Así mismo, al mes de diciembre de 2022, esta era su situación laboral:

- Un Pacto Colectivo mayoritario, con cobertura de 232 personas y con vigencia hasta el 31 de diciembre de 2024, garantizando, según posibilidades de la Empresa, la estabilidad laboral, la satisfacción de los colaboradores y un excelente ambiente para enfrentar los retos del mercado.
- Una Convención Colectiva con el Sindicato de Industria, firmada en mayo del 2022 con SINTRAMETAL beneficiando a 97 colaboradores.

Las transacciones con accionistas y entidades vinculadas se encuentran descritas en una de las notas a los estados financieros, lo mismo que los derechos y eventos que modifican dichos estados y han ocurrido después de su corte.

De acuerdo con lo dispuesto en el Artículo 47 de la Ley 222 de 1995, adicionalmente se deja constancia de lo siguiente:

- Se prevé que la evolución de la Compañía será mejor en el futuro y no se prevén riesgos importantes diferentes a la estabilización de las obligaciones con sus acreedores.

En cumplimiento de lo dispuesto en el Artículo 446 del Código de Comercio, adicionalmente se deja constancia de lo siguiente:

- Los egresos por conceptos de salarios, honorarios, viáticos, gastos de representación, bonificaciones, prestaciones en dinero y en especie, erogaciones por concepto de transporte y cualquier otra clase de remuneración que hubieren percibido los directivos de la sociedad, se encuentran revelados en las notas de los estados financieros.
- No se realizaron erogaciones por los mismos conceptos indicados en el punto anterior, en favor de asesores o gestores cuya función fuera tramitar asuntos ante entidades públicas o privadas, o aconsejar o preparar estudios para adelantar tales tramitaciones.
- Los gastos de propaganda y relaciones públicas se encuentran revelados en las notas a los estos financieros.

## **5. SITUACIÓN ADMINISTRATIVA**

ALUMINA S.A. está administrada por un Presidente con carácter de Representante Legal y dos suplentes; una Junta Directiva conformada por tres miembros principales y tres miembros suplentes, debidamente registrados en la Cámara de Comercio de Cali.

Las reuniones de la Junta Directiva se realizan periódicamente. En ellas se revisan los resultados, se aprueba la estrategia, se estudian los riesgos de la operación, se analizan oportunidades de inversión y se autorizan las actividades y gastos que requieren su aprobación.

### **5.1 Estado de cumplimiento de las normas sobre Propiedad Intelectual y Derechos de Autor**

De acuerdo con lo estipulado por la Ley 603 de 2000 y la Circular No. 01 de 2000, ALUMINA S.A. cumple con las diferentes normas que regulan el uso de la propiedad intelectual y los derechos de autor, incluyendo licencias para el uso de los diferentes programas de computador y operativos utilizados en desarrollo de su actividad industrial y comercial, toda vez que las licencias utilizadas por la Empresa se encuentran legalizadas y actualizadas a la fecha.

### **5.2 Sistema de seguridad social**

De acuerdo con lo establecido en el Decreto 1406 de 1999, artículos 11 y 12, la Empresa ha cumplido estrictamente con sus obligaciones al sistema de seguridad

social integral y parafiscales. La información registrada en las declaraciones de autoliquidación es correcta y se han determinado correctamente las bases de cotización.

### **5.3 Procesos judiciales**

Respecto a las demandas en contra de ALUMINA S.A mantenemos el siguiente comportamiento:

Con relación a las demandas laborales de 39 procesos hoy están vigentes 35; logrando que cuatro (4) procesos fueran terminados para beneficios de la Compañía.

Los litigios vigentes tienen más del 80% de favorabilidad para ALUMINA; siguen vigentes litigios de carácter comercial y los mismo tres (3) procesos ejecutivos.

Con respecto a los litigios que la empresa interpuso seguimos con los mismo tres (3) procesos ejecutivos, dos de ellos con más del 90% de favorabilidad para la compañía.

ALUMINA S.A para el año 2022 no recibió sanciones por partes del Ministerio de Trabajo, como tampoco de orden administrativo; tampoco se tuvieron sentencias en contra de carácter penal, civil y comercial.

## **6. SITUACIÓN ACTUAL**

La Junta Directiva realizó el nombramiento del nuevo Presidente de la Compañía, el doctor Luis Guillermo Restrepo S., quien emprendió dicho cargo con total compromiso, liderazgo y determinación orientando sus esfuerzos en la sostenibilidad de la Empresa, además de priorizar la productividad y las acciones efectivas.

A su vez, se hizo el nombramiento de los vicepresidentes Natalia Echeverry, Vicepresidenta Operaciones; José Fernando Gómez, Vicepresidente Comercial y Gustavo Henao, Vicepresidente Financiero.

## **7. AGRADECIMIENTOS**

Después de la adaptación a los diferentes cambios y de los desafíos superados como consecuencia de dos años bastante complejos a nivel mundial, la

Administración quiere reconocer y exaltar a cada uno de los públicos de interés por su confianza depositada en la Compañía, por su respaldo y solidaridad, incluso en los momentos más duros.

De esta manera, reconocemos el entusiasta aporte de cada uno:

- Los colaboradores y sus familias, quienes demuestran su compromiso con la sostenibilidad del negocio y quienes siempre, a pesar de la adversidad, gestionaron los procesos y continuidad de las operaciones.
- Los proveedores con quienes se logró establecer plazos de pago y diferentes alternativas.
- Los clientes, quienes promueven y ponderan los productos ALUMINA, además de confiar en nuestra capacidad para enfrentar los diferentes retos, contribuyendo significativamente a la rentabilidad de la Compañía.
- Los gremios y entidades gubernamentales que respaldan y potencian la actividad de la Empresa.

Pese a las difíciles situaciones presentadas el enfoque estuvo orientado primordialmente en el control del gasto y de los recursos posibilitando el flujo de caja para así continuar con la dinámica industrial, comercial y garantizando el compromiso con el bienestar de los colaboradores y sus familias.

Además, cada uno de los aliados contribuyó con su respaldo en la continuidad de las operaciones:

- Las entidades financieras que depositan su confianza en la Compañía, aun en situaciones difíciles, siendo un impulso para acelerar en medio del Acuerdo de Reorganización.
- Los accionistas que apuestan por esta industria generadora de empleo y desarrollo en Colombia.

Por lo anterior, la Administración reitera su deseo y compromiso de seguir trabajando por el cumplimiento de las metas propuestas, actuando con estrategia, efectividad y eficiencia y por supuesto, logrando que ALUMINA sea sostenible en el mercado.

**De la Junta Directiva:**

**Principales**

DIANA SANTO DOMINGO

JAIME ARISTIZABAL

LUIS MIGUEL GARCÍA

**Suplentes**

MIGUEL SANTO DOMINGO

CARLOS ALBERTO RIOS

ROBERTO SANTO DOMINGO

**Equipo de la administración:**

LUIS GUILLERMO RESTREPO S.  
Presidente

NATALIA ECHEVERRY  
Vicepresidenta de Operaciones

JOSÉ FERNANDO GÓMEZ  
Vicepresidente Comercial

GUSTAVO HENAO  
Vicepresidente Financiero

## INFORME DEL REVISOR FISCAL

A los accionistas de  
ALUMINIO NACIONAL S.A. EN REORGANIZACIÓN

### INFORME SOBRE LA AUDITORIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

#### Opinión

He auditado los estados financieros separados adjuntos de ALUMINIO NACIONAL S.A. EN REORGANIZACIÓN (en adelante “la Entidad”), los cuales comprenden el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2022, los estados de resultados y otros resultados integrales, de cambios en el patrimonio neto y de flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, y las notas a los estados financieros, incluyendo un resumen de las políticas contables significativas.

En mi opinión, los estados financieros separados adjuntos, tomados de los libros de contabilidad, presentan razonablemente en todos los aspectos significativos, la situación financiera de la Entidad al 31 de diciembre de 2022, el resultado de sus operaciones y sus flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, de conformidad con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia.

#### Fundamento de la Opinión

He llevado a cabo mi auditoría de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría aceptadas en Colombia. Mis responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección Responsabilidades del auditor. Soy independiente de la Entidad de acuerdo con los requerimientos éticos que son relevantes para mi auditoría de los estados financieros en Colombia y he cumplido las demás responsabilidades de ética de conformidad con esos requerimientos. Considero que la evidencia de auditoría obtenida es suficiente y apropiada para proporcionar una base razonable para expresar mi opinión.

#### Párrafo de Énfasis

Llamo la atención a la Nota 2.2. a los estados financieros, en cuanto a que la entidad se acogió al Decreto 560 de 2020 y suscribió con sus acreedores un acuerdo de reorganización para reestructurar sus acreencias por \$105.694 millones en un plazo de 10 años, el cual fue aprobado por la Superintendencia de Sociedades en octubre de 2020. Las actividades de la Administración para dar cumplimiento al plan presentado en el que fundamenta la celebración del acuerdo se describen en la Nota 2.2. Mi opinión no se modifica respecto a este asunto.

#### Asuntos claves de la auditoría

Los asuntos claves de la auditoría son esos asuntos que, según mi juicio profesional, fueron de la mayor importancia en la auditoría de los estados financieros del período actual. Estos asuntos fueron cubiertos en el contexto de mi auditoría de los estados financieros en su conjunto, y en la formación de mi opinión sobre los mismos, por lo que no expreso una opinión por separado sobre estos asuntos.

Cierre de la operación en la planta de Itagüí



Como se describe en las Notas 28 de los estados financieros separados, la Junta Directiva aprobó el traslado de la operación de Itagüí a Yumbo, lo que originó la evaluación por parte de la administración de los costos de reestructuración, traslado de activos y el análisis de indicadores de deterioro. Asimismo, la adecuada clasificación del inmueble donde operaba la planta. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2022, la Compañía reconoció el efecto de los costos asociados al cierre de la operación en Itagüí.

*Como el asunto clave de auditoría se abordó en la auditoría:*

Los principales procedimientos de auditoría ejecutados relacionados con la revisión de la evaluación de deterioro de la propiedad, planta y equipo, incluyó, entre otros:

- Revisión de los indicios de deterioro preparado por la Administración de la Entidad.
- Revisión de las bajas de propiedad, planta y equipo
- Evaluación de la clasificación de los activos disponibles para la venta.
- Validación del adecuado reconocimiento de los costos de reestructuración.

## **Responsabilidad de la Administración y de los Responsables del Gobierno en relación con los estados financieros**

La Administración es responsable por la preparación y correcta presentación de estos estados financieros de conformidad con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia, y por el control interno que la gerencia considere relevante para la preparación y correcta presentación de los estados financieros libres de errores significativos, bien sea por fraude o error.

Al preparar los estados financieros la Administración es responsable de evaluar la capacidad de la Entidad para continuar como empresa en funcionamiento, revelando, según corresponda, los asuntos relacionados con la empresa en funcionamiento y utilizando el principio contable de empresa en funcionamiento, salvo que la Administración tenga la intención de liquidar la Entidad o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista.

Los responsables del gobierno son responsables de supervisar el proceso para reportar la información financiera de la Entidad.

## **Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros**

Mi objetivo es obtener una seguridad razonable de que los estados financieros en su conjunto están libres de error material, debido a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene mi opinión. Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría aceptadas en Colombia siempre detecte un error material cuando exista. Los errores pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o en su conjunto, se puede esperar razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros.

Como parte de una auditoría de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría aceptadas en Colombia, aplico mi juicio profesional y mantengo una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. Asimismo:

- Identifico y evalúo los riesgos de error material en los estados financieros separados, debido a fraude o error, diseño y aplico procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtengo evidencia de auditoría suficiente y



adecuada para proporcionar una base para mi opinión. El riesgo de no detectar un error material debido a fraude es más elevado que en el caso de un error material debido a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas, o la elusión del control interno.

- Obtengo un conocimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la Entidad.
- Evalúo lo apropiado de las políticas contables aplicadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y las revelaciones relacionadas hechas por la Administración.
- Concluyo sobre lo adecuado de la utilización, por la Administración, del principio contable de empresa en funcionamiento y, basado en la evidencia de auditoría obtenida, concluyo sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la Entidad para continuar como empresa en funcionamiento. Si concluyo que existe una incertidumbre material, se requiere que llame la atención en mi informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que exprese una opinión modificada. Mis conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de mi informe de auditoría. Sin embargo, hechos o condiciones futuras pueden causar que la Entidad deje de ser una empresa en funcionamiento.
- Evalúo la presentación, estructura y contenido de los estados financieros, incluyendo la información revelada, y si los estados financieros representan las transacciones y eventos relevantes de un modo que logran la presentación razonable.

Comunico a los encargados de gobierno de la Entidad, entre otros asuntos, el alcance y oportunidad planeados de la auditoría y sus resultados significativos, así como cualquier deficiencia significativa en el control interno, si la hubiere, identificada durante la auditoría.

A partir de los asuntos comunicados a los encargados del gobierno de la Entidad, determino cuales de esos asuntos fueron de la mayor importancia en la auditoría de los estados financieros del período actual y, por lo tanto, son los asuntos clave de la auditoría. Describo estos asuntos en mi informe de auditoría a menos que las leyes o regulaciones impidan la revelación pública del asunto o cuando, en circunstancias extremadamente raras, determino que un asunto no debe comunicarse en mi informe de auditoría porque de manera razonable se pudiera esperar que las consecuencias adversas por hacerlo serían más que los beneficios de interés público de dicha comunicación.

## Otros Asuntos

Como se indica en Nota 2.4 los estados financieros separados adjuntos han sido preparados para cumplir con las disposiciones legales vigentes en Colombia. Estos estados financieros deben leerse conjuntamente con los estados financieros consolidados que se emiten aparte.

Los estados financieros separados por el año terminado el 31 de diciembre de 2021, que se incluyen para propósitos comparativos únicamente, fueron auditados por otro revisor fiscal designado por Deloitte & Touche S.A.S. quien expresó una opinión sin salvedades el 6 de marzo de 2022.



## INFORME SOBRE OTROS REQUERIMIENTOS LEGALES Y REGLAMENTARIOS

De acuerdo con el alcance de mi responsabilidad como revisor fiscal, informo que la Entidad ha llevado su contabilidad conforme a las normas legales y a la técnica contable; las operaciones registradas en los libros de contabilidad, la correspondencia, los comprobantes de las cuentas y los libros de actas y de registro de acciones se llevan y se conservan debidamente; el informe de gestión de los administradores guarda la debida concordancia con los estados financieros básicos e incluye la constancia por parte de la Administración sobre no haber entorpecido la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores; y la información contenida en las declaraciones de autoliquidación de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral, en particular la relativa a los afiliados y a sus ingresos base de cotización, ha sido tomada de los registros y soportes contables. Al 31 de diciembre de 2022, la Entidad no se encuentra en mora por concepto de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral.

De acuerdo con el alcance de mi responsabilidad como revisor fiscal, valoré el Programa de Transparencia y Ética Empresarial -PTEE implementado por la Entidad de acuerdo con las instrucciones emitidas por la Superintendencia de Sociedades.

Según el artículo 4 del Decreto 2496 de 2015 que modifica el numeral 1.2.1.2 del Decreto 2420 de 2015, el revisor fiscal aplicará las ISAE, en desarrollo de las responsabilidades contenidas en el artículo 209 del Código de Comercio, relacionadas con la evaluación del cumplimiento de las disposiciones estatutarias y de la asamblea de accionistas y con la evaluación del control interno. Asimismo, según el Artículo 1.2.1.5 de dicho Decreto, para efectos de la aplicación del artículo 1.2.1.2, no será necesario que el revisor fiscal prepare informes separados, pero sí que exprese una opinión o concepto sobre cada uno de los temas contenidos en ellos. El Consejo Técnico de la Contaduría Pública expedirá las orientaciones técnicas necesarias para estos fines.

Con base en la evidencia obtenida en desarrollo de mi revisoría fiscal, durante el año 2022, en mi concepto, excepto por los asuntos identificados en el Programa de Transparencia y Ética Empresarial -PTEE que fueron reportadas a los encargados de gobierno por separado, nada ha llamado mi atención que me haga pensar que: a) los actos de los administradores de la Entidad no se ajustan a los estatutos y/o a las decisiones de la asamblea de accionistas, b) no existen o no son adecuadas las medidas de control interno contable, de conservación y custodia de los bienes de la Entidad o de terceros que estén en su poder.



**JHON EDWAR MONTALVO DOMINGUEZ**

Revisor Fiscal

T.P. 283507-T

Designado por Deloitte & Touche S.A.S.

8 de marzo de 2023



## **ALUMINIO NACIONAL S.A. EN REORGANIZACIÓN**

### **Certificación a los Estados Financieros Separados**

Declaramos que hemos verificado previamente las afirmaciones contenidas en los estados financieros de ALUMINIO NACIONAL S.A. finalizados al 31 de diciembre de 2022, los cuales se han tomado fielmente de libros. Por lo tanto:

- a) Los activos y pasivos de la Compañía existen en la fecha de corte y las transacciones registradas se han realizado durante el periodo.
- b) Los activos representan probables beneficios económicos futuros (derechos) y los pasivos representan probables sacrificios económicos futuros (obligaciones), obtenidos o a cargo de "la Compañía" en la fecha de corte.
- c) Todos los elementos han sido reconocidos como importes apropiados.
- d) Los hechos económicos han sido correctamente clasificados, descritos y revelados.

Asimismo, los Estados Financieros han sido autorizados para su divulgación por la Junta Directiva el 08 de marzo de 2023. Estos estados financieros van a ser puestos a consideración del máximo órgano social el próximo 30 de marzo de 2023, quien puede aprobar o improbar estos Estados Financieros.



---

LUIS GUILLERMO RESTREPO SANCLEMENTE  
Representante Legal



---

JOHANA MILENA GUTIERREZ CADAVID  
Contadora  
T.P.119685-T



**ALUMINIO NACIONAL S.A.**  
**ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA SEPARADOS**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022 Y 2021**  
**CIFRAS EXPRESADAS EN MILES DE PESOS COLOMBIANOS**

	Notas	2,022	2,021
<b>ACTIVOS</b>			
<b>Activos corrientes</b>			
Efectivo y equivalentes del efectivo	6	4,212,403	1,758,415
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	7	28,230,501	24,393,980
Inventarios, neto	8	30,195,856	43,874,152
Activos por impuestos	24	6,056,408	6,325,067
Otros activos		1,228,887	639,897
<b>Subtotal activos corrientes</b>		<b>69,924,055</b>	<b>76,991,511</b>
Activos disponibles para la venta	9	20,795,382	3,136,795
<b>Total activos corrientes</b>		<b>90,719,437</b>	<b>80,128,306</b>
<b>Activos no corrientes</b>			
Inversiones	10	4,832,431	4,103,312
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar, neto	7	510,729	1,048,753
Propiedades, planta y equipo, neto	11	62,863,522	86,192,597
Propiedades de inversión	12	1,508,196	2,733,592
Activos intangibles	13	3,526,950	4,936,202
Activos por derecho de uso	11	6,073,204	8,028,434
Impuesto diferido activo	24	2,613,989	
<b>Total activo no corriente</b>		<b>81,929,021</b>	<b>107,042,890</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>172,648,458</b>	<b>187,171,196</b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>			
<b>Pasivos</b>			
<b>Pasivos corrientes</b>			
Obligaciones financieras	14	16,357,332	11,403,913
Cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar	15	21,247,108	19,652,010
Beneficios a empleados	16	2,004,543	2,321,867
Otros pasivos	17	2,251,402	7,520,968
<b>Total pasivos corrientes</b>		<b>41,860,385</b>	<b>40,898,758</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>			
Obligaciones financieras	14	59,070,758	66,140,267
Cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar	15	38,173,242	35,793,062
Beneficios a empleados	16	135,871	286,205
Impuesto diferido pasivo, neto	24	-	2,540,351
<b>Total pasivo no corriente</b>		<b>97,379,871</b>	<b>104,759,885</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>139,240,256</b>	<b>145,658,643</b>
<b>Patrimonio</b>			
Capital emitido	18	11,619,815	11,619,815
Prima en colocación de acciones		26,384,457	26,384,457
Reservas		19,505,860	19,505,860
Pérdida del ejercicio		(8,835,423)	(7,838,802)
Pérdidas acumuladas		(98,279,999)	(90,441,197)
Otros resultados integrales		1,411,852	680,780
Ganancias retenidas por convergencia		81,601,640	81,601,640
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>33,408,202</b>	<b>41,512,553</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>		<b>172,648,458</b>	<b>187,171,196</b>

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros.

  
**Luis Guillermo Restrepo Sanclemente**  
 Representante Legal  
 (Ver certificación adjunta)

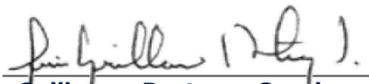
  
**Johana Milena Gutierrez Cadavid**  
 Contadora  
 Tarjeta profesional 119685-T  
 (Ver certificación adjunta)

  
**Jhon Edwar Montalvo Dominguez**  
 Revisor Fiscal  
 Tarjeta profesional 283507-T  
 Designado por Deloitte & Touche S.A.S.  
 (Ver informe adjunto)

**ALUMINIO NACIONAL S.A.**  
**ESTADOS DE RESULTADOS Y OTROS RESULTADOS INTEGRALES SEPARADOS**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022 Y 2021**  
**CIFRAS EXPRESADAS EN MILES DE PESOS COLOMBIANOS**

	Notas	2,022	2,021
<b>Ingresos de actividades ordinarias</b>		<b>253,553,087</b>	<b>251,248,042</b>
Ventas nacionales	19	200,532,939	204,909,682
Ventas exportación	19	59,320,008	52,338,474
Devoluciones, comisiones y descuentos	19	(6,299,860)	(6,000,114)
<b>Costo de actividades ordinarias</b>	20	<b>(207,595,622)</b>	<b>(212,035,107)</b>
Costo de ventas		(207,595,622)	(212,035,107)
<b>Utilidad bruta</b>		<b>45,957,465</b>	<b>39,212,935</b>
<b>Gastos de actividades ordinarias</b>		<b>(39,621,758)</b>	<b>(41,482,402)</b>
Gastos de distribución y venta	21	(22,966,799)	(25,224,836)
Gastos de administración	21	(16,654,959)	(16,257,566)
<b>Otros ingresos y egresos de actividades ordinarias</b>		<b>(4,874,712)</b>	<b>(4,269,132)</b>
Otros ingresos	22	1,306,728	1,727,836
Otros egresos	22	(6,181,440)	(5,996,968)
<b>Utilidad/Pérdida de actividades de operación</b>		<b>1,460,995</b>	<b>(6,538,599)</b>
<b>Otros Ingresos y egresos</b>		<b>(15,334,512)</b>	<b>(7,467,578)</b>
Ingresos financieros	23	41,135	40,840
Gastos financieros	23	(13,887,005)	(7,507,764)
Participación en los resultados del periodo de las subsidiaria	10	600,911	525,031
Diferencia en cambio		(2,089,552)	(525,685)
<b>Pérdida antes de impuesto de Renta</b>		<b>(13,873,516)</b>	<b>(14,006,177)</b>
<b>Impuesto sobre la renta</b>		<b>5,038,092</b>	<b>6,167,375</b>
Corriente	24	(116,247)	(52,971)
Diferido	24	5,154,339	6,220,346
<b>Pérdida del ejercicio</b>		<b>(8,835,423)</b>	<b>(7,838,802)</b>
<b>Otro resultado integral</b>			
<b>Partidas que podrán ser reclasificadas posteriormente al resultado del período:</b>			
efecto por conversión de inversiones o subsidiarias en el exterior	24	731,072	482,820
<b>Resultado integral total</b>		<b>(8,104,351)</b>	<b>(7,355,982)</b>

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros.

  
**Luis Guillermo Restrepo Sanclemente**  
Representante Legal  
(Ver certificación adjunta)

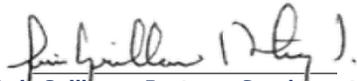
  
**Johana Milena Gutierrez Cadavid**  
Contadora  
Tarjeta profesional 119685-T  
(Ver certificación adjunta)

  
**Jhon Edwar Montalvo Dominguez**  
Revisor Fiscal  
Tarjeta profesional 283507-T  
Designado por Deloitte & Touche S.A.S.  
(Ver informe adjunto)

**ALUMINIO NACIONAL S.A.**  
**ESTADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO SEPARADOS**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022 Y 2021**  
**CIFRAS EXPRESADAS EN MILES DE PESOS COLOMBIANOS**

	Capital emitido	Prima en colocación de acciones	Reservas	Utilidad del ejercicio	Pérdidas acumuladas	Otros resultados integrales	Ganancias retenidas por convergencia	Total
<b>Saldo al 01 de enero de 2021</b>	<b>11,619,815</b>	<b>26,384,457</b>	<b>20,471,279</b>	<b>(34,763,598)</b>	<b>(56,643,018)</b>	<b>197,960</b>	<b>81,601,640</b>	<b>48,868,535</b>
Movimiento del período	-	-	(965,419)	34,763,598	(33,798,179)	-	-	-
Resultado del ejercicio	-	-	-	(7,838,802)	-	-	-	(7,838,802)
Otro resultado integral del año, neto de impuesto a las ganancias	-	-	-	-	-	482,820	-	482,820
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2021</b>	<b>11,619,815</b>	<b>26,384,457</b>	<b>19,505,860</b>	<b>(7,838,802)</b>	<b>(90,441,197)</b>	<b>680,780</b>	<b>81,601,640</b>	<b>41,512,553</b>
Movimiento del período	-	-	-	7,838,802	(7,838,802)	-	-	-
Resultado del ejercicio	-	-	-	(8,835,423)	-	-	-	(8,835,423)
Otro resultado integral del año	-	-	-	-	-	731,072	-	731,072
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2022</b>	<b>11,619,815</b>	<b>26,384,457</b>	<b>19,505,860</b>	<b>(8,835,423)</b>	<b>(98,279,999)</b>	<b>1,411,852</b>	<b>81,601,640</b>	<b>33,408,202</b>

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros.

  
**Luis Guillermo Restrepo Sanclemente**  
 Representante Legal  
 (Ver certificación adjunta)

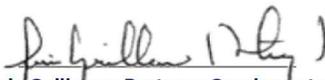
  
**Johana Milena Gutierrez Cadavid**  
 Contadora  
 Tarjeta profesional 119685-T  
 (Ver certificación adjunta)

  
**Jhon Edwar Montalvo Dominguez**  
 Revisor Fiscal  
 Tarjeta profesional 283507-T  
 Designado por Deloitte & Touche S.A.S.  
 (Ver informe adjunto)

**ALUMINIO NACIONAL S.A. EN REORGANIZACIÓN**  
**ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO SEPARADOS**  
**POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2022 Y 2021**  
**CIFRAS EXPRESADAS EN MILES DE PESOS COLOMBIANOS**

	Notas	2.022	2.021
<b>Flujos de efectivo por actividades de operación</b>			
<b>Pérdida del año</b>		<b>(8,835,423)</b>	<b>(7,838,802)</b>
Ajustes por operaciones que no muevan el efectivo:			
Depreciación de propiedades, planta y equipo y derecho de uso		10,913,488	10,110,085
Amortización intangibles		1,898,660	1,853,545
Deterioro de cartera		463,225	251,307
Deterioro de inventarios		1,523,625	1,872,732
Deterioro de activos no corrientes mantenidos para la venta		-	260,322
Ajuste a valor razonable de propiedades de inversión		11,197	-
Pérdida en venta y retiro de activos fijos		1,085,577	1,437,206
Utilidad en venta y retiro de activos no corrientes mantenidos para la venta		(234,205)	-
Participación en resultados de las subsidiarias		(600,911)	(525,031)
Ingresos financieros		41,135	40,840
Intereses causados		10,371,668	5,987,940
Diferencia en cambio no realizada		3,716,266	957,325
Impuesto de renta e impuesto diferido causado		(5,038,092)	(6,167,375)
<b>Resultado en efectivo</b>		<b>15,316,209</b>	<b>8,240,094</b>
<b>Cambios en el capital de trabajo:</b>			
Variación de cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar		(2,762,154)	(2,660,280)
Variación de inventarios		12,154,671	1,068,651
Variación otros activos		(588,989)	(5,454)
Variación en cuentas comerciales por pagar		296,794	2,786,969
Variación beneficios de empleados		(467,657)	166,641
Variación de impuestos y contribuciones		(8,760,017)	(1,971,140)
<b>Efectivo generado por las operaciones</b>		<b>(127,352)</b>	<b>(614,613)</b>
<b>Flujo neto de efectivo provisto por actividades de operación</b>		<b>15,188,857</b>	<b>7,625,481</b>
<b>Flujos de efectivo por actividades de inversión</b>			
Dividendos recibidos		602,859	-
Adquisición de propiedades, planta y equipo		(5,543,755)	(6,184,135)
Producto de la venta de propiedades, planta y equipo		76,856	-
Producto de la venta propiedades disponibles para la venta		3,241,000	-
Adquisición de intangibles		(489,408)	(292,824)
<b>Flujo neto de efectivo utilizado en las actividades de inversión</b>		<b>(2,112,449)</b>	<b>(6,476,959)</b>
<b>Flujos de efectivo por actividades de financiación</b>			
Adquisición obligaciones financieras		10,056,951	5,480,093
Pago obligaciones financieras		(10,305,018)	-
Pago arrendamientos		(3,006,735)	(3,143,418)
Intereses pagados		(7,367,617)	(4,455,741)
<b>Flujo de efectivo neto (utilizado) por actividades de financiación</b>		<b>(10,622,420)</b>	<b>(2,119,066)</b>
<b>Diminución neta en efectivo y equivalentes de efectivo</b>		<b>2,453,988</b>	<b>(970,544)</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del período		1,758,415	2,728,959
<b>Efectivo y equivalentes de efectivo al final del período</b>		<b>4,212,403</b>	<b>1,758,415</b>

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros.

  
**Luis Guillermo Restrepo Sanclemente**  
 Representante Legal  
 (Ver certificación adjunta)

  
**Johana Milena Gutierrez Cadavid**  
 Contadora  
 Tarjeta profesional 119685-T  
 (Ver certificación adjunta)

  
**Jhon Edwar Montalvo Dominguez**  
 Revisor Fiscal  
 Tarjeta profesional 283507-T  
 Designado por Deloitte & Touche S.A.S.  
 (Ver informe adjunto)

# **ALUMINIO NACIONAL S.A. EN REORGANIZACIÓN**

## **NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS SEPARADOS**

### **POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022 Y 2021**

*(En miles de pesos colombianos, salvo que se indique otra denominación)*

---

#### **NOTA 1 - INFORMACIÓN GENERAL**

Aluminio Nacional S.A. en Reorganización (en adelante "Alumina" o la "Compañía") fue fundada en Cali en 1960 como Aluminio Alcan de Colombia. En 1985, Aluminio Alcan de Montreal, Canadá, vendió el 51% de sus acciones a inversionistas colombianos y por lo tanto cambió su razón social a Aluminio Nacional S.A.

Mediante Resolución número 3404 de diciembre 15 de 2017, inscrita en Cámara de Comercio de Cali el 29 de diciembre de 2017, previa aprobación de las asambleas de accionistas celebradas el 11 y 12 de octubre de 2017, la compañía Empresa Metalmecánica de Aluminio S.A., fue absorbida en su totalidad por la compañía Aluminio Nacional S.A., transfiriendo sus activos, pasivos y patrimonio.

A partir del 29 de diciembre de 2017, Alumina continuó ofreciendo a sus clientes el portafolio de productos y servicios de EMMA; dichos productos y servicios son ofrecidos bajo la marca "ALUMINA".

Su domicilio principal se encuentra ubicado en el municipio de Yumbo, Valle del Cauca; durante el año 2022 cerro su operación en su segunda sede fabril ubicada en Itagüí, Antioquia. Alumina cuenta con un centro de servicios ubicado en Bogotá.

El 4 de junio de 2020, Alumina se acogió al Decreto 560 de 2020 para iniciar un proceso de reorganización empresarial, el cual fue aprobado por la Superintendencia de Sociedades el 8 de octubre de 2020.

El término de duración de la Compañía es hasta el 2050; sin embargo, éste puede ser ampliado por decisión de la Asamblea General de Accionistas.

La Compañía tiene por objeto social transformar, manufacturar, producir y proveer el mercado nacional e internacional con productos de aluminio y cualquier metal aleado o puro.

#### **NOTA 2 - BASES DE PRESENTACIÓN**

##### **2.1 Normas contables aplicadas**

La Compañía, de conformidad con las disposiciones vigentes emitidas por la Ley 1314 de 2009 reglamentada, compilada y actualizada por el Decreto 1611 de 2022, Decreto 938 de 2021 y anteriores, prepara sus estados financieros de conformidad con normas de contabilidad y de información financiera aceptadas en Colombia - NCIF, las cuales se basan en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) junto con sus interpretaciones, traducidas al español y emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por su sigla en inglés) vigentes al 31 de diciembre de 2018.

Estos estados financieros han sido preparados sobre la base del costo histórico o valor razonable de acuerdo al rubro y política contable. El costo histórico esta generalmente basado sobre el valor razonable de la contraprestación entregada en el intercambio de bienes y servicios.

##### **2.2 Hipótesis de negocio en marcha**

La Administración tiene al momento de aprobar los estados financieros separados, una expectativa razonable porque la Compañía cuenta con los recursos adecuados para continuar operando en el futuro previsible. Por lo tanto, se da continuidad a la elaboración de la base contable de negocio en marcha al preparar los estados financieros.

De acuerdo con el artículo 4º de la Ley 2069 de 2020, las referencias que se realicen a la causal de disolución por pérdidas que disminuyan el patrimonio de una sociedad por debajo del cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito, se deben entender realizadas a una nueva causal de disolución por el no cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha, la cual fue reglamentada por el Decreto 854 del 3 de agosto de 2021, mediante el cual se establecen algunos de los indicadores de referencia, para que la administración de la compañía pueda evaluar la existencia o no de contingencias relacionadas con la posible ocurrencia de la causal anotada o incluso con la necesidad de liquidar la compañía.

Con el fin de brindar información clara y transparente a los diferentes grupos de interés, la administración ha realizado el ejercicio de verificar la situación de la Compañía respecto a los indicadores que fueron establecidos mediante el Decreto 854 de 2020, por parte del Gobierno Nacional.

En primer lugar, es importante mencionar que los indicadores utilizados tienen como objetivo advertir sobre la posible ocurrencia de dos riesgos fundamentales, de cara a la situación financiera y viabilidad de la Compañía, como lo son el detrimento patrimonial y la insolvencia de esta.

- **Indicadores de Referencia asociados al detrimento patrimonial.**

Se toman en consideración tanto el patrimonio total de la Compañía como la ocurrencia de pérdidas consecutivas en los dos últimos ejercicios, que puedan conllevar a generar una disminución importante del patrimonio de la misma; el ejercicio efectuado respecto a estos indicadores no tiene como resultado la existencia de una posición patrimonial negativa en la Compañía, pero sí es claro, que en los últimos dos períodos la Compañía presenta pérdidas que se generan por motivos internos y externos como los cambios gubernamentales por el nuevo gobierno, interrupción en el suministro de materia prima, incremento en las tasas de interés, traslado de equipos hacia la ciudad de Cali, indemnizaciones de personal operativo y administrativo, como consecuencia del cierre de la planta de producción de Itagüí.

- **Indicadores de Referencia asociados a riesgos de insolvencia.**

El 4 de junio de 2020, Alumina S.A. se acogió al Decreto 560 de 2020 para iniciar un proceso de reorganización empresarial con el fin de garantizar su continuidad, preservar el empleo y reestructurar diversas obligaciones con acreedores y proveedores. El acuerdo fue aprobado por la Superintendencia de Sociedades el 8 de octubre de 2020, en el cual se fijaron plazos y condiciones para reestructurar pasivos por \$105.693 (en millones de pesos), con un período de gracia hasta abril de 2022 y con un término para la amortización de las obligaciones hasta el año 2030.

Hasta el momento, la Compañía ha trabajado bajo los lineamientos del acuerdo de reorganización, las obligaciones adquiridas en los términos y plazos establecidos se cumplirán.

Adicional al mejoramiento operativo que se alcanza, la Compañía tiene en venta el lote de la planta de Itagüí, con el que se espera abonar el 70% de estos ingresos al pago de obligaciones financieras como consta en el acuerdo de reorganización y asignar el 30% restante como capital de trabajo.

Los pasivos reestructurados fueron:

	Valor acuerdo a Oct 8 2020	Valor en libros a Dic 31 2022
Obligaciones financieras (Nota 14) (1)	\$ 65.830.027	\$ 64.052.732
Acreedores comerciales y otras CxP (2)	37.701.641	35.793.207
Obligaciones laborales (3)	2.161.967	2.140.414
<b>Total</b>	<b>\$ 105.693.635</b>	<b>\$ 101.986.354</b>

(1) Se realizaron los 2 primeros abonos a capital en cumplimiento del acuerdo.

(2) Durante el año 2021 y 2022, se realizó el pago total al proveedor Omnibank, el cual tiene a favor Prenda Mobiliaria Registrada y al no haber votado favorablemente el Acuerdo de Reorganización, bajo el amparo del Decreto 560 de 2020, convino con Alumina un plan de pagos posterior a la aprobación del Acuerdo por parte de la Superintendencia de Sociedades, el cual se ha venido cumpliendo.

- (3) Las obligaciones laborales se encuentran al día, y el pasivo actual lo conforman conceptos como Cesantías, interés de cesantías y vacaciones, las cuales no todas obedecen a las prestaciones sociales vigentes al momento del acuerdo

En el presupuesto (Alumina Colombia) para el año 2023 las ventas tienen un crecimiento del 39% frente al resultado obtenido en el año 2022, esto se logra por varios motivos:

- a. Instalación de la Prensa que se encontraba en la planta de Itagüí, con esto la compañía en la planta de Yumbo contará con 4 prensas, las cuales estarán trabajando a la capacidad requerida para las lograr el cumplimiento de las toneladas presupuestadas.
- b. Crecimiento de las ventas de exportación con respecto al año 2022.

El mercado nacional es un mercado importante para la compañía, el cual se debe seguir explorando y manteniendo, pero en la actualidad por los cambios en la economía mundial, decisiones y acciones del gobierno, la incertidumbre que se presenta nos ratifica que debemos orientar y enfocarnos en apertura y crecimiento de nuevos mercados internacionales.

La Filial ADC que se encuentra ubicada en el estado de la Florida, nos permite explorar los estados de Georgia, South Carolina, North Carolina y llegar hasta New York, en el año 2022 la filial cuenta con 33 clientes activos.

Otros mercados de exportación en los que estamos incursionando son Texas, Louisiana y el Caribe, durante el año 2022 teníamos 8 clientes activos y finalizando el año 2022 se tiene 26 prospectos. Centro América y Sur América, teníamos 8 clientes activos y finalizando el año se tienen 16 prospectos. De acuerdo con las apreciaciones anteriores nos permite consolidar un plan de exportaciones más sólido del que se tenía el año anterior.

En conclusión, la Administración considera que pese a que existen indicadores que podrían generar incertidumbres sobre la ocurrencia de riesgos para la Compañía, dichos indicadores no pueden ser revisados de manera aislada sino dentro del contexto social, económico y comercial que rodea la operación de la Compañía, por tanto, existen elementos que Alumina S.A. tiene expectativas positivas para continuar con negocio en marcha en el futuro previsible.

### **2.3 Aplicación de las normas incorporadas en Colombia a partir del 1 de enero de 2022**

No hubo nuevas normas o enmiendas que sean efectivas para el año 2022.

### **Interpretaciones y enmiendas emitidas por el IASB incorporadas mediante el Decreto 938 de 2021 que son efectivas a partir del 1 de enero de 2023**

- NIC 1 para clasificar un pasivo como corriente cuando no tiene el derecho al final del período sobre el que se informa de aplazar la liquidación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha del periodo sobre el que se informa.
- NIC 16 respecto a productos obtenidos antes del uso previsto.
- NIC 37 respecto al costo de cumplimiento.
- NIIF 9, NIIF 7, NIC 39 respecto a la reforma de la tasa de interés de referencia
- NIIF 3 respecto a los activos adquiridos, los pasivos asumidos y los contingentes.
- Mejoras anuales a las NIIF 2018-2020: NIIF 1 respecto a subsidiaria que adopta por primera vez las NIIF. NIIF 9 respecto a la baja en cuenta de pasivos financieros. NIC 41 respecto los impuestos en la medición a valor razonable. NIIF 4 respecto a la exención temporal que la aseguradora aplique la NIC 39 para los periodos anuales que comiencen antes del 1/1/2023.

- Fase 2 de la reforma de la tasa de interés de referencia: enmiendas a la NIIF 9, NIC 39, NIIF 7, NIIF 4.
- NIIF 16 respecto al expediente práctico sobre concesiones de renta relacionadas a Covid-19 después del 30 de junio de 2021

**Interpretaciones y enmiendas emitidas por el IASB aprobadas mediante el Decreto 1611 de 2022 efectivas a partir del 1 de enero 2024.**

- NIC 1 respecto a la revelación de políticas contables.
- NIC 8 respecto a la definición de estimados contables.
- NIC 12 respecto a impuestos diferidos relacionados a activos y pasivos generados en una transacción única.

## **2.4 Bases de preparación**

La Compañía tiene definido por estatutos efectuar un corte de sus cuentas, preparar y difundir estados financieros de propósito general una vez al año, el 31 de diciembre. Para efectos legales en Colombia, los estados financieros principales son los estados financieros separados, los cuales se expresan en pesos colombianos, por ser la moneda de presentación para todos los efectos. La moneda funcional es el peso colombiano, que corresponde a la moneda del entorno económico principal en el que opera la Compañía.

Los estados financieros separados adjuntos fueron preparados para cumplir con las disposiciones legales de información estatutaria a que está sujeta la Compañía como entidad legal independiente y, por consiguiente, no incluyen los ajustes ni eliminaciones necesarias para la presentación de la situación financiera y los resultados consolidados de la Compañía y sus subordinadas. Estos estados financieros separados deben leerse conjuntamente con los estados financieros consolidados de la Compañía y sus subordinadas.

La Compañía ha aplicado las políticas contables, los juicios, estimaciones y supuestos contables significativos descritos en las Notas 3 y 4.

## **NOTA 3 - PRINCIPALES POLÍTICAS Y PRÁCTICAS CONTABLES**

**3.1 Transacciones en moneda extranjera** - Las transacciones en moneda distinta a la moneda funcional de la entidad (moneda extranjera) son registradas utilizando los tipos de cambio vigentes en las fechas en que se efectúan las operaciones. Al final de cada periodo que se informa, las partidas monetarias denominadas en moneda extranjera son reconvertidas a los tipos de cambio vigentes a esa fecha. En caso de aplicar, las partidas no monetarias registradas al valor razonable, denominadas en moneda extranjera, son reconvertidas a los tipos de cambio vigentes a la fecha en que se determinó el valor razonable. Las partidas no-monetarias calculadas en términos de costo histórico, en moneda extranjera, no han sido reconvertidas. La tasa de cambio de peso por dólar utilizadas para la preparación de los estados financieros al 31 de diciembre de 2022 y 2021 fue \$4,810 y \$3,981 respectivamente

Las diferencias en cambio de las partidas no monetarias se reconocen en los resultados del periodo en que surgen.

Para fines de la presentación de los estados financieros, los activos y pasivos de las transacciones en moneda extranjera de la Compañía son expresados en pesos colombianos, utilizando los tipos de cambio vigentes al final del periodo sobre el que se informa. Las partidas de ingresos y gastos se convierten a los tipos de cambio promedio vigentes del periodo, a menos que estos fluctúen de forma significativa

durante el período, en cuyo caso se utilizan los tipos de cambio a la fecha en que se efectúan las transacciones. Las diferencias en cambio que surjan, dado el caso, se reconocen en otro resultado integral y son acumuladas en el patrimonio.

### **3.2 Arrendamientos**

*La Compañía como arrendador* - La Compañía entra en contratos de arrendamiento como arrendador respecto a algunas de las propiedades de inversión. La Compañía también renta a los minoristas el equipo necesario para la presentación y desarrollo de sus actividades y equipo manufacturado por la Compañía.

Los arrendamientos en los que la Compañía funge como arrendador son clasificados como arrendamientos financieros o arrendamientos operativos. Cuando los términos del contrato transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad al arrendatario, el contrato se clasifica como un arrendamiento financiero. Todos los demás contratos se clasifican como contratos operativos.

El ingreso por rentas proveniente de arrendamientos operativos se reconoce bajo línea recta a través del plazo del arrendamiento relevante. Los costos iniciales directos incurridos en la negociación y arreglo del arrendamiento operativo son agregados al valor en libros del activo arrendado y son reconocidos bajo línea recta a través del plazo del arrendamiento.

*La Compañía como arrendatario* - La Compañía evalúa si un contrato contiene un arrendamiento en su origen.

