

MEMORIA DEL GERENTE GENERAL DE REAGLE BEAGLE S.A.

Economista
Patricio Salas
Presidente
Reagle Beagle S. A.
Ciudad

De mis consideraciones:

Pongo a vuestra consideración y de la Junta General de Accionistas de Reagle Beagle S.A. el informe de actividades desarrolladas durante el año 2002.

Reagle Beagle S.A. es una empresa que se formó con capitales nacionales para la comercialización de productos en general, y en particular de planchas de acero galvanizado.

1) El mercado nacional de planchas de acero galvanizadas

Comúnmente llamado "zinc", la demanda en el Ecuador en los últimos tres años se ha mantenido en cerca de 14.000 toneladas métricas. La producción nacional la abastecen las dos fábricas existentes, Cegalsa y Tugalt (ubicadas en las ciudades de Guayaquil y Cuenca, respectivamente); a ello se suma la importación de producto terminado que procede básicamente de Colombia y del Asia (India).

Lo interesante es que a pesar de la "recesión económica de 1995 a 2001" el mercado de planchas galvanizadas se ha recuperado pues es la cubierta más económica para vivienda.

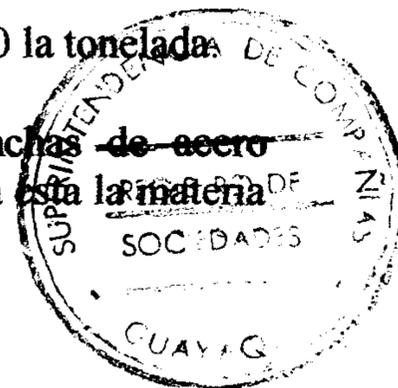
En porcentaje, la participación de las fábricas nacionales en el mercado ecuatoriano les permite cubrir el 36% del mercado nacional y las importaciones (procedentes de la India y de Colombia) el 64% restante.

El precio de venta en el mercado local en el 2002 se mantuvo en \$850 la tonelada.

Reagle Beagle S.A. decidió incursionar en el mercado de planchas de acero galvanizado conviniendo para ello con CEGALSA en suministrarle a esta la materia prima y pagar un valor de costo de transformación.

2) Canales de distribución

Reagle Beagle hoy cuenta con su red de aproximadamente 10 distribuidores mayoristas, los cuales a su vez abastecen a todo el país y al norte de Perú.



3) Política de crédito

Las ventas son prácticamente de contado, y en promedio se colocan desde 8 a no más de 30 días plazo. El pago por parte de los distribuidores es bastante puntual. Las cuentas incobrables se encuentran en rangos mínimos aceptables.

4) Servicio de galvanizado

Inicialmente se estima maquilar la cantidad de 200 toneladas anuales, las mismas que se adicionarían a la producción actual de Cegalsa. Lo que va repercutir positivamente en la ocupación de su capacidad instalada. El éxito de este proyecto se basa en que el maquilado es en las planchas cuyo espesor es de 0.23MM, mientras que CEGALSA se ha posicionado exclusivamente en el espesor de 0.20MM.

5) El mercado de aluzinc o galvalume

Se estima en 10,000 toneladas métricas anuales de este producto terminado (en el Ecuador no se producen estas planchas y el producto terminado procede principalmente de Europa y Australia). Por lo tanto también se torna en una posibilidad interesante, en la cual a futuro pueda incursionar Reagle Beagle S.A.

El precio de venta y el margen bruto del aluzinc es 20% a 25% mayor que el de la plancha galvanizada. El margen de ganancia neta por ende es también mayor.

6) Elasticidad Precio Demanda

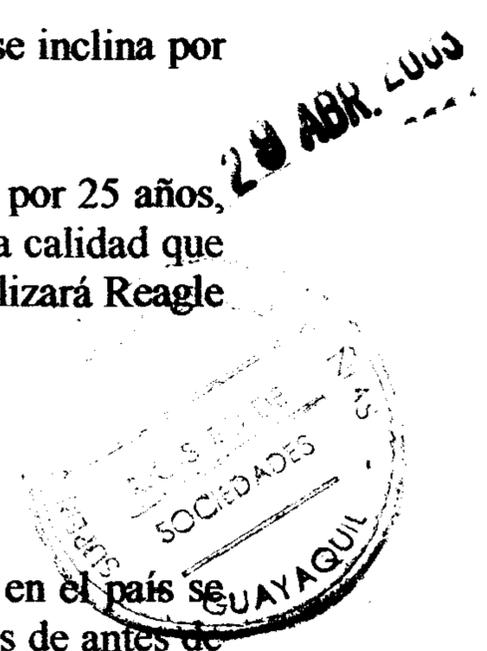
Dado que es un producto que se consume principalmente en los estratos sociales menos favorecidos de la población, la demanda del "zinc" (como se conoce popularmente a la plancha galvanizada en el Ecuador), es altamente sensible a las fluctuaciones en el precio.

De allí que se lo considere un "commodity", en donde el consumidor se inclina por el menor precio antes que por marca y calidad.

A pesar de ello, la ESTRELLA ROJA, marca distintiva de CEGALSA por 25 años, tiene un reconocimiento a nivel nacional de ser el producto de más alta calidad que se vende en el mercado y es la marca convenida que también comercializará Reagle Beagle S.A.

7) Fortalezas del Negocio

Excepto en el año 1999 de mayor crisis, la demanda de planchas de acero en el país se muestra estable y creciendo, al punto de que en el 2002 recuperó los niveles de antes de la crisis por la dolarización.



Podemos observar que es un mercado de importaciones por valor CIF \$36 millones anuales.

Cuadro: Importación de planchas de acero en el Ecuador

1998	1999	2000	2001	2002
38,815,500	12,168,000	25,302,000	34,758,000	36,209,000

8) Resultados en el 2002

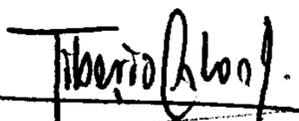
Reagle Beagle S.A. inició actividades de ventas a partir del segundo semestre de 2002. Las ventas netas hasta Diciembre 31 de 2002 fueron \$177,639.40 y la utilidad neta fue de \$6,221.61 después de la participación de empleados y del impuesto a la renta. Dejando un rendimiento semestral del 3.51% sobre las ventas netas, que anualizado equivale al 7.02%.

Los gastos operacionales fueron de \$11,750.94, mismos que representan el 6.62% sobre las ventas netas.

El Activo Corriente de la empresa a Diciembre 31 de 2002 ascendió a \$90,993.18 y el Pasivo Corriente (sin considerar el Préstamo de Accionistas) a \$64,274.85; por lo cual la empresa goza de liquidez razonable.

Deseo agradecer a usted y por su intermedio a los señores accionistas por la confianza en mí depositada para gerenciar esta empresa.

Muy Atentamente,


Lcdo. Tiberio Salas Allauca
Gerente General