La Compañía reconoce un activo por derechos de uso y un pasivo por arrendamiento correspondiente respecto a todos los contratos de arrendamiento en los que sea arrendatario, exceptuando los arrendamientos de corto plazo (plazo de 12 meses o menos) y los de activos de bajo valor (30 SMMLV). Para estos arrendamientos, la Compañía reconoce los pagos de renta como un gasto operativo bajo el método de línea recta a través del periodo de vigencia del arrendamiento, a menos que otro método sea más representativo del patrón del tiempo en que los beneficios económicos proveniente del consumo de los activos arrendados.

El pasivo por arrendamiento es medido inicialmente al valor presente de los pagos de renta que no sean pagados en la fecha de inicio, descontado por la tasa implícita en el contrato. Si esta tasa no puede ser fácilmente determinada, la Compañía utiliza tasas incrementales.

Los pagos de renta incluidos en la medición del pasivo por arrendamiento consisten en:

- Pagos de renta fijos (incluyendo pagos fijos en sustancia), menos cualquier incentivo por arrendamiento recibido;
- Pagos de renta variables que dependen de un índice o tasa, inicialmente medidos usando el índice o tasa en la fecha de inicio;
- El monto esperado a pagarse por el arrendatario bajo garantías de valor residual;
- El precio de ejercicio de opciones de compra, si el arrendatario está razonablemente certero de ejercitar las opciones; y
- Pagos por penalizaciones resultantes de la terminación del arrendamiento, si el periodo del arrendamiento refleja el ejercicio de una opción de terminación del arrendamiento.

El pasivo por arrendamiento se presenta como un concepto separado en el estado consolidado de posición financiera.

El pasivo por arrendamiento es medido subsecuentemente con el aumento del valor en libros para reflejar los intereses devengados por el pasivo por arrendamiento (usando el método de interés efectivo) y reduciendo el valor en libros para reflejar los pagos de renta realizados.

La Compañía revalúa el pasivo por arrendamiento (y realiza el ajuste correspondiente al activo por derechos de uso relacionado) siempre que:

- El plazo del arrendamiento es modificado o hay un evento o cambio significativo en las circunstancias del arrendamiento resultando en un cambio en la evaluación del ejercicio de opción de compra, en cuyo caso el pasivo por arrendamiento es medido descontando los pagos de renta actualizados usando una tasa de descuento actualizada.
- Los pagos de renta se modifican como consecuencia de cambios en índices o tasa o un cambio en el pago esperado bajo un valor residual garantizado, en cuyos casos el pasivo por arrendamiento se revalúa descontando los pagos de renta actualizados utilizando la misma tasa de descuento (a menos que el cambio en los pagos de renta se deba a un cambio en una tasa de interés variable, en cuyo caso se usa una tasa de descuento actualizada).
- Un contrato de arrendamiento se modifique y la modificación del arrendamiento no se contabilice como un arrendamiento separado, en cuyo caso el pasivo por arrendamiento se revalúa basándose en el plazo del arrendamiento del arrendamiento modificado, descontando los pagos de renta actualizados usando una tasa de descuento actualizada a la fecha de entrada en vigor de la modificación.

La Compañía no realizó ninguno de los ajustes mencionados en el periodo presentado.

Los activos por derechos de uso consisten en la medición inicial del pasivo por arrendamiento correspondiente, los pagos de renta realizados en o antes de la fecha de inicio, menos cualquier incentivo por arrendamiento recibido y cualquier costo inicial directo. La valuación subsecuente es el costo menos la depreciación acumulado y pérdidas por deterioro.

Si la Compañía incurre una obligación surgida de costos de dismantelar y remover un activo arrendado, restaurar el lugar en el cual está localizado o restaurar el activo subyacente a la condición requerida por los términos y condiciones del arrendamiento, se debe reconocer una provisión medida conforme a la NIC 37. En la medida en que los costos se relacionen a un activo por derechos de uso, los costos son incluidos en el activo por derechos de uso relacionado, a menos que dichos costos se incurran para generar inventarios.

Los activos por derechos de uso se deprecian sobre el periodo que resulte más corto entre el periodo del arrendamiento y la vida útil del activo subyacente. Si un arrendamiento transfiere la propiedad del activo subyacente o el costo del activo por derechos de uso refleja que la Compañía planea ejercer una opción de compra, el activo por derechos de uso se depreciará sobre la vida útil. La depreciación comienza en la fecha de inicio del arrendamiento.

Los activos por derechos de uso son presentados como un concepto separado en el estado separado de posición financiera.

La Compañía aplica NIC 36 para determinar si un activo por derechos de uso está deteriorado y contabiliza cualquier pérdida por deterioro identificada como se describe en la política de 'Propiedades, planta y equipo'.

Los arrendamientos con rentas variables que no dependen de un índice o tasa, no son incluidos en la medición del pasivo por arrendamiento y del activo por derechos de uso. Los pagos relacionados son

reconocidos como un gasto en el periodo en el que sucede el evento o condición que desencadena los pagos y son incluidos en el concepto de "Otros gastos" en el estado de resultados.

Como expediente práctico, la NIIF 16 permite no separar los componentes de no arrendamiento y en su lugar contabilizar cualquier arrendamiento y sus componentes de no arrendamientos asociados como un solo acuerdo. La Compañía no ha utilizado este expediente práctico. Para contratos que contienen componentes de arrendamiento y uno o más componentes de arrendamiento o de no arrendamiento adicionales, la Compañía asigna la consideración del contrato a cada componente de arrendamiento bajo el método del precio relativo de venta independiente del componente de arrendamiento y precio relativo de venta independiente agregado para todos los componentes de no arrendamiento.

### **3.3 Activos financieros**

Todas las compras o ventas regulares de activos financieros se reconocen y se dan de baja en una fecha de negociación. Las compras o ventas regulares son compras o ventas de activos financieros que requieren la entrega de activos dentro del plazo establecido por la regulación o por el mercado.

Todos los activos financieros reconocidos se miden posteriormente en su totalidad ya sea a costo amortizado o valor razonable, según la clasificación de los activos financieros

#### **Clasificación de los activos financieros**

La Compañía clasifica sus activos financieros al momento del reconocimiento inicial, con base en la medición posterior que vaya a realizar, ya sea a costo amortizado o a valor razonable, dependiendo del modelo de negocio elegido para gestionar los activos financieros y las características de los flujos de efectivo contractuales del instrumento.

Los instrumentos de deuda que cumplen con las siguientes condiciones, se miden posteriormente al costo amortizado:

- El activo es mantenido dentro de un modelo de negocio cuyo objetivo es mantenerlo para obtener los flujos de efectivo contractuales, y
- Los términos contractuales dan lugar, en fechas específicas, a flujos de efectivo que son únicamente pagos del capital e intereses sobre el valor del capital pendiente.

Los instrumentos de deuda que cumplen con las siguientes condiciones se miden posteriormente a valor razonable reconocido en otro resultado integral:

- El activo financiero se mantiene dentro de un modelo de negocio cuyo objetivo se logra mediante la recopilación de flujos de efectivo contractuales y la venta de los activos financieros; y
- Los términos contractuales del activo financiero dan lugar, en fechas especificadas, a flujos de efectivo que son únicamente pagos del principal e intereses sobre el monto del principal pendiente.

De forma predeterminada, todos los demás activos financieros se miden posteriormente a valor razonable con cambios en los resultados.

En caso de que el activo no se mida a costo amortizado, se medirá a valor razonable.

Sin perjuicio de lo anterior, la Compañía puede designar de forma irrevocable un activo financiero como medido al valor razonable con cambios en otros resultados integrales; la designación a valor razonable reconocido en otro resultado integral no está permitida si la inversión de capital se mantiene para negociar

o si es una contraprestación contingente reconocida por un adquirente en una combinación de negocios a la que se aplica la NIIF 3

Costos amortizado y método de la tasa de interés efectivo - El método de la tasa de interés efectivo es un método de cálculo del costo amortizado de un instrumento financiero y de imputación del ingreso financiero a lo largo del periodo relevante.

El costo amortizado de un activo financiero es el monto en el cual el activo financiero se mide en el reconocimiento inicial menos los reembolsos del principal, más la amortización acumulada utilizando el método de interés efectivo de cualquier diferencia entre ese monto inicial y el monto de vencimiento, ajustado por cualquier pérdida tolerable. Por otro lado, el valor bruto en libros de un activo financiero es el costo amortizado de un activo financiero antes de ajustar cualquier provisión para pérdidas

Los ingresos son reconocidos sobre la base de la tasa de interés efectiva para los instrumentos de deuda distintos a los activos financieros clasificados al valor razonable con cambio en los resultados.

Deterioro de activos financieros - La Compañía reconoce una provisión por pérdidas crediticias esperadas en inversiones en instrumentos de deuda que se miden al costo amortizado o al valor razonable reconocido en otro resultado integral, cuentas por cobrar por arrendamientos, saldos adeudados por clientes en contratos de construcción, así como en compromisos de créditos a favor y contratos de garantía financiera. No se reconoce pérdida por deterioro para inversiones en instrumentos de patrimonio.

El monto de las pérdidas crediticias esperadas se actualiza en cada fecha de reporte para reflejar los cambios en el riesgo crediticio desde el reconocimiento inicial del instrumento financiero respectivo.

Para las cuentas a cobrar comerciales, la Compañía aplica un enfoque simplificado en el cálculo de las pérdidas crediticias esperadas. Por tanto, la Compañía no hace un seguimiento de los cambios en el riesgo de crédito, sino que reconoce en cada fecha de cierre una corrección de valor por las pérdidas crediticias esperadas durante toda la vida del activo. La Compañía ha establecido una matriz de provisiones que se basa en su historial de pérdidas crediticias, ajustada por factores prospectivos específicos para los deudores y el entorno económico.

Práctica contable - La Compañía evalúa permanentemente los préstamos, cuentas por cobrar y los otros activos financieros, con el objetivo de identificar si existe evidencia objetiva para eventuales pérdidas por deterioro, los cuales se establecen de la siguiente manera:

- a) Se determina la calificación del riesgo de cada uno de los deudores.
- b) Se agrupa las cuentas por cobrar por clases que tengan riesgos similares.
- c) Por medio de la estadística real de los últimos periodos, se calcula un promedio de recaudo para cada clase de cuentas por cobrar y por cada uno de los rangos de edad de vencimiento.
- d) Con este promedio se establece el porcentaje en cada uno de los rangos de edades por clase.
- e) A partir de este porcentaje se determinan los criterios para la estimación del deterioro, estimando porcentajes de cartera no recuperable para los rangos de edades.
- f) Estos porcentajes se aplican a cada una de las clases por edades y se reconoce el deterioro contra resultados.

Luego de hacer este procedimiento, se realiza con un análisis individual en donde se determina de acuerdo con las dificultades financieras de cada cliente si se debe proceder con un deterioro adicional.

Si durante el mismo período contable el valor de la pérdida por deterioro disminuye, se procede a disminuir el deterioro contabilizado en el período anterior (disminución del gasto). Si tal disminución corresponde a un deterioro reconocido en una vigencia contable anterior, se reconoce como una recuperación de provisiones con disminución al gasto.

Para las cuentas por cobrar de largo plazo se valoran por el método del costo amortizado. Para los demás instrumentos financieros, el análisis del deterioro se realiza con base en el valor en libros del activo y el valor presente de los flujos de efectivo futuros, si el valor en libros del activo es mayor, se reduce hasta

alcanzar el valor presente de los flujos futuros y el valor de la pérdida se reconoce en la cuenta de resultados.

*Activos financieros deteriorados:* Un activo financiero tiene deterioro crediticio cuando se han producido uno o más eventos que tienen un impacto perjudicial en los flujos de efectivo futuros estimados de ese activo financiero. La evidencia de que un activo financiero tiene deterioro crediticio incluye datos observables sobre los siguientes eventos:

- a) dificultad financiera significativa del emisor o del prestatario;
- b) un incumplimiento de contrato, como un incumplimiento o un evento vencido (ver 3.3.3.2);
- c) el prestamista (s) del prestatario, por razones económicas o contractuales relacionadas con la dificultad financiera del prestatario, habiendo otorgado al prestatario una (s) concesión (es) que el prestamista (s) no consideraría de otra manera;
- d) es probable que el prestatario entre en quiebra u otra reorganización financiera; o
- e) la desaparición de un mercado activo para ese activo financiero debido a dificultades financieras.

*Política de castigos:* La Compañía castiga un activo financiero cuando hay información que indica que la contraparte se encuentra en una dificultad financiera grave y no existe una perspectiva realista de recuperación, por ejemplo, cuando la contraparte ha sido puesta en liquidación o ha entrado en un proceso de quiebra, o en el caso de cuentas comerciales por cobrar, cuando los saldos vencen a más de dos años, lo que ocurra antes. Los activos financieros dados de baja aún pueden estar sujetos a actividades de cumplimiento conforme a los procedimientos de recuperación de la Compañía, teniendo en cuenta el asesoramiento legal cuando sea apropiado. Cualquier recuperación realizada se reconoce en resultados.

*Castigo de los activos financieros* - La Compañía da de baja un activo financiero solo cuando los derechos contractuales de los flujos de efectivo del activo expiran, o cuando transfiere el activo financiero y sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad del activo a otra parte. Si la Compañía no transfiere ni retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad y continúa controlando el activo transferido, la Compañía reconoce su interés retenido en el activo y un pasivo asociado por los valores que deba pagar. Si la Compañía retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad de un activo financiero transferido, la Compañía continúa reconociendo el activo financiero y también reconoce un préstamo garantizado por los ingresos recibidos.

Al darse de baja un activo financiero medido al costo amortizado, la diferencia entre el valor en libros del activo y la suma de la contraprestación recibida y por cobrar se reconoce en resultados. Además, al darse de baja una inversión en un instrumento de deuda clasificado como a valor razonable reconocido en otro resultado integral, la ganancia o pérdida acumulada previamente acumulada en la reserva de revaluación de inversiones se reclasifica a utilidad o pérdida. En contraste, al darse de baja una inversión en un instrumento de patrimonio que la Compañía eligió en el reconocimiento inicial para medir a valor razonable reconocido en otro resultado integral, la ganancia o pérdida acumulada previamente acumulada en la reserva de revaluación de inversiones no se reclasifica a utilidad o pérdida, sino que se transfiere a ganancias retenidas.

### **3.4 Inventarios**

Los inventarios son presentados al costo de adquisición o valor neto realizable, el menor. El costo es determinado a través del método de promedio ponderado. El valor neto realizable representa el precio de venta estimado menos todos los costos estimados de terminación y los costos necesarios para la venta.

### **3.5. Activos no corrientes mantenidos para la venta**

Los activos no corrientes (y grupos de activos para su disposición) clasificados como mantenidos para la venta son reconocidos al menor del valor en libros y el valor razonable de los activos menos los costos de venta.

Los activos no corrientes y los grupos de disposición se clasifican como mantenidos para la venta si su valor en libros se recuperará mediante una transacción de venta en lugar de su uso continuo. Esta condición se considera cumplida solo cuando la venta es altamente probable y el activo (o grupo de activos para la venta) está disponible para la venta inmediata en su condición actual. La gerencia debe comprometerse con la venta, que se espera que califique para el reconocimiento como una venta completa dentro de un año a partir de la fecha de clasificación.

Cuando la Compañía se encuentra comprometida con un plan de venta que involucra la venta de una inversión, o una porción de una inversión, en una asociada o negocio conjunto, la inversión o la porción de la inversión que será vendida se clasifica como mantenida para la venta cuando se cumplen los criterios descritos anteriormente, y la Compañía discontinúa el uso del método de participación en relación con la porción que es clasificada como mantenida para la venta.

Cuando la Compañía se compromete a un plan de venta que implique la disposición de una inversión en una asociada o, una parte de una inversión en una asociada, la inversión o la parte de la inversión en la asociada, que se enajenará, se clasifica como mantenida a la venta cuando se cumplen los criterios descritos anteriormente. La Compañía deja de aplicar el método de participación en relación con la porción que se clasifica como mantenida para la venta. Cualquier porción retenida de una inversión en una asociada que no haya sido clasificada como mantenida para la venta continúa siendo contabilizada utilizando el método de participación.

### **3.6 Inversiones en subordinadas**

Una subordinada o controlada es una sociedad donde su poder de decisión se encuentre sometido a la voluntad de otra u otras que serán su matriz o controlante, bien sea directamente, caso en el cual se denominará filial o por intermedio de las subordinadas de la matriz, en cuyo caso se llamará subsidiaria. El control se logra cuando la empresa:

- a) tiene poder sobre la participada.
- b) está expuesto, o tiene derechos, a rendimientos variables de su participación con la participada; y .
- c) tiene la capacidad de usar su poder para afectar sus retornos.

La Compañía reevalúa si controla o no una participada si los hechos y circunstancias indican que hay cambios en uno o más de los tres elementos de control enumerados anteriormente

Las inversiones en subordinadas son incorporadas a los estados financieros utilizando el método contable de participación, excepto si la inversión o una porción de la misma, es clasificada como mantenida para la venta, en cuyo caso se contabiliza conforme a la NIIF 5. Conforme al método de participación, las inversiones en subsidiarias se contabilizan inicialmente en el estado de situación financiera al costo, y se ajustan posteriormente para contabilizar la participación de la Compañía en ganancias o pérdidas y en otro resultado integral de la subsidiaria.

Si la parte de una Compañía en las pérdidas de una subsidiaria iguala o excede su participación en éstos, la entidad dejará de reconocer su participación en las pérdidas adicionales. Una vez que la participación de la entidad se reduzca a cero, se mantendrán las pérdidas adicionales y se reconocerá un pasivo, sólo en la medida en que la entidad haya incurrido en obligaciones legales o implícitas, o haya efectuado pagos en nombre de la subsidiaria. Si la subsidiaria informara con posterioridad ganancias, la Compañía reanudará el reconocimiento de su participación en éstas únicamente después de que su participación en las citadas ganancias iguale la participación en las pérdidas no reconocidas.

### 3.7. Inversiones en asociadas y negocios conjuntos

Una asociada es una entidad sobre la que la Compañía posee influencia significativa, entendida como el poder de intervenir en las decisiones de política financiera y de operación de la participada, sin llegar a tener el control absoluto ni el control conjunto de la misma.

Un negocio conjunto es un acuerdo conjunto mediante el cual las partes que tienen el control conjunto tienen derecho sobre los activos netos del acuerdo. El control conjunto es la distribución del control de un acuerdo convenido contractualmente, que existe sólo cuando las decisiones sobre las actividades relevantes requieren del consentimiento unánime de las partes que comparten el control.

### 3.8 Propiedad, planta y equipo

Los terrenos y edificios mantenidos para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, o para fines administrativos, son presentados en el estado de situación financiera al costo, menos las subsiguientes depreciaciones o pérdidas por deterioro acumuladas.

Las propiedades utilizadas durante el curso de la construcción para fines de administración, producción, suministro, son registradas al costo menos cualquier pérdida por deterioro reconocida. Los costos de adquisición o de construcción incluyen los costos directos necesarios para colocar el activo disponible para su uso y los costos directos de desmantelamiento y remoción, para aquellos activos calificados, los costos por préstamos son capitalizados como parte del costo del activo conforme a la política contable de la Compañía.

Dichas propiedades se clasifican en las categorías apropiadas de propiedad, planta y equipo al momento de su terminación y cuando están listas para su uso destinado. La depreciación de estos activos, igual que en el caso de los otros activos de propiedades, se inicia cuando los activos están listos para su uso.

Los terrenos en propiedad no se deprecian.

Los enseres y equipos se expresan al costo menos la depreciación acumulada y cualquier pérdida por deterioro reconocida.

*Depreciación* - La depreciación es cargada a fin de eliminar el costo de los activos (distintos a los terrenos y propiedades en construcción) menos su valor residual (si se llegara a determinar) sobre sus vidas útiles utilizando el método de línea recta. La vida útil estimada, valor residual y método de depreciación son revisados al final de cada período sobre el que se informa, siendo el efecto de cualquier cambio en el estimado registrado sobre una base prospectiva.

A continuación, la política de vidas útil definida:

	Rango de años	
	Mínimo	Máximo
Edificios	20	50
Planta y equipo	10	20
Vehículos	5	10
Equipo de oficina	5	10
Muebles y enseres	5	10
Equipo de cómputo	3	5
Moldes, troqueles y matrices	3	3

Se dará de baja una partida de propiedad, planta y equipo al momento de su disposición o cuando ya no se espera que surjan beneficios económicos futuros del uso continuado del activo. La ganancia o pérdida que surja del retiro o desincorporación de un activo de propiedad, planta y equipo es calculada como la diferencia entre las ganancias por ventas y el importe en libros del activo, y reconocida en ganancias o pérdidas.

### **3.9 Propiedades de inversión**

Las propiedades de inversión son aquellas mantenidas para producir alquileres y/o valorar el capital (incluyendo las propiedades de inversión en construcción para dichos propósitos) y se miden inicialmente al costo, incluyendo los costos de la transacción. Luego del reconocimiento inicial, las propiedades de inversión son medidas a su valor razonable. Todas las participaciones de la propiedad de la Compañía mantenidas según los arrendamientos operativos para ganar rentas o con el fin de obtener la apreciación del capital, se contabilizan como propiedades de inversión y se miden usando el modelo de valor razonable. Las ganancias o pérdidas que surgen de los cambios en el valor razonable de la propiedad de inversión se incluyen en los resultados durante el periodo en que se originan.

Una propiedad de inversión se da de baja al momento de su disposición o cuando la propiedad de inversión es retirada permanentemente de uso y no se espera recibir beneficios económicos futuros de esa venta. Cualquier ganancia o pérdida que surja de la baja de la propiedad (calculada como la diferencia entre los ingresos por venta netos y el importe en libros del activo) se incluye en los resultados del periodo en el cual se dio de baja la propiedad.

### **3.9 Activos intangibles**

*Activos intangibles adquiridos de forma separada* - Los activos intangibles con vida útil definida adquiridos de forma separada son registrados al costo menos la amortización acumulada y cualquier pérdida por deterioro acumulada. La amortización se reconoce con base en el método de línea recta sobre su vida útil estimada. La vida útil estimada de 5 años y método de depreciación son revisados al final de cada periodo sobre el que se informa, siendo el efecto de cualquier cambio en el estimado registrado sobre una base prospectiva. Los activos intangibles con vida útil indefinida que son adquiridos separadamente se registran al costo menos cualquier pérdida por deterioro acumulada.

*Baja de activos intangibles* - Un activo intangible se da de baja al momento de su disposición, o cuando no se esperan beneficios económicos futuros de su uso o disposición. Las ganancias o pérdidas que surgen de la baja en libros de un activo intangible, medidas como la diferencia entre los ingresos netos provenientes de la venta y el importe en libros del activo se reconocen en ganancias o pérdidas al momento en que el activo es dado de baja.

*Deterioro del valor de los activos tangibles e intangibles* - Al final de cada periodo sobre el cual se informa, la Compañía evalúa los importes en libros de sus activos tangibles e intangibles a fin de determinar si existe un indicativo de que estos activos han sufrido alguna pérdida por deterioro. En tal caso, se calcula el monto recuperable del activo a fin de determinar el alcance de la pérdida por deterioro (de haber alguna). Cuando no es posible estimar el monto recuperable de un activo individual, la Compañía calcula el monto recuperable de la unidad generadora de efectivo a la que pertenece dicho activo. Cuando se identifica una base razonable y consistente de distribución, los activos comunes son también asignados a las unidades generadoras de efectivo individuales, o distribuidas al grupo más pequeño de unidades generadoras de efectivo para los cuales se puede identificar una base de distribución razonable y consistente.

Los activos intangibles con una vida útil indefinida o todavía no disponibles para su uso deben ser sometidos a una comprobación de deterioro anualmente, o con mayor frecuencia si existe cualquier indicación de que podría haberse deteriorado su valor.

El monto recuperable es el mayor entre el valor razonable menos los costos de disposición y el valor en uso. Al estimar el valor en uso, los flujos de efectivo futuros estimados son descontados del valor actual utilizando una tasa de descuento antes de impuesto que refleja las valoraciones actuales del mercado respecto al valor temporal del dinero y los riesgos específicos para el activo para los cuales no se han ajustado los estimados de flujo de efectivo futuros.

Si el monto recuperable de un activo (o unidad generadora de efectivo) calculado es menor que su importe en libros, el importe en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) se reduce a su monto recuperable. Las pérdidas por deterioro se reconocen inmediatamente en ganancias o pérdidas.

Cuando una pérdida por deterioro es revertida posteriormente, el importe en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) aumenta al valor estimado revisado de su monto recuperable, de tal manera que el importe en libros incrementado no excede el importe en libros que se habría calculado si no se hubiera reconocido la pérdida por deterioro para dicho activo (o unidad generadora de efectivo) en años anteriores. El reverso de una pérdida por deterioro es reconocido automáticamente en ganancias o pérdidas.

### **3.10 Pasivos financieros e instrumentos de patrimonio**

Los instrumentos de deuda y patrimonio son clasificados como pasivos financieros o como patrimonio de conformidad con la sustancia del acuerdo contractual y las definiciones de pasivo financiero o instrumento de patrimonio.

Instrumentos de patrimonio – Un instrumento de patrimonio consiste en cualquier contrato que evidencie un interés residual en los activos de una entidad luego de deducir todos sus pasivos. Los instrumentos de patrimonio emitidos por una entidad de la Compañía se reconocen por los ingresos recibidos, neto de los costos de emisión directos

Pasivos financieros – Todos los pasivos financieros se miden posteriormente al costo amortizado utilizando el método de interés efectivo o al valor razonable con cambios en los resultados.

Pasivo financiero dado de baja - La Compañía dará de baja en cuentas un pasivo financiero si, y solo si, expiran, cancelan o cumplen las obligaciones de la Compañía. La diferencia entre el importe en libros del pasivo financiero dado de baja y la contraprestación pagada y por pagar, se reconoce en ganancias o pérdidas.

### **3.11 Impuestos**

El gasto por impuesto a las ganancias representa la suma del impuesto a las ganancias por pagar actual y el impuesto diferido.

Impuesto corriente - El impuesto por pagar corriente se basa en las ganancias fiscales registradas durante el año. La ganancia fiscal difiere de la ganancia reportada en el estado de ganancias o pérdidas, debido a las partidas de ingresos o gastos imponderables o deducibles en otros años y partidas que nunca son gravables o deducibles. El pasivo de la Compañía por concepto del impuesto corriente se calcula utilizando las tasas fiscales promulgadas o aprobadas al final del periodo sobre el cual se informa. La Compañía determina la provisión para impuesto sobre la renta y complementarios con base en la utilidad gravable o la renta presuntiva, la mayor, estimada a tasas especificadas en la ley de impuestos.

Impuesto diferido - El impuesto diferido se reconoce sobre las diferencias temporarias entre el importe en libros de los activos y pasivos incluidos en los estados financieros y las bases fiscales correspondientes utilizadas para determinar la ganancia fiscal. El pasivo por impuesto diferido se reconoce generalmente para todas las diferencias fiscales temporarias. Se reconocerá un activo por impuestos diferidos, por causa de todas las diferencias temporarias deducibles, en la medida en que resulte probable que la entidad disponga de ganancias fiscales futuras contra las que cargar esas diferencias temporarias deducibles. Estos activos y pasivos no se reconocen si las diferencias temporarias surgen del reconocimiento inicial de otros activos y pasivos en una operación que no afecta la ganancia fiscal ni la ganancia contable.

Se debe reconocer un pasivo diferido por diferencias temporarias imponibles asociadas con inversiones en subsidiarias y asociadas, y participaciones en negocios conjuntos, a excepción de aquellos en los que la Compañía es capaz de controlar el reverso de la diferencia temporaria y cuando exista la posibilidad de que ésta no pueda revertirse en un futuro cercano. Los activos por impuesto diferido que surgen de las diferencias temporarias deducibles asociadas con dichas inversiones y participaciones son únicamente reconocidos, en la medida en que resulte probable que la entidad disponga de ganancias fiscales futuras contra las que cargar esas diferencias temporarias y cuando exista la posibilidad de que éstas puedan revertirse en un futuro cercano.

El importe en libros de un activo por impuestos diferidos debe someterse a revisión al final de cada periodo sobre el que se informe y se debe reducir, en la medida que estime probable que no dispondrá de suficiente ganancia fiscal, en el futuro, como para permitir que se recupere la totalidad o una parte del activo.

Los activos y pasivos por impuestos diferidos deben medirse empleando las tasas fiscales que se esperan sean de aplicación en el período en el que el activo se realice o el pasivo se cancele, basándose en las tasas (y leyes fiscales) que al final del periodo sobre el que se informa hayan sido aprobadas.

La medición de los pasivos por impuestos diferidos y los activos por impuestos diferidos reflejará las consecuencias fiscales que se derivarían de la forma en que la entidad espera, al final del periodo sobre el que se informa, recuperar o liquidar el importe en libros de sus activos y pasivos.

Con el propósito de medir los pasivos por impuestos diferidos y los activos por impuestos diferidos para propiedades de inversión que se miden usando el modelo de valor razonable, el valor en libros de dichas propiedades se presume que se recuperará completamente a través de la venta, a menos que la presunción sea rebatida. La presunción es rebatida cuando la propiedad de inversión es depreciable y se mantiene dentro de un modelo de negocio cuyo objetivo es consumir substancialmente todos los beneficios económicos que genera la propiedad de inversión en el tiempo, y no a través de la venta.

El impuesto diferido es cargado o acreditado en el estado de resultados integrales, excepto cuando se relaciona con ítems registrados directamente a patrimonio, en cuyo caso, el impuesto diferido es también registrado con cargo en patrimonio.

Los activos y pasivos de impuestos diferidos son compensados cuando son relacionados con impuestos de renta a cargo de la misma autoridad fiscal y el impuesto se pretenda liquidar sobre una base neta.

### **3.12 Provisiones**

Las provisiones se reconocen cuando la Compañía tiene una obligación presente (ya sea legal o implícita) como resultado de un suceso pasado, es probable que la Compañía tenga que desprenderse de recursos que comprometan beneficios económicos para cancelar la obligación, y puede hacerse una estimación fiable del importe de la obligación.

El importe reconocido como provisión debe ser la mejor estimación del desembolso necesario para cancelar la obligación presente, al final del periodo sobre el que se informa, teniendo en cuenta los riesgos y las incertidumbres correspondientes. Cuando se mide una provisión usando el flujo de efectivo estimado para cancelar la obligación presente, su importe en libros representa el valor actual de dicho flujo de efectivo (cuando el efecto del valor del dinero en el tiempo es material).

Cuando se espera la recuperación de algunos o todos los beneficios económicos requeridos para cancelar una provisión, se reconoce una cuenta por cobrar como un activo si es virtualmente seguro que se recibirá el desembolso y el monto de la cuenta por cobrar puede ser medido con fiabilidad.

### **3.13 Reestructuraciones**

Se reconoce una provisión para reestructuración cuando la Compañía tenga un plan formal detallado para efectuar la reestructuración, y se haya creado una expectativa real, entre los afectados, respecto a que se llevará a cabo la reestructuración, ya sea por haber comenzado a ejecutar el plan o por haber anunciado sus principales características a los que se van a ver afectados por el mismo. La medición de la provisión para reestructuración debe incluir sólo los desembolsos directos que se deriven de la misma, los cuales comprenden los montos que se produzcan necesariamente por la reestructuración; y que no estén asociados con las actividades que continúan en la entidad.

### **3.14 Beneficios a empleados**

*Beneficios a los empleados a corto plazo y otros a largo plazo* – Un pasivo es reconocido por los beneficios acumulados para los empleados con respecto a los salarios, permisos anuales y reposos médicos, en el período en el que se ofrece el servicio relativo al importe no descontado de los beneficios que se estiman que serán pagados a cambio de dicho servicio.

Los pasivos reconocidos con respecto a los beneficios a los empleados a corto plazo se miden a importe no descontado de los beneficios que se estiman que serán pagados a cambio de esos servicios relacionados.

Los pasivos reconocidos, con respecto a otros beneficios a los empleados a largo plazo, se miden al valor de las futuras salidas en efectivo estimadas que realizará la Compañía con relación a los servicios prestados por los empleados hasta la fecha sobre la que se informa.

*Beneficios por retiros de empleados* – Los pagos definidos como contribuciones por planes de retiro son registrados como un gasto cuando los servicios prestados por los empleados les dan derecho a las contribuciones.

### **3.15 Reconocimiento de ingresos**

La Compañía reconoce los ingresos de las siguientes fuentes principales:

- a) Transformación y comercialización de productos en aluminio, a través de la Extrusión, Manufacturados, Foil y Laminación.
- b) Prestación de servicios, como es en la asesoría y diseño de productos a la medida, como matrices, y otros materiales.
- c) Otros ingresos por recuperación, chatarra de aluminio, reintegros por incapacidades, intereses, financieros, entre otros.

Los ingresos se miden en función de la contraprestación especificada en un contrato con un cliente y excluyen los saldos cobrados en nombre de terceros. La Compañía reconoce los ingresos cuando transfiere el control de un producto o servicio a un cliente.

La Compañía considera los términos del contrato y todos los hechos y circunstancias relevantes de los contratos con clientes y aplicará cualquier solución práctica, de forma congruente a los contratos con características similares y en circunstancias parecidas.

La Compañía reconocerá un ingreso solo si la contraparte del contrato es un cliente. Un cliente es una parte que ha contratado con una entidad para obtener bienes o servicios que son resultado de las actividades ordinarias de la referida entidad a cambio de una contraprestación. Una contraparte del contrato no sería un cliente si, por ejemplo, ha contratado con la entidad participar en una actividad o proceso en el que las partes del contrato comparten los riesgos y beneficios que resulten de dicha actividad o proceso (tal como el desarrollo de un activo en un acuerdo de colaboración) en lugar de obtener el producido de las actividades ordinarias de la entidad.

La Compañía reconoce los ingresos siguiendo las fases consignadas y establecidas en la NIIF 15 como se describen a continuación:

- Identificación del contrato,
- Identificación de las obligaciones de desempeño,
- Determinación del precio de transacción
- Asignación del precio de transacción a las obligaciones de desempeño
- Satisfacción de las obligaciones de desempeño

Los ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes incluyen la venta de bienes, el acompañamiento y asesoramiento en los diseños, entre otros.

Los ingresos se miden al valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir, netos de rebajas y descuentos comerciales, financieros y volumen; además excluyen los impuestos a las ventas.

Los ingresos procedentes de la prestación de servicios se reconocen a lo largo del tiempo en que se realizan siempre que las obligaciones de desempeño pactadas con el cliente se han cumplido. Cuando las obligaciones de desempeño en la prestación de servicios están sujetas al cumplimiento de una serie de compromisos, se analiza el momento apropiado de reconocimiento, ya sea a lo largo del tiempo de la prestación del servicio o en un solo momento. En consecuencia, los ingresos procedentes de la prestación de servicios pueden ser reconocidos inmediatamente cuando el servicio se considera como realizado o diferido en el período durante el cual se preste el servicio o el compromiso.

Los ingresos por intereses se reconocen utilizando el método de la tasa de interés efectiva.

### **3.16 Costos por préstamos**

Los costos por préstamos atribuidos directamente a la adquisición, construcción o producción de activos cualificados, los cuales constituyen activos que requieren de un periodo de tiempo substancial para su uso o venta, son sumados al costo de estos activos hasta el momento en que estén listos para su uso o venta.

Todos los otros costos por préstamos son reconocidos en ganancias o pérdidas durante el periodo en que se incurren.

### **3.17 Instrumentos financieros**

Los activos y pasivos financieros se reconocen cuando una entidad pasa a formar parte de las disposiciones contractuales del instrumento.

Los activos y pasivos financieros se miden inicialmente al valor razonable. Los costos de transacción que son directamente atribuibles a la adquisición o emisión de activos y pasivos financieros (distintos a los activos y pasivos financieros designados al valor razonable con cambio en los resultados) se agregan o deducen del valor razonable de los activos o pasivos financieros, cuando sea apropiado, al momento del reconocimiento inicial. Los costos de transacción directamente atribuibles a la adquisición de activos o pasivos financieros designados al valor razonable con cambio en los resultados se reconocen de inmediato en ganancias o pérdidas.

### **3.18. Subvenciones del gobierno**

Las subvenciones del gobierno no son reconocidas hasta que no exista una seguridad razonable de que la Compañía cumplirá con las condiciones ligadas a ellas; y se recibirán las subvenciones. Las subvenciones del gobierno deben reconocerse como ganancias o pérdidas sobre una base sistemática, a lo largo de los periodos necesarios para compensarlas con los costos relacionados. Las subvenciones del gobierno cuya principal condición sea que la Compañía compre, construya o de otro modo adquiera activos no corrientes se reconocen como ingresos diferidos en el estado consolidado de situación financiera y son transferidas a ganancias o pérdidas sobre una base sistemática y racional sobre la vida útil de los activos relacionados.

Toda subvención del gobierno a recibir en compensación por gastos o pérdidas ya incurridos, o bien con el propósito de prestar apoyo financiero inmediato a la Compañía, sin costos posteriores relacionados, se reconocerá en ganancias o pérdidas del periodo en que se convierta en exigible.

La Compañía reconoció en 2021 el beneficio de subsidio de la nómina como apoyo a las empresas afectadas por el paro nacional, en la línea de otros ingresos. Ver nota 22.

### **3.19 Efectivo y equivalentes**

El efectivo y equivalentes del efectivo incluye los saldos de cajas, bancos y las inversiones a corto plazo de gran liquidez que son fácilmente convertibles en efectivo y sujetos a un riesgo poco significativo de cambio en su valor con vencimiento no superior a tres meses.

Basados en la NIC 7, el estado de flujo de efectivo recoge los movimientos de caja realizados durante el ejercicio, determinados por el método indirecto.

## **NOTA 4 - JUICIOS Y ESTIMACIONES CONTABLES CRÍTICAS**

En la aplicación de las políticas contables, las cuales se describen en la nota 3 la Administración debe hacer juicios, estimados y presunciones sobre los importes en libros de los activos y pasivos que aparentemente no provienen de otras fuentes. Los estimados y presunciones asociadas se basan en la experiencia histórica y otros factores que se consideran como relevantes. Los resultados reales podrían diferir de dichos estimados.

Los estimados y presunciones subyacentes se revisan regularmente. Las revisiones a los estimados contables se reconocen en el periodo de la revisión si la revisión sólo afecta ese período, o en periodos futuros si la revisión afecta tanto al periodo actual como a periodos subsecuentes.

### ***Juicios críticos en la aplicación de políticas contables***

A continuación, se presentan juicios esenciales, aparte de aquellos que involucran los estimados, hechos por la Administración durante el proceso de aplicación de las políticas contables de la Compañía y que tienen un efecto significativo en los montos reconocidos en los estados financieros.

*Arrendamientos* - Los plazos de los contratos de arrendamiento han sido establecidos con base en la mejor estimación de la duración del arrendamiento al final del periodo sobre el que se informa. Como resultado de estas estimaciones, algunos de los arrendamientos fueron reconocidos partiendo de una duración que superaba el plazo inicialmente estipulado en los contratos, siempre y cuando existiera la opción de extender el arrendamiento y se contara con una certeza razonable de que dichas opciones serían ejercidas considerando las necesidades futuras de la Universidad.

### ***Fuentes claves de incertidumbre en las estimaciones***

A continuación, se discuten las presunciones básicas respecto al futuro y otras fuentes claves de incertidumbre en las estimaciones, al final del periodo sobre el cual se reporta, las cuales pueden implicar un riesgo significativo de ajustes materiales en los importes en libros de los activos y pasivos durante el próximo período financiero.

*Impuesto Diferido*- la Compañía presentó pérdidas fiscales en el año 2020 por \$23.176.478, con lo cual tiene 12 años para compensar estas pérdidas con las Rentas Líquidas que se presenten en los años siguientes. Dentro del cálculo de impuestos diferido actualizado este año 2022, la Compañía actualizó el impacto de las pérdidas fiscales acumuladas, siendo consecuentes con la expectativa razonable de recuperación y generación de utilidad contable y por ende fiscal, apoyados en las proyecciones financieras.

*Vida útil de propiedad, planta y equipo* - Como se describe en la política correspondiente, la Compañía revisa la vida útil estimada de propiedad, planta y equipo al final de cada periodo anual.

*Deterioro de valor* - La evaluación de la existencia de indicadores de deterioro de valor se basa en factores externos e internos, y a su vez en factores cuantitativos y cualitativos. Las evaluaciones se basan en los resultados financieros, el entorno legal, social y ambiental y las condiciones del mercado; cambios significativos en el alcance o manera en que se usa o se espera usar el activo o unidad generadora de efectivo (UGE) y evidencia sobre la obsolescencia o deterioro físico de un activo o UGE (unidad generadora de efectivo), entre otros.

Esta evaluación se realiza anualmente, o antes si existiese algún indicio de deterioro, el valor recuperable de todos los activos no corrientes sujetos a deterioro, para evaluar si existen pérdidas por deterioro en el valor de estos activos.

*Provisiones para contingencias, litigios y demandas* - Los litigios y demandas a los cuales está expuesta la Compañía son administrados por el área legal, los procesos son de carácter laboral, civil, penal, tributario y administrativo. La Compañía considera que un suceso pasado ha dado lugar a una obligación presente si, teniendo en cuenta toda la evidencia disponible a la fecha sobre la que se informa, es probable que exista una obligación presente, independiente de los hechos futuros. Se entiende que la ocurrencia de un evento es más probable que improbable cuando la probabilidad de ocurrencia sea superior a 50%, en cuyo caso se registra la provisión. Las obligaciones posibles que surgen de eventos pasados y cuya existencia será confirmada solamente por la ocurrencia o no ocurrencia de uno a más eventos futuros inciertos que no están enteramente bajo el control de la Compañía, no se reconocen en el estado de situación financiera, pero se revelan como pasivos contingentes; la ocurrencia o no ocurrencia de hechos que se estimen como remotos no se registran ni se revelan. La Compañía involucra el juicio profesional de los abogados especialistas internos y externos para determinar la posibilidad de ocurrencia de una obligación presente. En la estimación de la provisión por los litigios y demandas la Administración considera supuestos como, sin limitarse a, tasa de inflación, tasación de los abogados, duración estimada del litigio o demanda, información estadística de procesos con características similares.

*Deterioro de inventarios* - Determinar si los inventarios han sufrido deterioro implica el cálculo del valor neto de realización y la rotación del inventario. La evaluación de deterioro realizado por la Administración se basa en los precios estimados de venta menos los costos estimados terminar el producto o realizar la venta. La estimación puede variar con el resultado final de acuerdo con la rotación del elemento y el comportamiento de los precios.

#### **NOTA 5 - NORMAS EMITIDAS POR EL IASB AÚN NO VIGENTES EN COLOMBIA**

- NIIF 17 respecto a contratos de seguro.
- NIIF 10 y NIC 28 respecto a la venta o contribución de activos entre un inversionista y su asociada o negocio conjunto.

La Compañía no ha determinado aún el posible impacto considerando que aún no han sido aprobadas en Colombia.

#### **NOTA 6 - EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO**

Para propósitos del estado de flujo de efectivo, el efectivo y equivalentes de efectivo incluye efectivo y bancos.

	2022	2021
Efectivo	\$ 3.540	\$ 3.764
Bancos y otros equivalentes	4.208.863	1.754.651
	<b>\$ 4.212.403</b>	<b>\$ 1.758.415</b>

La Compañía al 31 de diciembre de 2022, tiene depositados sus recursos en cuentas de ahorros y corrientes, principalmente en Bancolombia y Banco de Bogotá. No existen restricciones sobre el uso del efectivo y equivalentes asociados al acuerdo de reorganización.

#### Transacciones no monetarias

Durante el año se adquirieron activos mediante la modalidad de arrendamientos, tales como Almacenamiento Nube SAC por \$593.561 (Ver nota 11).

#### NOTA 7 - CUENTAS COMERCIALES POR COBRAR Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR

	2022	2021
Cuentas comerciales por cobrar (1)	\$ 18.293.585	\$ 13.481.659
Vinculados económicos (2)	10.475.467	12.461.174
A trabajadores (3)	507.944	595.834
Otras cuentas por cobrar	1.104.545	185.215
Provisión para cuentas de cobro dudoso (4)	(1.640.311)	(1.281.149)
<b>Total</b>	<b>\$ 28.741.230</b>	<b>\$ 25.442.733</b>
Corto Plazo	\$ 28.230.501	\$ 24.393.980
Largo Plazo	510.729	1.048.753
<b>Total</b>	<b>\$ 28.741.230</b>	<b>\$ 25.442.733</b>

- (1) El período de crédito promedio sobre la venta de bienes es de 60 días. No se hace ningún recargo por intereses sobre las cuentas comerciales por cobrar.

Para las cuentas por cobrar que presenten una antigüedad de entre 90 y 180 días, se reconoce deterioro para cuentas de cobro dudoso con base en la política de asignación de riesgo establecida por la Compañía bajo NIIF 9.

Antes de aceptar cualquier nuevo cliente, la Compañía realiza las respectivas validaciones. Si un cliente es anticipado se valida en la lista OFAC; y para los clientes a crédito se realiza la validación a través de la aseguradora y posterior a ello se le asigna cupo de crédito.

Al 31 de diciembre de 2022, el 79% (61% en año 2021) de las cuentas comerciales por cobrar, corresponden a cartera corriente, lo que implica que estas partidas tienen la mejor calificación de crédito atribuible de acuerdo con el sistema de calificación crediticia definido.

Al 31 de diciembre de 2022, sin considerar las compañías vinculadas, D1 S.A.S, es el cliente más importante de la Compañía, con un saldo de \$4.040.101.

La antigüedad de las cuentas comerciales por cobrar es la siguiente:

	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Corriente	\$ 13.898.106	\$ 6.969.551
Entre 01 - 30 días	2.621.334	2.648.278
Entre 31 - 60 días	367.342	971.859
Entre 61 - 90 días	(149.181)	43.972
Entre 91 - 180 días	(182.058)	138.689
Más de 181 días	1.738.042	2.709.310
<b>Total Cartera</b>	<b>\$ 18.293.585</b>	<b>\$ 13.481.659</b>

\* Los anticipos recibidos de los clientes se clasifican dentro de la porción corriente.

- (2) Las cuentas con vinculados económicos corresponden a saldos adeudados por ADC y Alunecsa por la venta de bienes (Ver nota 26).
- (3) Corresponden principalmente a préstamos de vivienda, vehículo y refinanciación especial.
- (4) El movimiento en la provisión para cuentas de cobro dudoso es:

	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Saldo al inicio del año	\$ 1.281.149	\$ 3.222.374
Castigos	(104.063)	(2.192.532)
Gasto por deterioro	463.225	251.307
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 1.640.311</b>	<b>\$ 1.281.149</b>

Al determinar la recuperabilidad de una cuenta comercial por cobrar, la Compañía considera cualquier cambio en la calidad crediticia de la cuenta a partir de la fecha en que se otorgó inicialmente el crédito hasta el final del periodo sobre el que se informa. La concentración del riesgo de crédito es limitada debido a que la base de clientes es amplia. La Compañía no tiene dependencia de ningún cliente.

El deterioro de cartera, de acuerdo con la edad de la cartera, puede visualizarse de la siguiente manera:

Año	Edad	corriente	1 a 30	31 a 60	61 a 90	> 90 días	Total general
	Factor				0%	100%	
2022	Cartera	13.898.106	2.621.334	367.342	(149.181)	1.555.984	18.293.585
	Deterioro	-	4.228	80.099	-	1.555.984	1.640.311
2021	Cartera	6.969.551	2.648.278	971.859	43.972	2.847.999	13.481.659
	Deterioro	-	7.680	21.089	8.363	1.244.017	1.281.149

## NOTA 8 – INVENTARIOS, NETO

El saldo de los inventarios, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Materias primas	\$ 4.359.583	\$ 3.604.694
Productos terminados	10.536.585	16.332.330
Productos en proceso	5.782.208	5.900.603
Materiales, repuestos y accesorios	9.885.432	9.325.774
Inventario en tránsito	980.981	7.464.539

Anticipo inventarios	1.662.559	2.967.580
Deterioro inventarios	(3.011.492)	(1.721.368)
<b>Total</b>	<b>\$ 30.195.856</b>	<b>\$ 43.874.152</b>

El monto reconocido en el costo de ventas por consumo de inventario fue de \$207.595.622 (\$212.035.107 año 2021).

El saldo del deterioro de inventarios está compuesto así: Para materias primas \$13.543 (\$19.969 año 2021); producto terminado \$377.377 (\$651.060 año 2021); e insumos de almacén \$2.620.571 (\$1.086.339 año 2021). El movimiento del deterioro de inventarios es el siguiente:

	2022	2021
Saldo al inicio del año	\$ 1.721.368	\$ 4.786.488
Gasto del año	1.523.625	1.872.732
Uso - revalorización del inventario	140.303	(3.745)
Uso - bajas inventario Materia Prima	(6.426)	(156.065)
Uso - bajas inventario Insumos almacén	(14.522)	(4.372.809)
Uso - bajas inventario Producto Terminado	(352.856)	(405.233)
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 3.011.492</b>	<b>\$ 1.721.368</b>

#### NOTA 9 - ACTIVOS DISPONIBLES PARA LA VENTA

El detalle de los activos disponibles para la venta es:

	2022	2021
Terreno y construcciones (1)	\$ 19.451.184	\$ -
Casa Polo	-	1.000.000
Casa alto de Guadalquivir (Rubens) (2)	1.214.199	-
Local Niquia (3)	130.000	130.000
Bodega Barranquilla CI 70 43 46 - CI 70 43 56	-	1.385.182
Bodega Barranquilla CI 70 43 68 (Emma)	-	621.613
	<b>\$ 20.795.383</b>	<b>\$ 3.136.795</b>

(1) Se realizó cierre de la sede fabril ubicada en Itagüí- Antioquia en junio 01 2022, y en diciembre se destinó para venta el lote con sus edificaciones.

(2) Se tiene alta expectativa de venta con ofertas recibidas.

(3) La negociación se cerró en periodos anteriores, se encuentra pendiente el registro de la escritura.

Detalle de los movimientos:

	2022	2021
Saldo al inicio del año	\$ 3.136.795	\$ 6.068.014
Nuevas designaciones	20.665.383	-
Ventas (1)	(3.006.795)	-
Traslados- bajas	-	(2.820.945)
Deterioro	-	(110.275)
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 20.795.383</b>	<b>\$ 3.136.795</b>

(1) Las ventas de la Casa Polo y Bodegas de Barranquilla se realizaron por valor comercial de \$1.150.000 y \$2.091.000 respectivamente

## NOTA 10 - INVERSIONES

El detalle de las inversiones de la Compañía, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Compañías subsidiarias (1)	\$ 4.495.789	\$ 3.766.670
Otras inversiones (2)	336.642	336.642
	<b>\$ 4.832.431</b>	<b>\$ 4.103.312</b>

(1) Las inversiones en compañías vinculadas están compuestas de la siguiente manera: Alunecsa \$4.495.789 (\$3.766.670 año 2021) y Emma Holding \$0 en ambos años.

El movimiento de las inversiones en subsidiarias durante el periodo fue:

	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Saldo inicial	\$ 3.766.670	\$ 2.758.818
Método de participación	600.911	525.032
Ajuste diferencia en cambio	731.067	482.820
Dividendos – Alunecsa	(602.859)	-
<b>Saldo Final</b>	<b>\$ 4.495.789</b>	<b>\$ 3.766.670</b>

<b>Nombre de la subsidiaria</b>	<b>Actividad principal</b>	<b>Lugar de constitución y operaciones</b>	<b>Proporción de participación accionaria y poder de voto</b>
ALUNECSA	Comercialización de productos de aluminio	Ecuador	99,99%
Emma Holding INC	Comercialización de productos de aluminio	Estados Unidos	100%

Aluminio Nacional del Ecuador "ALUNECSA", es una compañía fundada en Quito en 1994 y con vigencia hasta el 2094. Su domicilio principal se encuentra en la ciudad de Guayaquil. La compañía está dedicada a la comercialización de productos de aluminio como perfilería, mallas expandidas, tejas corrugadas, lámina lisa, Foil industrial, papel doméstico, etc.

Al cierre del ejercicio reporta las siguientes cifras:

	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Total activos	\$ 5.440.301	\$ 4.762.669
Total pasivos	944.062	995.623
Total patrimonio	4.496.240	3.767.046
Utilidad neta	600.971	525.084

Emma Holding es una compañía que se creó bajo las leyes del estado de la Florida (Estados Unidos). El propósito es impulsar y posicionar los productos de Alumina y afianzar la presencia de los productos en el mercado norteamericano. Emma Holding controla el 100% de Alumina Distribution Center, LLC (ADC), compañía dedicada a la distribución de productos de Alumina.

Alumina Distribution Center, LLC es una compañía fundada en la ciudad de Miami, Florida en el 2009, dedicada a proveer al por menor y al por mayor componente industrial de aluminio standard, extrusiones de aluminio para el ensamble de acordeones contra huracanes, pasamanos, ventanas y puertas.

Al cierre del ejercicio reporta las siguientes cifras:

	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Total activos	\$ 15.008.337	\$ 21.613.022
Total pasivos	19.515.920	24.369.797
Total patrimonio	(4.507.583)	(2.756.774)
(Pérdida)/Utilidad neta	(1.041.027)	247.752

Dado que las pérdidas acumuladas de la subsidiaría superaron el valor que se tenía reconocido de la inversión en los estados financieros separados, la Compañía no reconoció en los estados financieros, las pérdidas adicionales sobre el valor de inversión. Las pérdidas que no han sido incorporadas en estos estados financieros separados como consecuencia de la suspensión del método de participación patrimonial son de (\$1.020.707)

- (2) Las otras inversiones son en Centro de Eventos del Valle del Pacifico S.A. y Distribuidora y Comercializadora de Energía Eléctrica por \$336.642.

#### **NOTA 11 - PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO, NETO Y ACTIVOS POR DERECHOS DE USO**

##### **Propiedad, planta y equipo neto:**

El saldo de la propiedad, planta y equipo, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

	<b>2022</b>	<b>2021</b>
<b>Importes en libros de:</b>		
Terrenos	\$ 17.273.040	\$ 27.552.400
Edificaciones	24.862.107	34.727.564
Maquinaria y equipo	61.663.317	57.069.361
Muebles y enseres o equipo de oficina	106.152	106.152
Equipo de computación y comunicación	92.545	92.545
Deterioro maquinaria (1)	(561.450)	(723.599)
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 103.435.711</b>	<b>\$ 120.271.623</b>
Depreciación acumulada	(40.572.189)	(34.079.026)
<b>Total</b>	<b>\$ 62.863.522</b>	<b>\$ 86.192.597</b>

- (1) Se reconoce un valor por deterioro que corresponde a las matrices por \$454.117 (2021 \$601.544) y maquinas en mal estado por \$107.332 (2021 \$122.055).

	Terrenos en propiedad	Edificaciones	Maquinaria y equipo	Muebles y enseres o equipo de oficina	Equipo de computación y comunicación	Total
<b>Costo o valuación</b>						
<b>Saldo al 1 de enero de 2021</b>	<b>27.552.400</b>	<b>34.727.565</b>	<b>55.421.383</b>	<b>106.152</b>	<b>92.545</b>	<b>117.900.045</b>
Adquisiciones	-		6.184.135			<b>6.184.135</b>
Baja activos	-		(3.812.557)			<b>(3.812.557)</b>
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2021</b>	<b>27.552.400</b>	<b>34.727.565</b>	<b>57.792.961</b>	<b>106.152</b>	<b>92.545</b>	<b>120.271.623</b>
Adquisiciones	-	-	5.543.755	-	-	5.543.755
Baja activos	-	-	(2.234.849)	-	-	(2.234.849)
Traslado a activos no corrientes mantenidos para la venta	(10.279.360)	(9.865.458)	-	-	-	(20.144.818)
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2022</b>	<b>17.273.040</b>	<b>24.862.107</b>	<b>61.101.867</b>	<b>106.152</b>	<b>92.545</b>	<b>103.435.711</b>

	Terrenos en propiedad	Edificaciones	Maquinaria y equipo	Muebles y enseres o equipo de oficina	Equipo de computación y comunicación	Total
<b>Depreciación acumulada</b>						
<b>Saldo al 1 de enero de 2021</b>	-	<b>3.428.269</b>	<b>25.083.808</b>	<b>32.841</b>	<b>33.157</b>	<b>28.578.075</b>
Gasto del periodo	-	758.401	6.999.204	9.235	23.912	<b>7.790.752</b>
Baja activos	-	-	(2.289.801)	-	-	<b>(2.289.801)</b>
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2021</b>	-	<b>4.186.670</b>	<b>29.793.211</b>	<b>42.076</b>	<b>57.069</b>	<b>34.079.026</b>
Gasto del periodo	-	739.134	7.486.935	9.235	23.912	8.259.215
Baja activos	-	19.267	(1.091.685)	-	-	(1.072.417)
Traslado para disponibles para la venta	-	(693.635)	-	-	-	(693.635)
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2022</b>	-	<b>4.251.436</b>	<b>36.188.461</b>	<b>51.311</b>	<b>80.981</b>	<b>40.572.189</b>
	-	(4.251.436)	(36.188.483)	(51.311)	(80.981)	(40.572.211)
<b>Neto al 31 de diciembre de 2021</b>	<b>27.552.400</b>	<b>30.540.895</b>	<b>27.999.750</b>	<b>64.076</b>	<b>35.476</b>	<b>86.192.597</b>
<b>Neto al 31 de diciembre de 2022</b>	<b>17.273.040</b>	<b>20.610.671</b>	<b>24.913.435</b>	<b>54.841</b>	<b>11.564</b>	<b>62.863.522</b>

**Activos dados en garantía** - La Compañía constituyó en diciembre de 2013, un patrimonio autónomo con Fiduciaria Bogotá, destinado a garantizar exclusivamente las obligaciones financieras contraídas. Fueron entregados terrenos, y construcciones y edificaciones ubicados en Yumbo- Valle del Cauca e Itagüí- Antioquia.

**Activos por derechos de uso:**

	<b>2022</b>	<b>2021</b>
<b>Costo</b>		
Al 01 de enero	\$ 14.179.935	\$ 13.297.406
Adiciones (1)	593.561	863.137
Revaluación de contratos	105.482	304.087
Retiro (2)	-	(284.695)
<b>Al 31 de diciembre</b>	<b>14.878.978</b>	<b>14.179.935</b>
<b>Amortización acumulada</b>		
Al 01 de enero	(6.151.501)	(3.670.617)
Amortización del año	(2.654.273)	(2.319.333)
Retiro (2)		(161.551)
<b>Al 31 de diciembre</b>	<b>(8.805.774)</b>	<b>(6.151.501)</b>
<b>Saldo en Libros</b>		
Al 31 de diciembre	<b>\$ 6.073.204</b>	<b>\$ 8.028.434</b>

Los activos por derechos de uso corresponden a edificaciones que la compañía arrienda para usar en sus operaciones (centros de distribución y bodegas) así como a maquinarias y equipos que son usados para la operación y uso administrativo.

(1) Corresponden principalmente activos mediante la modalidad de arrendamientos, tales como almacenamientos en la nube SAC.

(2) Corresponde al contrato de impresoras culminado en el año 2022.

**NOTA 12 - PROPIEDADES DE INVERSIÓN**

A 31 de diciembre de 2022, el saldo de propiedades de inversión fue ajustado de acuerdo con los avalúos comerciales, y las propiedades aquí clasificadas corresponden a aquellas sobre las cuales no logro concretarse un plan formal de ventas:

	<b>2022</b>	<b>2021</b>
<b>Valor razonable</b>		
Oficina AGS	\$ 385.101	\$ 424.301
Terreno Lote Anapoima	163.529	166.092
Apartamento Edificio multifamiliar Astromelia PH	959.536	929.000
Casa alto de Guadalquivir (Rubens)	-	1.214.199
<b>Total</b>	<b>\$ 1.508.166</b>	<b>\$ 2.733.592</b>

**NOTA 13 – ACTIVOS INTANGIBLES**

El saldo de los activos intangibles al cierre del ejercicio es el siguiente:

	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Software y licencias	\$ 204.866	\$ 66.956
Software (1)	3.223.254	4.770.415
Otros intangibles	98.831	98.831
<b>Total</b>	<b>\$ 3.526.950</b>	<b>\$ 4.936.202</b>

(1) El activo más representativo es el ERP SAP, el cual comenzó su amortización en el año 2020 con la salida en vivo del mismo y a un plazo de 5 años

Los movimientos fueron los siguientes:

	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Saldo al inicio del año	\$ 4.936.202	\$ 6.496.923
Adiciones	489.408	292.824
Amortizaciones	(1.898.660)	(1.853.545)
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 3.526.950</b>	<b>\$ 4.936.202</b>

#### NOTA 14 – OBLIGACIONES FINANCIERAS

El saldo de las obligaciones financieras, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

	<b>2022</b>	<b>2021</b>
<b>Garantizados</b>		
Préstamos bancarios (1)	\$ 65.972.713	\$ 66.432.318
Préstamo IBM Capital (2)	5.830.255	4.568.492
Pasivo por arrendamientos (3)	3.625.122	6.543.370
<b>Total</b>	<b>\$ 75.428.090</b>	<b>\$ 77.544.180</b>
Circulante	\$ 16.357.332	\$ 11.403.913
No circulante	59.070.758	66.140.267
<b>Total</b>	<b>\$ 75.428.090</b>	<b>\$ 77.544.180</b>

- (1) Corresponde a deuda nueva con Acciona (tasa de 2.25 nominal mensual, pagos a partir de 90 días), Rentandes (48 meses a una tasa de 14,9% E.A) y Genera Capital (tasa de 17,21% E.A, pagos a partir de 90 días) por una suma de \$7.750.217, además de las obligaciones que vienen del acuerdo de reorganización, que son Finamco por \$1.443.060, más las obligaciones financieras por \$56.779.436 que tiene la Compañía garantizadas a través de un patrimonio autónomo constituido con Fiduciaria Bogotá, transfiriendo a la Fiduciaria, a título de fiducia mercantil, el derecho de dominio y la posesión material sobre los bienes inmuebles de la Compañía. Adicionalmente, estas obligaciones fueron incluidas en el acuerdo privado firmado con los acreedores financieros existentes, por medio del cual se reestructuró la deuda a un término de 10 años con abonos a capital iniciando en abril de 2022 con un interés de DTF + 3% TA. Dichos abonos se realizaron de manera oportuna.
- (2) Corresponde a una obligación adquirida para la financiación del proyecto de implementación del ERP SAP, a un plazo de 48 cuotas y a una tasa del 1%. La periodicidad de su pago era mensual, pero queda sujeto a las condiciones del acuerdo de reorganización.
- (3) Corresponden a los pasivos por arrendamiento (ver nota 11), cuyo análisis de madurez es:

### Análisis de madurez de pasivos por arrendamientos

	2022	2021
Año 1	2.709.458	3.743.176
Año 2	859.153	2.598.174
Años restantes	545.010	981.382
Menos: intereses no devengados	(488.498)	(779.363)
	<b>\$ 3.625.122</b>	<b>\$ 6.543.370</b>

Analizados como:

Corrientes	2.709.458	3.743.176
No corrientes	915.664	2.800.194

Los arrendamientos se comportaron de la siguiente manera:

	2022	2021
Saldo al inicio del año	6.543.370	8.988.669
Revaluación de los contratos	105.482	304.087
Nuevos contratos	593.561	863.137
Cancelación de contratos	-	(165.014)
Interés	(610.556)	(717.714)
Pagos	(3.006.735)	(2.729.795)
<b>Saldo final</b>	<b>3.625.122</b>	<b>6.543.370</b>

Los intereses con cargo a resultados, por todas las obligaciones, para el periodo que se informa son los siguientes:

	2022	2021
Intereses de obligaciones financieras	\$ 11.354.228	\$ 5.270.226
Intereses de arrendamiento financiero	610.556	717.714
<b>Total</b>	<b>\$ 11.964.784</b>	<b>\$ 5.987.940</b>

### NOTA 15 - CUENTAS COMERCIALES POR PAGAR Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR

El saldo de las cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar al cierre del periodo sobre el que se informa, es el siguiente:

	2022	2021
Proveedores		
Nacional	\$ 17.749.154	\$ 16.292.900
Exterior	16.359.524	14.953.347
<b>Subtotal</b>	<b>34.108.678</b>	<b>31.246.247</b>

Costos y gastos por pagar (1)	25.311.673	24.198.825
<b>Subtotal</b>	<b>25.311.673</b>	<b>24.198.825</b>
<b>Total</b>	<b>\$ 59.420.350</b>	<b>\$ 55.445.072</b>
Circulante	\$ 21.247.108	\$ 19.652.010
No circulante	38.173.242	35.793.062
<b>Total</b>	<b>\$ 59.420.350</b>	<b>\$ 55.445.072</b>

(1) Corresponde a los pasivos reestructurados producto de la firma del acuerdo de reorganización bajo el Decreto 560 del 2020. Dentro de este rubro están las obligaciones clasificadas como:

- Créditos fiscales. Se pagarán en una (1) cuota trimestral el 31 de julio 2025.
- Créditos a favor de proveedores. Los créditos de la cuarta clase a favor de los proveedores se pagarán en 18 cuotas trimestrales iguales, la primera de las cuales se pagará el 31 de enero 2026.
- Créditos de la quinta clase. Los créditos de la quinta clase a favor de los acreedores quirografarios se pagarán, luego de canceladas las obligaciones a favor de los acreedores de cuarta clase, se pagará en una (1) cuota 31 de julio de 2030.

#### NOTA 16 - BENEFICIOS A EMPLEADOS

El saldo de los beneficios a empleados, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

	2022	2021
Pasivo por reestructuración (1)	\$ 302.122	\$ 410.846
Cesantías consolidadas	737.926	1.043.027
Vacaciones consolidadas	561.811	626.351
Prestaciones extralegales	405.586	405.586
Intereses sobre cesantías	86.007	122.262
Salario-prima legal	46.962	-
<b>Total</b>	<b>2.140.414</b>	<b>2.608.071</b>
Circulante	2.004.543	2.321.867
No circulante (2)	135.871	286.205
<b>Total</b>	<b>\$ 2.140.414</b>	<b>\$ 2.608.072</b>

(1) El pasivo por reestructuración corresponde a la estimación de las indemnizaciones por reestructuración laboral realizada por la administración dónde la Compañía acuerda un pago con el trabajador hasta que alcance la pensión de jubilación o por la estimación de indemnizaciones laborales. Incluye los pasivos estimados por demandas laborales con probabilidad de pérdida mayor al 50%

(2) La porción no corriente corresponde a los valores estimados para los años 2023, 2024 y 2025 por el acuerdo anticipado con trabajadores.

## NOTA 17 – OTROS PASIVOS

Este rubro este compuesto por las siguientes cuentas:

	2022	2021
<b>Impuestos por pagar</b>		
Iva por pagar	\$ 1.263.074	\$ 4.181.111
Retención Industria y Comercio	11.049	11.272
Retenciones, aportes de nómina y acreedores varios	447.576	956.061
Retención por Renta e Iva	529.704	2.372.524
<b>Total</b>	<b>\$ 2.251.402</b>	<b>\$ 7.520.968</b>

## NOTA 18 - CAPITAL EMITIDO

Al 31 de diciembre del año 2022 y 2021, la Compañía presenta la siguiente composición del capital:

	Acciones	Valor
Capital autorizado	8.330.000	\$ 14.994.000
Capital por suscribir	1.874.547	3.374.185
Capital suscrito y pagado	6.455.453	11.619.815

Al 31 de diciembre de 2022, la Compañía tiene constituido un contrato de Fiducia Mercantil Irrevocable de Administración y Fuente de Pago celebrado entre los accionistas mayoritarios de la sociedad y Fiduciaria Bogotá S.A.

## NOTA 19 – INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

	2022	2021
Extrusión	\$ 226.572.398	\$ 224.344.864
Foil	12.820.798	14.129.450
Manufacturados	6.858.643	9.287.242
Laminación	2.328.797	4.724.776
Chatarra de Aluminio, matrices y otros materiales	2.044.066	2.203.752
Comercializados	1.168.094	2.530.289
Accesorios y otras ventas	8.060.151	27.783
<b>Total</b>	<b>\$ 259.852.947</b>	<b>\$ 257.248.156</b>
Devoluciones y descuentos	(6.299.860)	(6.000.114)
<b>Total ingresos por actividades de operación</b>	<b>\$ 253.553.087</b>	<b>\$ 251.248.042</b>

## NOTA 20- COSTO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

El costo de la compañía se detalla de la siguiente manera:

	2022	2021
Costo de la mercancía vendida	\$ 205.253.288	\$ 208.589.825
Otros costos (1)	2.342.334	3.445.281
<b>Total</b>	<b>\$ 207.595.622</b>	<b>\$ 212.035.107</b>

(1) Corresponden a la venta de matrices y chatarra de aluminio.

## NOTA 21– GASTOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

El detalle de los costos de distribución y venta y gastos de administración, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

### Gastos de distribución y ventas

	2022	2021
Personal	\$ 7.709.007	\$ 9.419.625
Servicios	7.239.498	9.327.176
Impuestos	1.636.784	1.705.505
Diversos (1)	4.061.141	2.916.790
Depreciaciones y amortizaciones	523.765	374.147
Viajes	449.771	244.958
Seguros y legales	845.059	934.436
Arrendamientos	33.837	33.419
Contribuciones y afiliaciones	41.841	13.532
Mantenimientos y adecuaciones	339.574	208.482
Honorarios	86.522	46.766
<b>Total</b>	<b>\$ 22.966.799</b>	<b>\$ 25.224.836</b>

(1) Este rubro de gastos diversos corresponde a conceptos como elementos de aseo y cafetería, útiles, papelería, combustible y lubricantes, taxis, buses y transporte de personal, casino y restaurante, parqueaderos, deterioro de cartera e inventarios, entre otros.

### Gastos de Administración

	2022	2021
Personal	\$ 7.209.444	\$ 7.376.477
Servicios	2.254.018	1.690.958
Impuestos	817.592	536.345
Diversos (1)	378.201	397.330
Depreciaciones y amortizaciones (2)	3.228.996	3.397.633
Viajes	231.289	324.956
Seguros y legales	1.286.147	1.024.666
Arrendamientos	39.584	7.812
Contribuciones y afiliaciones	51.824	60.862
Mantenimientos y adecuaciones	370.517	380.766
Honorarios	787.347	1.059.761
<b>Total</b>	<b>\$ 16.654.959</b>	<b>\$ 16.257.566</b>

(1) Este rubro de gastos diversos lo conforman conceptos como elementos de aseo y cafetería, útiles, papelería, combustible y lubricantes, taxis, buses y transporte de personal, casino y restaurante, parqueaderos, entre otros

## NOTA 22 - OTROS INGRESOS Y EGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

Otros Ingresos	2022	2021
Recuperaciones	\$ 588.962	\$ 420.479
Servicios	136.434	277.810
Otros (1)	279.384	520.122
Utilidad en venta de propiedades, planta y equipo	251.730	26.300
Indemnizaciones	44.758	478.925
Arrendamientos	5.460	4.200
<b>Total</b>	<b>\$ 1.306.728</b>	<b>\$ 1.727.836</b>

(1) Corresponde a ingresos por descuentos pronto pago \$2.640 (\$122.331 año 2021 auxilio gobierno afectación paro nacional); pago de incapacidades por parte de las entidades prestadoras de salud \$190.168 (\$215.627 año 2021), y pago de intereses de mora \$15.374 (\$88.213 año 2021) y aprovechamientos \$71.202 (\$93.951 año 2021).

Otros egresos	2022	2021
Otros (1)	\$ 4.683.519	\$ 2.768.495
Pérdida retiro de bienes	1.085.577	1.490.243
Gastos extraordinarios	412.344	1.738.231
<b>Total</b>	<b>\$ 6.181.440</b>	<b>\$ 5.996.970</b>

(1) Corresponde principalmente a Indemnizaciones por \$606.459, multas por \$107.753 (en el 2021- deterioro de cartera del cliente AGS por \$335.052, pago por incumplimiento de Plan Vallejo por \$272.501, baja de inventario en tránsito por \$227.334, de inventario de producto terminado por \$411.397 y de otros por \$74.911), depreciaciones y otros gastos relacionados con el traslado de los activos de la planta Itagüí \$3.912.477 y otros diversos \$56.830.

## NOTA 23 - INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS

El detalle de otros ingresos y gastos financieros, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

	2022	2021
<b>Ingresos financieros</b>		
Intereses	\$ 41.135	\$ 40.840
<b>Total</b>	<b>\$ 41.135</b>	<b>\$ 40.840</b>
<b>Costos financieros</b>		
Gastos bancarios	\$ 2.040	\$ 3.537
Comisiones	1.187.719	786.742
Gravamen Movimiento Financiero	732.461	729.544
Intereses	11.964.785	5.987.941
<b>Total</b>	<b>\$ 13.887.005</b>	<b>\$ 7.507.764</b>

## NOTA 24 - IMPUESTO A LAS GANANCIAS

### Activos por impuestos

	2022	2021
Autorretenciones - Saldo a favor de renta	\$ 6.056.407	\$ 6.325.067

Impuesto sobre la renta reconocido en resultados – Las disposiciones fiscales estipulan que la tarifa aplicable al impuesto sobre la renta para el año 2022 es del 35%.

A 31 de diciembre de 2022, la Compañía no determinó gasto de impuesto de renta a cargo debido a que, aunque presenta utilidad fiscal como se muestra a continuación, trae pérdidas fiscales acumuladas para compensar, y no está obligada al impuesto por renta presuntiva. El valor estimado corresponde a Ganancia Ocasional por venta de bien inmueble.

	2022	2021
<b>Impuesto corriente:</b>		
Impuesto corriente causado del año	\$ -	\$ -
Excesos de impuestos causados de años anteriores	116.247	52.971
	<b>116.247</b>	<b>52.971</b>
<b>Impuesto diferido:</b>		
Impuesto diferido	(5.154.339)	(6.220.346)
<b>Total gasto de impuestos</b>	<b>\$ (5.038.092)</b>	<b>\$ (6.167.375)</b>

A 31 de diciembre de 2022, la tarifa fue del 35% y para 2021 del 31%. La Compañía no calculó la provisión para el impuesto sobre la renta porque no está obligada al impuesto sobre renta presuntiva por encontrarse en acuerdo de reorganización aprobado ante la Superintendencia de Sociedades.

	2022	2021
Pérdida antes de impuesto	\$ (13.873.516)	\$ (14.006.177)
Efecto de los ingresos exentos de impuestos	(1.395.465)	(1.116.394)
Efecto de gastos no deducibles al determinar la ganancia gravable (1)	18.181.673	16.902.125
<b>Renta Líquida</b>	<b>2.912.692</b>	<b>1.779.554</b>
Compensaciones	(2.912.692)	(1.779.554)
Renta Líquida Gravable	-	-

(1) Corresponde principalmente a gastos que no proceden fiscalmente, gastos incurridos por diferencia en cambio no realizada, intereses causados no pagados, baja de activos y método de participación patrimonial.

*Salvos de impuestos diferidos* - A continuación, se presenta el análisis de los activos/ pasivos del impuesto diferido presentados en el estado de situación financiera:

	2022	2021
Impuesto diferido activo	\$ 13.039.575	\$ 11.647.989
Impuesto diferido pasivo	(10.425.586)	(14.188.340)
<b>Total</b>	<b>\$ 2.613.989</b>	<b>\$ (2.540.351)</b>

	Impuesto Diferido diciembre 2021		Ajustes año 2022		Impuesto Diferido diciembre 2022	
	Activo	Pasivo	Activo	Pasivo	Activo	Pasivo
Activos Disponibles para la venta	-	34.045	-	-	-	34.045
Deudores y Otras cuentas por cobrar	(80.073)	-	80.073	(76.644)	-	(76.644)
Inventarios	66.444	-	-	-	66.444	-
Propiedad, Planta y Equipo	-	11.344.343	-	(3.001.779)	-	8.342.564
Activos por derechos de uso	-	2.809.952	-	(684.331)	-	2.125.621
Cuentas por pagar	-	-	2.176.102	-	2.176.102	-
Diferencia en cambio	465.310	-	1.106.865	-	1.572.175	-
Obligaciones por derecho de uso	2.418.121	-	(808.129)	-	1.609.992	-
Beneficios a empleados	143.796	-	(143.796)	-	-	-
Pérdida y créditos fiscales	8.634.391	-	(1.019.529)	-	7.614.862	-
<b>Totales</b>	<b>11.647.989</b>	<b>14.188.340</b>	<b>1.391.586</b>	<b>(3.762.754)</b>	<b>13.039.575</b>	<b>10.425.586</b>

En el año 2021 la Compañía reconoce impuesto diferido de \$8.634.391; por pérdidas fiscales que se originaran en la declaración de renta del año 2020 y que ascienden a \$23.176.478. Para el cierre del año 2022 se comienza a revertir el efecto por \$2.912.692.

*Precios de transferencia* - En la medida en que la Compañía realiza operaciones con compañías vinculadas al exterior, se encuentra sujeta a las regulaciones, que, con respecto a precios de transferencia, fueron introducidas en Colombia con las leyes 788 de 2002 y 863 de 2003. Por tal razón, la Compañía realizó un estudio técnico sobre las operaciones efectuadas durante el 2021 concluyendo que no existen condiciones para afectar el impuesto de renta de ese año.

A la fecha, la Compañía no ha completado el estudio técnico por las operaciones realizadas con vinculados del exterior durante el período 2022; sin embargo, la administración ha revisado y considera que las operaciones tuvieron un comportamiento similar o incluso menor a las realizadas durante el 2021, por lo cual se considera que no existirá un impacto de importancia en la declaración de renta del periodo del año 2022.

*Reforma Tributaria* - El Gobierno Nacional expidió la Ley 2277 del 13 de diciembre de 2022 denominada reforma tributaria para la igualdad y la justicia social, contemplo los siguientes cambios en la tributación de las empresas:

- Se reitera para el año 2023 y siguientes la Tarifa del 35% en el Impuesto sobre la renta
- Creación de la Tarifa mínima de impuestos, la cual se calculará a partir de la utilidad financiera depurada.
- Un Incremento de la tarifa de los ingresos por ganancia ocasional, que paso del 10% al 15%
- Se elimina la posibilidad de tomar el Impuesto de Industria y Comercio – como descuento al 50% contra el Impuesto sobre la Renta. En ese sentido, solo quedaría vigente la posibilidad de tomarlo como una deducción en un 100%.
- Se modificaron y crearon algunos impuestos medio ambientales, entre los cuales está el impuesto a los plásticos de un solo uso.
- Se crea de forma permanente el impuesto al patrimonio con tarifas progresivas del 0,5 al 1,5%.
- En cuanto a los dividendos pagos o decretados en calidad de exigibles para las personas naturales, estará sometidos a una retención en a la fuente del 15% a partir de 1.090 UVT, aunque esta última no impacta la Compañía de manera directa

## NOTA 25 – ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS FINANCIEROS

Los activos y pasivos financieros de la Compañía se componen así:

	2022	2021
<i>Activos financieros</i>		
Efectivo y equivalentes	\$ 4.212.403	1.758.415
Préstamos y cuentas por cobrar	\$ 28.741.230	25.442.733
<i>Pasivos financieros</i>		
Obligaciones financieras	\$ 75.428.089	77.544.180
Cuentas comerciales por pagar	\$ 59.420.350	55.445.072

### **Factores de riesgo financiero**

La Compañía se encuentra expuesta a los riesgos de mercado, de crédito y de liquidez. La administración de la Compañía observa la gestión de estos riesgos a través de las diferentes instancias organizacionales diseñadas para esto. Además, dentro del alcance de la Junta Directiva, se cuenta con el comité de auditoría que supervisa dichos riesgos financieros y el marco corporativo de gestión del riesgo financiero que resulte más apropiado. El comité de auditoría ayuda a la administración de la Compañía a que las actividades de asunción de riesgo financiero se encuentren en el marco de las políticas y procedimientos corporativos aprobados, y que esos riesgos financieros se identifiquen, midan y gestionen de acuerdo con estas políticas corporativas.

La Compañía evalúa los riesgos propios de financiamiento inherentes al desarrollo de las actividades de su objeto social, así como también, si en su momento se diera, aquellos que se derivan de la colocación de los excedentes de liquidez y operaciones de tesorería.

### **Gestión de riesgo de capital**

La Compañía gestiona su capital para asegurar que estará en capacidad de continuar como empresa en marcha mientras que maximiza el rendimiento a sus accionistas a través de la optimización de los saldos de deuda y patrimonio. La estrategia general de la Compañía considera los cambios del entorno, por situaciones ajenas, tales como la emergencia sanitaria años atrás, los paros nacionales y demás temas de orden público o situación ambiental.

La estructura de capital de la compañía consiste en la deuda neta (los préstamos como se detalla en la Nota 14, compensados por saldos de efectivo y banco) y patrimonio de la Compañía.

El índice de endeudamiento sobre el período sobre el que se informa es el siguiente:

	2022	2021
Deuda	\$ 75.428.089	\$ 77.544.181
Efectivo y equivalentes	4.212.403	1.758.415
Deuda neta	<b>\$ 71.215.686</b>	<b>\$ 75.785.767</b>
Patrimonio	\$ 33.408.201	\$ 41.512.553
Índice de deuda neta y patrimonio	2,13	1,83

### **Riesgo de mercado**

Riesgo asociado a los instrumentos financieros y la posición en bancos producto de los excedentes de tesorería. Se han presentado cambios en la exposición de la Compañía a los riesgos del mercado, en cuanto al incremento en el costo de la materia prima, producto del incremento de la tasa de cambio; situación que busca contrarrestarse con algunos planes de recuperación, tales como, la sustitución de costos fijos por variables, renegociación de contratos con proveedores, estabilización y optimización del proceso productivo, automatización de proceso, y búsqueda de derivados financieros, para asegurar la cobertura.

### **Riesgo de crédito**

El riesgo de crédito es el riesgo que una contraparte no cumpla sus obligaciones asumidas en virtud de un instrumento financiero o contrato comercial y que ello resulte en una pérdida financiera. La Compañía ha adoptado una política de únicamente involucrarse con partes solventes y obtener suficientes colaterales, cuando sea apropiado, como forma de mitigar el riesgo de la pérdida financiera ocasionada por los incumplimientos.

La Compañía se encuentra expuesta al riesgo de crédito por sus actividades operativas (en particular, por los deudores comerciales), para ello mantenemos como política otorgar cupos de crédito a nuestros clientes a través de pólizas de seguro y de garantías reales para cubrir el riesgo el cual representa un riesgo muy bajo. Ver Nota 7.

Adicionalmente, se hace gestión de crédito, monitoreando constantemente indicadores, cifras y los comportamientos de pago y los modelos de riesgo por cada tercero.

### **Riesgo de liquidez**

El riesgo de liquidez es el riesgo de que la Compañía tenga dificultades para cumplir con sus obligaciones asociadas con sus pasivos financieros que son liquidados mediante la entrega de efectivo o de otros activos financieros. El enfoque de la Compañía para administrar la liquidez es asegurar, en la mayor medida posible, que siempre contará con la liquidez suficiente para cumplir con sus obligaciones cuando vencen, tanto en condiciones normales como de tensión.

La Compañía gestiona el riesgo de liquidez a través del seguimiento diario de los flujos de caja, del control de vencimiento de los activos y pasivos financieros y de una relación adecuada con las entidades financieras.

El objetivo de la Compañía es mantener el equilibrio entre la continuidad de los negocios y el uso de las fuentes de financiamiento a través de préstamos de acuerdo con las necesidades, aun cuando se presentan altas tasas, utilizando los cupos o las líneas de crédito disponibles con entidades financieras no utilizados y los arrendamientos financieros, entre otros mecanismos.

Los flujos de efectivo contractuales que posee la Compañía al cierre del ejercicio son:

<b>Pasivos financieros 2022</b>	<b>Valor en libros</b>	<b>0-12 meses</b>	<b>1-2 años</b>	<b>Más de 2 años</b>	<b>Total</b>
Préstamos bancarios no garantizados	1.004.119	116.319	116.319	891.267	1.123.905
Préstamos bancarios garantizados	55.775.317	6.582.656	8.045.469	51.009.724	65.637.848
Obligaciones por arrendamiento	3.625.122	2.598.174	981.382	656.122	4.235.678
Otras obligaciones con entidades financieras	15.023.532	7.750.218	-	7.273.315	15.023.532
<b>Subtotal obligaciones financieras</b>	<b>75.428.091</b>	<b>17.047.367</b>	<b>9.143.170</b>	<b>59.830.427</b>	<b>86.020.964</b>
Acreeedores comerciales y otras cuentas por pagar	35.793.207	-	-	40.073.729	40.073.729

<b>Subtotales acreedores comerciales y otras cuentas por pagar</b>	<b>37.588.870</b>	<b>37.588.870</b>	<b>37.588.870</b>	<b>37.588.870</b>	<b>37.588.870</b>
<b>Total</b>	<b>113.016.961</b>	<b>54.636.237</b>	<b>46.732.040</b>	<b>97.419.297</b>	<b>123.609.834</b>

## NOTA 26 - TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS

Los saldos y transacciones entre la Compañía y sus subsidiarias, las cuales son partes relacionadas de la Compañía, se eliminan en la consolidación. Más adelante se detallan las transacciones entre la Compañía y otras partes relacionadas.

*Transacciones comerciales* - Durante el año, las entidades de la Compañía realizaron las siguientes transacciones comerciales con partes relacionadas que no son miembros de la Compañía:

	<b>2022</b>	<b>2021</b>
<b>Ingresos operacionales</b>		
Ventas		
Aluminio Nacional del Ecuador S.A. "Alunecsa S.A."	\$ 7.121.031	\$ 7.158.702
Alumina Distribution Center LLC (ventas material)	13.007.273	27.346.171
Alumina Distribution Center LLC (otras ventas)	78.154	27.346.171
<b>Total</b>	<b>\$ 20.206.458</b>	<b>\$ 34.504.873</b>
<b>Costos gastos</b>		
Alumina Distribution Center LLC	446.413	254.456
	<b>\$ 446.413</b>	<b>\$ 254.456</b>

Los siguientes saldos se encontraban pendientes al final del periodo sobre el que se informa:

	<b>2022</b>	<b>2021</b>
<b>Cuentas por cobrar</b>		
Vinculados económicos del exterior		
Aluminio Nacional del Ecuador S.A. "Alunecsa S.A."	\$ -	\$ 217.878
Alumina Distribution Center LLC	10.951.918	12.243.296
<b>Total</b>	<b>\$ 10.951.918</b>	<b>\$ 12.461.174</b>

Los importes pendientes no están garantizados y se liquidarán en efectivo. No se han otorgado ni recibido garantías. No se ha reconocido ningún gasto en el periodo actual ni en periodos anteriores con respecto a incobrables o cuentas de dudoso cobro relacionados con los importes adeudados por partes relacionadas.

**Compensación del personal clave de la gerencia** -La compensación de los directores y otros miembros clave de la gerencia durante el año fue la siguiente:

	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Beneficios corto plazo	\$ 6.702.755	\$ 9.926.887

## NOTA 27 - PASIVOS Y ACTIVOS CONTINGENTES

La Compañía está sujeta a reclamos existentes o potenciales, juicios u otros procedimientos. Alumina causa una provisión cuando se considera probable que los futuros desembolsos puedan ocurrir y esas cantidades se pueden estimar razonablemente. La provisión correspondiente se basa en los hechos a la fecha y la información histórica relacionada con las acciones presentadas en contra de la Compañía.

### Activos contingentes:

- Impuesto de Renta 2011 DIAN. El 23 de enero de 2013 la DIAN expide Requerimiento especial donde desconoce como deducción la suma de \$1.213.709 que corresponden a los gastos por concepto de pagos de nómina del personal administrativo (CEGA) y liquida una sanción de inexactitud de \$640.838. la Compañía realizó el pago de esta sanción, sin embargo, a la fecha la Compañía tiene interpuesto un proceso en contra de la DIAN, solicitando la anulación de la sanción por inexactitud.

La Compañía ha dado respuesta en los términos y tiempos estipulados.

Se presenta demanda de nulidad y restablecimiento del derecho en febrero 12 de 2015, sobre la que hubo fallo en 1ra instancia en contra de Alumina. Se presenta apelación en noviembre 23 2022 ante el Tribunal del Valle

### Pasivos contingentes

- Se tienen 39 contingencias asociadas a procesos laborales, las cuales son atendidas por juzgados laborales del municipio de Cali. Las principales causas que alegan los demandantes en estos procesos son:
  - ❖ Despidos sin justa causa
  - ❖ Inconsistencias en el proceso de liquidación de primas en el momento de la liquidación de indemnizaciones por despido sin justa causa
  - ❖ Disminuciones de salarios improcedentes e inequidad en nivelación salarial

Los abogados de la Compañía determinan una calificación de remoto, posible o probable. Sobre estos últimos considerados probables, se tienen reconocidas provisiones por \$119.000. Esta provisión se reconoció en otros gastos. Ver Nota 17.

- Se tiene contingencia asociada a un proceso civil por incumplimiento de un pagaré, dónde Alumina es quien inició el proceso ejecutivo en contra del Sr. Wilmer Gomez Quintero. El Juzgado decretó la medida cautelar y se registró en la Secretaría de Tránsito.
- Se tiene una contingencia con J MALUCELLI TRAVELERS SEGUROS SA, con unas pretensiones condicional de \$2.918.233 y litigiosas de \$695.052. Sobre esta última suma, la compañía J MALUCELLI realizó el respectivo pago a la DIAN y obtuvo auto de archivo del proceso.
- Impuesto de Renta 2016. La DIAN pretende desconocer costo por consumo de matrices a través de Liquidación oficial de corrección de febrero 23 2021, en el que desconocen \$968 millones como costo por consumo matrices y proponen sanción por \$241 millones. La Compañía entabla demanda en julio 2022 en contra de la DIAN.

## NOTA 28: HECHOS RELEVANTES

La Administración durante el 2022 implementó un plan de direccionamiento enfocado en la consolidación de planes de trabajo direccionados y orientados primordialmente a la eficiencia operacional y la protección del flujo de caja y control de gastos. Producto de lo anterior, la Junta Directiva aprobó el cierre de la planta de Itagüí, el cual inició el 1 de junio de 2022, consolidando así la operación en la planta de Yumbo.

Como parte de las actividades desarrolladas se generó el retiro de manera programada del personal operativo, se inició con el mantenimiento y desmonte de la maquinaria para su traslado a la planta de Yumbo, dónde finalmente se habilitaron los espacios necesarios para su puesta en funcionamiento. Como resultado de las actividades de cierre, los costos incurridos fueron reconocidos en el estado de resultados y los activos inmuebles donde operaba la planta fueron reclasificados como activos no corrientes mantenidos para la venta.

#### **NOTA 29 - HECHOS OCURRIDOS DESPUES DEL PERIODO SOBRE EL QUE SE INFORMA**

La Compañía ha evaluado los eventos subsecuentes al 31 de diciembre de 2022 para determinar la necesidad de reconocimiento o revelación en los estados financieros que se acompañan. Tales acontecimientos fueron evaluados hasta la fecha en que dichos estados financieros estaban disponibles para su emisión. Sobre la base de esta evaluación se determinó que no ocurrieron eventos con posterioridad que requieran reconocimiento o revelación en los estados financieros.

Al cierre del ejercicio se realizó un análisis de indicios de deterioro, dónde se analizan de manera cualitativa y cuantitativa tanto variables internas como información financiera, como externas tales como posición en el mercado, posibles competidores, valor agregado de la compañía a los clientes, y otros, determinando que no se identificaron condiciones o eventos que llevasen a realizar una prueba de deterioro.

#### **NOTA 30 - APROBACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

Los Estados Financieros han sido autorizados para su divulgación por la Junta Directiva el 08 de marzo de 2023. Estos estados financieros van a ser puestos a consideración del máximo órgano social, quien puede aprobar o improbar estos Estados Financieros.

**INFORMES FINANCIEROS  
SEPARADOS AÑO 2021**



**ALUMINIO NACIONAL S.A. EN  
REORGANIZACIÓN**

***Estados Financieros Separados por los  
años terminados el 31 de diciembre de  
2021 y 2020 e informe del Revisor  
Fiscal***



## CONTENIDO

### Índice

Informe de gestión (informe conjunto de la junta directiva y el presidente a la asamblea general de accionistas)

Informe del Revisor Fiscal

Certificación Estados Financieros Separados

Estados Financieros Separados

Estados de Situación Financiera Separados

Estados de Resultados y Otros Resultados Integrales Separados

Estados de Cambios en el Patrimonio Separados

Estados de Flujo de Efectivo Separados

Notas a los Estados Financieros Separados



**ALUMINIO NACIONAL S.A. EN REORGANIZACIÓN**

**Junta Directiva**

Jaime Aristizabal Arango  
Luis Miguel Garcia Pelaez  
Guillermo Enrique Peña Bernal  
Carlos Alberto Rios  
Augusto Noel Garcia Rodriguez  
Diana Santo Domingo

**Directivos**

Marino Montoya Hurtado  
Juan Guillermo Vélez  
Luis Guillermo Restrepo  
Natalia Echeverry  
Jose Gómez

Representante Legal  
Gerente Financiero  
Gerente Administrativo y de Gestión Humana  
Gerente de Operaciones  
Gerente Comercial

**Revisoría Fiscal**

Deloitte & Touche Ltda.

Cristian Jesús Ramos Herrera

Revisora Fiscal Principal

## INFORME DE GESTIÓN 2021 ALUMINA S.A.

### MENSAJE DE LA ADMINISTRACIÓN

Cuando iniciamos el 2021 estábamos convencidos de que podríamos capitalizar los aprendizajes de un período anterior complejo y exigente y de que podríamos avanzar con acierto en el camino de la reactivación.

Y lo afirmábamos sustentados en la confianza que nos daba el haber hecho la construcción rigurosa, responsable y ágil de un plan estratégico que consideraba las realidades y limitaciones de la Empresa y recogía con síntesis y prioridad sus principales desafíos.

Pues bien, concluido el año el balance es muy positivo y satisfactorio.

Positivo porque logramos muchas de las metas que nos habíamos trazado y que no incluían, en sus pronósticos, hechos como el paro nacional que tanto afectó nuestro país.

Y satisfactorio, porque nos queda a todos los colaboradores la tranquilidad de haber entregado lo mejor de nuestro talento y de nuestro conocimiento para vencer los diversos obstáculos.

Tener el mapa de ruta bien definido y haber arrancado con velocidad y disciplina la ejecución de los planes de acción, nos permitió conseguir, antes del inicio del paro nacional, la liquidez y solidez necesarios para sostenernos y superar la coyuntura.

Un hecho que, además, se convirtió en factor motivacional, reforzando nuestro sentido de pertenencia y la certeza de que somos un grupo humano profesional y resiliente y que, sumado al acompañamiento y respaldo incondicional de nuestros mejores aliados, Junta Directiva, accionistas, proveedores y clientes, posibilitó la buena dinámica industrial y comercial decisiva en nuestro proceso de recuperación.

Concebido como el Año de la Supervivencia dentro de nuestro Plan de Competitividad ALUMINA 2021-2025, el 2021 exigía actuar con urgencia en los temas de flujo de caja, en la reducción de los gastos y costos, en el incremento de la rentabilidad y en la calidad para asegurar la satisfacción de quienes nos eligen.

Pues bien, gracias a un coordinado trabajo en equipo, a la adopción de nuevas metodologías y herramientas, a la concentración de esfuerzos y recursos en los puntos críticos, a la apertura frente a nuevas posibilidades, a los desaprendizajes y renuncias, al establecimiento y seguimiento de mecanismos de control, a los ajustes estructurales y a la revisión y estandarización de procesos, podemos decir que cumplimos.

Y cumplimos no solo porque muchos de los indicadores numéricos así lo reflejan, sino, ante todo, porque garantizamos la continuidad y sostenibilidad de nuestro negocio en momentos turbulentos, agravados con la escasez mundial de la materia prima y los altos costos logísticos.

Cumplimos porque mantuvimos y fortalecimos los lazos que nos unen con nuestros grupos de interés.

Cumplimos porque imprimimos un gran ritmo a la transformación organizacional en todos los sentidos, sentando las bases culturales de la Empresa ágil, simple y eficaz

que queremos ser; cuidando sin desfallecer a nuestros colaboradores; focalizándonos en la eficiencia operacional; optimizando los esquemas comerciales; enriqueciendo y ajustando el portafolio; conquistando nuevos clientes en mercados internacionales, y obteniendo fuentes de financiación tanto internas como externas, entre muchos otros aspectos.

Cumplimos porque seguimos sorteando asertivamente los embates de una pandemia que esperábamos concluyera, pero que sigue afectando la población mundial y aplazando muchas iniciativas de recuperación. A través del mantenimiento de los protocolos y de continuas campañas de prevención y promoción de la vacunación, pudimos concientizar a nuestra gente para que eligieran el autocuidado y la protección como su primera opción.

Recorrimos entonces con muchos aciertos y aprendizajes el primer tramo del camino que nos conducirá a nuestra Mega. Gestionamos la incertidumbre y superamos pruebas a nuestra capacidad de adaptación y de respuesta a los cambios. Cerramos las primeras páginas de esta nueva historia que estamos escribiendo y de las cuales nos quedan lecciones que nos permitirán ser cada vez mejores, capitalizando las buenas prácticas y actuando con prioridad sobre los aspectos que aún hoy no tenemos afinados.

Con el comienzo del nuevo año 2022 dimos inicio a nuestro Año de la Consolidación, dispuestos a asumir con mayor entusiasmo los nuevos retos que para este período nos plantea nuestro Plan de Competitividad ALUMINA 2021-2025.

A medida que avanzamos el trayecto se hace más exigente; por eso, teniendo claro que el ritmo de nuestra transformación no puede detenerse, usaremos todas las herramientas con las que contamos para ser exitosos, con la esperanza y la convicción del gran presente y del gran futuro que estamos construyendo para nuestra ALUMINA.

**NATALIA ECHEVERRY**  
**Gerente de Operaciones**

**JOSÉ FERNANDO GÓMEZ**  
**Gerente Comercial**

**JUAN GUILLERMO VÉLEZ**  
**Gerente Financiero**

**LUIS GUILLERMO RESTREPO**  
**Gerente Administrativo y de Gestión Humana**

**MARINO MONTOYA**  
**Secretario Ejecutivo y Responsable de Gobierno Corporativo y Asuntos Jurídicos**

## INFORME CONJUNTO DE LA JUNTA DIRECTIVA Y LA ADMINISTRACIÓN A LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS DE ALUMINA S.A.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 47 de la ley 222 de 1995, modificado según ley 603 de 2000, presentamos a su consideración el informe conjunto de gestión correspondiente al ejercicio del año 2021.

### Un nuevo norte: Plan de Competitividad ALUMINA 2021-2025

El 2021 empezó para la Empresa con optimistas perspectivas, derivadas del Plan de Competitividad ALUMINA 2021-2025; la nueva estrategia definida con el propósito de convertirla en la mejor alternativa para cada uno de los grupos de interés, fortaleciendo su confianza y credibilidad en la Organización.

El Plan tiene dos grandes bases:

- El **Flujo de caja operativo neto positivo**, prerequisite de toda la operación.
- Y **Nuestra gente**, principal activo de la Compañía, con un proceso de transformación cultural para convertirse en una organización que aprende, simple, ágil, eficaz y centrada en el cliente, que se concibe a partir de un buen clima organizacional, una buena comunicación y los valores de solidaridad, confianza y responsabilidad.

Tres pilares:

- La **Eficiencia operacional**, donde se inscribe el Sistema de Producción ALUMINA, potencializado con el Monozukuri y el Sistema de Participación.
- Las **Ventas rentables**, donde se enmarcan los temas del portafolio de productos optimizado, la simplificación de canales de venta, la mayor cobertura nacional, una más fuerte dinámica internacional y un mayor valor de marca y precio promedio.
- Y los **Clientes totalmente satisfechos**, pilar en el que sustentamos la cultura interna de la excelencia, definiendo una estructura organizacional en función del cliente y fortaleciendo el sistema integral de calidad.

Y una Mega:

La meta grande y ambiciosa trazada para el futuro de la Compañía: alcanzar en el 2025 un EBITDA del 15%, ventas rentables por 150 millones de dólares, tener clientes totalmente satisfechos, estar en el Top 15 de las empresas Great Place to Work en Colombia y en el Top 150 de las empresas más admiradas en el país.

Sustentado en su trayectoria, en su portafolio innovador con productos con mayor valor agregado y en su sólida identidad de marca, reconocida en el país, el Plan de Competitividad considera también el enorme potencial que representan para ALUMINA los mercados locales e internacionales y se ejecuta en función de la experiencia, el conocimiento, el entusiasmo y el compromiso con la transformación que tienen sus colaboradores.

### Un buen primer trimestre

En el primer trimestre de 2021 se pusieron en marcha acciones que permitieron sortear con acierto retos iniciales y sentaron las bases para el buen desempeño en el resto del año.

- Reestructuración del Comité Ejecutivo de la Compañía: se conformó un equipo profesional e interdisciplinario responsable de liderar la transformación de

ALUMINA, comprometido con el bienestar y progreso de los colaboradores, la satisfacción total de los clientes, el fortalecimiento de las relaciones con los diferentes grupos de interés y la sostenibilidad de la Empresa.

- Realización de la Primera Jornada Estratégica: se llevó a cabo este espacio de construcción conjunta entre todos los integrantes del Comité para consolidar el Plan de Competitividad y trazar los compromisos que desde cada área debían cumplirse para aportar al logro de la Mega.
- Creación de diversos comités estratégicos: para gestionar prioritariamente los temas que mayor impacto estaban presentando sobre la operación, se crearon los comités de flujo de caja, precios e inventarios y se fortaleció la dinámica del PVO, la reunión clave de planeación ventas y operaciones.

Todas estas acciones, a su vez, estaban sustentadas en unas prioridades:

- Seguridad: porque lo más importante para la Empresa son sus colaboradores, se concibieron programas anuales enfocados en la promoción de buenas conductas de autocuidado y cuidado colectivo y de respeto de las normas de seguridad industrial. Así mismo, se trazaron proyectos de manera transversal e integral entre todas las áreas para asegurar condiciones seguras y motivar conductas seguras.
- Calidad: porque es el compromiso número uno con los clientes. Se reafirmó la premisa de la entrega completa y a tiempo y la prestación de un servicio que satisfaga plenamente sus expectativas y asegure su fidelidad.
- Costos: porque la misión es identificarlos, controlarlos y reducirlos, materializando la eficiencia en los procesos, se concibió un riguroso programa de optimización, focalizado en invertir y gastar solo lo estrictamente necesario.

Favorecidas por el entusiasmo y la fuerza de los nuevos comienzos, estas acciones empezaron a traducirse rápidamente en resultados concretos en ventas, flujo de caja y EBITDA, que alcanzaron por primera vez números positivos, después de meses complejos en años anteriores.

### **Un paro nacional que impactó la dinámica organizacional**

Después de un primer trimestre muy positivo y de haber iniciado el mes de abril con igual tendencia, el paro nacional significó un nuevo desafío para la Compañía, que tuvo que suspender sus operaciones en ambas Plantas, Yumbo e Itagüí, debido a los problemas de orden público y a las dificultades en el transporte de materia prima y producto terminado.

Para atender la contingencia se activó el Comité de Crisis con el objetivo de acelerar el proceso de toma de decisiones, estableciendo las prioridades, la estrategia y la táctica a seguir y definiendo los principales escenarios a tener en cuenta y cómo actuar en cada uno de ellos.

Fue así como la Empresa se enfocó inicialmente en:

- Comunicación permanente con los grupos de interés: accionistas, proveedores, clientes y acreedores.
- Análisis continuo de la situación de orden público y movilidad.
- Consecución de fuentes alternativas de materia prima.
- Aprovechamiento de la suspensión de operaciones para trabajos de mantenimiento.

- Puesta en marcha de un plan de liberación de inventarios.
- Gestión de relacionamiento gremial, a través de la ANDI y Fedemetal, buscando acciones conjuntas que permitieran mitigar los impactos del paro en todas las industrias.
- Búsqueda de nuevas alternativas de financiación.
- Gestión financiera para asegurar la liquidez y la atención de todas las necesidades operativas de la Compañía.

Paralelamente se trabajó en el diseño de un nuevo escenario operacional para retornar paulatinamente a las labores, gracias a lo cual se pudieron cumplir los compromisos adquiridos industrial, comercial y financieramente.

### **Un exigente regreso a la operación**

La gestión en línea con las prioridades definidas en el Plan de Competitividad ALUMINA 2021-2025 permitió sortear con acierto los grandes desafíos de mayo y junio en el flujo de caja, derivados de la contingencia por el paro nacional.

Si bien las ventas de mayo correspondieron al 30% de lo presupuestado, con claras consecuencias financieras y retrasando parte de los planes de la Compañía para el primer semestre, la Empresa continuó enfocada en asegurar su liquidez, solvencia y sostenibilidad a través de su enfoque en las ventas rentables, la optimización de la estructura de costos, la disminución de los gastos fijos y la identificación de las ineficiencias operacionales para convertirlas en oportunidades de mejora. Gestión que coincidió con una nueva Gerencia Financiera que hizo un mayor énfasis en los procesos de simplificación del negocio y reducción de los gastos.

Cada área, cada proceso y cada función desarrolló los proyectos concebidos desde comienzo del año y además, puso en marcha diversos planes de acción para atender la contingencia de los dos últimos meses del semestre, logrando:

- Mejoras en la productividad.
- Negociaciones estratégicas con los proveedores.
- Dinamización y optimización de los procesos en la planta de pintura vertical, VPL.
- Avances en trabajos de mantenimiento.
- Reactivación de las exportaciones desde Planta Centro en Itagüí.
- Despacho de las primeras exportaciones a través del módulo EWM de SAP, gracias al trabajo en equipo entre las áreas de Tecnología de la Información y Supply Chain (Logística, CEDI, Almacén General, Planeación).
- Excelente gestión de recaudo de cartera y anticipos con los clientes.
- Riguroso control del flujo de caja y gestión continua de búsqueda de alternativas de financiación.
- Cuidadosa gestión para el reintegro seguro de los colaboradores a las sedes.

A comienzos del segundo semestre la Compañía retornó progresivamente a su senda de recuperación, apalancada en el importante backlog de pedidos con el que contaba, en las buenas perspectivas del sector construcción, en la excelente dinámica de su filial ADC en Estados Unidos y en la positiva recuperación de la confianza de sus clientes nacionales.

### **Un tercer trimestre desafiante**

La dinámica de esta industria presenta permanentemente múltiples desafíos exógenos y endógenos que obligan a la Compañía a actuar con visión, flexibilidad y capacidad de adaptación.

Fue así como, con la capacidad normalizada, con los pedidos programados y la gente comprometida, se dio inicio a un tercer trimestre que llegó con un nuevo reto: las dificultades de abastecimiento de materia prima a nivel mundial, condición que ha significado el alto incremento de las primas que se deben pagar para acceder a ella y que, en consecuencia, impactan los precios, los cuales están sujetos a las variaciones del mercado internacional.

Se puso en marcha entonces el proceso de formulación de precios que se traduce en mayor facilidad para calcular los precios y proyectar los costos.

De igual forma, se buscaron alternativas para asegurar el suministro con los proveedores del PIG y se gestionaron las variables de logística y transporte derivadas de la coyuntura.

Paralelamente, la Empresa se enfocó en:

- Dar inicio a la construcción del presupuesto para 2022 trazando, de manera oportuna y estructurada, el mapa de ruta para su desempeño, fundamentada en diversas premisas: optimización, ahorro y reducción de costos, ambición, creatividad y deseo de llevar cada vez más lejos a ALUMINA.
- Fortalecer sus procesos de transformación industrial a través del Sistema de Participación: Equipos Kaizen y Alumideas.
- Dinamizar su portafolio para atender con acierto la demanda de los clientes nacionales e internacionales.

### **Un cierre de año ganador en ventas y complejo en costos**

En el último trimestre de 2021, la Compañía continuó concentrada en asegurar su liquidez, solvencia y sostenibilidad a través de su enfoque en las ventas rentables.

No obstante, debió absorber los efectos de la escasez de metal, del alza de las primas y de los altos costos logísticos para no afectar su producción ni los compromisos adquiridos con los clientes, lo cual golpeó fuertemente sus costos e implicó que, aunque se tuvieron meses récord con volúmenes de ventas nunca antes alcanzados, los márgenes se vieran afectados.

Este período del año significó también la materialización de nuevos e importantes negocios con clientes internacionales que fortalecen la dinámica industrial y comercial, permitiendo además llegar con el portafolio a nuevas regiones.

Un cierre que plantea nuevas y excelentes oportunidades a capitalizar en el 2022, asegurando el avance en los pilares del Plan de Competitividad y cerrando con acierto el Año de la Supervivencia.

## **1. ENTORNO ECONÓMICO 2021**

### **1.1 El mundo en 2021**

El 2021 estuvo marcado por distintos conflictos internacionales, periodos electorales y por supuesto la pandemia del COVID-19 que no dio tregua, pues a pesar del avance de la vacunación en gran parte del mundo, dejó más muertos que en 2020 con sus variantes Delta y Ómicron.

También se presentó una crisis energética que no se daba desde los años setenta, debido a la alta demanda, especialmente en Asia, que disparó los precios del gas, la electricidad, el petróleo y el carbón, y de la cual se desprende una gran presión inflacionista.

A esta condición se le suman las tensiones geopolíticas con Rusia como protagonista, la caída de las inversiones en el sector energético durante la parálisis por el virus y los atascos en las cadenas de suministros que se prolongarán hasta avanzado 2022.

Y el precio del aluminio primario creció casi un 54% en 2021. Llegó a cotizar en su nivel más alto en 13 años debido a la preocupación de los inversionistas por la escasa oferta y la caída de los inventarios.

No obstante, el crecimiento global para 2021 se estima, según el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la ONU en un 5,5%, y se prevé que la actividad mundial crecerá un 4% en 2022 y un 3,5% en 2023.

Por su parte, las previsiones del Banco Mundial apuntan a que la recuperación mundial se desacelerará por riesgos como las nuevas variantes del coronavirus, las expectativas inflacionarias, el estrés financiero, el cambio climático y las tensiones sociales que pueden agudizarse como resultado del aumento de la desigualdad causado por la pandemia.

Estos desafíos subrayan la necesidad de promover una vacunación generalizada, mejorar la sostenibilidad de la deuda, abordar el cambio climático y la desigualdad, y diversificar la actividad económica.

## **1.2 La economía colombiana en 2021**

Según el DANE, la economía colombiana creció 10,6% en 2021, por encima de las estimaciones del mercado y del Gobierno nacional, impulsada por los buenos resultados que tuvieron en los últimos meses sectores como el comercio, el transporte, el alojamiento y los servicios de comida, así como por las industrias manufactureras y el sector público.

No obstante, aclaró que parte del resultado del PIB de 2021 se explica por el efecto estadístico generado por la caída de 2020 de -7% en la economía, como un resultado del choque de la pandemia del COVID-19. Es decir, el crecimiento en términos bienales, comparado con 2019, fue de 2,8%.

El gasto de consumo de los hogares evidenció un crecimiento del 14,6%, mientras que el del Gobierno incrementó un 12,1% destacándose, particularmente, las compras de bienes durables que crecieron un 22%, las de bienes semidurables un 40,7% y las de servicios un 16,7%.

Así mismo, el Dane reveló que en 2021 la formación bruta de capital registró una variación anual de 9,9%, mientras que las exportaciones se incrementaron en 14,2% y las importaciones en 27,5%.

En cuanto a otros sectores, el agro registró un crecimiento de 2,4%; la explotación de minas y canteras, que durante 2020 había caído en -15,6%, registró una variación positiva de 0,4%, y los servicios públicos crecieron 5,1%, frente a un desempeño de -2,6% en 2020.

La recuperación de la construcción llegó a un 5,7%, tras la caída de -26,8% que dejó el año de la pandemia (2020); el sector TIC creció 11,2%; las actividades financieras crecieron 3,4%; las inmobiliarias 2,6%, y las profesionales, científicas y técnicas 6,9%.

Bruce Mac Master, Presidente de la ANDI señaló el dinamismo, potencia y resiliencia de la industria manufacturera, que creció un 16,4% en 2021 frente a 2020, siendo el segundo renglón de la economía que más contribuyó al resultado general.

Y Sandra Forero, Presidenta de Camacol, expresó por su parte una valoración muy positiva de los resultados del sector edificador, con un crecimiento del 11,6%, evidenciando que la construcción de vivienda impulsó, no solo el crecimiento de la economía, sino el valor agregado en sectores como la industria y el comercio de insumos, con los cuales mantiene un alto nivel de encadenamientos productivos.

Y si bien los resultados son bastante positivos, el empleo sigue por debajo de los niveles prepandemia en aproximadamente un 4%, constituyéndose en gran desafío para el año 2022.

### **1.3 Perspectivas para 2022**

Las perspectivas económicas para el país en 2022 son en general positivas.

La Presidencia de la República, durante su intervención en el pasado Foro Económico Mundial, manifestó que espera un crecimiento por encima del 5%.

Asobancaria y BBVA Research estiman un crecimiento del 4%, impulsado principalmente por el avance en la vacunación y por el consumo, aunque advierten sobre una inflación disparada que podría impactar la confianza de los hogares.

La Asociación Nacional de Instituciones Financieras, Anif, proyecta un crecimiento que oscila entre el 4,1% y el 4,4 %, destacando la disminución del desempleo.

Y Fedesarrollo, por su parte, estima un crecimiento un poco más optimista del 4,6%, mayor al promedio estimado por el FMI, el cual indica que la economía colombiana cerrará con una expansión del 3%.

Dentro de los factores movilizados de ese crecimiento se destacan la inversión y las exportaciones.

Y dentro de los riesgos todos coinciden en señalar la aparición de nuevas variantes del COVID-19, presiones inflacionarias globales, la aceleración del proceso de normalización monetaria, un crecimiento económico global menor al esperado y el riesgo político asociado a las elecciones legislativas y presidenciales en Colombia.

## **2. GESTIÓN RELEVANTE DURANTE EL 2021**

La Compañía afrontó los desafíos de un año 2021 complejo y exigente con el compromiso e idoneidad de su equipo humano y con foco en diferentes proyectos y acciones:

### **2.1 Gestión Operaciones**

Desde la Gerencia de Operaciones se pusieron en marcha diversas estrategias focalizadas, principalmente, en el pilar de Nuestra Gente y en el de la Eficiencia Operacional, contribuyendo a la transformación de la Compañía.

En el pilar de Nuestra Gente y con el plan Ángel Guardián, desarrollado en equipo con el área de Seguridad y Salud en el Trabajo, se logró una reducción del 30% en el número de accidentes con respecto a 2020, pasando de 90 a 63.

Un resultado que, aunque está lejos de la prioridad corporativa de la seguridad de los colaboradores, es producto de una intensiva campaña que incluyó, entre otras actividades, la promoción del reporte de condiciones y actos inseguros, la identificación e intervención de los riesgos, el análisis y la solución de problemas y la sensibilización frente a la importancia del autocuidado y el cuidado colectivo.

Y en el pilar de la Eficiencia Operacional se produjeron en total 13.743 toneladas de perfiles extruidos, lo que equivale a un empaque promedio mensual de 1.145 toneladas.

Sin considerar la producción de mayo, mes del paro nacional que afectó la operación de ambas Plantas, el promedio fue de 1.214 Ton/mes, con un incremento del 28,4% frente a la de 2020 que fue 948 Ton/mes y del 2,2% frente a la de 2019, que fue 1.188 Ton/mes.

Se construyó, en equipo con la Gerencia Financiera, el nuevo indicador específico Total Delivery Cost (TDC), desglosando los componentes del costo para cada proceso y así gestionar con precisión y acierto su optimización.

Se fijó como meta para el período una reducción del 12% con respecto al año anterior; sin embargo, el incremento en el costo de la materia prima se tradujo en un incremento del 18,6% por kilo. No obstante, gracias a las acciones de mejora y control, el costo de transformación, sin incluir al metal, sí presentó una reducción del 9,7%.

Se logró un incremento positivo en la productividad de la mano de obra con una mejora del 7% con respecto a 2019 y del 20% con respecto a 2020.

De otro lado, durante el año se trabajó en la reorganización de la estructura de la Gerencia de Operaciones, la cual incluyó la localización de la Gerente con sede en Planta Sur en Yumbo y la creación de dos nuevas direcciones: Ingeniería de Procesos y Mantenimiento y Logística Interna.

Desde la Dirección de Ingeniería de Procesos y Mantenimiento vale la pena destacar:

- La concepción del Sistema de Producción ALUMINA (SPA) alineado con el Plan de Competitividad, el cual se sustenta en tres pilares: cultural, técnico y estratégico.

En el pilar cultural, las herramientas clave son Kaizen y Alumideas en donde se gestionan propuestas de mejora que brindan soluciones. En el pilar técnico, la filosofía es “produzco calidoso” en la que la productividad, la calidad y el trabajo estandarizado son el foco. Y en el pilar estratégico, la gestión se centra en Monozukuri, donde la acción está orientada a la toma de decisiones coherentes.

Así mismo, el SPA busca la definición, simplificación y estandarización de procesos, roles y aprendizajes, tarea en la que se lograron importantes avances a lo largo del año: capacitación y entrenamiento de colaboradores, precisión de las herramientas LEAN a utilizar, establecimiento del rol de piloto que será desarrollado por los líderes de producción, diseño de formatos y esquemas para mapear los flujos de proceso y creación de los instructivos de operación estándar.

- La reactivación de los tableros de seguimiento de cada uno de los procesos, en los que los supervisores y sus operarios se reúnen, en cada turno, para revisar los indicadores, el plan de producción y la accidentalidad, entre otros aspectos, estando todos alineados.
- La puesta en marcha de la metodología Monozukuri para “hacer que las cosas pasen”, articulada con el Sistema de Participación de la Compañía y con foco en la reducción de los costos de fabricación (TDC).
- La creación de la matriz de priorización de proyectos (Hopper de proyectos) y la definición de criterios para evaluar su impacto financiero. Se aprobó el presupuesto de los proyectos a implementar en 2022, diferenciando OPEX de CAPEX.
- La definición del Plan Maestro de Mantenimiento, a través de la construcción de la matriz de riesgos de los equipos, con priorización de inversiones hasta el año 2025. El propósito es garantizar la continuidad de la operación, iniciando por la restauración de los equipos más críticos.
- La gestión de estandarización y automatización en el Plan de Mantenimiento Preventivo para todos los equipos de las Plantas, según frecuencia predefinida. Al cierre del año se tenía un avance del 80% en la implementación para las prensas de extrusión en Planta Sur.
- La integración del proceso de gestión de repuestos al área de Mantenimiento y la actualización total de inventarios mínimos y máximos requeridos, con el fin de optimizar los inventarios al tiempo que se garantiza la continuidad de la operación.
- El cambio de las bombas de la prensa 300 por un valor superior a los 1.000 MCOP, permitiendo el incremento de la productividad de este equipo y la reducción de los tiempos de paro.
- Las reparaciones en los hornos de fusión 610 y 612 (marco y puerta) con el fin de garantizar su operación mientras se ejecutan los cambios de refractario, según las fechas definidas en el Plan Maestro de Mantenimiento.
- El reinicio de la operación de la prensa 4002 de Planta Centro, después del cierre en junio de 2020 y el posterior reinicio de la prensa 4003 en noviembre del mismo año. Este proceso estuvo acompañado de la instalación y ampliación del horno de envejecimiento de la prensa 4002 (el original se trasladó a Planta Sur en 2020).

Desde la Dirección de Logística Interna es importante resaltar:

- La implementación de la administración visual y del seguimiento diario a la edad de los carros en proceso, para garantizar el flujo continuo del capital y mejorar el nivel de satisfacción de los clientes.
- La modificación en la forma de enviar el material a Planta Centro desde Planta Sur. Se pasó de enviar el material en canastillas a enviarlo a granel, duplicando la cantidad de kilos por viaje y optimizando el costo logístico en un 55%.

- La creación y generación de archivos que permiten tener un mejor control sobre los inventarios de material en proceso y producto terminado en los almacenes de producción 1103, 1104, 1112 y analizar el debido flujo de los materiales.
- El control y estabilización del proceso por tipo de acabado, definiendo el inventario máximo a mantener en línea con la productividad y programación de cada Planta.
- El establecimiento de rutas, horarios y responsables para garantizar el flujo de los materiales, producto terminado, insumos, chatarra generada y desperdicios industriales en las diferentes áreas de la Compañía.
- La intervención para mejorar el servicio de montacargas. El nivel de disponibilidad pasó de un 75% en 2020 a un 83% en 2021 y se evitó el tener que seguir asumiendo sobrecostos de reparación que, hasta agosto, alcanzaban los 42 MCOP.
- La disciplina de seguimiento diario de pedidos en Planta Sur, con el objetivo de gestionar de manera oportuna y eficaz las novedades que se presentan, gracias a lo cual se mejora el cumplimiento y el nivel de servicio a los clientes.

Desde la Cadena de Abastecimiento se logró:

- La disminución del inventario de producto terminado: -8.200 MCOP (-2.069 KUSD) por bajas de inventario obsoleto, venta de producto obsoleto, venta de garaje y recuperación de producto y chatarra.
- La disminución de inventario de Colombia (sin mantenimiento): -4.671 MCOP (-1.179 KUSD), mejorando la caja.
- La disminución del inventario de Almacén: -2.068 MCOP (-522 KUSD) por bajas, venta de inventario obsoleto y materiales vencidos (pinturas).
- La implementación del EWM SAP en el CEDI Medellín, gracias a lo cual se logró reducir en un 37% el tiempo de despacho e incrementar el rendimiento de la mano de obra en 6 Ton/persona de marzo a diciembre de 2021.
- El incremento del 43% en la facturación promedio por día, la cual pasó de 700 MCOP a 1.000 MCOP.

## 2.2 Gestión Comercial

Responsable de dinamizar las estrategias del pilar de Ventas Rentables del Plan de Competitividad, la Gerencia Comercial alcanzó importantes logros y avances en el periodo, destacándose, especialmente, la gestión de acompañamiento a los clientes para fortalecer el relacionamiento y mitigar los efectos de los diversos factores externos que incidieron en las operaciones.

La facturación a nivel consolidado de 2021 cerró en 260.780 MCOP, un crecimiento del 48% frente al 2020. Un resultado impactado, principalmente, por el paro nacional en mayo, mes en el que solo se llegó al 30% de la facturación objetivo.

Los mercados internacionales representaron el 24% de las ventas de la Organización, logrando cifras récord de facturación en las filiales ADC y ALUNECSA y el desarrollo de clientes estratégicos en los mercados de Perú y República Dominicana.

Dentro de las iniciativas claves a destacar, están:

- El cambio en la estructura para atender el mercado nacional. Se pasó de unidades de negocio (Arquitectura, Industria, Especializados, Comercio y Horeca) a canales comerciales (Transformación y Distribución), lo cual permitió unificar criterios de venta y atender los clientes de forma más efectiva, productiva y rentable.
- El trabajo de optimización y simplificación del portafolio, en conjunto con el área de Mercadeo, pasando de 18.058 a 11.068 SKU, lo cual significó el logro de eficiencias productivas y la especialización de la oferta comercial.
- La depuración de clientes no rentables para la Organización. Teniendo en cuenta los análisis de márgenes y productividad, se trasladaron 124 clientes para que fueran atendidos directamente por los clientes del canal de Distribución.
- La apuesta por el trabajo en especificaciones. Se especificaron proyectos nacionales e internacionales con sistemas ALUMINA por valor de 45 MMCOP y pedidos efectivos por 12 MMCOP, lo cual representó doblar la tasa de efectividad frente a 2020 y un crecimiento del 29% en el valor de las especificaciones.
- Se inició relación comercial en agosto con uno de los más grandes distribuidores de la Costa Este de Estados Unidos, que representó una facturación de 4 MUSD.

### **ALUNECSA**

La filial en Ecuador no estuvo exenta de los impactos del paro en Colombia y de los diversos factores externos que afectaron el mercado del aluminio.

- Su facturación final se situó en 3.033.028 USD en todas las categorías, siendo este el mejor resultado de los últimos seis años, con un crecimiento del 32% vs 2020.
- En rentabilidad se logró un margen bruto acumulado del 22% anual interno y un margen consolidado del 29,2%, cumpliendo de manera positiva todos los compromisos de pago a ALUMINA, nómina y otros proveedores de la filial, obteniendo una utilidad de 141 KUSD en el ejercicio.
- El total de las importaciones fue de 470 toneladas en las diferentes categorías, ubicándose en el segundo lugar del ranking de importadores de aluminio en Ecuador y creciendo la participación de mercado del 2% al 5%.

### **ADC**

La filial en Estados Unidos logró una facturación de 8,8 MUSD que representó un crecimiento del 52% frente a 2020.

- Se alcanzó un margen bruto acumulado del 20% y un margen consolidado del 25,7%.
- Se trabajó en el desarrollo de clientes estratégicos en la distribución y la industria.
- El portafolio de storm protection representó en 2021 el 49% de las ventas.

## **2.3 Gestión de Mercadeo**

En septiembre de 2021 se creó el nuevo proceso de Mercadeo y se conformaron los equipos necesarios para responder a las principales necesidades internas y externas de la Compañía en los frentes de business intelligence y conocimiento del consumidor, revenue management, generación de la demanda, gestión de marca y category management, alineados con los pilares de Ventas Rentables, Clientes Totalmente Satisfechos y Eficiencia Operacional del Plan de Competitividad.

Dentro de esa nueva estructura se destaca la creación de una dirección totalmente nueva de revenue management, la cual se encarga de garantizar que se venda rentablemente el producto adecuado, al cliente adecuado, en el momento adecuado, al precio correcto y en el canal correcto, articulando los procesos de pricing y planeación comercial de la demanda.

Dentro de todas las actividades desarrolladas a lo largo del año, la primera parte como área adscrita a la Gerencia Comercial y la segunda ya como Gerencia de Mercadeo, vale la pena destacar:

- La integración del Plan de Ventas y Operaciones -PVO- Comercial. Durante el año se trabajó en la implementación de un PVO robusto desde el área de Mercadeo para estructurar y compartir con las áreas de Operaciones y Finanzas la cifra comercial de la Compañía, de la cual surge la construcción de un ciclo PVO estructurado que permite visualizar y decidir las mejores alternativas.
- La segmentación del portafolio teniendo en cuenta la naturaleza del SKU, dando como resultado tres grandes segmentos que agrupan todos los materiales que se ofrecen al mercado: Commodity, Exclusivo ALUMINA y Exclusivo clientes-Maquilas. Adicionalmente, cada uno de estos segmentos agrupa otras familias de producto, lo cual facilitará el diseño y la ejecución de estrategias comerciales y de mercadeo que permitan su impulso garantizando su rentabilidad.
- La propuesta de precios por niveles y canales, derivada de la segmentación del portafolio. Se estableció una nueva metodología iniciando por el mercado nacional (Colombia) - Línea 1 (Extrusión), mejorando la visibilidad de margen y la participación en ventas de cada segmento, lo que permite generar acciones concretas sobre la rentabilidad, la promoción y el acompañamiento comercial en cada familia de productos.
- La depuración de SKU y la simplificación de portafolio, teniendo en cuenta las políticas de largos y acabados y el análisis constante de los productos que no presentan venta. Se inició el año 2021 con 18.058 SKU activos y se cerró con 11.068 en las líneas 1 (Extrusión), 2 (Laminación) y 4 (Manufactura). Además, se establecieron los criterios para realizar revisiones, facilitando la administración del portafolio y los procesos involucrados en esta actividad.
- La introducción al mercado de dos nuevos productos en octubre y noviembre para el negocio de Arquitectura y Soluciones Industriales: kit barandas sin verticales y sistemas de fijación de paneles solares (versión mejorada), lo que permitirá la participación en nuevos segmentos.
- El lanzamiento de servicios-A en agosto, una plataforma de servicios y herramientas digitales a la que nuestros públicos de interés pueden acceder para facilitar los procesos de diseño y construcción de cerramientos arquitectónicos. Servicios-A aporta a la penetración de mercado, cierra el gap en la toma de decisiones sobre el portafolio y pone a ALUMINA a la vanguardia de la construcción a nivel local y mundial.

- La concepción y creación del Showroom Cali en octubre, en las instalaciones de Planta Sur. Un espacio de marca donde se muestran algunos proyectos destacados, se exhiben y se puede interactuar con los productos que componen las líneas diferenciadas (Línea Superior y Línea Koncept) y los productos para la conservación de alimentos.

En este lugar se desarrollan eventos internos de tipo cultural y académico y visitas comerciales para que clientes actuales y potenciales puedan vivir la marca ALUMINA a un nivel superior.

- La puesta en marcha del Comité Aliados con dos orientaciones: Comercial y Técnico.

En junio se iniciaron los Comités Aliados Técnicos liderados por I+D+i, específicamente por el equipo de Diseño & Desarrollo, con los principales aliados industriales en fabricación de cerramientos arquitectónicos.

El objetivo fue escuchar e intercambiar apreciaciones sobre las líneas de productos para encontrar juntos oportunidades de mejora que se traduzcan en mayores niveles de satisfacción de clientes y usuarios finales, y que permitan la proyección del portafolio en concordancia con las realidades y necesidades del mercado.

En noviembre se realizó, en el nuevo Showroom Cali, el primer Comité Aliados Comercial; un evento concebido para el intercambio de información, el aprendizaje, la retroalimentación y el fortalecimiento de las relaciones con los clientes.

- La realización de tres activaciones comerciales con clientes que le apostaron a las líneas diferenciadas (Línea Superior y Línea Koncept). Intervenciones estratégicas que aportaron al posicionamiento de la marca, a la penetración de portafolio y a la visibilidad del producto.
- La continuidad en el plan de capacitaciones y certificaciones a clientes, logrando impactar a más de 6.000 personas a través de la ejecución de más de 1.000 asesorías técnicas y alrededor de 600 formaciones, expandiendo el alcance de estos espacios en diferentes países: Colombia, Ecuador, Perú y República Dominicana.

Con este plan se dinamizó la gestión y transferencia de conocimiento, vital para consolidar el liderazgo de ALUMINA en el mercado.

## **2.4 Gestión Financiera**

Enmarcada principalmente en el pilar de Flujo de Caja Operativo Neto Positivo dentro del Plan de Competitividad, la Gerencia Financiera focalizó sus esfuerzos en la generación, cuidado y control de la caja, mediante la implementación de un nuevo modelo de proyección que permite una mejor previsión de los recursos financieros, protegiendo la liquidez y garantizando el pago oportuno a los proveedores.

Gracias a ello se contó con el capital de trabajo a lo largo del año, cerrando caja con 2.121 MCOP y concluyendo 2021 con un EBITDA positivo luego de dos años: 13.620 MCOP.

Dentro de su gestión, vale la pena destacar:

- La evolución del esquema de precios para separar el componente del aluminio de la transformación y los acabados, haciendo más transparente para los clientes la formación del precio con las distintas variables del mercado y evitando la participación de ALUMINA en la volatilidad de los mercados internacionales.
- Una actualización necesaria en las primas de transformación y acabados, en línea con la realidad del mercado y unos mayores costos de insumos, recuperando los márgenes de contribución del negocio.
- La implementación de planes de reducción de gastos en las áreas de mayor impacto a través del programa “Optimízate”, con el que se ahorraron durante el año 6.500 MCOP con respecto a lo presupuestado.
- La obtención de recursos de capital de trabajo para la operación: nuevos créditos, operaciones de factoring y confirming y la gestión de venta o uso como garantía de activos no productivos, fuentes externas e internas que fueron fundamentales para momentos cruciales del año como el paro nacional.
- El mejoramiento de los niveles de cartera, el ajuste de los cupos de crédito para los clientes en función del riesgo y la reducción del costo de anticipos y descuentos por pronto pago. Lo anterior contribuyó al incremento de la liquidez y a la reducción del riesgo comercial (indicador de cartera vencida del 16%).
- El mejoramiento de los instrumentos de planeación financiera: la proyección de resultados con base en el PVO, la construcción de un flujo de caja a través de aproximaciones top-down y bottom-up y la reorganización del balance general para identificar de manera más estratégica los activos y pasivos de la Compañía.
- La creación de los roles de Business Partner Comercial y de Costos que ha permitido un mayor acompañamiento a las áreas comerciales y de producción, haciendo seguimiento de drivers de valor, facilitando la toma de decisiones y focalizando los esfuerzos en mejorar el margen de contribución de la Compañía.
- La identificación de las principales palancas de valor (drivers) que afectan cada unidad de negocio. A partir del análisis de cadena de valor se definieron los fundamentales financieros de cada unidad y se ilustró el impacto de las acciones en los resultados de la Compañía.
- El estricto cumplimiento del Acuerdo de Reorganización aprobado por la Superintendencia de Sociedades en octubre de 2020, demostrando a acreedores financieros y no financieros que la tesis del negocio en marcha es aplicable en ALUMINA.

## **2.5 Gestión Tecnología de la Información**

La Dirección de Tecnología de la Información, de alcance integral y transversal a toda la Compañía, movilizó en 2021 estrategias y acciones de todos los cinco pilares de nuestro Plan de Competitividad.

Con un enfoque de eficiencia y optimización, avanzó en la definición de su verdadero valor agregado y en la gestión de procesos alineados con las prioridades del negocio.

Dentro del eje de Gobierno de TI, se destaca:

- La implementación de una nueva estructura en el área.
- La ejecución periódica de “Cafés con TI” con todas las gerencias, incluyendo ADC y ALUNECSA, estableciendo prioridades y seguimiento a los planes de acción.

En el eje de SAP y soluciones de negocio, vale la pena resaltar:

- La implementación de mejoras SAP EWM en el CEDI de Itagüí, con lo cual se obtuvo un incremento del 50% en la productividad.
- La ejecución de un diagnóstico integral de SAP y los procesos del negocio, identificando brechas y planes de acción.
- La puesta en marcha de la Torre de Control TI, estableciendo prioridades, fechas y responsables para los requerimientos y proyectos por gerencia, cerrando en el último trimestre de 2021 con un avance del 45%.

Desde el eje de infraestructura tecnológica se destaca:

- La consolidación de contratos TI y renovación tecnológica.
- La selección de un nuevo proveedor para la mesa de ayuda “La 3mil” y para la mesa SAP, mejorando notablemente los niveles de servicio y respuesta.
- La renovación de equipos de cómputo en alquiler e impresoras, que significó una reducción del 19% en la facturación mensual.
- La revisión y optimización del contrato de telecomunicaciones con lo que se redujo la facturación mensual en un 48%.

Y en el eje de servicio se destaca:

- La gestión eficiente que permitió, durante el año, alcanzar un nivel de disponibilidad de los servicios tecnológicos por encima del 99%, superando la meta del 97%.
- El cumplimiento al 100% de los ANS (Acuerdos de Nivel de Servicio).

## **2.6 Gestión Calidad y Satisfacción del Cliente**

En línea con el compromiso prioritario de garantizar a los clientes productos y servicios de excelente calidad, completos y a tiempo, se fortaleció en la Compañía la estructura del área, buscando un mayor alcance y dinamización de sus procesos.

Así mismo, teniendo en cuenta que uno de los pilares del Plan de Competitividad es tener Clientes Totalmente Satisfechos, se trabajó a lo largo del año en la movilización de los colaboradores sobre la importancia de traer el cliente al corazón del negocio y de desarrollar una cultura de servicio al interior, sustentada en las premisas recibir bien, hacer bien y entregar bien y de hacerlo bien desde la primera vez.

El principal indicador asociado es el OTIF (On Time, In Full) que mide la entrega a tiempo y completa de los pedidos a los clientes, en el que se cerró con un resultado de 74.4% frente a una meta del 90%.

A pesar del intensivo trabajo adelantado para mejorarlo con acciones como la creación del informe de OTIF en SAC, la planeación semanal de pedidos por líneas de producción, el seguimiento diario a los pedidos, el ajuste a las tolerancias de entrega y la medición del nivel de servicio por Plantas, factores externos como el paro nacional y el desabastecimiento de materia prima con sus consecuencias en la operación, impidieron llegar al objetivo propuesto.

Dentro de las diversas acciones adelantadas a lo largo del año, vale la pena resaltar:

En el eje de calidad proveedores:

- El fortalecimiento de las relaciones con los proveedores de materia prima para revisar las etapas de recepción, selección y limpieza de chatarra, asegurando que sus procesos y controles garanticen la calidad exigida.
- El establecimiento de reuniones técnicas periódicas con Pintuco para la actualización de fichas técnicas y certificados de calidad de las pinturas y para el ajuste de parámetros técnicos que contribuyan a la mejora de nuestros productos.
- La adquisición, a través de la Universidad Pontificia Bolivariana y del Ministerio de Medio Ambiente, de un equipo de fluorescencia por rayos X para la certificación de materias primas.

En el eje de calidad producto y proceso:

- La disminución de las devoluciones, según su causa:
  - Reducción de reclamos en 468ppm vs 2020 por causas de calidad.
  - Reducción de reclamos en 8.288ppm vs 2020 por causas comerciales.
  - Reducción de reclamos en 7.085ppm vs 2020 por causas logísticas.
- La revisión y actualización de los estándares técnicos de calidad.
- El desarrollo de los self assessment para cada uno de los estándares técnicos de calidad y el levantamiento de planes de acción para las desviaciones encontradas.
- La revisión y actualización del Plan de Aseguramiento Metrológico en ambas Plantas.
- La actualización, adecuación e instalación de los museos de defectos con sus respectivas hojas de control y criterios de aceptación y rechazo.
- El liderazgo de equipos Kaizen para resolver problemas de producto y proceso.
- La activación del control de calidad en el proceso de matrices.
- La demarcación y limitación de zonas de producto no conforme.

En el eje de calidad servicio:

- El acercamiento estratégico con los clientes para escucharlos y construir con ellos planes de acción que permitan elevar el nivel del servicio ofrecido, dando respuesta a sus necesidades y expectativas.

Producto de este esquema de relacionamiento se desarrollaron capacitaciones específicas en manejo de materiales y especificaciones técnicas.

Y en el eje de calidad clientes:

- El seguimiento diario a los pedidos posición con el área de Planeación y Programación para garantizar el buen flujo de cada proceso y la identificación temprana de desviaciones sobre las que se definen, de inmediato, planes de corrección, evitando el avance de los problemas.

## 2.7 Gestión de Compras

El proceso de Compras es transversal a toda la Compañía, fundamental en la estructura de costos y con incidencia en todos los pilares del Plan de Competitividad.

Por esta razón, fue también una de las áreas sobre las que se efectuaron cambios estructurales, buscando su fortalecimiento y dinamización: se separó del área Financiera para reportar directamente a Presidencia, se trasladó presencialmente a la Planta de Yumbo, centralizó el proceso de negociación de servicios de la Compañía y organizó la gestión de las compras por categorías.

En un año complejo para las cadenas globales de suministro, ALUMINA no estuvo exenta de las situaciones de desabastecimiento de materia prima debido a retrasos en las operaciones de los puertos y a la escasez de contenedores, lo cual afectó los planes de producción en los últimos tres meses del año, ocasionando paros de producción y retrasos en las entregas a nuestros clientes.

En 2021 se gestionaron 173.365 MCOP en compras directas, siendo la materia prima el principal rubro con un 70,6% de participación; se contrataron servicios por valor de 16.212 MCOP y se realizaron compras de material indirecto por valor de 5.137 MCOP, para un total de 194.714 MCOP de compras totales en estos tres rubros.

Dentro de las estrategias y acciones puestas en marcha, vale la pena destacar:

- La renegociación de los plazos de pago con los principales proveedores, para atenuar los impactos del paro nacional, gestión que permitió diferir de julio a diciembre un valor de cuentas por pagar de 2.543 MCOP.
- La firma de dos contratos de abastecimiento de aluminio primario para 2022, lo que permite tener acceso a la materia prima necesaria para cumplir los compromisos de entrega a los clientes y mejorar el flujo de caja.

Ambas negociaciones implican el cambio del puerto de ingreso, que será Buenaventura y no Barranquilla, garantizando un más rápido tiempo de respuesta del proveedor y menor tiempo de anticipación para el pago.

- El fortalecimiento del proceso de abastecimiento para soportar la operación continua de la planta de producción, con algunas acciones estratégicas:
  - Importación de chatarra, para diversificar el suministro, buscando fuentes externas.
  - Economía circular-logística inversa, para crear una red de clientes e industrias generadoras y proveedoras de excedentes de aluminio.

- Concentración del suministro de chatarra en pocos proveedores.

## 2.8 Gestión I+D+i

Durante 2021 la gestión del área I+D+i se centró en estrategias asociadas a los pilares de Flujo de Caja Operativo Neto Positivo, Eficiencia Operacional y Clientes Totalmente Satisfechos.

Dentro de las principales acciones adelantadas, vale la pena destacar:

- El cumplimiento, en un 105%, de la solicitud de cotizaciones, presupuestos y desarrollos: 95% frente a un objetivo del 90%, por valor de 184.909 MCOP (46,2 MUSD).
- El upgrade de líneas diferenciadas mediante la alineación de las mejoras en los productos con las expectativas del mercado para Colombia.

Se efectuaron 49 propuestas de mejoras con el acompañamiento de 13 clientes en el desarrollo del Comité Aliado, generando un plan de trabajo presupuestado por 250 MCOP, en asocio con el Ministerio de Ciencias y el Sena.

Así mismo, se definió el caso de negocio para 2022, con inversiones que serán revisadas por la Gerencia Financiera.

- La renovación del portafolio de accesorios comercializados mediante selección, validación y realización de pruebas a los productos nacionales e importados empleados en las líneas diferenciadas Superior y Koncept, gracias a lo cual se mejoraron sus costos, sus márgenes de ventas y su competitividad en el mercado.

Se realizó la homologación y búsqueda de proveedores alternativos para 268 accesorios de las nueve líneas Koncept y Superior, entregando a las áreas de Planeación y Compras las referencias y contactos.

- De igual forma se destacan el diseño, desarrollo, pruebas técnicas y la documentación de:
  1. El sistema de celosía de seguridad que cumple los requerimientos de filtración de agua y aire, requerido por la NAFS (North America Fenestration Standard) para venta en el mercado de Estados Unidos y Puerto Rico.
  2. El sistema de soporte de paneles solares, con cuatro alternativas de instalación, precios competitivos y excelentes características técnicas, convirtiéndolo en opción ideal para sumar en la dinámica de crecimiento mundial de las energías limpias.
  3. El sistema de baranda sin verticales de instalación seca, siendo el primer producto del mercado nacional que cumple la nueva norma de barandas NTC6320 y NTC6321.
  4. La implementación para fabricación de once sistemas, configurando un completo portafolio con precios competitivos para abrir mercado de puertas y ventanas de impacto en La Florida.

- La proyección del portafolio de sistemas de impacto ALUMINA con el planteamiento de cuatro productos aún en etapas iniciales, los cuales deberán ser analizados en el futuro en línea con la estrategia comercial.

## 2.9 Gestión Humana

Responsable de liderar y dinamizar el pilar de Nuestra Gente del Plan de Competitividad, la Dirección de Gestión Humana focalizó sus esfuerzos en las estrategias y procesos orientados a garantizar el desarrollo, el bienestar, la seguridad y la salud de los colaboradores.

Realizando importantes esfuerzos en medio del complejo contexto económico y social, en el 2021 la Compañía invirtió en total más de 2.990 MCOP en servicios, auxilios y beneficios para operarios y administrativos, acompañando su ejercicio laboral.

En febrero se firmó el Pacto Colectivo 2021-2024 con el cual la Empresa mejora las condiciones laborales, salarios, primas y múltiples beneficios que ofrece a los colaboradores adherentes y promueve el ambiente de mutua confianza y crecimiento, necesario para la transformación de la Organización.

Dentro del Pacto se pagó seis veces la nueva bonificación por resultados asociada al cumplimiento del EBITDA y se aplicó, para el incremento salarial de 2022, la fórmula definida en la negociación, la cual representó un positivo impacto, gracias al buen balance entre el IPC y el SMLMV.

Con los préstamos para compra y mejora de vivienda se beneficiaron cinco colaboradores, quienes recibieron los recursos para transformar sus vidas a través de la tranquilidad y la seguridad que brinda tener casa propia.

Así mismo, se beneficiaron 275 colaboradores del Pacto con auxilios escolares, educativos y becas; auxilios de maternidad y matrimonio; auxilios para medicamentos, para anteojos y lentes, y auxilios por muerte de familiares, por más de 148 millones de pesos, con los cuales, sin duda, se hacen grandes aportes a las familias.

De otro lado, y con el objetivo de diseñar un modelo de organización acorde con los retos estratégicos de la Compañía: “personas adecuadas, en los cargos adecuados, que aseguren la ejecución de la estrategia”, en el segundo semestre del año se puso en marcha el proyecto PROTEO.

Desarrollado en asocio con la firma Mercer, el proyecto fue concebido en tres etapas: primera, el entendimiento de la Organización, el análisis estructural y los comparativos, segunda, la definición de las capacidades organizacionales necesarias, la formulación de alternativas, la selección del modelo y la definición detallada, y tercera, la implementación.

Actualmente se está finalizando la etapa de definición con la construcción de una nueva estructura organizativa de transición que marcará la evolución entre los esquemas anteriores y los que se necesitan en el futuro.

Esa estructura implica la optimización de cargos y funciones en las áreas, buscando los niveles de eficiencia y productividad necesarios para poder asegurar la supervivencia y consolidación de la Empresa, ejercicio que se adelantará con rigor en 2022.

Dentro de los aspectos a destacar dentro de la gestión en el periodo anterior están:

En el eje de desarrollo:

- La promoción de cargo de 95 colaboradores, beneficiándose de las oportunidades de desarrollo al interior de la Empresa.
- El mejoramiento del 2,6% en el promedio de calificación de la gestión del desempeño del talento humano.
- La certificación en polivalencia de 303 colaboradores operarios.
- Los beneficios educativos de pregrado y posgrado para 14 colaboradores.

En el eje de seguridad y salud en el trabajo:

- La reducción del 28,4% en la tasa de frecuencia de la accidentalidad con respecto a 2020.
- La reducción del 14,6% en la tasa de severidad de la accidentalidad frente al año anterior.
- La reducción del 1,8% en la tasa de ausentismo con respecto al índice 2020.
- La realización de una intensiva campaña de vacunación a lo largo del año, que incluyó estrategias de promoción y aplicación de los biológicos en las sedes, gracias a la cual hoy el 80,3% de la población directa de ALUMINA tiene su esquema completo.

En el eje de bienestar:

- La ejecución del plan de bienestar a pesar de las limitaciones consecuencia del paro nacional, logrando realizar 63 actividades y eventos que aportan a la calidad de vida de los colaboradores.
- El acompañamiento a cuatro colaboradores para que obtuvieran el subsidio de vivienda de la caja de compensación, por valor de 109 MCOP.
- El desarrollo del programa "Plan social de vida" en convenio con la caja de Compensación COMFANDI, por medio del cual 80 colaboradores recibieron asesoría para reorganización de sus deudas, mejorando su flujo de caja a través de la compra de cartera y el subsidio a la tasa de interés.
- La exitosa puesta en marcha del programa piloto de Teletrabajo, con la participación de 34 colaboradores, gracias a lo cual se formalizará este esquema de trabajo para el 2022.

Y en el eje de responsabilidad social empresarial:

- El desarrollo del programa de formación y empleabilidad, en alianza con la Fundación Carvajal y CUSO International, que permitió que 23 personas, de sectores vulnerables de la ciudad y venezolanos, fueran contratados como ayudantes de producción a través de la empresa de servicios temporales Ocupar.

- El programa de apadrinamiento de 136 niños de las comunidades aledañas a las Plantas en Yumbo e Itagüí, entregando en el mes de diciembre regalos, vestuario y recreación.

## 2.10 Gestión Ambiental

Coherente con su propósito de ser el aliado experto que entrega soluciones que fortalecen el crecimiento mutuo, inspiran e impulsan la co-creación y mejoran la calidad de vida de las personas, ALUMINA trabaja incansablemente en la definición y puesta en marcha de estrategias que garanticen su convivencia armónica con el medio ambiente y con cada uno de sus públicos de interés, bajo un concepto de sostenibilidad que asegure, de manera integral, su desempeño presente y futuro.

Adaptándose a los desafíos económicos que supone su condición de Empresa en Acuerdo de Reorganización, no ha escatimado esfuerzos para el cumplimiento de la normatividad vigente en el país y para la adopción de algunas tecnologías que le permitan alinearse, progresivamente, con las nuevas tendencias.

### **En línea con la economía circular**

ALUMINA tiene un proceso productivo circular gracias a que el aluminio es 100% recuperable y re incorporable ininidad de veces a las operaciones.

Cuenta con la última tecnología en plantas de pintura en polvo vertical, VPL; un sistema más eficiente con un proceso de pretratamiento no crómico que favorece el tratamiento de las aguas residuales.

En los últimos años ha incorporado energía fotovoltaica llegando a una capacidad instalada de 3.876 paneles solares capaces de generar 1.4 MW (10% del consumo total) de energía al sistema eléctrico, dejando de emitir 600 toneladas de CO<sub>2</sub> anualmente. Y para el año 2022 tiene planeado aumentar la capacidad a 2.5 MW con el proyecto de la granja solar.

Desde el año 2019 participa en el Programa “Valle Carbono Neutro CVC” (Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca) para el inventario de gases efecto invernadero.

Es así como hoy se tienen esquemas de medición de la huella de carbono en ambas Plantas: Yumbo e Itagüí, que han arrojado unos primeros datos satisfactorios: en 2019 vs 2018 se redujo en casi 1.000 toneladas y se esperan los datos de 2020 y 2021 que debe entregar la Corporación a comienzos de este año.

De otro lado, ALUMINA tiene requerimientos en la calidad del aluminio secundario, lo cual permite que se genere menor cantidad de escoria de aluminio, contribuye a un proceso de fundición más eficiente y reduce la generación de dioxinas y furanos.

### **Alianzas para sumar esfuerzos**

Consciente de que la suma de conocimientos, experiencias y recursos permite potencializar el alcance y los resultados en este tema de vital importancia, ALUMINA ha establecido algunas alianzas y participa en proyectos público-privados regionales y nacionales que han significado múltiples logros y beneficios.

1. Proyecto Ministerio del Medio Ambiente - PNUD (Programa de Naciones Unidas) - ALUMINA para reducción de Compuestos Orgánicos Persistentes-COPs en los hornos de fundición.

Gracias a él la Compañía ha logrado:

- El primer muestreo de compuestos orgánicos persistentes -dioxinas y furanos- en nuestros hornos de fundición.
- La certificación piloto para proveedores de chatarra, realizado en conjunto con la Universidad Pontificia Bolivariana y dos proveedores.
- La adquisición de nuevos equipos para validación de calidad de la chatarra de aluminio.

2. Visión 30/30 ANDI - ALUMINA para implementación de plan colectivo para gestión de envases y empaques.

- 2018-2019: identificación de 327 Ton promedio de empaques y envases derivados de las líneas que la Empresa pone directamente en el mercado.
- 2020: firma del convenio.
- 2021: cumplimiento de la primera meta. Se recogió el 10% del total de envases y empaques (32 Ton de material aprovechable -papel, cartón y plástico-).

Así mismo, la Compañía trabaja con la Universidad Autónoma de Occidente en la construcción de su modelo de eficiencia energética, con avances en tres de las seis fases definidas.

### **Fortalecimiento de una cultura de sostenibilidad**

Además de gestionar su actualización en la normatividad ambiental y de avanzar en la modificación de algunos procedimientos de operación, la Compañía trabaja en un proceso de transformación cultural que implica la concientización de los colaboradores sobre su responsabilidad no solo en el ámbito empresarial, sino, ante todo, en el ámbito personal, como ciudadanos del mundo que deben actuar solidaria y decididamente frente a la crisis climática.

De manera permanente se desarrollan espacios de capacitación y refuerzo sobre normas, conductas y hábitos. Así mismo, cada año se realiza la Semana de la Salud y el Medio Ambiente y se llevan a cabo jornadas de siembra y reforestación en zonas de influencia.

En 2021, específicamente, la Semana de la Seguridad, la Salud y el Medio Ambiente fue en octubre e incluyó diferentes actividades lúdicas presenciales y virtuales enfocadas en el uso adecuado de los recursos naturales.

Con el apoyo de proveedores como Ática, EPM, EMVARIAS, URBASER, Huella Hídrica (Ecovida), Kimberly Clark, entre otros, que se unieron a los esfuerzos e inversiones realizadas por la Compañía, se cumplió el objetivo de brindar a todos los colaboradores alternativas para su bienestar y para su mejor calidad de vida.

En el marco de esa Semana de la Seguridad, la Salud y el Medio Ambiente, la Empresa se unió a la Gran Sembratón Nacional que se desarrolló en el país y que también se llevó a cabo, en simultánea, en otros tres países de Latinoamérica: Chile, Argentina y Perú.

En el Valle del Cauca específicamente y con el fin de impactar la recuperación del bosque seco tropical y la regulación hídrica de las cuencas de Arroyohondo y Cali, de la cual se surten 3.000 empresas, entre ellas ALUMINA, 18 voluntarios de diferentes áreas sembraron en total 36 árboles, dejando testimonio de la mayor conciencia que se tiene cada día sobre la importancia del uso racional de los recursos naturales en el proceso productivo y en los hogares.

### **Soluciones eficientes**

Como lo expresa en su misión, la Compañía impulsa el uso del aluminio siendo el mejor aliado de los constructores, arquitectos, industriales y consumidores finales a nivel nacional e internacional, conociendo sus exigencias y convirtiéndolas en soluciones innovadoras con calidad y servicio.

ALUMINA contribuye a una arquitectura sostenible gracias a que el aluminio es versátil, flexible y se adapta a todo tipo de proyectos; no necesita mantenimiento exhaustivo; es un material con una durabilidad excepcional por su fortaleza y resistencia a la corrosión; soporta la radiación y la humedad, no se oxida ni se deforma; es reciclable y sin importar las veces que se recicle, siempre mantendrá las mismas propiedades; es respetuoso con el medio ambiente y con su uso se ahorra energía y se reduce la contaminación de suelos, de aguas y de CO2, y ofrece una excelente relación de calidad y precio.

En 2021, a través de estudio-A y en conjunto con los asesores bioclimáticos del proyecto FIC48, la Compañía ayudó a especificar una fachada que aporta una eficiencia aproximada de 200 toneladas de aire acondicionado, lo que representa un ahorro de energía cercano a los 3.600 MCOP al año.

## 2. 11 Gestión de Auditoría Interna

### Sistema de Control Interno

El Gobierno Corporativo atendió los asuntos bajo su responsabilidad. Desde la Presidencia se establecieron indicadores que permitieron hacer seguimiento a los objetivos aprobados por la Junta, los cuales estaban enfocados en los cinco pilares del Plan de Competitividad: Flujo de Caja Operativo Neto Positivo, Nuestra Gente, Eficiencia Operacional, Ventas Rentables y Clientes Totalmente Satisfechos.

El nivel del sistema de control de la Compañía mejoró en siete puntos, teniendo una calificación actual de 3.9, gracias a la implementación de las acciones que surgieron del cierre de 2020 y de las planteadas en 2021.

En los asuntos evaluados, los cambios son: Gobierno y cultura de 3.3 a 3.7; Estrategia y objetivos de 3 a 4; Comunicación de 3.1 a 4; Desempeño (establecimiento de métricas e indicadores) de 2.7 a 4.



## Proceso de Auditoría

Se efectuaron en el año tres Comités de Auditoría, con énfasis especial en: 1. seguimiento al Sistema de Control Interno, 2. seguimiento a riesgos estratégicos, 3. presentación de las auditorías internas. 4. presentación de los informes del Revisor Fiscal Deloitte; 5. asuntos legales de ALUMINA, 6. gestión ética y 7. solicitudes especiales.

En cuanto a asuntos atendidos, desde Auditoría Interna se reportaron 149 oportunidades de mejora enfocadas en inventarios, PVO y controles financieros, con un avance del 52% en los planes de acción.

En diciembre de año 2021 se nombraron los nuevos miembros del Comité de Auditoría: Carlos Ríos, Presidente y miembros Jaime Aristizábal y Augusto García.

## Mapa de riesgos

Se presentó el avance de la gestión de los 12 principales riesgos estratégicos de la Compañía calificados como “extremos”, donde se evidencia que hay cerrados un 72% de los planes de acción, en proceso un 24% y sin comenzar un 4%.

Los principales riesgos son:

- Escasez / Incremento de costos de materia prima.
- Flujo de caja.
- Utilidad operativa.
- Riesgos políticos: paros nacionales.
- Actividades de la competencia (no medidas antidumping).

## 2.12 Gestión de Comunicaciones

Convencida de que la comunicación es proceso clave para la transformación y consolidación de la Compañía, la Administración promueve una cultura sustentada en la comunicación de doble vía, participativa, transparente y oportuna entre colaboradores y líderes.

Está comprometida con la gestión de la información a través de los jefes y del trabajo colaborativo, generando contenidos que favorezcan la vivencia de los valores y principios corporativos, que fortalezcan el sentido de pertenencia; que contribuyan al posicionamiento interno y externo de la marca; que movilicen el Plan de Competitividad ALUMINA 2021-2025, y que permitan el establecimiento y dinamización de relaciones armónicas y relevantes con cada uno de los grupos de interés.

Fue así como en 2021 se creó la Dirección de Comunicaciones, encargada de definir la estrategia en tres ejes principales: Relaciones Corporativas, Comunicación y Gestión del Cambio y Transformación Cultural, alcanzando, en el primer año, importantes avances.

En el eje de las Relaciones Corporativas se fortaleció la participación de la Compañía en diferentes escenarios empresariales y gremiales nacionales de relevancia para el intercambio, el análisis y la promoción de normas y políticas que beneficien el sector.

Tal es el caso de la Cámara Fedemetal de la ANDI, a través de la cual se adelantaron diversas acciones ante el Gobierno nacional, especialmente durante la época del paro nacional para conseguir mayores plazos para el pago de obligaciones, acompañamiento de seguridad para el desplazamiento de los vehículos, flexibilización de procedimientos

aduaneros y cargas arancelarias, entre otras medidas que ayudaron a mitigar los impactos.

En el mes de septiembre, la Presidencia y la Gerencia de Operaciones, atendiendo una invitación especial de Fedemetal, participaron en la Feria Mindtech que se llevó a cabo en Galicia, España. Un muy buen evento para conocer operaciones y tecnologías de avanzada y para comprobar, con satisfacción, que la estrategia ALUMINA está en línea, con buenas prácticas de talla mundial y con oportunidades de mejora y actualización.

También, a través de la Presidencia de la ANDI, la Compañía siguió buscando respaldo estratégico ante la medida de defensa comercial frente al dumping que le fue negada, exponiendo las reales consecuencias y promoviendo la defensa de una industria crucial en el engranaje económico y en la balanza exportadora del país.

Finalmente, se está liderando la propuesta de creación de la Cámara del Aluminio dentro de Fedemetal, para agrupar y canalizar de manera más directa y eficiente las necesidades y expectativas particulares de las empresas afiliadas.

En el eje de la Comunicación interna se retomaron algunos y se crearon nuevos medios y espacios para compartir información sobre las estrategias, objetivos, proyectos, valores, comportamientos y acciones que fortalecen la cultura organizacional.

- Se concibió el boletín corporativo “Somos ALUMINA” con una nueva estructura y periodicidad semanal, estableciéndolo como canal informativo constante y dinámico que llega a todos los colaboradores de la Compañía.
- Se reactivó “En Sintonía”, espacio de comunicación virtual mensual entre el Presidente y todos los colaboradores administrativos para la presentación de los temas más relevantes de la Organización, con intervención de las diferentes Gerencias y áreas contando el avance de sus proyectos.
- Se dinamizó el “Conectados” como reunión estratégica de los jefes con sus grupos primarios para hacer revisión general de los resultados Compañía y tratar los temas de mayor relevancia en el desarrollo del Plan de Competitividad.
- Se creó el “Café con el Presidente” y el “Café con el Gerente”, espacios concebidos bajo el esquema de conversatorio presencial para acercar la Dirección a todos los colaboradores, escuchando de manera abierta y directa sus inquietudes, observaciones y percepciones sobre la realidad de la Empresa.
- Se inició el proceso de rediseño y actualización de la Intranet corporativa.
- Se llevaron a cabo diversas campañas internas de comunicación orientadas a fortalecer el compromiso de los colaboradores en temas cruciales como seguridad y salud con Ángel Guardián y la promoción de la vacunación frente al COVID 19; desempeño y productividad con Ponte la 10; ahorro y cuidado de los recursos con Optimízate; mejoramiento continuo con Alumideas y Equipos Kaizen; Pacto Colectivo y Código de Ética, entre muchas otras.
- Se realizaron algunos eventos y se generaron experiencias para los clientes internos, orientadas a motivar su compromiso y sentido de pertenencia a través de reconocimiento y esparcimiento como el Colaborador Ejemplar.

- Se mantuvo la dinámica informativa a través de las pantallas y de las carteleras corporativas en las que se comparten videos y noticias generales y se hacen reconocimientos especiales.
- Se brindó acompañamiento y asesoría en temas de comunicación a todas las áreas de la Empresa, para la gestión de campañas, comunicados y mensajes específicos y para el desarrollo de procesos internos y transversales.
- Durante el paro nacional se hizo eficiente gestión de comunicación en crisis, garantizando el contacto permanente y el despliegue oportuno de información a los colaboradores, así como la movilización para el retorno seguro a las operaciones y el reconocimiento por el compromiso y apoyo que brindaron a la Empresa en momentos coyunturales tan difíciles.

En el eje de la Comunicación externa se retomó el boletín informativo para los clientes, a través del cual se entregan, mensualmente, contenidos técnicos y comerciales de gran utilidad para sus negocios.

Así mismo, se mantuvieron dinámicas informativas con accionistas, proveedores y acreedores.

Y en el eje de Gestión del Cambio y Transformación Cultural se movilizó el compromiso de los colaboradores con el Plan de Competitividad ALUMINA 2021-2025, en cuyo proceso de definición y estructuración la Dirección participó activamente.

Centrada en la dimensión estrategia, la Dirección se aseguró de desplegar con claridad el propósito común, la Mega, los valores y las conductas organizacionales requeridas, precisando el aporte y motivando la participación entusiasta de todos.

Se establecieron las Jornadas Estratégicas, los Encuentros de Mandos y la Reunión del Presidente con todos los colaboradores, bajo un esquema de comunicación en “cascading” para garantizar que se construye en equipo y se comprenden y retroalimentan los mensajes.

Y se promovieron algunas de las premisas de gestión: mejoramiento continuo; hacer bien desde la primera vez; recibir bien, hacer bien y entregar bien; compromiso y cumplimiento: hago lo que digo, digo lo que hago; accountability; solidaridad, responsabilidad y confianza, y liderazgo de los jefes desde una visión integral de acompañamiento total en todos los procesos de sus equipos: el jefe es jefe para todo.

Finalmente, durante 2021 la Compañía desarrolló el programa piloto de teletrabajo, adoptando un esquema que permite conciliar la vida personal y familiar de los colaboradores a través de la flexibilidad, para lo cual puso en marcha un completo programa de sensibilización y formación.

### **3. SITUACIÓN FINANCIERA**

#### **3.1 Información financiera separada:**

Las ventas netas ascendieron a 251.248 MCOP con una disminución de 87.456 MCOP con respecto al año anterior, un crecimiento del 53%. Las ventas netas nacionales ascendieron a 204.910 MCOP, presentando un aumento del 45%, y las ventas de exportación crecieron el 67%, alcanzando los 52.338 MCOP. Las exportaciones representaron el 21% de las ventas totales.

Se obtuvo un margen bruto del 16%, equivalente a 39.213 MCOP. Los gastos de actividades ordinarias ascendieron a 41.482 MCOP, presentando una disminución del 4% con respecto al año anterior; es decir, una disminución de 1.874 MCOP.

La pérdida operativa cerró en (6.539) MCOP. Los gastos financieros ascendieron a 7.508 MCOP, la diferencia en cambio fue en contra en 526 MCOP. Se obtuvo unos ingresos financieros de 41 MCOP y por método de participación de las filiales del extranjero se obtuvo un aporte positivo de 525 MCOP.

Finalmente, el resultado neto cerró con una pérdida de (7.839) MCOP. El margen neto fue del -3.1%, mientras que en el 2020 la pérdida fue de 34.764 MCOP.

El EBITDA obtenido fue de 11.504 MCOP, mientras en 2020 fue de -14.848 COP. Un logro significativo para una empresa en su primer año de reorganización. El margen EBITDA obtenido fue del 4,6%.

En relación con el balance, el activo total fue de 187.171 MCOP, de los cuales el 43% corresponde a activos corrientes, y un 57% a propiedad, planta y equipos. El pasivo total presentó un resultado de 145.659 MCOP, donde el pasivo financiero fue de 77.544 MCOP que representa el 53% del total pasivo. En cuanto al patrimonio, su resultado fue por valor de 41.513 MCOP. El endeudamiento financiero (pasivo total /activo total) representa el 78%.

### **3.2 Información financiera consolidada:**

Las ventas netas ascendieron a 260.780 MCOP con un aumento de 84.195 MCOP con respecto al año anterior, un crecimiento del 48%. Las ventas nacionales ascendieron a 204.991 MCOP, presentando un incremento del 45%, y las ventas de exportación crecieron el 41%, alcanzando los 63.138 MCOP. Las exportaciones representaron el 24% de las ventas totales.

Se obtuvo un margen bruto del 18%, equivalente a 48.150 MCOP. Los gastos de actividades ordinarias ascendieron a 49.547 MCOP, presentando una disminución del 4% con respecto al año anterior, es decir una disminución de 2.099 MCOP.

La pérdida operativa cerró en (5.219) MCOP. Los gastos financieros ascendieron a 9.023 MCOP, la diferencia en cambio fue en contra en 526 MCOP, se obtuvo unos ingresos financieros de 41 MCOP.

Finalmente, el resultado neto cerró con una pérdida de (7.852) MCOP. El margen neto fue del -3,0%, mientras que en el 2020 la pérdida obtenida fue de 37.314 MCOP.

En relación con el balance, el activo total fue de 195.171 MCOP, de los cuales el 44% corresponde a activos corrientes, y un 56% a propiedad, planta y equipos. El pasivo total presentó un resultado de 157.913 MCOP, donde el pasivo financiero fue de 79.823 MCOP, que representa el 51% del total pasivo. En cuanto al patrimonio, su resultado fue por valor de 37.257 MCOP. El endeudamiento financiero (pasivo total /activo total) representa el 81%.

La filial Alumina Distribution Center (USA) presentó un crecimiento en ventas del 22% al pasar de 7,2 MUSD a 8,8 MUSD.

La filial ALUNECSA (Ecuador) obtuvo unas ventas de 3.0 MUSD con un crecimiento del 42,8% frente al resultado del año 2020, que fue de 2.1 MUSD.

#### 4. SITUACIÓN JURÍDICA

Aluminio Nacional S.A., ALUMINA, es una sociedad anónima debidamente constituida y registrada. De acuerdo con los estatutos, la sociedad estará vigente hasta el 9 de agosto de 2050; sin embargo, este término puede ser ampliado por decisión de la Asamblea General de Accionistas.

Presenta una situación de control por la sociedad extranjera New Arfel LLC. Igualmente, desde el 16 de junio de 2011, se inscribió ante la Cámara de Comercio la modalidad de Grupo Empresarial.

Para octubre de 2020 ALUMINA S.A. hizo uso del Decreto 560 y fue admitida en reorganización, para protegerse ante la dificultad para honrar los compromisos con sus acreedores. El acuerdo fue aprobado para un plazo de 10 años.

Al 31 de diciembre de 2021 y trascurrido poco más de un año de haberse dado inicio a este acuerdo, la Empresa ha cumplido oportunamente con todas las obligaciones allí definidas.

Así mismo, al mes de diciembre de 2021, esta era la situación laboral:

- Un Pacto Colectivo mayoritario, con cobertura de 326 personas y con vigencia hasta el 31 de diciembre de 2024, garantizando, según posibilidades de la Empresa, la estabilidad laboral, la satisfacción de los colaboradores y un excelente ambiente para enfrentar los retos del mercado.
- Una Convención Colectiva con el Sindicato de Industria, vencida desde el año 2020 y que beneficia a 113 colaboradores, la cual se ha venido prorrogando por periodos de seis meses, pues la organización sindical no ha presentado pliego de peticiones.

Las transacciones con accionistas y entidades vinculadas se encuentran descritas en una de las notas a los estados financieros, lo mismo que los derechos y eventos que modifican dichos estados y han ocurrido después de su corte.

De acuerdo con lo dispuesto en el Artículo 47 de la Ley 222 de 1995, adicionalmente se deja constancia de lo siguiente:

- Se prevé que la evolución de la Compañía será mejor en el futuro, y no se prevén riesgos importantes diferentes a la estabilización de las obligaciones con sus acreedores.

En cumplimiento de lo dispuesto en el Artículo 446 del Código de Comercio, adicionalmente se deja constancia de lo siguiente:

- Los egresos por concepto de salarios, honorarios, viáticos, gastos de representación, bonificaciones, prestaciones en dinero y en especie, erogaciones por concepto de transporte y cualquier otra clase de remuneración que hubieren percibido los directivos de la sociedad, se encuentran revelados en las notas a los estados financieros.
- No se realizaron erogaciones por los mismos conceptos indicados en el punto anterior, en favor de asesores o gestores cuya función fuera tramitar asuntos

ante entidades públicas o privadas, o aconsejar o preparar estudios para adelantar tales tramitaciones.

- Los gastos de propaganda y de relaciones públicas se encuentran revelados en las notas a los estados financieros.

## **5. SITUACIÓN ADMINISTRATIVA**

ALUMINA S.A. está administrada por un Presidente con carácter de Representante Legal y dos suplentes; una Junta Directiva conformada por tres miembros principales y tres miembros suplentes, debidamente registrados en la Cámara de Comercio de Cali.

Las reuniones de la Junta Directiva se realizan periódicamente. En ellas se revisan los resultados, se aprueba la estrategia, se estudian los riesgos de la operación, se analizan oportunidades de inversión y se autorizan las actividades y gastos que requieren su aprobación.

Estos administradores han sido nombrados por un período de dos años, de 2021 a 2023.

### **5.1 Estado de cumplimiento de las normas sobre Propiedad Intelectual y Derechos de Autor**

De acuerdo con lo estipulado por la Ley 603 de 2000 y la Circular No. 01 de 2000, ALUMINA S.A. cumple con las diferentes normas que regulan el uso de la propiedad intelectual y los derechos de autor, incluyendo licencias para el uso de los diferentes programas de computador y operativos utilizados en desarrollo de su actividad industrial y comercial, toda vez que las licencias utilizadas por la Empresa se encuentran legalizadas y actualizadas a la fecha.

### **5.2 Sistema de seguridad social**

De acuerdo con lo establecido en el Decreto 1406 de 1999, artículos 11 y 12, la Empresa ha cumplido estrictamente con sus obligaciones al sistema de seguridad social integral y parafiscales. La información registrada en las declaraciones de autoliquidación es correcta y se han determinado correctamente las bases de cotización.

### **5.3 Procesos judiciales**

Actualmente, ALUMINA S.A. figura como demandada en 41 procesos laborales, cuyo pronóstico favorable es alto para la Empresa. Está demandada en un litigio de carácter comercial y en cuanto a temas fiscales, se tienen cuatro actuaciones ante la DIAN.

Como demandante tiene tres procesos ejecutivos, dos de ellos con un pronóstico favorable.

ALUMINA S.A., en el año 2021, no recibió amonestaciones, ni tuvo sanciones de orden administrativo, ni sentencias de carácter penal, civil o comercial.

## **6. SITUACIÓN ACTUAL**

El doctor Juan Carlos Duque, Presidente de la Compañía, acordó con la Empresa su retiro del cargo que ocupaba desde el mes de noviembre de 2020 y en el que contribuyó con su liderazgo y estrategia al logro de importantes metas.

Gracias a su gestión, ALUMINA pudo afrontar con éxito grandes desafíos como el paro nacional y la difícil situación mundial de la materia prima, asegurando la sostenibilidad del negocio y consiguiendo resultados financieros y comerciales muy positivos en el ejercicio 2021.

La Junta Directiva ha conformado un equipo encargado de la dirección y toma de decisiones de la Compañía, integrado por Luis Guillermo Restrepo, Gerente de Talento Humano; Juan Guillermo Vélez, Gerente Financiero; José Fernando Gómez, Gerente Comercial, y Natalia Echeverry, Gerente de Operaciones, quienes continuarán con la excelente dinámica, garantizando el cumplimiento de los compromisos adquiridos con todos los grupos de interés, con énfasis en la reducción del overhead, en las eficiencias operacionales y en la disminución de los riesgos asociados a la volatilidad del mercado.

La Organización avanza con responsabilidad y entusiasmo siguiendo la ruta trazada en el Plan de Competitividad 2021-2025, con el que construye con acierto su presente y su futuro.

## **7. AGRADECIMIENTOS**

La Compañía cerró un año 2021 con balances muy satisfactorios, consolidándose como líder de la industria en Colombia.

Después de grandes desafíos superados y de muchos logros alcanzados, la Administración quiere reconocer y exaltar a cada uno de los públicos de interés por su respuesta decidida, por su solidaridad y respaldo, especialmente en los momentos más duros derivados de la crisis del paro nacional.

Ninguno fue inferior a los retos y de manera comprometida y entusiasta hizo su aporte:

- Los colaboradores y sus familias, quienes a pesar de las restricciones estuvieron siempre dispuestos a garantizar la continuidad de las operaciones.
- Los proveedores, quienes se unieron renegociando los plazos de pago y buscando alternativas para retornar al suministro de materias primas e insumos y para reiniciar las cadenas logísticas.
- Los clientes, quienes con paciencia supieron entender y esperar, reprogramando pedidos y desplazando fechas de entrega.
- Los gremios y entidades gubernamentales que respaldaron las acciones y medidas necesarias para el restablecimiento del orden económico y social.

Más allá de la contingencia del paro, 2021 fue un año enriquecedor y positivo que permitió reconfirmar que ALUMINA cuenta con las herramientas, la experiencia y la voluntad para transformar con éxito la Organización, sustentada en el profesionalismo, en la resiliencia, en el sentido de pertenencia y en la excelente calidad de su equipo humano.

Además, cada uno de los aliados contribuyó a la buena dinámica industrial y comercial que marcó este año, decisivo en el proceso de recuperación:

- Las entidades financieras que siguen dando, con su voto de confianza, el impulso vital para acelerar en medio del Acuerdo de Reorganización.

- Los accionistas que continúan apostando por esta industria nacional, generadora de empleo y desarrollo en Colombia.

Por eso, en testimonio de gratitud, la Administración renueva su deseo de seguir trabajando para hacer brillar de nuevo a ALUMINA, honrando cada uno de los compromisos adquiridos en su Plan de Competitividad 2021-2025 y capitalizando los aprendizajes y satisfacciones que deja este primer tramo del camino recorrido con acierto, agilidad y eficacia.

**De la Junta Directiva:**

**Principales**

**Suplentes**

GUILLERMO ENRIQUE PEÑA BERNAL

DIANA SANTO DOMINGO

JAIME ARISTIZÁBAL ARANGO

AUGUSTO NOEL GARCÍA RODRÍGUEZ

LUIS MIGUEL GARCÍA PELÁEZ

CARLOS ALBERTO RÍOS

**Equipo de la administración**

**NATALIA ECHEVERRY**

**Gerente de Operaciones**

**JOSÉ FERNANDO GÓMEZ**

**Gerente Comercial**

**JUAN GUILLERMO VÉLEZ**

**Gerente Financiero**

**LUIS GUILLERMO RESTREPO**

**Gerente Administrativo y de Gestión Humana**

**MARINO MONTOYA**

**Secretario Ejecutivo y Responsable de Gobierno Corporativo y Asuntos Jurídicos**

## INFORME DEL REVISOR FISCAL

A los accionistas de  
Aluminio Nacional S.A EN REORGANIZACIÓN

## INFORME SOBRE LA AUDITORIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

### Opinión

He auditado los estados financieros separados adjuntos de Aluminio Nacional S.A EN REORGANIZACIÓN (en adelante “la Entidad”), los cuales comprenden el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2021, los estados de resultados y otros resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, y las notas a los estados financieros, incluyendo un resumen de las políticas contables significativas.

En mi opinión, los estados financieros separados adjuntos, tomados de los libros de contabilidad, presentan razonablemente en todos los aspectos significativos, la situación financiera de la Entidad al 31 de diciembre de 2021, el resultado de sus operaciones y sus flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, de conformidad con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia.

### Fundamento de la Opinión

He llevado a cabo mi auditoría de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría aceptadas en Colombia. Mis responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección Responsabilidades del auditor. Soy independiente de la Entidad de acuerdo con los requerimientos éticos que son relevantes para mi auditoría de los estados financieros en Colombia y he cumplido las demás responsabilidades de ética de conformidad con esos requerimientos. Considero que la evidencia de auditoría obtenida es suficiente y apropiada para proporcionar una base razonable para expresar mi opinión.

### Párrafo de Énfasis

Dirigimos la atención a la Nota 2.2 a los estados financieros, en cuanto a que la Entidad se acogió al Decreto 560 de 2020 y suscribió con sus acreedores un acuerdo de reorganización para reestructurar sus acreencias por \$105.694 millones en un plazo de 10 años, el cual fue aprobado por la Superintendencia de Sociedades en octubre de 2020. Las actividades de la Administración para dar cumplimiento al plan presentado en el que fundamenta la celebración del acuerdo se describen en la Nota 2.2. Mi opinión no se modifica respecto a este asunto.

### Responsabilidad de la Administración y de los Responsables del Gobierno en relación con los estados financieros

La Administración es responsable por la preparación y correcta presentación de estos estados financieros de conformidad con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia, y por el control interno que la gerencia considere relevante para la preparación y correcta presentación de los estados financieros libres de errores significativos, bien sea por fraude o error.

Al preparar los estados financieros la Administración es responsable de evaluar la capacidad de la Entidad para continuar como empresa en funcionamiento, revelando, según corresponda, los asuntos relacionados con la empresa en funcionamiento y utilizando el principio contable de empresa en funcionamiento, salvo que la

Administración tenga la intención de liquidar la Entidad o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista.

Los responsables del gobierno son responsables de supervisar el proceso para reportar la información financiera de la Entidad.

## **Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros**

Mi objetivo es obtener una seguridad razonable de que los estados financieros en su conjunto están libres de error material, debido a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene mi opinión. Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría aceptadas en Colombia siempre detecte un error material cuando exista. Los errores pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o en su conjunto, se puede esperar razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros.

Como parte de una auditoría de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría aceptadas en Colombia, aplico mi juicio profesional y mantengo una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. Asimismo:

- Identifico y evalúo los riesgos de error material en los estados financieros, debido a fraude o error, diseño y aplico procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtengo evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para mi opinión. El riesgo de no detectar un error material debido a fraude es más elevado que en el caso de un error material debido a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas, o la elusión del control interno.
- Obtengo un conocimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la Entidad.
- Evalúo lo apropiado de las políticas contables aplicadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y las revelaciones relacionadas hechas por la Administración.
- Concluyo sobre lo adecuado de la utilización, por la Administración, del principio contable de empresa en funcionamiento y, basado en la evidencia de auditoría obtenida, concluyo sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la Entidad para continuar como empresa en funcionamiento. Si concluyo que existe una incertidumbre material, se requiere que llame la atención en mi informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que exprese una opinión modificada. Mis conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de mi informe de auditoría. Sin embargo, hechos o condiciones futuras pueden causar que la Entidad deje de ser una empresa en funcionamiento.
- Evalúo la presentación, estructura y contenido de los estados financieros, incluyendo la información revelada, y si los estados financieros representan las transacciones y eventos relevantes de un modo que logran la presentación razonable.

Comunico a los encargados de gobierno de la Entidad, entre otros asuntos, el alcance y oportunidad planeados de la auditoría y los resultados significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa en el control interno, si la hubiere, identificada durante la auditoría.

## **Otros Asuntos**

Como se indica en Nota 2.4, los estados financieros separados adjuntos han sido preparados para cumplir con las disposiciones legales vigentes en Colombia. Estos estados financieros deben leerse conjuntamente con los estados financieros consolidados que se emiten aparte.

Los estados financieros por el año terminado el 31 de diciembre de 2020, que se incluyen para propósitos comparativos únicamente, fueron auditados por mí quien expresó una opinión sin salvedades el 4 de marzo de 2021.

## INFORME SOBRE OTROS REQUERIMIENTOS LEGALES Y REGLAMENTARIOS

De acuerdo con el alcance de mi auditoría, informo que la Entidad ha llevado su contabilidad conforme a las normas legales y a la técnica contable; las operaciones registradas en los libros de contabilidad, la correspondencia, los comprobantes de las cuentas y los libros de actas y de registro de acciones se llevan y se conservan debidamente; el informe de gestión de los administradores guarda la debida concordancia con los estados financieros básicos e incluye la constancia por parte de la Administración sobre no haber entorpecido la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores; y la información contenida en las declaraciones de autoliquidación de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral, en particular la relativa a los afiliados y a sus ingresos base de cotización, ha sido tomada de los registros y soportes contables. Al 31 de diciembre de 2021, la Entidad no se encuentra en mora por concepto de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral.

Según el artículo 4 del Decreto 2496 de 2015 que modifica el numeral 1.2.1.2 del Decreto 2420 de 2015, el revisor fiscal aplicará las ISAE, en desarrollo de las responsabilidades contenidas en el artículo 209 del Código de Comercio, relacionadas con la evaluación del cumplimiento de las disposiciones estatutarias y de la asamblea o junta de socios y con la evaluación del control interno. Asimismo, según el Artículo 1.2.1.5 de dicho Decreto, para efectos de la aplicación del artículo 1.2.1.2, no será necesario que el revisor fiscal prepare informes separados, pero sí que exprese una opinión o concepto sobre cada uno de los temas contenidos en ellos. El Consejo Técnico de la Contaduría Pública expedirá las orientaciones técnicas necesarias para estos fines.

Con base en la evidencia obtenida en desarrollo de mi revisoría fiscal, durante el año 2021, en mi concepto, nada ha llamado mi atención que me haga pensar que: a) los actos de los administradores de la Entidad no se ajustan a los estatutos y/o a las decisiones de la asamblea o junta de socios y b) no existen o no son adecuadas las medidas de control interno contable, de conservación y custodia de los bienes de la Entidad o de terceros que estén en su poder.



**CRISTIAN JESUS RAMOS HERRERA**

Revisor Fiscal

T.P. 171053-T

Designado por Deloitte & Touche Ltda.

6 de marzo de 2022.

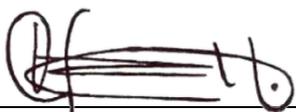
## ALUMINIO NACIONAL S.A. EN REORGANIZACIÓN

### Certificación a los Estados Financieros Separados

Declaramos que hemos verificado previamente las afirmaciones contenidas en los estados financieros de ALUMINIO NACIONAL S.A. finalizados al 31 de diciembre de 2021, los cuales se han tomado fielmente de libros. Por lo tanto:

- a) Los activos y pasivos de la Compañía existen en la fecha de corte y las transacciones registradas se han realizado durante el periodo.
- b) Los activos representan probables beneficios económicos futuros (derechos) y los pasivos representan probables sacrificios económicos futuros (obligaciones), obtenidos o a cargo de "la Compañía" en la fecha de corte.
- c) Todos los elementos han sido reconocidos como importes apropiados.
- d) Los hechos económicos han sido correctamente clasificados, descritos y revelados.

Asimismo, los Estados Financieros han sido autorizados para su divulgación por la Junta Directiva el 5 de marzo de 2022. Estos estados financieros van a ser puestos a consideración del máximo órgano social el próximo 29 de marzo de 2022, quien puede aprobar o improbar estos Estados Financieros.



MARINO MONTOYA HURTADO  
Representante Legal



JOHANA MILENA GUTIERREZ CADAVID  
Contadora  
T.P.119685-T



**ALUMINIO NACIONAL S.A.**  
**ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA SEPARADOS**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021 Y 2020**  
**CIFRAS EXPRESADAS EN MILES DE PESOS COLOMBIANOS**

	Notas	2021	2020
<b>ACTIVOS</b>			
<b>Activos corrientes</b>			
Efectivo y equivalentes al efectivo	6	1.758.415	2.728.959
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	7	24.393.980	22.022.002
Inventarios	8	43.874.152	46.815.535
Activos por impuestos	24	6.325.067	1.637.644
Otros activos		639.897	634.443
<b>Subtotal activos corrientes</b>		<b>76.991.511</b>	<b>73.838.582</b>
Activos disponibles para la venta	9	3.136.795	6.068.014
<b>Total activos corrientes</b>		<b>80.128.306</b>	<b>79.906.597</b>
<b>Activos no corrientes</b>			
Inversiones	10	4.103.312	3.095.460
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	7	1.048.753	715.537
Propiedades, planta y equipo, neto	11	86.192.597	89.321.970
Propiedades de inversión	12	2.733.592	-
Activos intangibles	13	4.936.202	6.496.923
Activos derecho de uso	11	8.028.434	9.626.789
<b>Total activo no corriente</b>		<b>107.042.890</b>	<b>109.256.679</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>187.171.196</b>	<b>189.163.276</b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>			
<b>Pasivos</b>			
<b>Pasivos corrientes</b>			
Obligaciones financieras	14	11.403.913	4.127.625
Cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar	15	19.652.010	14.311.945
Beneficios a empleados	16	2.321.867	2.382.026
Otros pasivos	17	7.520.968	2.682.415
<b>Total pasivos corrientes</b>		<b>40.898.758</b>	<b>23.504.010</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>			
Obligaciones financieras	14	66.140.267	70.381.760
Cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar	15	35.793.062	37.588.870
Beneficios a empleados	16	286.205	59.404
Impuesto diferido pasivo, neto	24	2.540.351	8.760.696
<b>Total pasivo no corriente</b>		<b>104.759.885</b>	<b>116.790.730</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>145.658.643</b>	<b>140.294.741</b>
<b>Patrimonio</b>			
Capital emitido	18	11.619.815	11.619.815
Prima en colocación de acciones		26.384.457	26.384.457
Reservas	18	19.505.860	20.471.279
Pérdida del ejercicio		(7.838.802)	(34.763.599)
Pérdidas acumuladas		(90.441.197)	(56.643.018)
Otros resultados integrales		680.780	197.960
Ganancias retenidas por convergencia		81.601.640	81.601.640
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>41.512.553</b>	<b>48.868.535</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>		<b>187.171.196</b>	<b>189.163.276</b>

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros.



**Marino Montoya Hurtado**  
Representante Legal  
(Ver certificación adjunta)



**Johana Milena Gutierrez Cadavid**  
Contadora  
Tarjeta profesional 119685-T  
(Ver certificación adjunta)



**Cristian Jesus Ramos Herrera**  
Revisor Fiscal  
Tarjeta profesional 171053-T  
Designado por Deloitte & Touche Ltda.  
(Ver informe adjunto)



**ALUMINIO NACIONAL S.A.**  
**ESTADOS DE RESULTADOS Y OTROS RESULTADOS INTEGRALES SEPARADOS**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021 Y 2020**  
**CIFRAS EXPRESADAS EN MILES DE PESOS COLOMBIANOS**

	Notas	2021	2020
<b>Ingresos de actividades ordinarias</b>		<b>251.248.042</b>	<b>163.792.014</b>
Ventas nacionales	19	204.909.682	141.574.041
Ventas exportación	19	52.338.474	31.269.892
Devoluciones, comisiones y descuentos	19	(6.000.114)	(9.051.919)
<b>Costo de actividades ordinarias</b>	20	<b>(212.035.107)</b>	<b>(145.498.314)</b>
Costo de ventas		(212.035.107)	(145.498.314)
<b>Utilidad bruta</b>		<b>39.212.935</b>	<b>18.293.702</b>
<b>Gastos de actividades ordinarias</b>		<b>(41.482.402)</b>	<b>(43.356.038)</b>
Gastos de distribución y venta	21	(25.224.836)	(24.644.527)
Gastos de administración	21	(16.257.566)	(18.711.511)
<b>Otros ingresos y egresos de actividades ordinarias</b>		<b>(4.269.132)</b>	<b>(2.398.468)</b>
Otros ingresos	22	1.727.836	2.342.998
Otros egresos	22	(5.996.968)	(4.741.466)
<b>Pérdida de actividades de operación</b>		<b>(6.538.599)</b>	<b>(27.460.805)</b>
<b>Otros Ingresos y egresos</b>		<b>(7.467.578)</b>	<b>(7.266.720)</b>
Ingresos financieros	23	40.840	79.063
Gastos financieros	23	(7.507.764)	(5.958.002)
Participación en los resultados del periodo de las subsidiarias	10	525.031	65.363
Diferencia en cambio		(525.685)	(1.453.144)
<b>Pérdida antes de impuesto de Renta</b>		<b>(14.006.177)</b>	<b>(34.727.525)</b>
<b>Impuesto sobre la renta</b>		<b>6.167.375</b>	<b>(36.073)</b>
Corriente	24	(52.971)	(99.359)
Diferido	24	6.220.346	63.286
<b>Pérdida del ejercicio</b>		<b>(7.838.802)</b>	<b>(34.763.599)</b>
<b>Otro resultado integral</b>			
<b>Partidas que podrán ser reclasificadas posteriormente al resultado del período:</b>			
Efecto por conversión de inversiones o subsidiarias en el exterior	24	482.820	274.857
<b>Resultado integral total</b>		<b>(7.355.982)</b>	<b>(34.488.742)</b>

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros.

  
**Marino Montoya Hurtado**  
 Representante Legal  
 (Ver certificación adjunta)

  
**Johana Milena Gutierrez Cadavid**  
 Contadora  
 Tarjeta profesional 119685-T  
 (Ver certificación adjunta)

  
**Cristian Jesus Ramos Herrera**  
 Revisor Fiscal  
 Tarjeta profesional 171053-T  
 Designado por Deloitte & Touche Ltda.  
 (Ver informe adjunto)



**ALUMINIO NACIONAL S.A.**  
**ESTADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO SEPARADOS**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021 Y 2020**  
**CIFRAS EXPRESADAS EN MILES DE PESOS COLOMBIANOS**

	Capital emitido	Prima en colocación de acciones	Reservas	Utilidad del ejercicio	Pérdidas acumuladas	Otros resultados integrales	Ganancias retenidas por convergencia	Total
<b>Saldo al 01 de enero de 2020</b>	<b>11.619.815</b>	<b>26.384.457</b>	<b>20.471.279</b>	<b>(11.638.130)</b>	<b>(45.004.888)</b>	<b>(76.897)</b>	<b>81.601.640</b>	<b>83.357.276</b>
Movimiento del período	-	-	-	11.638.130	(11.638.130)	-	-	-
Resultado del ejercicio	-	-	-	(34.763.598)	-	-	-	(34.763.598)
Otro resultado integral del año	-	-	-	-	-	274.857	-	274.857
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2020</b>	<b>11.619.815</b>	<b>26.384.457</b>	<b>20.471.279</b>	<b>(34.763.598)</b>	<b>(56.643.018)</b>	<b>197.960</b>	<b>81.601.640</b>	<b>48.868.535</b>
Movimiento del período	-	-	(965.419)	34.763.598	(33.798.179)	-	-	-
Resultado del ejercicio	-	-	-	(7.838.802)	-	-	-	(7.838.802)
Otro resultado integral del año	-	-	-	-	-	482.820	-	482.820
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2021</b>	<b>11.619.815</b>	<b>26.384.457</b>	<b>19.505.860</b>	<b>(7.838.802)</b>	<b>(90.441.197)</b>	<b>680.780</b>	<b>81.601.640</b>	<b>41.512.553</b>

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros.



**Marino Montoya Hurtado**  
Representante Legal  
(Ver certificación adjunta)



**Johana Milena Gutierrez Cadavid**  
Contadora  
Tarjeta profesional 119685-T  
(Ver certificación adjunta)



**Cristian Jesus Ramos Herrera**  
Revisor Fiscal  
Tarjeta profesional 171053-T  
Designado por Deloitte & Touche Ltda.  
(Ver informe adjunto)



**ALUMINIO NACIONAL S.A. EN REORGANIZACIÓN**  
**ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO SEPARADOS**  
**POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2021 Y 2020**  
**CIFRAS EXPRESADAS EN MILES DE PESOS COLOMBIANOS**

	Notas	2021	2020
<b>Flujos de efectivo por actividades de operación</b>			
<b>Pérdida del año</b>		<b>(7.838.802)</b>	<b>(34.763.599)</b>
Ajustes por operaciones que no muevan el efectivo:			
Depreciación de propiedades, planta y equipo, derecho de uso		10.110.085	11.108.614
Amortización intangibles		1.853.545	2.204.597
Deterioro de cartera		251.307	329.044
Deterioro de inventarios		1.872.732	1.109.658
Deterioro de activos no corrientes mantenidos para la venta		260.322	1.388.484
Pérdida en venta y retiro de activos fijos		1.437.206	1.335.548
Participación en resultados de las subsidiarias		(525.031)	(65.363)
Ingresos financieros		40.840	278.100
Intereses causados		5.987.940	4.749.660
Diferencia en cambio no realizada		957.325	(402.216)
Impuesto de renta e impuesto diferido causado		(6.167.375)	36.073
		<b>8.240.094</b>	<b>(12.691.400)</b>
<b>Cambios en el capital de trabajo:</b>			
Variación de cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar		(2.660.280)	8.435.229
Variación de inventarios		1.068.651	(532.472)
Variación otros activos		(5.454)	149.606
Variación en cuentas comerciales por pagar		2.786.969	15.324.841
Variación beneficios de empleados		166.641	(767.537)
Variación de impuestos y contribuciones		(1.971.140)	577.263
		<b>(614.613)</b>	<b>23.186.930</b>
<b>Flujo neto de efectivo provisto por actividades de operación</b>		<b>7.625.481</b>	<b>10.495.530</b>
<b>Flujos de efectivo por actividades de inversión</b>			
Dividendos recibidos		-	965.420
Adquisición de propiedades, planta y equipo		(6.184.135)	(3.065.522)
Adquisición de intangibles		(292.824)	(447.638)
<b>Flujo neto de efectivo utilizado en las actividades de inversión</b>		<b>(6.476.959)</b>	<b>(2.547.740)</b>
<b>Flujos de efectivo por actividades de financiación</b>			
Adquisición obligaciones financieras		5.480.093	3.929.477
Pago obligaciones financieras		-	(5.390.456)
Pago arrendamientos		(3.143.418)	(3.706.679)
Intereses pagados		(4.455.741)	(4.316.615)
<b>Flujo de efectivo neto utilizado en actividades de financiación</b>		<b>(2.119.066)</b>	<b>(9.484.273)</b>
<b>Diminución neto en efectivo y equivalentes de efectivo</b>		<b>(970.544)</b>	<b>(2.498.646)</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del período		2.728.959	5.227.605
<b>Efectivo y equivalentes de efectivo al final del período</b>		<b>1.758.415</b>	<b>2.728.959</b>

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros.



**Marino Montoya Hurtado**  
Representante Legal  
(Ver certificación adjunta)



**Johana Milena Gutierrez Cadavid**  
Contadora  
Tarjeta profesional 119685-T  
(Ver certificación adjunta)



**Cristian Jesus Ramos Herrera**  
Revisor Fiscal  
Tarjeta profesional 171053-T  
Designado por Deloitte & Touche Ltda.  
(Ver informe adjunto)



# **ALUMINIO NACIONAL S.A. EN REORGANIZACIÓN**

## **NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS SEPARADOS**

### **POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021 Y 2020**

*(En miles de pesos colombianos, salvo que se indique otra denominación)*

---

#### **NOTA 1 - INFORMACIÓN GENERAL**

Aluminio Nacional S.A. en Reorganización (en adelante "Alumina" o la "Compañía") fue fundada en Cali en 1960 como Aluminio Alcan de Colombia. En 1985, Aluminio Alcan de Montreal, Canadá, vendió el 51% de sus acciones a inversionistas colombianos y por lo tanto cambió su razón social a Aluminio Nacional S.A.

Mediante Resolución número 3404 de diciembre 15 de 2017, inscrita en Cámara de Comercio de Cali el 29 de diciembre de 2017, previa aprobación de las asambleas de accionistas celebradas el 11 y 12 de octubre de 2017, la compañía Empresa Metalmecánica de Aluminio S.A., fue absorbida en su totalidad por la compañía Aluminio Nacional S.A., transfiriendo sus activos, pasivos y patrimonio.

A partir del 29 de diciembre de 2017, Alumina continuó ofreciendo a sus clientes el portafolio de productos y servicios de EMMA; dichos productos y servicios son ofrecidos bajo la marca "ALUMINA".

Su domicilio principal se encuentra ubicado en el municipio de Yumbo, Valle del Cauca; con una segunda sede febril ubicada en Itagüí, Antioquia. Alumina cuenta con dos centros de servicios ubicados en Bogotá y Barranquilla.

El 4 de junio de 2020, Alumina se acogió al Decreto 560 de 2020 para iniciar un proceso de reorganización empresarial, el cual fue aprobado por la Superintendencia de Sociedades el 8 de octubre de 2020.

El término de duración de la Compañía es hasta el 2050; sin embargo, éste puede ser ampliado por decisión de la Asamblea General de Accionistas.

La Compañía tiene por objeto social transformar, manufacturar, producir y proveer el mercado nacional e internacional con productos de aluminio y cualquier metal aleado o puro.

#### **NOTA 2 - BASES DE PRESENTACIÓN**

##### **2.1 Normas contables aplicadas**

La Compañía, de conformidad con las disposiciones vigentes emitidas por la Ley 1314 de 2009 reglamentada, compilada y actualizada por el Decreto 938 de 2021, Decreto 1432 de 2020 y anteriores, prepara sus estados financieros de conformidad con normas de contabilidad y de información financiera aceptadas en Colombia - NCIF, las cuales se basan en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) junto con sus interpretaciones, traducidas al español y emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por su sigla en inglés) vigentes al 31 de diciembre de 2018.

Estos estados financieros han sido preparados sobre la base del costo histórico o valor razonable de acuerdo al rubro y política contable. El costo histórico esta generalmente basado sobre el valor razonable de la contraprestación entregada en el intercambio de bienes y servicios.

##### **2.2 Hipótesis de negocio en marcha**

La Administración tiene, al momento de aprobar los estados financieros separados, una expectativa razonable que la Compañía cuenta con los recursos adecuados para continuar operando en el futuro previsible. Por lo tanto, continúa adoptando la base contable de negocio en marcha al preparar los estados financieros.

De acuerdo con el artículo 4º de la Ley 2069 de 2020, las referencias que se realicen a la causal de disolución por pérdidas que disminuyan el patrimonio de una sociedad por debajo del cincuenta por ciento



(50%) del capital suscrito, se deben entender realizadas a una nueva causal de disolución por el no cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha, la cual fue reglamentada por el Decreto 854 del 3 de agosto de 2021, mediante el cual se establecen algunos de los indicadores de referencia y que la Administración revisó en el análisis de negocio en marcha.

En el análisis se realizó los indicadores de la siguiente manera:

- Indicadores de referencias asociados al detrimento patrimonial

*La compañía mantiene un patrimonio positivo después de las pérdidas de los últimos períodos.*

En los últimos dos períodos la Compañía ha sufrido unas pérdidas importantes derivadas de factores exógenos como lo son la emergencia nacional derivada del COVID 19 durante el 2020 y en 2021 el paro nacional que incluso tuvo un impacto negativo mayor especialmente por su relevancia en una de las zonas de influencia de la Compañía, como lo es el Municipio de Yumbo – Valle del Cauca. Esto implicó la suspensión de las operaciones y el cierre de la planta ubicada en dicho municipio, sumado al desabastecimiento de materia prima e incremento desproporcionado de costos y gastos como consecuencia de ello, a nivel mundial, que impactaron en el precio de los productos terminados, durante el 2021.

En el segundo semestre una vez restablecida la operación de la planta de Yumbo, la Compañía operó en condiciones normales, logrando una mejora sostenida en las ventas.

Estos dos períodos han sido no solo complejos para la Compañía, sino también a nivel mundial, y en todos los sectores y al tratarse de una situación global, no implica *per se*, un riesgo exclusivo para Alumina S.A., sino una consecuencia de la situación social y económica del país y del mundo. Por lo cual, la administración ha realizado cambios estructurales al interior de la Compañía, con resultados favorables en los diferentes niveles que poco a poco se reflejan en los resultados y en septiembre se presentó el mayor nivel de ventas de la historia de la Compañía, lo cual permiten tener una expectativa razonable de que la Compañía cuenta con los elementos necesarios para continuar operando en el futuro previsible.

- Indicadores de Referencias asociados a riesgos de insolvencia.

En relación con el riesgo de insolvencia, se debe aclarar que la Compañía se encontraba frente a dicha situación, y por ello en el 2020 se aprobó el acuerdo de reorganización empresarial de Alumina S.A., como mecanismo para subsanar la situación de insolvencia anotada y, más aún, de permitir que la Compañía pudiese continuar como un negocio en marcha, tal y como lo ha hecho hasta el momento.

El 4 de junio de 2020, Alumina se acogió al Decreto 560 de 2020 para iniciar un proceso de reorganización empresarial con el fin de garantizar su continuidad, preservar el empleo y reestructurar diversas obligaciones con acreedores y proveedores. El Acuerdo de Reorganización Empresarial (en adelante el "Acuerdo" o "Acuerdo de Reorganización") fue aprobado por la Superintendencia de Sociedades el 8 de octubre de 2020, en el cual se fijaron plazos y condiciones para reestructurar pasivos por \$105.693 millones de pesos, con un período de gracia hasta abril de 2022 y con un término para la amortización de las obligaciones hasta el año 2030.

Los pasivos reestructurados fueron:

	Valor acuerdo a Oct 8 2020	Valor en libros a Dic 31 2021
Obligaciones financieras (Nota 14)	\$ 65.830.027	\$ 66.536.382
Acreedores comerciales y otras CxP (1)	37.701.641	36.327.691
Obligaciones laborales (2)	2.161.967	2.197.225
<b>Total</b>	<b>\$ 105.693.635</b>	<b>\$ 105.061.298</b>

(1) Durante el año 2021, se realizaron abonos al proveedor Omnibank, el cual tiene a favor Prenda Mobiliaria Registrada y al no haber votado favorablemente el Acuerdo de Reorganización, bajo el amparo del Decreto 560 de 2020, convino con Alumina un plan de pagos posterior a la aprobación del Acuerdo por parte de la Superintendencia de Sociedades, el cual se ha venido cumpliendo.



- (2) Las obligaciones laborales se encuentran al día, y el pasivo actual lo conforman conceptos como Cesantías, interés de cesantías y vacaciones

A la fecha, la Compañía ha honrado los términos del acuerdo de reorganización, sobre las obligaciones que están sometidas al mismo, y no se prevén riesgos de incumplimiento por falta de liquidez, debido a que el flujo de caja real acumulado presentó un resultado positivo en 2021. Al comparar el resultado del flujo de caja con las metas del plan financiero del proceso de reorganización, se evidencia que la Compañía se encuentra en una senda de mejoramiento operativo y financiero.

En relación con los gastos administrativos, es decir, aquellos que se causan de forma posterior a la admisión del acuerdo de reorganización, se ha cumplido de forma oportuna, con el pago de los mismos.

La Compañía cuenta con las siguientes iniciativas para mantener un flujo de caja positivo en al menos los próximos 12 meses para garantizar el cumplimiento de las obligaciones corrientes y honrar el acuerdo de reorganización:

- Finalizar la venta de activos no productivos iniciada en el 2021.
- Disminuir el valor de los inventarios de producto terminado durante el primer semestre de la filial en Estados Unidos y continuar con la estrategia de optimización y control de los inventarios en Colombia.
- Usar activos de calidad disponibles, como facturas e inventarios, como fuentes de fondeo en operaciones con entidades que han acompañado la recuperación de Alumina.
- Mantener una rotación de su cartera que no supere en promedio los 30 días, incentivando los descuentos financieros cuando sea necesario.
- Encontrar con los clientes fórmulas que permitan el pago de la materia prima de manera anticipada, ofreciendo ventajas en la producción a quienes tomen esta iniciativa.
- Continuar con la política de reducción de gastos y control de gastos administrativos y de ventas.
- Optimizar la operación de Ecuador.
- Presupuesto con el cual se estima generar un EBITDA positivo superior a \$22.000 millones durante el 2022.

El 2022 se proyecta como el año de consolidación para la Compañía dentro de su plan estratégico, enfocado en el crecimiento de las exportaciones y la gestión de los costos y gastos de la Compañía para lograr eficiencias y mejorar la generación de caja. Las acciones por emprender para lograr los objetivos trasados las podemos resumir de la siguiente manera:

- Consolidar la relación comercial con clientes estratégicos en el exterior, garantizando a estos un determinado número de toneladas mensuales.
- Optimización del proceso de logística de salida, a través de mejoras en el proceso de cubicaje y entrega al cliente que se traduzcan en menor gastos de fletes.
- Puesta en marcha de mejoras en SAP en el módulo de CO-PA que permitan una mejor gestión de los costos de la Compañía y por ende en el seguimiento de la rentabilidad.
- Control estricto de los gastos dando continuidad al programa Optimizate y reestructuración de áreas y equipos de trabajo de la Compañía.

### **2.3 Aplicación de las normas incorporadas en Colombia a partir del 1 de enero de 2021**

#### ***Enmienda a la NIIF 16 Reducciones del Alquiler Relacionados con el COVID-19***

Mediante el Decreto 1432 de noviembre de 2020, se adoptó esta enmienda que proporciona un alivio práctico a los arrendatarios en la contabilización de los contratos de alquiler que ocurren como consecuencia directa de COVID-19, al introducir un expediente práctico a la NIIF 16. El expediente práctico permite que un arrendatario opte por no evaluar si un contrato de alquiler relacionado con COVID-19 es una modificación de un arrendamiento. Un arrendatario que haga esta elección contabilizará cualquier cambio en los pagos de arrendamiento que resulten de la concesión de alquiler relacionada con



COVID-19 de la misma manera que contabilizaría el cambio aplicando la NIIF 16 si el cambio no fuera una modificación del arrendamiento.

El expediente práctico se aplica solo a las concesiones de alquiler que se producen como consecuencia directa de COVID-19 y solo si se cumplen las siguientes condiciones:

- a) El cambio en los pagos del arrendamiento da como resultado una contraprestación revisada por el arrendamiento que es sustancialmente igual o menor que la contraprestación por el arrendamiento inmediatamente anterior al cambio.
- b) Cualquier reducción en los pagos de arrendamiento afecta solo los pagos originalmente pagaderos antes del 30 de junio de 2021 (una concesión de arrendamiento cumple esta condición si da lugar a pagos de arrendamiento reducidos antes del 30 de junio de 2021 y mayores pagos de arrendamiento que se extienden más allá del 30 de junio de 2021); y
- c) No hay ningún cambio sustancial en otros términos y condiciones del arrendamiento.

La Compañía no aplicó esta enmienda dado que no se presentaron reducciones de los cánones de arrendamiento.

#### ***Impacto inicial de la aplicación de la Reforma de la tasa de interés de referencia***

Mediante el Decreto 938 de noviembre de 2021, se adoptó la Fase 1 de las enmiendas de la Reforma de la tasa de interés de referencia: Enmiendas a la IFRS 9/IAS 39 e IFRS 7. Estas enmiendas modifican específicamente los requerimientos de la contabilidad de coberturas para permitir que las mismas, continúen por las afectaciones a las coberturas durante un periodo de incertidumbre antes de que las partidas cubiertas o los instrumentos de cobertura sean modificados como un resultado de la reforma por la tasa interés de referencia.

La compañía actualmente no posee coberturas ni obligaciones financieras por fuera del acuerdo de Reorganización con tasas referenciadas a tasa Interbank Offered Rate (IBOR).

La Compañía anticipa que la adopción de estos estándares e interpretaciones emitidas por el IASB, mencionadas anteriormente, no tendría un impacto material sobre los estados financieros.

#### **2.4 Bases de preparación**

La Compañía tiene definido por estatutos efectuar un corte de sus cuentas, preparar y difundir estados financieros de propósito general una vez al año, el 31 de diciembre. Para efectos legales en Colombia, los estados financieros principales son los estados financieros separados, los cuales se expresan en pesos colombianos, por ser la moneda de presentación para todos los efectos. La moneda funcional es el peso colombiano, que corresponde a la moneda del entorno económico principal en el que opera la Compañía.

Los estados financieros separados adjuntos fueron preparados para cumplir con las disposiciones legales de información estatutaria a que está sujeta la Compañía como entidad legal independiente y, por consiguiente, no incluyen los ajustes ni eliminaciones necesarias para la presentación de la situación financiera y los resultados consolidados de la Compañía y sus subordinadas. Estos estados financieros separados deben leerse conjuntamente con los estados financieros consolidados de la Compañía y sus subordinadas.

La Compañía ha aplicado las políticas contables, los juicios, estimaciones y supuestos contables significativos descritos en las Notas 3 y 4.



## NOTA 3 - PRINCIPALES POLÍTICAS Y PRÁCTICAS CONTABLES

**3.1 Transacciones en moneda extranjera** - Las transacciones en moneda distinta a la moneda funcional de la entidad (moneda extranjera) son registradas utilizando los tipos de cambio vigentes en las fechas en que se efectúan las operaciones. Al final de cada periodo que se informa, las partidas monetarias denominadas en moneda extranjera son reconvertidas a los tipos de cambio vigentes a esa fecha. En caso de aplicar, las partidas no monetarias registradas al valor razonable, denominadas en moneda extranjera, son reconvertidas a los tipos de cambio vigentes a la fecha en que se determinó el valor razonable. Las partidas no-monetarias calculadas en términos de costo histórico, en moneda extranjera, no han sido reconvertidas. La tasa de cambio de peso por dólar utilizadas para la preparación de los estados financieros al 31 de diciembre de 2021 y 2020 fue \$3.981,16 y \$3.432,50 respectivamente

Las diferencias en cambio de las partidas no monetarias se reconocen en los resultados del periodo en que surgen.

Para fines de la presentación de los estados financieros, los activos y pasivos de las transacciones en moneda extranjera de la Compañía son expresados en pesos colombianos, utilizando los tipos de cambio vigentes al final del periodo sobre el que se informa. Las partidas de ingresos y gastos se convierten a los tipos de cambio promedio vigentes del periodo, a menos que estos fluctúen de forma significativa durante el período, en cuyo caso se utilizan los tipos de cambio a la fecha en que se efectúan las transacciones. Las diferencias en cambio que surjan, dado el caso, se reconocen en otro resultado integral y son acumuladas en el patrimonio.

### 3.2 Arrendamientos

*La Compañía como arrendador* - La Compañía entra en contratos de arrendamiento como arrendador respecto a algunas de las propiedades de inversión. La Compañía también renta a los minoristas el equipo necesario para la presentación y desarrollo de sus actividades y equipo manufacturado por la Compañía.

Los arrendamientos en los que la Compañía funge como arrendador son clasificados como arrendamientos financieros o arrendamientos operativos. Cuando los términos del contrato transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad al arrendatario, el contrato se clasifica como un arrendamiento financiero. Todos los demás contratos se clasifican como contratos operativos.

El ingreso por rentas proveniente de arrendamientos operativos se reconoce bajo línea recta a través del plazo del arrendamiento relevante. Los costos iniciales directos incurridos en la negociación y arreglo del arrendamiento operativo son agregados al valor en libros del activo arrendado y son reconocidos bajo línea recta a través del plazo del arrendamiento.

*La Compañía como arrendatario* - La Compañía evalúa si un contrato contiene un arrendamiento en su origen.

La Compañía reconoce un activo por derechos de uso y un pasivo por arrendamiento correspondiente respecto a todos los contratos de arrendamiento en los que sea arrendatario, exceptuando los arrendamientos de corto plazo (plazo de 12 meses o menos) y los de activos de bajo valor (30 SMMLV). Para estos arrendamientos, la Compañía reconoce los pagos de renta como un gasto operativo bajo el método de línea recta a través del periodo de vigencia del arrendamiento, a menos que otro método sea más representativo del patrón del tiempo en que los beneficios económicos proveniente del consumo de los activos arrendados.

El pasivo por arrendamiento es medido inicialmente al valor presente de los pagos de renta que no sean pagados en la fecha de inicio, descontado por la tasa implícita en el contrato. Si esta tasa no puede ser fácilmente determinada, la Compañía utiliza tasas incrementales.



Los pagos de renta incluidos en la medición del pasivo por arrendamiento consisten en:

- Pagos de renta fijos (incluyendo pagos fijos en sustancia), menos cualquier incentivo por arrendamiento recibido;
- Pagos de renta variables que dependen de un índice o tasa, inicialmente medidos usando el índice o tasa en la fecha de inicio;
- El monto esperado a pagarse por el arrendatario bajo garantías de valor residual;
- El precio de ejercicio de opciones de compra, si el arrendatario está razonablemente certero de ejercitar las opciones; y
- Pagos por penalizaciones resultantes de la terminación del arrendamiento, si el periodo del arrendamiento refleja el ejercicio de una opción de terminación del arrendamiento.

El pasivo por arrendamiento se presenta como un concepto separado en el estado consolidado de posición financiera.

El pasivo por arrendamiento es medido subsecuentemente con el aumento del valor en libros para reflejar los intereses devengados por el pasivo por arrendamiento (usando el método de interés efectivo) y reduciendo el valor en libros para reflejar los pagos de renta realizados.

La Compañía revalúa el pasivo por arrendamiento (y realiza el ajuste correspondiente al activo por derechos de uso relacionado) siempre que:

- El plazo del arrendamiento es modificado o hay un evento o cambio significativo en las circunstancias del arrendamiento resultando en un cambio en la evaluación del ejercicio de opción de compra, en cuyo caso el pasivo por arrendamiento es medido descontando los pagos de renta actualizados usando una tasa de descuento actualizada.
- Los pagos de renta se modifican como consecuencia de cambios en índices o tasa o un cambio en el pago esperado bajo un valor residual garantizado, en cuyos casos el pasivo por arrendamiento se revalúa descontando los pagos de renta actualizados utilizando la misma tasa de descuento (a menos que el cambio en los pagos de renta se deba a un cambio en una tasa de interés variable, en cuyo caso se usa una tasa de descuento actualizada).
- Un contrato de arrendamiento se modifique y la modificación del arrendamiento no se contabilice como un arrendamiento separado, en cuyo caso el pasivo por arrendamiento se revalúa basándose en el plazo del arrendamiento del arrendamiento modificado, descontando los pagos de renta actualizados usando una tasa de descuento actualizada a la fecha de entrada en vigor de la modificación.

La Compañía no realizó ninguno de los ajustes mencionados en el periodo presentado.

Los activos por derechos de uso consisten en la medición inicial del pasivo por arrendamiento correspondiente, los pagos de renta realizados en o antes de la fecha de inicio, menos cualquier incentivo por arrendamiento recibido y cualquier costo inicial directo. La valuación subsecuente es el costo menos la depreciación acumulado y pérdidas por deterioro.

Si la Compañía incurre una obligación surgida de costos de desmantelar y remover un activo arrendado, restaurar el lugar en el cual está localizado o restaurar el activo subyacente a la condición requerida por los términos y condiciones del arrendamiento, se debe reconocer una provisión medida



conforme a la NIC 37. En la medida en que los costos se relacionen a un activo por derechos de uso, los costos son incluidos en el activo por derechos de uso relacionado, a menos que dichos costos se incurran para generar inventarios.

Los activos por derechos de uso se deprecian sobre el periodo que resulte más corto entre el periodo del arrendamiento y la vida útil del activo subyacente. Si un arrendamiento transfiere la propiedad del activo subyacente o el costo del activo por derechos de uso refleja que la Compañía planea ejercer una opción de compra, el activo por derechos de uso se depreciará sobre la vida útil. La depreciación comienza en la fecha de inicio del arrendamiento.

Los activos por derechos de uso son presentados como un concepto separado en el estado separado de posición financiera.

La Compañía aplica NIC 36 para determinar si un activo por derechos de uso está deteriorado y contabiliza cualquier pérdida por deterioro identificada como se describe en la política de 'Propiedades, planta y equipo'.

Los arrendamientos con rentas variables que no dependen de un índice o tasa, no son incluidos en la medición del pasivo por arrendamiento y del activo por derechos de uso. Los pagos relacionados son reconocidos como un gasto en el periodo en el que sucede el evento o condición que desencadena los pagos y son incluidos en el concepto de "Otros gastos" en el estado de resultados.

Como expediente práctico, la NIIF 16 permite no separar los componentes de no arrendamiento y en su lugar contabilizar cualquier arrendamiento y sus componentes de no arrendamientos asociados como un solo acuerdo. La Compañía no ha utilizado este expediente práctico. Para contratos que contienen componentes de arrendamiento y uno o más componentes de arrendamiento o de no arrendamiento adicionales, la Compañía asigna la consideración del contrato a cada componente de arrendamiento bajo el método del precio relativo de venta independiente del componente de arrendamiento y precio relativo de venta independiente agregado para todos los componentes de no arrendamiento.

### **3.3 Activos financieros**

Todas las compras o ventas regulares de activos financieros se reconocen y se dan de baja en una fecha de negociación. Las compras o ventas regulares son compras o ventas de activos financieros que requieren la entrega de activos dentro del plazo establecido por la regulación o por el mercado. Todos los activos financieros reconocidos se miden posteriormente en su totalidad ya sea a costo amortizado o valor razonable, según la clasificación de los activos financieros

#### **Clasificación de los activos financieros**

La Compañía clasifica sus activos financieros al momento del reconocimiento inicial, con base en la medición posterior que vaya a realizar, ya sea a costo amortizado o a valor razonable, dependiendo del modelo de negocio elegido para gestionar los activos financieros y las características de los flujos de efectivo contractuales del instrumento.

Los instrumentos de deuda que cumplen con las siguientes condiciones, se miden posteriormente al costo amortizado:

- El activo es mantenido dentro de un modelo de negocio cuyo objetivo es mantenerlo para obtener los flujos de efectivo contractuales, y
- Los términos contractuales dan lugar, en fechas específicas, a flujos de efectivo que son únicamente pagos del capital e intereses sobre el valor del capital pendiente.



Los instrumentos de deuda que cumplen con las siguientes condiciones se miden posteriormente a valor razonable reconocido en otro resultado integral:

- El activo financiero se mantiene dentro de un modelo de negocio cuyo objetivo se logra mediante la recopilación de flujos de efectivo contractuales y la venta de los activos financieros; y
- Los términos contractuales del activo financiero dan lugar, en fechas especificadas, a flujos de efectivo que son únicamente pagos del principal e intereses sobre el monto del principal pendiente.

De forma predeterminada, todos los demás activos financieros se miden posteriormente a valor razonable con cambios en los resultados.

En caso de que el activo no se mida a costo amortizado, se medirá a valor razonable.

Sin perjuicio de lo anterior, la Compañía puede designar de forma irrevocable un activo financiero como medido al valor razonable con cambios en otros resultados integrales; la designación a valor razonable reconocido en otro resultado integral no está permitida si la inversión de capital se mantiene para negociar o si es una contraprestación contingente reconocida por un adquirente en una combinación de negocios a la que se aplica la NIIF 3

Costos amortizado y método de la tasa de interés efectivo – El método de la tasa de interés efectivo es un método de cálculo del costo amortizado de un instrumento financiero y de imputación del ingreso financiero a lo largo del periodo relevante.

El costo amortizado de un activo financiero es el monto en el cual el activo financiero se mide en el reconocimiento inicial menos los reembolsos del principal, más la amortización acumulada utilizando el método de interés efectivo de cualquier diferencia entre ese monto inicial y el monto de vencimiento, ajustado por cualquier pérdida tolerable. Por otro lado, el valor bruto en libros de un activo financiero es el costo amortizado de un activo financiero antes de ajustar cualquier provisión para pérdidas

Los ingresos son reconocidos sobre la base de la tasa de interés efectiva para los instrumentos de deuda distintos a los activos financieros clasificados al valor razonable con cambio en los resultados.

Deterioro de activos financieros – La Compañía reconoce una provisión por pérdidas crediticias esperadas en inversiones en instrumentos de deuda que se miden al costo amortizado o al valor razonable reconocido en otro resultado integral, cuentas por cobrar por arrendamientos, saldos adeudados por clientes en contratos de construcción, así como en compromisos de créditos a favor y contratos de garantía financiera. No se reconoce pérdida por deterioro para inversiones en instrumentos de patrimonio.

El monto de las pérdidas crediticias esperadas se actualiza en cada fecha de reporte para reflejar los cambios en el riesgo crediticio desde el reconocimiento inicial del instrumento financiero respectivo.

Para las cuentas a cobrar comerciales, la Compañía aplica un enfoque simplificado en el cálculo de las pérdidas crediticias esperadas. Por tanto, la Compañía no hace un seguimiento de los cambios en el riesgo de crédito, sino que reconoce en cada fecha de cierre una corrección de valor por las pérdidas crediticias esperadas durante toda la vida del activo. La Compañía ha establecido una matriz de provisiones que se basa en su historial de pérdidas crediticias, ajustada por factores prospectivos específicos para los deudores y el entorno económico.

Práctica contable - La Compañía evalúa permanentemente los préstamos, cuentas por cobrar y los otros activos financieros, con el objetivo de identificar si existe evidencia objetiva para eventuales pérdidas por deterioro, los cuales se establecen de la siguiente manera:

- a) Se determina la calificación del riesgo de cada uno de los deudores.
- b) Se agrupa las cuentas por cobrar por clases que tengan riesgos similares.



- c) Por medio de la estadística real de los últimos periodos, se calcula un promedio de recaudo para cada clase de cuentas por cobrar y por cada uno de los rangos de edad de vencimiento.
- d) Con este promedio se establece el porcentaje en cada uno de los rangos de edades por clase.
- e) A partir de este porcentaje se determinan los criterios para la estimación del deterioro, estimando porcentajes de cartera no recuperable para los rangos de edades.
- f) Estos porcentajes se aplican a cada una de las clases por edades y se reconoce el deterioro contra resultados.

Luego de hacer este procedimiento, se realiza con un análisis individual en donde se determina de acuerdo con las dificultades financieras de cada cliente si se debe proceder con un deterioro adicional.

Si durante el mismo período contable el valor de la pérdida por deterioro disminuye, se procede a disminuir el deterioro contabilizado en el período anterior (disminución del gasto). Si tal disminución corresponde a un deterioro reconocido en una vigencia contable anterior, se reconoce como una recuperación de provisiones con disminución al gasto.

Para las cuentas por cobrar de largo plazo se valoran por el método del costo amortizado. Para los demás instrumentos financieros, el análisis del deterioro se realiza con base en el valor en libros del activo y el valor presente de los flujos de efectivo futuros, si el valor en libros del activo es mayor, se reduce hasta alcanzar el valor presente de los flujos futuros y el valor de la pérdida se reconoce en la cuenta de resultados.

Activos financieros deteriorados: Un activo financiero tiene deterioro crediticio cuando se han producido uno o más eventos que tienen un impacto perjudicial en los flujos de efectivo futuros estimados de ese activo financiero. La evidencia de que un activo financiero tiene deterioro crediticio incluye datos observables sobre los siguientes eventos:

- a) dificultad financiera significativa del emisor o del prestatario;
- b) un incumplimiento de contrato, como un incumplimiento o un evento vencido (ver 3.3.3.2);
- c) el prestamista (s) del prestatario, por razones económicas o contractuales relacionadas con la dificultad financiera del prestatario, habiendo otorgado al prestatario una (s) concesión (es) que el prestamista (s) no consideraría de otra manera;
- d) es probable que el prestatario entre en quiebra u otra reorganización financiera; o
- e) la desaparición de un mercado activo para ese activo financiero debido a dificultades financieras.

Política de castigos: La Compañía castiga un activo financiero cuando hay información que indica que la contraparte se encuentra en una dificultad financiera grave y no existe una perspectiva realista de recuperación, por ejemplo, cuando la contraparte ha sido puesta en liquidación o ha entrado en un proceso de quiebra, o en el caso de cuentas comerciales por cobrar, cuando los saldos vencen a más de dos años, lo que ocurra antes. Los activos financieros dados de baja aún pueden estar sujetos a actividades de cumplimiento conforme a los procedimientos de recuperación de la Compañía, teniendo en cuenta el asesoramiento legal cuando sea apropiado. Cualquier recuperación realizada se reconoce en resultados.

Castigo de los activos financieros - La Compañía da de baja un activo financiero solo cuando los derechos contractuales de los flujos de efectivo del activo expiran, o cuando transfiere el activo financiero y sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad del activo a otra parte. Si la Compañía no transfiere ni retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad y continúa controlando el activo transferido, la Compañía reconoce su interés retenido en el activo y un pasivo asociado por los valores que deba pagar. Si la Compañía retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad de un activo financiero transferido, la Compañía continúa reconociendo el activo financiero y también reconoce un préstamo garantizado por los ingresos recibidos.

Al darse de baja un activo financiero medido al costo amortizado, la diferencia entre el valor en libros del activo y la suma de la contraprestación recibida y por cobrar se reconoce en resultados. Además, al darse de baja una inversión en un instrumento de deuda clasificado como a valor razonable reconocido en otro resultado integral, la ganancia o pérdida acumulada previamente acumulada en la reserva de revaluación



de inversiones se reclasifica a utilidad o pérdida. En contraste, al darse de baja una inversión en un instrumento de patrimonio que la Compañía eligió en el reconocimiento inicial para medir a valor razonable reconocido en otro resultado integral, la ganancia o pérdida acumulada previamente acumulada en la reserva de revaluación de inversiones no se reclasifica a utilidad o pérdida, sino que se transfiere a ganancias retenidas.

### **3.4 Inventarios**

Los inventarios son presentados al costo de adquisición o valor neto realizable, el menor. El costo es determinado a través del método de promedio ponderado. El valor neto realizable representa el precio de venta estimado menos todos los costos estimados de terminación y los costos necesarios para la venta.

### **3.5. Activos no corrientes mantenidos para la venta**

Los activos no corrientes (y grupos de activos para su disposición) clasificados como mantenidos para la venta son reconocidos al menor del valor en libros y el valor razonable de los activos menos los costos de venta.

Los activos no corrientes y los grupos de disposición se clasifican como mantenidos para la venta si su valor en libros se recuperará mediante una transacción de venta en lugar de su uso continuo. Esta condición se considera cumplida solo cuando la venta es altamente probable y el activo (o grupo de activos para la venta) está disponible para la venta inmediata en su condición actual. La gerencia debe comprometerse con la venta, que se espera que califique para el reconocimiento como una venta completa dentro de un año a partir de la fecha de clasificación.

Cuando la Compañía se encuentra comprometida con un plan de venta que involucra la venta de una inversión, o una porción de una inversión, en una asociada o negocio conjunto, la inversión o la porción de la inversión que será vendida se clasifica como mantenida para la venta cuando se cumplen los criterios descritos anteriormente, y la Compañía descontinúa el uso del método de participación en relación con la porción que es clasificada como mantenida para la venta.

Cuando la Compañía se compromete a un plan de venta que implique la disposición de una inversión en una asociada o, una parte de una inversión en una asociada, la inversión o la parte de la inversión en la asociada, que se enajenará, se clasifica como mantenida a la venta cuando se cumplen los criterios descritos anteriormente. La Compañía deja de aplicar el método de participación en relación con la porción que se clasifica como mantenida para la venta. Cualquier porción retenida de una inversión en una asociada que no haya sido clasificada como mantenida para la venta continúa siendo contabilizada utilizando el método de participación.

### **3.6 Inversiones en subordinadas**

Una subordinada o controlada es una sociedad donde su poder de decisión se encuentre sometido a la voluntad de otra u otras que serán su matriz o controlante, bien sea directamente, caso en el cual se denominará filial o por intermedio de las subordinadas de la matriz, en cuyo caso se llamará subsidiaria. El control se logra cuando la empresa:

- a) tiene poder sobre la participada.
- b) está expuesto, o tiene derechos, a rendimientos variables de su participación con la participada; y .
- c) tiene la capacidad de usar su poder para afectar sus retornos.

La Compañía reevalúa si controla o no una participada si los hechos y circunstancias indican que hay cambios en uno o más de los tres elementos de control enumerados anteriormente



Las inversiones en subordinadas son incorporadas a los estados financieros utilizando el método contable de participación, excepto si la inversión o una porción de la misma, es clasificada como mantenida para la venta, en cuyo caso se contabiliza conforme a la NIIF 5. Conforme al método de participación, las inversiones en subsidiarias se contabilizan inicialmente en el estado de situación financiera al costo, y se ajustan posteriormente para contabilizar la participación de la Compañía en ganancias o pérdidas y en otro resultado integral de la subsidiaria.

Si la parte de una Compañía en las pérdidas de una subsidiaria iguala o excede su participación en éstos, la entidad dejará de reconocer su participación en las pérdidas adicionales. Una vez que la participación de la entidad se reduzca a cero, se mantendrán las pérdidas adicionales y se reconocerá un pasivo, sólo en la medida en que la entidad haya incurrido en obligaciones legales o implícitas, o haya efectuado pagos en nombre de la subsidiaria. Si la subsidiaria informara con posterioridad ganancias, la Compañía reanudará el reconocimiento de su participación en éstas únicamente después de que su participación en las citadas ganancias iguale la participación en las pérdidas no reconocidas.

### **3.7. Inversiones en asociadas y negocios conjuntos**

Una asociada es una entidad sobre la que la Compañía posee influencia significativa, entendida como el poder de intervenir en las decisiones de política financiera y de operación de la participada, sin llegar a tener el control absoluto ni el control conjunto de la misma.

Un negocio conjunto es un acuerdo conjunto mediante el cual las partes que tienen el control conjunto tienen derecho sobre los activos netos del acuerdo. El control conjunto es la distribución del control de un acuerdo convenido contractualmente, que existe sólo cuando las decisiones sobre las actividades relevantes requieren del consentimiento unánime de las partes que comparten el control.

### **3.8 Propiedad, planta y equipo**

Los terrenos y edificios mantenidos para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, o para fines administrativos, son presentados en el estado de situación financiera al costo, menos las subsiguientes depreciaciones o pérdidas por deterioro acumuladas.

Las propiedades utilizadas durante el curso de la construcción para fines de administración, producción, suministro, son registradas al costo menos cualquier pérdida por deterioro reconocida. Los costos de adquisición o de construcción incluyen los costos directos necesarios para colocar el activo disponible para su uso y los costos directos de desmantelamiento y remoción, para aquellos activos calificados, los costos por préstamos son capitalizados como parte del costo del activo conforme a la política contable de la Compañía.

Dichas propiedades se clasifican en las categorías apropiadas de propiedad, planta y equipo al momento de su terminación y cuando están listas para su uso destinado. La depreciación de estos activos, igual que en el caso de los otros activos de propiedades, se inicia cuando los activos están listos para su uso.

Los terrenos en propiedad no se deprecian.

Los enseres y equipos se expresan al costo menos la depreciación acumulada y cualquier pérdida por deterioro reconocida.

*Depreciación* - La depreciación es cargada a fin de eliminar el costo de los activos (distintos a los terrenos y propiedades en construcción) menos su valor residual (si se llegara a determinar) sobre sus vidas útiles utilizando el método de línea recta. La vida útil estimada, valor residual y método de depreciación son revisados al final de cada período sobre el que se informa, siendo el efecto de cualquier cambio en el estimado registrado sobre una base prospectiva.

A continuación, la política de vidas útil definida:



	Rango de años	
	Mínimo	Máximo
Edificios	20	50
Planta y equipo	10	20
Vehículos	5	10
Equipo de oficina	5	10
Muebles y enseres	5	10
Equipo de cómputo	3	5
Moldes, troqueles y matrices	3	3

Se dará de baja una partida de propiedad, planta y equipo al momento de su disposición o cuando ya no se espera que surjan beneficios económicos futuros del uso continuado del activo. La ganancia o pérdida que surja del retiro o desincorporación de un activo de propiedad, planta y equipo es calculada como la diferencia entre las ganancias por ventas y el importe en libros del activo, y reconocida en ganancias o pérdidas.

### **3.9 Propiedades de inversión**

Las propiedades de inversión son aquellas mantenidas para producir alquileres y/o valorar el capital (incluyendo las propiedades de inversión en construcción para dichos propósitos) y se miden inicialmente al costo, incluyendo los costos de la transacción. Luego del reconocimiento inicial, las propiedades de inversión son medidas a su valor razonable. Todas las participaciones de la propiedad de la Compañía mantenidas según los arrendamientos operativos para ganar rentas o con el fin de obtener la apreciación del capital, se contabilizan como propiedades de inversión y se miden usando el modelo de valor razonable. Las ganancias o pérdidas que surgen de los cambios en el valor razonable de la propiedad de inversión se incluyen en los resultados durante el periodo en que se originan.

Una propiedad de inversión se da de baja al momento de su disposición o cuando la propiedad de inversión es retirada permanentemente de uso y no se espera recibir beneficios económicos futuros de esa venta. Cualquier ganancia o pérdida que surja de la baja de la propiedad (calculada como la diferencia entre los ingresos por venta netos y el importe en libros del activo) se incluye en los resultados del periodo en el cual se dio de baja la propiedad.

### **3.9 Activos intangibles**

*Activos intangibles adquiridos de forma separada* - Los activos intangibles con vida útil definida adquiridos de forma separada son registrados al costo menos la amortización acumulada y cualquier pérdida por deterioro acumulada. La amortización se reconoce con base en el método de línea recta sobre su vida útil estimada. La vida útil estimada de 5 años y método de depreciación son revisados al final de cada período sobre el que se informa, siendo el efecto de cualquier cambio en el estimado registrado sobre una base prospectiva. Los activos intangibles con vida útil indefinida que son adquiridos separadamente se registran al costo menos cualquier pérdida por deterioro acumulada.

*Baja de activos intangibles* - Un activo intangible se da de baja al momento de su disposición, o cuando no se esperan beneficios económicos futuros de su uso o disposición. Las ganancias o pérdidas que surgen de la baja en libros de un activo intangible, medidas como la diferencia entre los ingresos netos provenientes de la venta y el importe en libros del activo se reconocen en ganancias o pérdidas al momento en que el activo es dado de baja.

*Deterioro del valor de los activos tangibles e intangibles* - Al final de cada periodo sobre el cual se informa, la Compañía evalúa los importes en libros de sus activos tangibles e intangibles a fin de determinar si existe un indicativo de que estos activos han sufrido alguna pérdida por deterioro. En tal caso, se calcula el monto recuperable del activo a fin de determinar el alcance de la pérdida por deterioro (de haber alguna). Cuando no es posible estimar el monto recuperable de un activo individual, la Compañía calcula el monto recuperable de la unidad generadora de efectivo a la que pertenece dicho activo. Cuando se



identifica una base razonable y consistente de distribución, los activos comunes son también asignados a las unidades generadoras de efectivo individuales, o distribuidas al grupo más pequeño de unidades generadoras de efectivo para los cuales se puede identificar una base de distribución razonable y consistente.

Los activos intangibles con una vida útil indefinida o todavía no disponibles para su uso deben ser sometidos a una comprobación de deterioro anualmente, o con mayor frecuencia si existe cualquier indicación de que podría haberse deteriorado su valor.

El monto recuperable es el mayor entre el valor razonable menos los costos de disposición y el valor en uso. Al estimar el valor en uso, los flujos de efectivo futuros estimados son descontados del valor actual utilizando una tasa de descuento antes de impuesto que refleja las valoraciones actuales del mercado respecto al valor temporal del dinero y los riesgos específicos para el activo para los cuales no se han ajustado los estimados de flujo de efectivo futuros.

Si el monto recuperable de un activo (o unidad generadora de efectivo) calculado es menor que su importe en libros, el importe en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) se reduce a su monto recuperable. Las pérdidas por deterioro se reconocen inmediatamente en ganancias o pérdidas.

Cuando una pérdida por deterioro es revertida posteriormente, el importe en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) aumenta al valor estimado revisado de su monto recuperable, de tal manera que el importe en libros incrementado no excede el importe en libros que se habría calculado si no se hubiera reconocido la pérdida por deterioro para dicho activo (o unidad generadora de efectivo) en años anteriores. El reverso de una pérdida por deterioro es reconocido automáticamente en ganancias o pérdidas.

### **3.10 Pasivos financieros e instrumentos de patrimonio**

Los instrumentos de deuda y patrimonio son clasificados como pasivos financieros o como patrimonio de conformidad con la sustancia del acuerdo contractual y las definiciones de pasivo financiero o instrumento de patrimonio.

Instrumentos de patrimonio – Un instrumento de patrimonio consiste en cualquier contrato que evidencie un interés residual en los activos de una entidad luego de deducir todos sus pasivos. Los instrumentos de patrimonio emitidos por una entidad de la Compañía se reconocen por los ingresos recibidos, neto de los costos de emisión directos

Pasivos financieros – Todos los pasivos financieros se miden posteriormente al costo amortizado utilizando el método de interés efectivo o al valor razonable con cambios en los resultados.

Pasivo financiero dado de baja - La Compañía dará de baja en cuentas un pasivo financiero si, y solo si, expiran, cancelan o cumplen las obligaciones de la Compañía. La diferencia entre el importe en libros del pasivo financiero dado de baja y la contraprestación pagada y por pagar, se reconoce en ganancias o pérdidas.

### **3.11 Impuestos**

El gasto por impuesto a las ganancias representa la suma del impuesto a las ganancias por pagar actual y el impuesto diferido.

Impuesto corriente - El impuesto por pagar corriente se basa en las ganancias fiscales registradas durante el año. La ganancia fiscal difiere de la ganancia reportada en el estado de ganancias o pérdidas, debido a las partidas de ingresos o gastos imponderables o deducibles en otros años y partidas que nunca son gravables o deducibles. El pasivo de la Compañía por concepto del impuesto corriente se calcula utilizando



las tasas fiscales promulgadas o aprobadas al final del periodo sobre el cual se informa. La Compañía determina la provisión para impuesto sobre la renta y complementarios con base en la utilidad gravable o la renta presuntiva, la mayor, estimada a tasas especificadas en la ley de impuestos.

*Impuesto diferido* - El impuesto diferido se reconoce sobre las diferencias temporarias entre el importe en libros de los activos y pasivos incluidos en los estados financieros y las bases fiscales correspondientes utilizadas para determinar la ganancia fiscal. El pasivo por impuesto diferido se reconoce generalmente para todas las diferencias fiscales temporarias. Se reconocerá un activo por impuestos diferidos, por causa de todas las diferencias temporarias deducibles, en la medida en que resulte probable que la entidad disponga de ganancias fiscales futuras contra las que cargar esas diferencias temporarias deducibles. Estos activos y pasivos no se reconocen si las diferencias temporarias surgen del reconocimiento inicial de otros activos y pasivos en una operación que no afecta la ganancia fiscal ni la ganancia contable.

Se debe reconocer un pasivo diferido por diferencias temporarias imponibles asociadas con inversiones en subsidiarias y asociadas, y participaciones en negocios conjuntos, a excepción de aquellos en los que la Compañía es capaz de controlar el reverso de la diferencia temporaria y cuando exista la posibilidad de que ésta no pueda revertirse en un futuro cercano. Los activos por impuesto diferido que surgen de las diferencias temporarias deducibles asociadas con dichas inversiones y participaciones son únicamente reconocidos, en la medida en que resulte probable que la entidad disponga de ganancias fiscales futuras contra las que cargar esas diferencias temporarias y cuando exista la posibilidad de que éstas puedan revertirse en un futuro cercano.

El importe en libros de un activo por impuestos diferidos debe someterse a revisión al final de cada periodo sobre el que se informe y se debe reducir, en la medida que estime probable que no dispondrá de suficiente ganancia fiscal, en el futuro, como para permitir que se recupere la totalidad o una parte del activo.

Los activos y pasivos por impuestos diferidos deben medirse empleando las tasas fiscales que se esperan sean de aplicación en el período en el que el activo se realice o el pasivo se cancele, basándose en las tasas (y leyes fiscales) que al final del periodo sobre el que se informa hayan sido aprobadas.

La medición de los pasivos por impuestos diferidos y los activos por impuestos diferidos reflejará las consecuencias fiscales que se derivarían de la forma en que la entidad espera, al final del periodo sobre el que se informa, recuperar o liquidar el importe en libros de sus activos y pasivos.

Con el propósito de medir los pasivos por impuestos diferidos y los activos por impuestos diferidos para propiedades de inversión que se miden usando el modelo de valor razonable, el valor en libros de dichas propiedades se presume que se recuperará completamente a través de la venta, a menos que la presunción sea rebatida. La presunción es rebatida cuando la propiedad de inversión es depreciable y se mantiene dentro de un modelo de negocio cuyo objetivo es consumir substancialmente todos los beneficios económicos que genera la propiedad de inversión en el tiempo, y no a través de la venta.

El impuesto diferido es cargado o acreditado en el estado de resultados integrales, excepto cuando se relaciona con ítems registrados directamente a patrimonio, en cuyo caso, el impuesto diferido es también registrado con cargo en patrimonio.

Los activos y pasivos de impuestos diferidos son compensados cuando son relacionados con impuestos de renta a cargo de la misma autoridad fiscal y el impuesto se pretenda liquidar sobre una base neta.

### **3.12 Provisiones**

Las provisiones se reconocen cuando la Compañía tiene una obligación presente (ya sea legal o implícita) como resultado de un suceso pasado, es probable que la Compañía tenga que desprenderse de recursos



que comprometan beneficios económicos para cancelar la obligación, y puede hacerse una estimación fiable del importe de la obligación.

El importe reconocido como provisión debe ser la mejor estimación del desembolso necesario para cancelar la obligación presente, al final del periodo sobre el que se informa, teniendo en cuenta los riesgos y las incertidumbres correspondientes. Cuando se mide una provisión usando el flujo de efectivo estimado para cancelar la obligación presente, su importe en libros representa el valor actual de dicho flujo de efectivo (cuando el efecto del valor del dinero en el tiempo es material).

Cuando se espera la recuperación de algunos o todos los beneficios económicos requeridos para cancelar una provisión, se reconoce una cuenta por cobrar como un activo si es virtualmente seguro que se recibirá el desembolso y el monto de la cuenta por cobrar puede ser medido con fiabilidad.

### **3.13 Reestructuraciones**

Se reconoce una provisión para reestructuración cuando la Compañía tenga un plan formal detallado para efectuar la reestructuración, y se haya creado una expectativa real, entre los afectados, respecto a que se llevará a cabo la reestructuración, ya sea por haber comenzado a ejecutar el plan o por haber anunciado sus principales características a los que se van a ver afectados por el mismo. La medición de la provisión para reestructuración debe incluir sólo los desembolsos directos que se deriven de la misma, los cuales comprenden los montos que se produzcan necesariamente por la reestructuración; y que no estén asociados con las actividades que continúan en la entidad.

### **3.14 Beneficios a empleados**

*Beneficios a los empleados a corto plazo y otros a largo plazo* – Un pasivo es reconocido por los beneficios acumulados para los empleados con respecto a los salarios, permisos anuales y reposos médicos, en el período en el que se ofrece el servicio relativo al importe no descontado de los beneficios que se estiman que serán pagados a cambio de dicho servicio.

Los pasivos reconocidos con respecto a los beneficios a los empleados a corto plazo se miden a importe no descontado de los beneficios que se estiman que serán pagados a cambio de esos servicios relacionados.

Los pasivos reconocidos, con respecto a otros beneficios a los empleados a largo plazo, se miden al valor de las futuras salidas en efectivo estimadas que realizará la Compañía con relación a los servicios prestados por los empleados hasta la fecha sobre la que se informa

*Beneficios por retiros de empleados* - Los pagos definidos como contribuciones por planes de retiro son registrados como un gasto cuando los servicios prestados por los empleados les dan derecho a las contribuciones.

### **3.15 Reconocimiento de ingresos**

La Compañía reconoce los ingresos de las siguientes fuentes principales:

- a) Transformación y comercialización de productos en aluminio, a través de la Extrusión, Manufacturados, Foil y Laminación.
- b) Prestación de servicios, como es en la asesoría y diseño de productos a la medida, como matrices, y otros materiales.
- c) Otros ingresos por recuperación, chatarra de aluminio, reintegros por incapacidades, intereses, financieros, entre otros.

Los ingresos se miden en función de la contraprestación especificada en un contrato con un cliente y excluyen los saldos cobrados en nombre de terceros. La Compañía reconoce los ingresos cuando transfiere el control de un producto o servicio a un cliente.



La Compañía considera los términos del contrato y todos los hechos y circunstancias relevantes de los contratos con clientes y aplicará cualquier solución práctica, de forma congruente a los contratos con características similares y en circunstancias parecidas.

La Compañía reconocerá un ingreso solo si la contraparte del contrato es un cliente. Un cliente es una parte que ha contratado con una entidad para obtener bienes o servicios que son resultado de las actividades ordinarias de la referida entidad a cambio de una contraprestación. Una contraparte del contrato no sería un cliente si, por ejemplo, ha contratado con la entidad participar en una actividad o proceso en el que las partes del contrato comparten los riesgos y beneficios que resulten de dicha actividad o proceso (tal como el desarrollo de un activo en un acuerdo de colaboración) en lugar de obtener el producido de las actividades ordinarias de la entidad.

La Compañía reconoce los ingresos siguiendo las fases consignadas y establecidas en la NIIF 15 como se describen a continuación:

- Identificación del contrato,
- Identificación de las obligaciones de desempeño,
- Determinación del precio de transacción
- Asignación del precio de transacción a las obligaciones de desempeño
- Satisfacción de las obligaciones de desempeño

Los ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes incluyen la venta de bienes, el acompañamiento y asesoramiento en los diseños, entre otros.

Los ingresos se miden al valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir, netos de rebajas y descuentos comerciales, financieros y volumen; además excluyen los impuestos a las ventas.

Los ingresos procedentes de la prestación de servicios se reconocen a lo largo del tiempo en que se realizan siempre que las obligaciones de desempeño pactadas con el cliente se han cumplido. Cuando las obligaciones de desempeño en la prestación de servicios están sujetas al cumplimiento de una serie de compromisos, se analiza el momento apropiado de reconocimiento, ya sea a lo largo del tiempo de la prestación del servicio o en un solo momento. En consecuencia, los ingresos procedentes de la prestación de servicios pueden ser reconocidos inmediatamente cuando el servicio se considera como realizado o diferido en el período durante el cual se preste el servicio o el compromiso.

Los ingresos por intereses se reconocen utilizando el método de la tasa de interés efectiva.

### **3.16 Costos por préstamos**

Los costos por préstamos atribuidos directamente a la adquisición, construcción o producción de activos cualificados, los cuales constituyen activos que requieren de un periodo de tiempo substancial para su uso o venta, son sumados al costo de estos activos hasta el momento en que estén listos para su uso o venta.

Todos los otros costos por préstamos son reconocidos en ganancias o pérdidas durante el periodo en que se incurren.

### **3.17 Instrumentos financieros**

Los activos y pasivos financieros se reconocen cuando una entidad pasa a formar parte de las disposiciones contractuales del instrumento.

Los activos y pasivos financieros se miden inicialmente al valor razonable. Los costos de transacción que son directamente atribuibles a la adquisición o emisión de activos y pasivos financieros (distintos a los activos y pasivos financieros designados al valor razonable con cambio en los resultados) se agregan o deducen del valor razonable de los activos o pasivos financieros, cuando sea apropiado, al momento del reconocimiento inicial. Los costos de transacción directamente atribuibles a la adquisición de activos o



pasivos financieros designados al valor razonable con cambio en los resultados se reconocen de inmediato en ganancias o pérdidas.

### **3.18. Subvenciones del gobierno**

Las subvenciones del gobierno no son reconocidas hasta que no exista una seguridad razonable de que la Compañía cumplirá con las condiciones ligadas a ellas; y se recibirán las subvenciones. Las subvenciones del gobierno deben reconocerse como ganancias o pérdidas sobre una base sistemática, a lo largo de los periodos necesarios para compensarlas con los costos relacionados. Las subvenciones del gobierno cuya principal condición sea que la Compañía compre, construya o de otro modo adquiera activos no corrientes se reconocen como ingresos diferidos en el estado consolidado de situación financiera y son transferidas a ganancias o pérdidas sobre una base sistemática y racional sobre la vida útil de los activos relacionados.

Toda subvención del gobierno a recibir en compensación por gastos o pérdidas ya incurridos, o bien con el propósito de prestar apoyo financiero inmediato a la Compañía, sin costos posteriores relacionados, se reconocerá en ganancias o pérdidas del periodo en que se convierta en exigible.

La Compañía reconoce el beneficio de subsidio de la nómina como apoyo a las empresas afectadas por el paro nacional, en la línea de otros ingresos. Ver nota 22.

### **3.19 Efectivo y equivalentes**

El efectivo y equivalentes del efectivo incluye los saldos de cajas, bancos y las inversiones a corto plazo de gran liquidez que son fácilmente convertibles en efectivo y sujetos a un riesgo poco significativo de cambio en su valor con vencimiento no superior a tres meses.

Basados en la NIC 7, el estado de flujo de efectivo recoge los movimientos de caja realizados durante el ejercicio, determinados por el método indirecto.

## **NOTA 4 - JUICIOS Y ESTIMACIONES CONTABLES CRÍTICAS**

En la aplicación de las políticas contables, las cuales se describen en la nota 3 la Administración debe hacer juicios, estimados y presunciones sobre los importes en libros de los activos y pasivos que aparentemente no provienen de otras fuentes. Los estimados y presunciones asociadas se basan en la experiencia histórica y otros factores que se consideran como relevantes. Los resultados reales podrían diferir de dichos estimados.

Los estimados y presunciones subyacentes se revisan regularmente. Las revisiones a los estimados contables se reconocen en el periodo de la revisión si la revisión sólo afecta ese período, o en periodos futuros si la revisión afecta tanto al periodo actual como a periodos subsecuentes.

### ***Juicios críticos en la aplicación de políticas contables***

A continuación, se presentan juicios esenciales, aparte de aquellos que involucran los estimados, hechos por la Administración durante el proceso de aplicación de las políticas contables de la Compañía y que tienen un efecto significativo en los montos reconocidos en los estados financieros.

*Arrendamientos* - Los plazos de los contratos de arrendamiento han sido establecidos con base en la mejor estimación de la duración del arrendamiento al final del periodo sobre el que se informa. Como resultado de estas estimaciones, algunos de los arrendamientos fueron reconocidos partiendo de una duración que superaba el plazo inicialmente estipulado en los contratos, siempre y cuando existiera la opción de extender el arrendamiento y se contara con una certeza razonable de que dichas opciones serían ejercidas considerando las necesidades futuras de la Universidad.



### **Fuentes claves de incertidumbre en las estimaciones**

A continuación, se discuten las presunciones básicas respecto al futuro y otras fuentes claves de incertidumbre en las estimaciones, al final del periodo sobre el cual se reporta, las cuales pueden implicar un riesgo significativo de ajustes materiales en los importes en libros de los activos y pasivos durante el próximo período financiero.

*Impuesto Diferido*- la Compañía presentó pérdidas fiscales en el año 2020 por \$23.176.478, además tiene 12 años para compensar estas pérdidas con las Rentas Liquidadas que se presenten en los años siguientes. Dentro del cálculo de impuestos diferido actualizado este año 2021, la compañía incluyó el impacto de las pérdidas fiscales acumuladas, siendo consecuentes con la expectativa razonable de recuperación y generación de utilidad contable y por ende fiscal, apoyados en las proyecciones financieras.

*Vida útil de propiedad, planta y equipo* - Como se describe en la política correspondiente, la Compañía revisa la vida útil estimada de propiedad, planta y equipo al final de cada periodo anual.

*Deterioro de valor* - La evaluación de la existencia de indicadores de deterioro de valor se basa en factores externos e internos, y a su vez en factores cuantitativos y cualitativos. Las evaluaciones se basan en los resultados financieros, el entorno legal, social y ambiental y las condiciones del mercado; cambios significativos en el alcance o manera en que se usa o se espera usar el activo o unidad generadora de efectivo (UGE) y evidencia sobre la obsolescencia o deterioro físico de un activo o UGE (unidad generadora de efectivo), entre otros.

Esta evaluación se realiza anualmente, o antes si existiese algún indicio de deterioro, el valor recuperable de todos los activos no corrientes sujetos a deterioro, para evaluar si existen pérdidas por deterioro en el valor de estos activos.

*Provisiones para contingencias, litigios y demandas* - Los litigios y demandas a los cuales está expuesta la Compañía son administrados por el área legal, los procesos son de carácter laboral, civil, penal, tributario y administrativo. La Compañía considera que un suceso pasado ha dado lugar a una obligación presente si, teniendo en cuenta toda la evidencia disponible a la fecha sobre la que se informa, es probable que exista una obligación presente, independiente de los hechos futuros. Se entiende que la ocurrencia de un evento es más probable que improbable cuando la probabilidad de ocurrencia sea superior a 50%, en cuyo caso se registra la provisión. Las obligaciones posibles que surgen de eventos pasados y cuya existencia será confirmada solamente por la ocurrencia o no ocurrencia de uno a más eventos futuros inciertos que no están enteramente bajo el control de la Compañía, no se reconocen en el estado de situación financiera, pero se revelan como pasivos contingentes; la ocurrencia o no ocurrencia de hechos que se estimen como remotos no se registran ni se revelan. La Compañía involucra el juicio profesional de los abogados especialistas internos y externos para determinar la posibilidad de ocurrencia de una obligación presente. En la estimación de la provisión por los litigios y demandas la Administración considera supuestos como, sin limitarse a, tasa de inflación, tasación de los abogados, duración estimada del litigio o demanda, información estadística de procesos con características similares.

*Deterioro de inventarios* - Determinar si los inventarios han sufrido deterioro implica el cálculo del valor neto de realización y la rotación del inventario. La evaluación de deterioro realizado por la Administración se basa en los precios estimados de venta menos los costos estimados terminar el producto o realizar la venta. La estimación puede variar con el resultado final de acuerdo con la rotación del elemento y el comportamiento de los precios.

### **NOTA 5 - NORMAS EMITIDAS POR EL IASB AÚN NO VIGENTES EN COLOMBIA**

#### **Normas IFRS nuevas y modificadas que aún no son efectivas**

Las siguientes normas han sido emitidas por el IASB, pero aún no son efectivas en Colombia:



IFRS 17	Contratos de Seguro
IFRS 10 e IAS 28 (modificaciones)	Venta o contribución de activos entre un inversionista y su asociada o negocio conjunto
Modificaciones a IAS 1	Clasificación de los pasivos como corrientes o no corrientes.
Modificaciones a IFRS 3	Referencias al marco conceptual
Modificaciones a IAS 16	Propiedad, Planta y Equipo - antes de ser utilizados
Modificaciones a IAS 37	Contratos onerosos - costos de cumplir con un contrato
Mejoras anuales a IFRS ciclo del 2018 – 2020	Modificaciones a IFRS 1 Primera adopción de las Normas Internacionales de Información financiera, IFRS 9 Instrumentos Financieros, IFRS 16 Arrendamientos y la IAS 41 Agricultura
Modificaciones a la IAS 1 y a las declaraciones de prácticas 2 de IFRS	Revelación de las políticas contables
Modificaciones a la IAS 8	Definición de las estimaciones contables
Modificaciones a la IAS 12	Impuestos diferidos relacionados a los activos y pasivos que surgen de una sola transacción.
NIIF 9	Reforma a la tasa de interés de referencia Fase 1 y 2.

La administración no espera que la adopción de los estándares antes mencionados tenga un impacto importante en los estados financieros de la Entidad en períodos futuros. Las modificaciones de las normas aplicables a la Compañía son:

#### ***Modificaciones a IAS 1 Clasificación de Pasivos como Circulante y No-circulante***

Las modificaciones a IAS 1 afectan solo a la presentación de los pasivos como circulantes y no circulantes en el estado de situación financiera y no por el monto o tiempo en el cual se reconoce cualquier activo, pasivo, ingreso o gasto, o la información revelada acerca de esas partidas.

Las modificaciones aclaran que la clasificación de los pasivos como circulantes y no circulantes se basa en los derechos de la existencia al final del periodo de reporte, especifica que la clasificación no se ve afectada por las expectativas acerca de si la entidad va a ejercer el derecho de aplazar la cancelación del pasivo, explicar que existen derechos si hay convenios que se deban cumplir al final del periodo de reporte, e introducir una definición del 'acuerdo' para dejar en claro que el acuerdo se refiere a la transferencia de efectivo de la contraparte, instrumentos de capital, otros activos o servicios.

Las modificaciones son aplicadas retrospectivamente para periodos anuales que inician en o después del 1 de enero de 2023, con la aplicación anticipada permitida. Adoptada en Colombia mediante Decreto 938 de 2021.

#### ***Modificaciones a IAS 16 - Propiedad, Planta y Equipo - Antes de ser usados.***

Las modificaciones prohíben la deducción del costo de un activo de propiedad, planta o equipo cualquier ingreso de vender el activo después de que esté listo para usarse, por ejemplo, ingresos mientras el activo se lleva a la ubicación y se realiza el acondicionamiento necesario para que sea operable en la manera que está destinado de acuerdo con la administración. Por consiguiente, una entidad debe reconocer esos ingresos por ventas y costos en resultados. La entidad mide los costos de esas partidas conforme a la IAS 2 Inventarios.

Las modificaciones aclaran el significado de 'probar si un activo funciona adecuadamente'. Ahora IAS 16 especifica esto como una evaluación en la cual el desempeño físico y técnico del activo es capaz de ser usado en la producción o en el suministro de bienes o servicios, para renta u otros, o propósitos administrativos.

Si no se presenta por separado en el estado de resultados integrales, los estados financieros deberán revelar las cantidades de ingresos y costos en resultados relacionados a partidas que no son una salida por las actividades ordinarias de la entidad, en la línea de partida(s) en el estado de resultados integrales donde se incluyan los ingresos y costos.

Las modificaciones son aplicadas retrospectivamente, pero solo a las partidas de propiedad, planta y equipo que son traídas a la ubicación y condiciones necesarias para que sean capaces de operarse como



la administración lo tiene planeado en o después del inicio del periodo en el cual se presentan los estados financieros de la entidad en los cuales aplique por primera vez las modificaciones.

La entidad deberá reconocer el efecto acumulado de la aplicación inicial de las modificaciones como un ajuste al balance en las utilidades retenidas (o algún componente de capital, que sea apropiado) al inicio del primer periodo que se presente.

Las modificaciones son efectivas para periodos anuales que inicien el 1 de enero de 2023 con opción de aplicación anticipada. Adoptada en Colombia mediante Decreto 938 de 2021.

### **Modificaciones a IAS 37 - Contratos Onerosos - Costos por Cumplir un Contrato**

Las modificaciones especifican que los 'costos por cumplir' un contrato comprende los 'costos relacionados directamente al contrato'. Los costos que se relacionan directamente a un contrato consisten en los costos incrementales y los costos por cumplir un contrato (ejemplo: mano de obra o materiales) y la asignación de otros costos que se relacionen directamente para cumplir un contrato (como la asignación de la depreciación a las partidas de propiedad, planta y equipo para cumplir el contrato).

Las modificaciones aplican para contratos en los cuales la entidad no ha cumplido aún con todas sus obligaciones al inicio del periodo anual de reporte en los cuales la entidad aplique por primera vez las modificaciones. Los comparativos no deben reformularse. En cambio, la entidad debe reconocer el efecto acumulado de la aplicación inicial de las modificaciones como un ajuste al balance en las utilidades retenidas o algún otro componente de capital, como sea apropiado, para la fecha de aplicación inicial.

Las modificaciones son efectivas para periodos anuales que inicien en o después del 1 de enero de 2023, con opción de aplicación anticipada. Adoptada en Colombia mediante Decreto 938 de 2021.

### **Modificaciones Anuales a las normas IFRS 2018-2020**

Las modificaciones anuales incluyen la modificación a las siguientes normas aplicables a la Compañía.

#### *IFRS 1 Adopción por Primera Vez de las Normas Internacionales de Información Financiera*

La modificación provee alivio adicional para la subsidiaria que adopta por primera vez después que su matriz con respecto a la contabilidad por las diferencias acumuladas por conversión. Como resultado de las modificaciones, una subsidiaria usa la excepción de IFRS 1: D16(a) ahora puede elegir mediar los efectos acumulados por conversión de las operaciones extranjerías a valor en libros que sería lo que se incluye en los estados consolidados de la matriz, basado en la fecha de transición de la matriz a IFRS, si no hubo ajustes por los procedimientos de consolidación y por los efectos de combinación de negocios en los que la matriz adquirió a la subsidiaria. Una elección similar está disponible para una asociada o negocio conjunto que usa la excepción en IFRS 1: D16(a).

La modificación es efectiva para periodos que inicien en o después del 1 de enero de 2023, con opción de adopción anticipada. Adoptada en Colombia mediante Decreto 938 de 2021.

#### *IFRS 9 Instrumentos Financieros*

La modificación aclara que al aplicar la prueba del '10%' para evaluar si se debe dar de baja un pasivo financiero, una entidad incluye solo las cuotas pagadas o recibidas entre la entidad (el prestatario) y el prestador, incluyendo cuotas pagadas o recibidas por la entidad o el prestador.

Las enmiendas son aplicadas prospectivamente a las modificaciones o cambios que ocurran en o después de la fecha que la entidad aplica por primera vez la enmienda.

La modificación es efectiva para periodos anuales que empiezan en o después del 1 de enero de 2023, con opción a aplicación anticipada.



### **Enmiendas a la IAS 1 y a las Declaraciones de Prácticas 2 de IFRS Revelación de Políticas Contables**

Las enmiendas cambian los requerimientos a la IAS 1 con respecto a la revelación de las políticas contables. La modificación reemplaza los términos "políticas contables significativas" con "información de las políticas contables materiales". La información de las políticas contables son materiales cuando se considera que, en conjunto con otra información incluida en los estados financieros de una entidad, pueden influir en la toma de decisiones de los usuarios primarios de los estados financieros de uso general y que son hechos en la base a dichos estados financieros.

Los párrafos de soporte en la IAS 1 se modifican para aclarar la información de las políticas contables que se relacionan a transacciones inmateriales, otros eventos o condiciones que sean por sí solos materiales.

Las modificaciones a la IAS 1 estarán vigentes por los periodos anuales que empiecen el 1 de enero de 2021, con opción a aplicación anticipada y son aplicadas prospectivamente. Las modificaciones a las declaraciones de las prácticas 2 de IFRS no contienen una fecha de vigencia o requerimientos de transición.

### **Modificaciones a la IAS 8 Definición de las estimaciones contables.**

Las modificaciones reemplazan la definición de un cambio en estimaciones contables. Bajo la nueva definición, las estimaciones contables son "cantidades monetarias en los estados financieros que son sujetas a medir incertidumbre".

La definición de un cambio en las estimaciones contables fue eliminada. Sin embargo, el IASB mantuvo el concepto de cambios en una estimación contable en la norma con las siguientes aclaraciones:

- Un cambio en una estimación contable son los resultados de nueva información o un nuevo desarrollo no son las correcciones de un error.
- Los efectos de un cambio en un dato de entrada o una técnica de valuación usada para desarrollar una estimación contable son cambios en las estimaciones contables si no resultan de una corrección de errores de periodos previos.

Las modificaciones estarán vigentes por los periodos anuales que empiecen el 1 de enero de 2023 para los cambios en las políticas contables y los cambios en estimaciones contables que ocurran en o después del inicio de dicho periodo con opción a aplicación anticipada.

### **Modificaciones a la IAS 12 Impuestos diferidos relacionados a los activos y pasivos que surgen de una sola transacción.**

Las modificaciones introdujeron otra excepción adicional aparte de la exención del reconocimiento inicial. En las modificaciones, una entidad no aplica la excepción de reconocimiento inicial para las transacciones que dan lugar a diferencias temporales gravables y deducibles.

Dependiendo en la ley aplicable de impuestos, las diferencias temporales gravables y deducibles pueden darse en el reconocimiento inicial de un activo y un pasivo en una transacción que no sea una combinación de negocios y no afecte la contabilidad ni las utilidades gravables. Por ejemplo, puede darse con un reconocimiento de un pasivo por arrendamiento y el correspondiente activo por derecho de uso aplicando la IFRS 16 Arrendamientos en la fecha del inicio de un arrendamiento.

Siguiendo las modificaciones a la IAS 12, se requiere que una entidad reconozca los impuestos diferidos activo y pasivo, con el reconocimiento de cualquier impuesto diferido activo estando sujeto al criterio de recuperabilidad.

El IASB también añade un ejemplo ilustrativo a la IAS 12 que explica cómo se aplican las modificaciones.



Las modificaciones aplican a las transacciones que ocurran en o después del primer periodo comparativo del periodo que se presenta. Adicionalmente, al inicio del primer periodo comparativo una entidad reconoce:

- Un impuesto diferido activo (en la medida que sea probable que el ingreso gravable está disponible contra la diferencia temporal deducible) y un impuesto diferido pasivo para todas las deducciones gravables y temporales asociadas con:
  - Activos por derecho de uso y pasivos por arrendamientos.
  - Desmantelamiento restauración y pasivos similares que correspondan a montos reconocidos como parte de los costos relacionados al activo.
  - El efecto acumulado al inicio de la aplicación de las modificaciones como un ajuste en los saldos iniciales de las utilidades retenidas (o algún otro componente de capital, como corresponda) a la fecha.

Las modificaciones estarán vigentes por los periodos anuales que empiecen el 1 de enero de 2023, con opción a aplicación anticipada.

#### NOTA 6 - EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO

Para propósitos del estado de flujo de efectivo, el efectivo y equivalentes de efectivo incluye efectivo y bancos.

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Efectivo	\$ 3.764	\$ 12.196
Bancos y otros equivalentes	1.754.651	2.716.763
	<b><u>\$ 1.758.415</u></b>	<b><u>\$ 2.728.959</u></b>

La Compañía al 31 de diciembre de 2021, tiene depositados sus recursos en cuentas de ahorros y corrientes, principalmente en Bancolombia y Banco de Bogotá. No existen restricciones sobre el uso del efectivo y equivalentes asociados al acuerdo de reorganización.

#### Transacciones no monetarias

Durante el año se adquirieron activos mediante la modalidad de arrendamientos, tales como un vehículo para la presidencia, equipo de cómputo por \$2.275.073 (Ver nota 11).

#### NOTA 7 - CUENTAS COMERCIALES POR COBRAR Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Cuentas comerciales por cobrar (1)	\$ 13.481.659	\$ 17.705.606
Vinculados económicos (2)	12.461.174	6.543.857
A trabajadores (3)	595.834	707.768
Otras cuentas por cobrar	185.215	362.682
Provisión cuentas de cobro dudoso (4)	(1.281.149)	(3.222.374)
<b>Total</b>	<b><u>\$ 25.442.733</u></b>	<b><u>\$ 22.097.539</u></b>
Corriente	\$ 24.393.980	\$ 21.382.002
No corriente	1.048.753	715.537
<b>Total</b>	<b><u>\$ 25.442.733</u></b>	<b><u>\$ 22.097.539</u></b>



- (1) El período de crédito promedio sobre la venta de bienes es de 60 días. No se hace ningún recargo por intereses sobre las cuentas comerciales por cobrar para los primeros 60 días después de la facturación.

Para las cuentas por cobrar que presenten una antigüedad de entre 90 y 180 días, se reconoce deterioro para cuentas de cobro dudoso con base en la política de asignación de riesgo establecida por la Compañía bajo NIIF 9.

Antes de aceptar cualquier nuevo cliente, la Compañía realiza las respectivas validaciones. Si un cliente es anticipado se valida en la lista Ofac; y para los clientes a crédito se valida a través de centrales de riesgos como Axesor o Data crédito y finalmente se le otorga el cupo de crédito que la aseguradora le asigne

Al 31 de diciembre de 2021, el 61% (50% año 2020) de las cuentas comerciales por cobrar, corresponden a cartera corriente, lo que implica que estas partidas tienen la mejor calificación de crédito atribuible de acuerdo con el sistema de calificación crediticia definido.

Al 31 de diciembre de 2021, sin considerar las compañías vinculadas, EASTERN METAL SUPPLY, es el cliente más importante de la Compañía, con un saldo de \$7.452.802.

La antigüedad de las cuentas comerciales por cobrar es la siguiente:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Corriente (*)	\$ 6.969.551	\$ 7.366.505
Entre 01 - 30 días	2.648.278	2.562.334
Entre 31 - 60 días	971.859	469.070
Entre 61 - 90 días	43.972	663.261
Entre 91 - 180 días	138.689	698.885
Más de 181 días	2.709.310	5.945.551
<b>Total cartera</b>	<b>\$ 13.481.659</b>	<b>\$ 17.705.606</b>

\* Los anticipos recibidos de los clientes se clasifican dentro de la porción corriente.

- (2) Las cuentas con vinculados económicos corresponden a saldos adeudados por ADC y Alunecsa por la venta de bienes (Ver nota 26).
- (3) Corresponden principalmente a préstamos de vivienda, vehículo y refinanciación especial.
- (4) El movimiento en la provisión para cuentas de cobro dudoso es:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Saldo al inicio del año	\$ 3.222.374	\$ 2.919.114
Usos	(2.192.532)	(25.784)
Gasto por deterioro	251.307	329.044
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 1.281.149</b>	<b>\$ 3.222.374</b>

Al determinar la recuperabilidad de una cuenta comercial por cobrar, la Compañía considera cualquier cambio en la calidad crediticia de la cuenta a partir de la fecha en que se otorgó inicialmente el crédito hasta el final del periodo sobre el que se informa. La concentración del riesgo de crédito es limitada debido a que la base de clientes es amplia. La Compañía no tiene dependencia de ningún cliente.



El deterioro de cartera, de acuerdo con la edad de la cartera, puede visualizarse de la siguiente manera:

Año	Edad	Corriente	1 a 30	31 a 60	61-90	> 90 días	Total general
	Factor	-	0,29%	2,17%	19,02%	43,68%	
2021	Cartera	6.969.551	2.648.278	971.859	43.972	2.847.999	13.481.659
	Deterioro	-	7.680	21.089	8.363	1.244.017	1.281.149
2020	Cartera	7.366.505	2.562.334	469.070	663.261	6.644.436	17.705.606
	Deterioro	-	7.431	10.178	126.152	3.078.613	3.222.374

## NOTA 8 – INVENTARIOS, NETO

El saldo de los inventarios, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

	2021	2020
Materias primas	\$ 3.604.694	\$ 4.565.585
Productos terminados	16.332.330	20.570.473
Productos en proceso	5.900.603	6.511.269
Materiales, repuestos y accesorios	9.325.774	12.505.420
Inventario en tránsito	7.464.539	4.040.696
Anticipo inventarios	2.967.580	2.576.039
Deterioro inventarios	(1.721.368)	(3.953.947)
<b>Total</b>	<b>\$ 43.874.152</b>	<b>\$ 46.815.535</b>

El monto reconocido en el costo de ventas por consumo de inventario fue de \$212.322.979 (\$145.498.314 año 2020).

El saldo del deterioro de inventarios está compuesto así: Para materias primas \$19.969 (\$180.013 año 2020); producto terminado \$615.060 (\$1.020.059 año 2020); e insumos de almacén \$1.086.339 (\$2.753.875 año 2020). El movimiento del deterioro de inventarios es el siguiente:

	2021	2020
Saldo al inicio del año	\$ 3.953.947	\$ 3.676.830
Gasto del año	1.872.732	1.109.658
Uso - revalorización inventario	(3.745)	-
Uso - bajas inventario materia prima	(156.065)	-
Uso - bajas inventario insumos almacén	(3.540.268)	-
Uso - bajas inventario producto terminado	(405.233)	(832.541)
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 1.721.368</b>	<b>\$ 3.953.947</b>

## NOTA 9 - ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA

	2021	2020
Bodega Barranquilla Cl 70 43 46 - Cl 70 43 56 (1)	\$ 1.385.182	\$ 1.410.482
Casa Polo (1)	1.000.000	1.000.000
Bodega Barranquilla Cl 70 43 68 (Emma) (1)	621.613	621.613
Local Niquia (1)	130.000	130.000
Apartamento Barranquilla (2)	-	86.715
Oficina AGS (3)	-	425.138
Terreno Lote Anapoima (3)	-	166.092
Apartamento Edificio multifamiliar Astromelia (3)	-	929.000
Casa alto de Guadalquivir (Rubens) (3)	-	1.214.000
Maquinaria	-	84.974
	<b>\$ 3.136.795</b>	<b>\$ 6.068.014</b>



- (1) Al cierre del ejercicio se cuenta con promesa de compraventa y anticipos entregados por los clientes para concretar la venta a través de escritura pública en el 2022.
- (2) Esta propiedad vendida y generó una utilidad por \$26.300.
- (3) A 31 de diciembre de 2021, se revisaron las propiedades que no fueron vendidas en el año, luego de la autorización entregada por acta de Junta Directiva N° 502 del 17 de noviembre de 2020 y se reclasifican como propiedades de inversión al no concretarse las ventas autorizadas por cambio en las condiciones iniciales.

Detalle de los movimientos:

	2021	2020
Saldo al inicio del año	\$ 6.068.014	\$ 20.144.819
Adquisiciones	-	2.319.267
Traslados- altas	-	5.137.231
Traslados- bajas	(2.820.944)	(20.144.819)
Deterioro	(110.275)	(1.388.484)
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 3.136.795</b>	<b>\$6.068.014</b>

#### NOTA 10 - INVERSIONES

El detalle de las inversiones de la Compañía, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

	2021	2020
Compañías subsidiarias (1)	\$ 3.766.670	\$ 2.758.818
Otras inversiones (2)	336.642	336.642
	<b>\$ 4.103.312</b>	<b>\$ 3.095.460</b>

- (1) Las inversiones en compañías vinculadas están compuestas de la siguiente manera: Alunecsa \$3.766.670 (\$2.758.818 año 2020) y Emma Holding \$0 en ambos años.

El movimiento de las inversiones en subsidiarias durante el periodo fue:

	2021	2020
Saldo inicial	\$ 2.758.818	\$ 3.384.018
Método de participación	525.032	65.363
Ajuste diferencia en cambio	482.820	274.857
Dividendos	-	(965.420)
<b>Saldo Final</b>	<b>\$ 3.766.670</b>	<b>\$ 2.758.818</b>

Nombre de la subsidiaria	Actividad principal	Lugar de constitución y operaciones	Proporción de participación accionaria y poder de voto
ALUNECSA	Comercialización de productos de aluminio	Ecuador	99,99%
Emma Holding INC	Comercialización de productos de aluminio	Estados Unidos	100%

Aluminio Nacional del Ecuador "ALUNECSA", es una compañía fundada en Quito en 1994 y con vigencia hasta el 2094. Su domicilio principal se encuentra en la ciudad de Guayaquil. La compañía



está dedicada a la comercialización de productos de aluminio como perfilería, mallas expandidas, tejas corrugadas, lámina lisa, Foil industrial, papel doméstico, etc.

Al cierre del ejercicio reporta las siguientes cifras:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Total activos	\$ 4.762.669	\$ 4.716.414
Total pasivos	995.623	1.957.320
Total patrimonio	3.767.046	2.759.094
Utilidad neta	525.084	65.369

Emma Holding es una compañía que se creó bajo las leyes del estado de la Florida (Estados Unidos). El propósito es impulsar y posicionar los productos de Alumina y afianzar la presencia de los productos en el mercado norteamericano. Emma Holding controla el 100% de Alumina Distribution Center, LLC (ADC), compañía dedicada a la distribución de productos de Alumina.

Alumina Distribution Center, LLC es una compañía fundada en la ciudad de Miami, Florida en el 2009, dedicada a proveer al por menor y al por mayor componente industrial de aluminio standard, extrusiones de aluminio para el ensamble de acordeones contra huracanes, pasamanos, ventanas y puertas.

Al cierre del ejercicio reporta las siguientes cifras:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Total activos	\$ 21.613.022	\$ 13.971.292
Total pasivos	24.369.797	16.575.336
Total patrimonio	(2.756.775)	(2.604.045)
Utilidad neta	247.752	(2.351.316)

Dado que las pérdidas acumuladas de la subsidiaria superaron el valor que se tenía reconocido de la inversión en los estados financieros separados, la Compañía no reconoció en los estados financieros, las pérdidas adicionales sobre el valor de inversión. Las utilidades que no han sido incorporadas en estos estados financieros separados como consecuencia de la suspensión del método de participación patrimonial son de \$247.752.

- (2) Las otras inversiones son en Centro de Eventos del Valle del Pacifico S.A. y Distribuidora y Comercializadora de Energía Eléctrica por \$336.642.

## **NOTA 11 - PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO, NETO Y ACTIVOS POR DERECHOS DE USO**

### **Propiedad, planta y equipo neto:**

El saldo de la propiedad, planta y equipo, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
<b>Importes en libros de:</b>		
Terrenos	\$ 27.552.400	\$ 27.552.400
Edificaciones	34.727.564	34.727.565
Maquinaria y equipo	57.069.361	52.950.526
Muebles y enseres o equipo de oficina	106.152	106.152
Equipo de computación y comunicación	92.545	92.545
Deterioro de maquinaria y equipo (1)	(723.599)	(2.470.857)
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 120.271.623</b>	<b>\$ 117.900.045</b>
Depreciación acumulada	(34.079.026)	(28.578.075)
<b>Total</b>	<b>\$ 86.192.597</b>	<b>\$ 89.321.970</b>





### Activos por derechos de uso:

	2021	2020
<b>Costo</b>		
Al 01 de enero	\$ 13.297.406	\$ 13.464.889
Adiciones (1)	863.137	1.958.213
Revaluación de contratos	304.087	681.133
Retiro (2)	(284.695)	(2.806.829)
<b>Al 31 de diciembre</b>	<b>\$ 14.179.935</b>	<b>\$ 13.297.406</b>
<b>Amortización acumulada</b>		
Al 01 de enero	\$ (3.670.617)	\$ (2.146.106)
Amortización del año	(2.319.333)	(2.832.947)
Retiro (2)	(161.551)	1.308.436
<b>Al 31 de diciembre</b>	<b>(6.151.501)</b>	<b>(3.670.617)</b>
<b>Saldo en libros</b>		
<b>Al 31 de diciembre</b>	<b>\$ 8.028.434</b>	<b>\$ 9.626.789</b>

Los activos por derechos de uso corresponden a edificaciones que la compañía arrienda para usar en sus operaciones (centros de distribución y bodegas) así como a maquinarias y equipos que son usados para la operación y uso administrativo.

- (1) Corresponden principalmente activos mediante la modalidad de arrendamientos, tales como un vehículo para la presidencia, servicio de impresoras, computadores y pantallas.
- (2) Corresponden en 2021 al contrato de impresoras que se terminó, mientras que en 2020 fue el contrato de montacargas que finalizó.

### NOTA 12 - PROPIEDADES DE INVERSIÓN

A 31 de diciembre de 2021, el saldo de propiedades de inversión, las cuales se trasladaron de la clasificación de activos disponibles para la venta, al no concretarse su plan formal de ventas en el año 2021, es:

	2021
Oficina AGS	\$ 424.301
Terreno Lote Anapoima	166.092
Apartamento Edificio multifamiliar Astromelia PH	929.000
Casa alto de Guadalquivir (Rubens)	1.214.199
	<b>\$ 2.733.592</b>

### NOTA 13 – ACTIVOS INTANGIBLES

El saldo de los activos intangibles al cierre del ejercicio es el siguiente:

	2021	2020
Software y licencias	\$ 66.956	\$ 80.515
Software (1)	4.770.415	6.317.577
Otros intangibles	98.831	98.831
<b>Total</b>	<b>\$ 4.936.202</b>	<b>\$ 6.496.923</b>

- (1) El activo más representativo es el ERP SAP, el cual comenzó su amortización en el año 2020 con la salida en vivo del mismo y a un plazo de 5 años



Los movimientos fueron los siguientes:

	2021	2020
Saldo al inicio del año	\$ 6.496.923	\$ 8.791.864
Adiciones	292.824	447.638
Bajas	-	(537.981)
Amortizaciones	(1.853.545)	(2.204.597)
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 4.936.202</b>	<b>\$ 6.496.923</b>

#### NOTA 14 – OBLIGACIONES FINANCIERAS

El saldo de las obligaciones financieras, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

	2021	2020
<b>Garantizados</b>		
Préstamos bancarios (1)	\$ 66.432.318	\$ 61.803.291
Préstamo IBM Capital (2)	4.568.492	3.717.425
Pasivo por arrendamientos (3)	6.543.370	8.988.669
<b>Total</b>	<b>\$ 77.544.180</b>	<b>\$ 74.509.385</b>
Corriente	\$ 11.403.913	\$ 4.127.625
No corriente	66.140.267	70.381.760
<b>Total</b>	<b>\$ 77.544.180</b>	<b>\$ 74.509.385</b>

- (1) Corresponde a deuda nueva con Rentandes (48 meses a una tasa de 14.9 E.A) y Genera Capital (6 meses a una tasa 1.4007 % N. M ) por una suma de \$4.419.147, Bogotá \$45.281, además de las obligaciones que vienen del acuerdo de reorganización, que son Finamco por \$1.194.348, más las obligaciones financieras por \$60.773.542 que tiene la Compañía garantizadas a través de un patrimonio autónomo constituido con Fiduciaria Bogotá, transfiriendo a la Fiduciaria, a título de fiducia mercantil, el derecho de dominio y la posesión material sobre los bienes inmuebles de la Compañía. Adicionalmente, estas obligaciones fueron incluidas en el acuerdo privado firmado con los acreedores financieros existentes, por medio del cual se reestructuró la deuda a un término de 10 años con abonos a capital iniciando en abril de 2022 con un interés de DTF + 3% TA.
- (2) Corresponde a una obligación adquirida para la financiación del proyecto de implementación del ERP SAP, a un plazo de 48 cuotas y a una tasa del 1%. La periodicidad de su pago era mensual, pero queda sujeto a las condiciones del acuerdo de reorganización.
- (3) Corresponden a los pasivos por arrendamiento (ver nota 11), cuyo análisis de madurez es:

<b>Análisis de madurez de pasivos por arrendamientos</b>		
	2021	2020
Año 1	\$ 3.743.176	\$ 4.127.625
Año 2	2.598.174	3.121.817
Años restantes	981.383	2.798.869
Menos: intereses no devengados	(779.363)	(1.059.642)
	<b>\$ 6.543.370</b>	<b>\$ 8.988.669</b>
Analizados como:		
Corrientes	3.743.176	4.127.625
No corrientes	2.800.194	4.861.044



Los arrendamientos se comportaron de la siguiente manera:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Saldo al inicio del año	\$ 8.988.669	\$ 11.547.422
Revaluación de los contratos	304.087	681.133
Nuevos contratos	863.137	1.958.213
Cancelación de contratos	(165.014)	(1.491.420)
Interés	(717.714)	(859.603)
Pagos	(2.729.795)	(2.847.076)
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 6.543.370</b>	<b>\$ 8.988.669</b>

Los intereses con cargo a resultados, por todas las obligaciones, para el periodo que se informa son los siguientes:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Intereses de obligaciones financieras	\$ 5.270.226	\$ 4.126.503
Intereses de arrendamiento financiero	717.714	859.603
<b>Total</b>	<b>\$ 5.987.940</b>	<b>\$ 4.986.106</b>

#### NOTA 15 - CUENTAS COMERCIALES POR PAGAR Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR

El saldo de las cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar al cierre del periodo sobre el que se informa, es el siguiente:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Proveedores		
Nacional	\$ 16.292.900	\$ 18.375.628
Exterior	14.953.347	13.683.047
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 31.246.247</b>	<b>\$ 32.058.675</b>
Costos y gastos por pagar	\$ 24.198.825	\$ 19.842.141
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 24.198.825</b>	<b>\$ 19.842.141</b>
<b>Total</b>	<b>\$ 55.445.072</b>	<b>\$ 51.900.816</b>
Corriente	\$ 19.652.010	\$ 14.311.946
No corriente (*)	35.793.062	37.588.870
<b>Total</b>	<b>\$ 55.445.072</b>	<b>\$ 51.900.816</b>

(\*) Corresponde a los pasivos reestructurados producto de la firma del acuerdo de reorganización bajo el Decreto 560 del 2020. Dentro de este rubro están las obligaciones clasificadas como:

- Créditos fiscales. Se pagarán en una (1) cuota trimestral el 31 de julio 2025.
- Créditos a favor de proveedores. Los créditos de la cuarta clase a favor de los proveedores se pagarán en 18 cuotas trimestrales iguales, la primera de las cuales se pagará el 31 de enero 2026.
- Créditos de la quinta clase. Los créditos de la quinta clase a favor de los acreedores quirografarios se pagarán, luego de canceladas las obligaciones a favor de los acreedores de cuarta clase, se pagará en una (1) cuota 31 de julio de 2030.



## NOTA 16 - BENEFICIOS A EMPLEADOS

El saldo de los beneficios a empleados, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

	2021	2020
Pasivo por reestructuración (1)	\$ 410.846	\$ 290.563
Cesantías consolidadas	1.043.027	938.552
Vacaciones consolidadas	626.351	443.035
Prestaciones extralegales	405.586	650.191
Intereses sobre cesantías	122.262	110.042
<b>Total</b>	<b>\$ 2.608.072</b>	<b>\$ 2.441.430</b>
Corriente	\$ 2.321.867	\$ 2.382.026
No corriente (2)	286.205	59.404
<b>Total</b>	<b>\$ 2.608.072</b>	<b>\$ 2.441.430</b>

(1) El pasivo por reestructuración corresponde a la estimación de las indemnizaciones por reestructuración laboral realizada por la administración dónde la Compañía acuerda un pago con el trabajador hasta que alcance la pensión de jubilación o por la estimación de indemnizaciones laborales. Incluye los pasivos estimados por demandas laborales con probabilidad de pérdida mayor al 50% y deuda irrecuperable con ex empleados de la Compañía.

(2) La porción no corriente corresponde a los valores estimados para los años 2023 y 2024 por el acuerdo anticipado con trabajadores.

## NOTA 17 – OTROS PASIVOS

Este rubro este compuesto por las siguientes cuentas:

	2021	2020
Impuesto sobre las ventas por pagar	\$ 4.181.111	\$ 770.231
Retención industria y comercio	11.272	25.045
Retenciones, aportes de nómina y acreedores varios	956.061	1.137.391
Retención por renta e impuesto sobre las ventas	2.372.524	749.748
<b>Total</b>	<b>\$ 7.520.968</b>	<b>\$ 2.682.415</b>

## NOTA 18 - CAPITAL EMITIDO

Al 31 de diciembre del año 2021 y 2020, la Compañía presenta la siguiente composición del capital:

	Acciones	Valor
Capital autorizado	8.330.000	\$ 14.994.000
Capital por suscribir	1.874.547	3.374.185
Capital suscrito y pagado	6.455.453	11.619.815

Al 31 de diciembre de 2021, la Compañía tiene constituido un contrato de Fiducia Mercantil Irrevocable de Administración y Fuente de Pago celebrado entre los accionistas mayoritarios de la sociedad y Fiduciaria Bogotá S.A.



## NOTA 19 – INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

	2021	2020
Extrusión	\$ 224.344.864	\$ 137.378.971
Foil	14.129.450	17.246.904
Manufacturados	9.287.242	9.152.235
Laminación	4.724.776	4.388.420
Chatarra de aluminio, matrices y otros materiales	2.203.752	873.258
Comercializados	2.530.289	2.661.650
Otras ventas	27.783	1.142.495
<b>Total</b>	<b>\$ 257.248.156</b>	<b>\$ 172.843.933</b>
Devoluciones y descuentos	(6.000.114)	(9.051.919)
<b>Total ingresos por actividades de operación</b>	<b>\$ 251.248.042</b>	<b>\$ 163.792.014</b>

## NOTA 20- COSTO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

El costo de la compañía se detalla de la siguiente manera:

	2021	2020
Costo de la mercancía vendida	\$ 208.589.825	\$ 143.265.454
Otros costos (1)	3.445.281	2.232.860
<b>Total</b>	<b>\$ 212.035.107</b>	<b>\$ 145.498.314</b>

(1) Corresponden a la venta de matrices y chatarra de aluminio.

## NOTA 21- GASTOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

El detalle de los costos de distribución y venta y gastos de administración, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:

### Gastos de distribución y ventas

	2021	2020
Personal	\$ 9.419.625	\$ 9.472.943
Servicios	9.327.176	9.072.699
Diversos (1)	2.916.790	2.197.344
Impuestos	1.705.505	2.411.344
Depreciaciones y amortizaciones	374.147	584.417
Viajes	244.958	161.532
Seguros y legales	934.436	360.117
Arrendamientos	33.419	40.169
Contribuciones y afiliaciones	13.532	39.163
Mantenimientos y adecuaciones	208.482	277.565
Honorarios	46.766	27.234
<b>Total</b>	<b>\$ 25.224.836</b>	<b>\$ 24.644.527</b>

(1) Este rubro de gastos diversos lo conforman conceptos como elementos de aseo y cafetería, útiles, papelería, combustible y lubricantes, taxis, buses y transporte de personal, casino y restaurante, parqueaderos, deterioro de cartera e inventarios, entre otros.



### **Gastos de Administración**

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Personal	\$ 7.376.477	\$ 7.967.049
Depreciaciones y amortizaciones	3.397.633	2.989.595
Servicios	1.690.958	2.362.763
Honorarios	1.059.761	1.583.169
Seguros y legales	1.024.666	1.686.821
Impuestos	536.345	158.658
Diversos (1)	397.330	1.086.815
Mantenimientos y adecuaciones	380.766	535.323
Viajes	324.956	128.027
Contribuciones y afiliaciones	60.862	101.111
Arrendamientos	7.812	97.695
<b>Total</b>	<b>\$ 16.257.566</b>	<b>\$ 18.711.511</b>

(1) Este rubro de gastos diversos lo conforman conceptos como elementos de aseo y cafetería, útiles, papelería, combustible y lubricantes, taxis, buses y transporte de personal, casino y restaurante, parqueaderos, entre otros

### **NOTA 22 - OTROS INGRESOS Y EGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS**

<b>Otros Ingresos</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Recuperaciones	\$ 420.479	\$ 728.317
Servicios	277.810	13.285
Otros (*)	520.122	1.594.533
Indemnizaciones	104.255	-
Utilidad en venta activos	26.300	-
Arrendamientos	4.200	6.862
<b>Total</b>	<b>\$ 1.727.836</b>	<b>\$ 2.342.998</b>

(\*) Corresponde a ingresos por auxilio del gobierno por afectación del paro nacional \$122.331 (en el 2020 fue donación de empleados por \$529.712 y subsidio de nómina del gobierno a través del programa de apoyo al empleo formal- PAEF, por la emergencia sanitaria del COVID 19 por \$489.294); pago de incapacidades por parte de las entidades prestadoras de salud \$215.627 (\$301.502 año 2020), y pago de intereses de mora \$88.213 (\$199.778 año 2020) y aprovechamientos \$93.951 (\$74.247 año 2020).

<b>Otros egresos</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Otros	\$ 2.768.494	\$ 1.558.920
Pérdida en retiro de bienes	1.490.243	2.737.088
Gastos extraordinarios	1.738.231	445.458
<b>Total</b>	<b>\$ 5.996.968</b>	<b>\$ 4.741.466</b>

Corresponde principalmente al deterioro de cartera del cliente AGS por \$335.052, al pago por incumplimiento de Plan Vallejo por \$272.501, baja de inventario en tránsito por \$227.334, de inventario de producto terminado por \$411.397 y de otros por \$74.911 (\$108.188 año 2020) e impuestos asumidos por \$38.856 (\$34.427 año 2020).

### **NOTA 23 - INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS**

El detalle de otros ingresos y gastos financieros, al cierre del periodo sobre el que se informa es el siguiente:



	2021	2020
<b>Ingresos financieros</b>		
Intereses	\$40.840	\$79.063
<b>Total</b>	<b>\$40.840</b>	<b>\$79.063</b>
<b>Costos financieros</b>		
Intereses	\$ 5.987.941	\$ 4.986.106
Gastos bancarios	3.537	32.994
Comisiones	786.742	417.346
Gravamen a los movimientos financieros	729.544	521.556
<b>Total</b>	<b>\$ 7.507.764</b>	<b>\$ 5.958.002</b>

## NOTA 24 - IMPUESTO A LAS GANANCIAS

### Activo por impuestos

	2021	2020
Autorretenciones - Saldo a favor de renta	\$ 6.325.067	\$ 1.637.644

Impuesto sobre la renta reconocido en resultados – Las disposiciones fiscales estipulan que la tarifa aplicable al impuesto sobre la renta para el año 2021 es del 31%.

A 31 de diciembre de 2021, la Compañía no determinó gasto de impuesto de renta a cargo debido a que, aunque presenta utilidad fiscal como se muestra a continuación, trae pérdidas fiscales acumuladas para compensar, y no está obligada al impuesto por renta presuntiva.

	2021	2020
<b>Impuesto corriente:</b>		
Ajuste de impuestos causados de años anteriores	\$ 52.971	\$ 99.359
<b>Impuesto diferido:</b>		
Impuesto diferido	\$ (6.220.346)	\$ (63.286)
<b>Total gasto de impuestos</b>	<b>\$ (6.167.375)</b>	<b>\$ 36.073</b>

A 31 de diciembre de 2020, la tarifa fue del 32%. La Compañía no calculó la provisión para el impuesto sobre la renta porque no está obligada al impuesto sobre renta presuntiva por encontrarse en acuerdo de reorganización aprobado ante la Superintendencia de Sociedades.

	2021	2020
Pérdida antes de impuesto	\$ (14.006.177)	\$ (34.727.526)
Efecto de los ingresos exentos de impuestos	(1.116.394)	(1.947.829)
Efecto de gastos no deducibles al determinar la ganancia gravable (*)	16.902.125	8.925.716
<b>Renta (pérdida) líquida</b>	<b>\$ 1.779.554</b>	<b>\$ (27.749.639)</b>
Compensaciones	(1.779.554)	-
<b>Renta líquida gravable</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

(\*) Corresponde principalmente a gastos que no proceden fiscalmente, gastos incurridos por diferencia en cambio no realizada, intereses causados no pagados, baja de activos y método de participación patrimonial.

*Saldo de impuestos diferidos* - A continuación, se presenta el análisis de los activos/ pasivos del impuesto diferido presentados en el estado de situación financiera:



	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Impuesto diferido activo	\$ 11.647.989	\$ 2.552.239
Impuesto diferido pasivo	(14.188.340)	(11.312.935)
<b>Total</b>	<b>\$ (2.540.351)</b>	<b>\$ (8.760.696)</b>

	Impuesto diferido 2020		Ajustes año		Impuesto diferido 2021	
	Activo	Pasivo	Activo	Pasivo	Activo	Pasivo
Activos financieros disponibles para la venta	-	29.668	-	4.377	-	34.045
Deudores y otras cuentas por cobrar	811.513	-	(891.586)	-	(80.073)	-
Inventarios	1.196.675	-	(569.419)	-	66.444	-
Propiedad, planta y equipo	-	11.283.266	-	61.075	-	11.344.343
Activos por derecho de uso	-	-	-	2.809.952	-	2.809.952
Diferencia en cambio	-	-	465.310	-	465.310	-
Obligaciones por derecho de uso	-	-	2.418.121	-	2.418.121	-
Beneficios a empleados	88.622	-	55.174	-	143.796	-
Pérdidas y créditos fiscales	455.429	-	8.178.962	-	8.634.391	-
<b>Totales</b>	<b>2.552.239</b>	<b>11.312.935</b>	<b>9.095.750</b>	<b>2.875.404</b>	<b>11.647.989</b>	<b>14.188.340</b>

La Compañía reconoce impuesto diferido de \$8.178.962; por pérdidas fiscales que se originaran en la declaración de renta del año 2020 y que ascienden a \$23.176.478.

*Precios de transferencia* - En la medida en que la Compañía realiza operaciones con compañías vinculadas al exterior, se encuentra sujeta a las regulaciones, que, con respecto a precios de transferencia, fueron introducidas en Colombia con las leyes 788 de 2002 y 863 de 2003. Por tal razón, la Compañía realizó un estudio técnico sobre las operaciones efectuadas durante el 2020 concluyendo que no existen condiciones para afectar el impuesto de renta de ese año.

A la fecha, la Compañía no ha completado el estudio técnico por las operaciones realizadas con vinculados del exterior durante el período 2021; sin embargo, la administración ha revisado y considera que las operaciones tuvieron un comportamiento similar o incluso menor a las realizadas durante el 2020, por lo cual se considera que no existirá un impacto de importancia en la declaración de renta del periodo del año 2021.

*Ley de Inversión Social* - El Gobierno Nacional expidió la Ley 2155 del 14 de septiembre de 2021 denominada "Ley de inversión social", que incorpora, entre otras, las siguientes disposiciones:

- Impuesto sobre la Renta y Complementarios – establece una tarifa general del 35% sobre la renta para las personas jurídicas, es decir se incrementa la carga tributaria en 5 puntos a partir del año gravable 2022.
- Procedimiento tributario - Terminación anticipada de mutuo acuerdo de procesos administrativos tributarios, cambiarios, aduaneros y UGPP (a quien se faculta para establecerlo) siempre que la actuación administrativa no se encuentre en firme y se hiciese notificando antes del 30 de junio del 2021, y se radique la solicitud con corrección de la respectiva declaración y pago antes del 31 de marzo del 2022, que dará derecho a reducción del 80% de sanción e intereses en discusión de requerimiento especial, liquidación oficial, recurso de reconsideración o resolución que resuelve recurso, siempre que se pague el 100% del impuesto si se discute sanción reducción del 50%, si la sanción es por no declarar será del 70%.



Conciliación contenciosa administrativa de procesos tributarios, cambiarios, aduaneros y UGPP, con reducción del 80% del valor de sanciones actualizadas e intereses, siempre que se encuentre en primera o única instancia y siempre que se pague el 100% de los impuestos a cargo, del 70% de sanciones e intereses si el proceso se encuentra en segunda instancia, o 50% si lo discutido es una sanción, debe radicarse a más tardar el 31 de marzo de 2021

Se faculta a la administración tributaria nacional y territorial para aplicar el principio de favorabilidad dentro del proceso de cobro a solicitud del contribuyente, responsable, declarante, agente retenedor, deudor solidario, deudor subsidiario o garante. Lo anterior siempre que al 30 de junio de 2021 tengan obligaciones fiscales a cargo que presten mérito ejecutivo.

Reducción transitoria de sanciones e intereses para obligaciones tributarias nacionales y territoriales como UGPP que estén en mora al 30 de junio de 2021, cuyo incumplimiento se haya ocasionado o agravado en tiempo y como consecuencia de la pandemia COVID 19, siempre que se paguen, o se llegue a acuerdo de pago, al 31 de diciembre de 2021.

## NOTA 25 – ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS FINANCIEROS

Los activos y pasivos financieros de la Compañía se componen así:

	2021	2020
<b>Activos financieros</b>		
Efectivo y equivalentes	\$ 1.758.415	\$ 2.728.959
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	\$ 25.442.733	\$ 22.097.539
<b>Pasivos financieros</b>		
Obligaciones financieras	\$ 77.544.180	\$ 74.509.385
Cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar	\$ 55.445.072	\$ 51.900.816

### *Factores de riesgo financiero*

La Compañía se encuentra expuesta a los riesgos de mercado, de crédito y de liquidez. La administración de la Compañía observa la gestión de estos riesgos a través de las diferentes instancias organizacionales diseñadas para esto. Además, dentro del alcance de la Junta Directiva, se cuenta con el comité de auditoría que supervisa dichos riesgos financieros y el marco corporativo de gestión del riesgo financiero que resulte más apropiado. El comité de auditoría ayuda a la administración de la Compañía a que las actividades de asunción de riesgo financiero se encuentren en el marco de las políticas y procedimientos corporativos aprobados, y que esos riesgos financieros se identifiquen, midan y gestionen de acuerdo con estas políticas corporativas.

La Compañía evalúa los riesgos propios de financiamiento inherentes al desarrollo de las actividades de su objeto social, así como también, si en su momento se diera, aquellos que se derivan de la colocación de los excedentes de liquidez y operaciones de tesorería.

### *Gestión de riesgo de capital*

La Compañía gestiona su capital para asegurar que estará en capacidad de continuar como empresa en marcha mientras que maximiza el rendimiento a sus accionistas a través de la optimización de los saldos de deuda y patrimonio. La estrategia general de la Compañía considera los cambios del entorno producto de la emergencia sanitaria.



La estructura de capital de la compañía consiste en la deuda neta (los préstamos como se detalla en la Nota 14, compensados por saldos de efectivo y banco) y patrimonio de la Compañía.

El índice de endeudamiento sobre el período sobre el que se informa es el siguiente:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Deuda	\$ 77.544.180	\$ 74.509.385
Efectivo y equivalentes	(1.758.415)	(2.728.959)
Deuda neta	<b>\$ 75.785.765</b>	<b>\$ 71.780.426</b>
Patrimonio	\$ 41.512.553	\$ 48.868.535
Índice de deuda neta y patrimonio	1.83	1.47

### **Riesgo de mercado**

Riesgo asociado a los instrumentos financieros y la posición en bancos producto de los excedentes de tesorería. Se han presentado cambios en la exposición de la Compañía a los riesgos del mercado, en cuanto al incremento en el costo de la materia prima, producto del incremento de la tasa de cambio; situación que busca contrarrestarse con algunos planes de recuperación, tales como, la sustitución de costos fijos por variables, renegociación de contratos con proveedores, estabilización y optimización del proceso productivo, automatización de proceso, y búsqueda de derivados financieros, para asegurar la cobertura.

### **Riesgo de crédito**

El riesgo de crédito es el riesgo que una contraparte no cumpla sus obligaciones asumidas en virtud de un instrumento financiero o contrato comercial y que ello resulte en una pérdida financiera. La Compañía ha adoptado una política de únicamente involucrarse con partes solventes y obtener suficientes colaterales, cuando sea apropiado, como forma de mitigar el riesgo de la pérdida financiera ocasionada por los incumplimientos.

La Compañía se encuentra expuesta al riesgo de crédito por sus actividades operativas (en particular, por los deudores comerciales), para ello mantenemos como política otorgar cupos de crédito a nuestros clientes a través de pólizas de seguro y de garantías reales para cubrir el riesgo el cual representa un riesgo muy bajo. Adicionalmente, se cuenta con áreas administrativas de gestión de crédito que monitorean constantemente indicadores, cifras y los comportamientos de pago y los modelos de riesgo por cada tercero.

### **Riesgo de liquidez**

El riesgo de liquidez es el riesgo de que la Compañía tenga dificultades para cumplir con sus obligaciones asociadas con sus pasivos financieros que son liquidados mediante la entrega de efectivo o de otros activos financieros. El enfoque de la Compañía para administrar la liquidez es asegurar, en la mayor medida posible, que siempre contará con la liquidez suficiente para cumplir con sus obligaciones cuando vencen, tanto en condiciones normales como de tensión, sin incurrir en pérdidas inaceptables o arriesgar la reputación.

La Compañía gestiona el riesgo de liquidez a través del seguimiento diario de los flujos de caja, del control de vencimiento de los activos y pasivos financieros y de una relación adecuada con las entidades financieras.

El objetivo de la Compañía es mantener el equilibrio entre la continuidad de los negocios y el uso de las fuentes de financiamiento a través de préstamos de acuerdo con las necesidades, los cupos o las líneas de crédito disponibles con entidades financieras no utilizados y los arrendamientos financieros, entre otros mecanismos.



Los flujos de efectivo contractuales que posee la Compañía al cierre del ejercicio son:

<b>Pasivos financieros</b>	<b>Valor en libros</b>	<b>0-12 meses</b>	<b>1-2 años</b>	<b>Más de 2 años</b>	<b>Total</b>
Préstamos bancarios no garantizados	\$ 1.004.119	\$ 66.000	\$ 66.000	\$ 1.267.000	\$ 1.399.000
Préstamos bancarios garantizados	59.769.423	7.871.000	10.047.000	59.404.000	77.322.000
Obligaciones por arrendamiento	6.543.370	3.743.176	2.598.174	981.382	7.322.733
Otras obligaciones con entidades financieras	10.227.267	5.110.000	342.000	5.264.000	10.716.000
<b>Subtotal de obligaciones financieras</b>	<b>\$ 77.544.179</b>	<b>\$ 16.790.176</b>	<b>\$ 13.053.174</b>	<b>\$ 66.916.382</b>	<b>\$ 96.759.733</b>
Acreeedores comerciales y otras cuentas por pagar	\$ 35.793.062	-	-	\$ 42.859.225	\$ 42.859.225
<b>Subtotal de acreedores comerciales y otras cuentas por pagar</b>	<b>\$ 37.588.870</b>	<b>\$ 37.588.870</b>	<b>\$ 37.588.870</b>	<b>\$ 37.588.870</b>	<b>\$ 37.588.870</b>
<b>Total</b>	<b>\$ 115.133.049</b>	<b>\$ 54.379.046</b>	<b>\$ 50.642.044</b>	<b>\$ 104.505.252</b>	<b>\$ 134.348.603</b>

## NOTA 26 - TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS

Los saldos y transacciones entre la Compañía y sus subsidiarias, las cuales son partes relacionadas de la Compañía, han sido eliminados en la consolidación y no se revelan en esta nota. Más adelante se detallan las transacciones entre la Compañía y otras partes relacionadas.

*Transacciones comerciales* - Durante el año, las entidades de la Compañía realizaron las siguientes transacciones comerciales con partes relacionadas que no son miembros de la Compañía:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
<b>Ingresos operacionales</b>		
Ventas		
Aluminio Nacional del Ecuador S.A. "Alunecsa S.A."	\$ 7.158.702	\$ 6.492.504
Alumina Distribution Center LLC	27.346.171	14.964.331
<b>Total</b>	<b>34.504.873</b>	<b>21.456.835</b>
<b>Gastos</b>		
Alumina Distribution Center LLC	254.456	-

Los siguientes saldos se encontraban pendientes al final del periodo sobre el que se informa:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
<b>Cuentas por cobrar</b>		
Vinculados económicos del exterior		
Aluminio Nacional del Ecuador S.A. "Alunecsa S.A."	\$ 217.878	\$ 1.528.130
Alumina Distribution Center LLC	12.243.296	5.015.727
<b>Total</b>	<b>\$ 12.461.174</b>	<b>\$ 6.543.857</b>

Los importes pendientes no están garantizados y se liquidarán en efectivo. No se han otorgado ni recibido garantías. No se ha reconocido ningún gasto en el periodo actual ni en periodos anteriores con respecto a incobrables o cuentas de dudoso cobro relacionados con los importes adeudados por partes relacionadas.

**Compensación del personal clave de la gerencia** -La compensación de los directores y otros miembros clave de la gerencia durante el año fue la siguiente:

	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Beneficios corto plazo	\$ 9.926.887	\$ 6.007.825



La variación de un año a otro se presenta por las particularidades del año 2020 donde hubo reducción de salarios para un grupo del personal administrativo correspondiente al 10% durante 6 meses; esto genera reducción también en la base de prestaciones y seguridad social; de igual manera la disminución de las ventas redujo el rubro de comisiones.

Adicionalmente, se dio suspensión de auxilios y beneficios y la prima extralegal que se pagó al 50%.

## **NOTA 27 - PASIVOS Y ACTIVOS CONTINGENTES**

La Compañía está sujeta a reclamos existentes o potenciales, juicios u otros procedimientos. Alumina causa una provisión cuando se considera probable que los futuros desembolsos puedan ocurrir y esas cantidades se pueden estimar razonablemente. La provisión correspondiente se basa en los hechos a la fecha y la información histórica relacionada con las acciones presentadas en contra de la Compañía.

### **Activos contingentes:**

- Impuesto de Renta 2011 DIAN. El 23 de enero de 2013 la DIAN expide Requerimiento especial donde desconoce como deducción la suma de \$1.213.709 que corresponden a los gastos por concepto de pagos de nómina del personal administrativo (CEGA) y liquida una sanción de inexactitud de \$640.838. la Compañía realizó el pago de esta sanción, sin embargo, a la fecha la compañía tiene interpuesto un proceso en contra de la DIAN, solicitando la anulación de la sanción por inexactitud.

La Compañía ha dado respuesta en los términos y tiempos estipulados. El 14 de octubre de 2014 la DIAN notifica resolución que confirma la liquidación de oficio.

Se presenta demanda de nulidad y restablecimiento del derecho en febrero 12 de 2015, admiten la demanda y asignan al magistrado Oscar Alonso Valero Nisiblat el 09 de marzo de 2015. Se radicaron los alegatos de conclusión del proceso de nulidad y restablecimiento del derecho en septiembre de 2016. El mismo se encuentra "Al despacho" para sentencia de primera instancia". Los abogados que acompañan el proceso consideran eventual la probabilidad de favorabilidad de este proceso.

### **Pasivos contingentes**

- Proceso verbal interpuesto por The Shopping Metal contra la sociedad y contra Emma S.A., Aluminio Reynolds y Michael Gil. Se respondió la demanda y se practicaron interrogatorios de parte.

Alega la parte demandante que se utilizaron las sociedades del "Grupo Alúmina" para defraudar a The Shopping Metal al hacer un pedido de aluminio para Reynolds cuando ya se había autorizado por la Junta Directiva de ésta la presentación de una solicitud de apertura de un proceso de liquidación judicial.

La primera y segunda instancia fue fallado a favor de Alumina, y no se accedió a ninguna de las pretensiones del demandante. El demandante interpuso recurso de casación en año 2020, el cual fue contestado

En este proceso la cuantía es de USD746.000

- Se tienen 42 contingencias asociadas a procesos laborales, las cuales son atendidas por juzgados laborales del municipio de Cali. Las principales causas que alegan los demandantes en estos procesos son:

- ❖ Despidos sin justa causa
- ❖ Inconsistencias en el proceso de liquidación de primas en el momento de la liquidación de indemnizaciones por despido sin justa causa
- ❖ Disminuciones de salarios improcedentes e inequidad en nivelación salarial



Los abogados de la compañía, da una calificación de remoto, posible o probable. Sobre estos últimos considerados probables, se tienen reconocidas provisiones por \$19.000. Esta provisión se llevo a otros gastos, ver Nota 17.

- Se tiene contingencia asociada a un proceso civil por incumplimiento de un pagaré, dónde Alumina es quien inició el proceso ejecutivo en contra del Sr. Wilmer Gomez Quintero. El Juzgado ordenó someter el proceso a reparto, por haber perdido la Competencia, puesto que a partir de la fecha sólo se pueden recibir los procesos que se hayan generado dentro de la Comuna respectiva.
- Se tiene una contingencia con J MALUCELLI TRAVELERS SEGUROS SA, con unas pretensiones condicional de \$2.918.233 y litigiosas de \$695.052. Sobre esta última suma, la compañía J MALUCELLI realizó el respectivo pago a la DIAN y obtuvo auto de archivo del proceso.

#### **NOTA 28: HECHOS RELEVANTES**

El 18 de abril de 2021 comenzaron protestas en el país, generando un paro nacional, convocado por el comité nacional del paro, conformado por sindicatos y centrales obreras, que implicaron la suspensión de las operaciones por 45 días en Planta Sur (Yumbo). Adicionalmente, se tuvieron también que suspender algunos días las operaciones de la Planta Centro (Itagüí). Todo esto dio como resultado altos impactos en ventas y utilidad neta.

El paro nacional significó un nuevo desafío para la Compañía, que tuvo que suspender sus operaciones en ambas Plantas, Yumbo e Itagüí, debido a los problemas de orden público y a las dificultades en el transporte del personal, abastecimiento de materia prima y ventas de producto terminado, teniendo como consecuencia una disminución en ventas de \$16.031.702 frente al presupuesto.

Para atender la contingencia se activó el Comité de Crisis, con el objetivo de acelerar el proceso de toma de decisiones, estableciendo las prioridades, la estrategia y la táctica a seguir y definiendo los principales escenarios a tener en cuenta y cómo actuar en cada uno de ellos.

Fue así como la Empresa se enfocó inicialmente en:

- Comunicación permanente con los grupos de interés: empleados, accionistas, proveedores, clientes y acreedores.
- Análisis continuo de la situación de orden público y movilidad.
- Consecución de fuentes alternativas de materia prima.
- Aprovechamiento de la suspensión de operaciones para trabajos de mantenimiento.
- Puesta en marcha de un plan de liberación de inventarios.
- Gestión de relacionamiento gremial, a través de la ANDI y Fedemetal, buscando acciones conjuntas que permitieran mitigar los impactos del paro en todas las industrias.
- Búsqueda de nuevas alternativas de financiación.
- Gestión financiera para asegurar la liquidez y la atención de todas las necesidades operativas de la Compañía.

Paralelamente se trabajó en el diseño de un nuevo escenario operacional para retornar paulatinamente a las labores, gracias a lo cual se han podido cumplir con los compromisos adquiridos industrial, comercial y financieramente.

#### **NOTA 29 - HECHOS OCURRIDOS DESPUES DEL PERIODO SOBRE EL QUE SE INFORMA**

La Compañía ha evaluado los eventos subsecuentes al 31 de diciembre de 2021 para determinar la necesidad de reconocimiento o revelación en los estados financieros que se acompañan. Tales acontecimientos fueron evaluados hasta la fecha en que dichos estados financieros estaban disponibles para su emisión. Sobre la base de esta evaluación se determinó que no ocurrieron eventos con posterioridad que requieran reconocimiento o revelación en los estados financieros.



### **NOTA 30 - APROBACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

Los Estados Financieros han sido autorizados para su divulgación por la Junta Directiva el 5 de marzo de 2022. Estos estados financieros van a ser puestos a consideración del máximo órgano social, quien puede aprobar o improbar estos Estados Financieros.

---

