

INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2019

A los Señores Accionistas de Ferro Torre S.A.:

1. ENTORNO ECONÓMICO

Desempeño Económico: La economía ecuatoriana creció un 0.05% durante el 2019, producto de un crecimiento del sector exportador (+5.2%), un mayor gasto de consumo de los hogares (+1.5%), una contracción del gasto del gobierno (-2.4%) y un decrecimiento de la formación bruta de capital fijo (-3.4%). Por los efectos la pandemia actual y la situación de liquidez afectada por el COVID-19, el FMI prevé un decrecimiento del -6.3% del PIB para el año 2020, mientras que existen proyecciones de decrecimiento de dos dígitos para la economía ecuatoriana.

Desempeño Fiscal: El déficit fiscal al cierre de 2019 alcanzó los US\$ 2.931,63 millones, pasando del 2.46% al 2.73% del PIB de acuerdo a los datos presentados en el BCE. Durante el 2019, se cumplió con la meta de recaudación tributaria en un 95.94%, mientras que en los dos primeros meses de 2020 se alcanzó un 97.44% de lo presupuestado. Sin embargo, la coyuntura actual obligará al fisco a obtener recursos adicionales no planificados de fuentes externas e internas.

Desempeño del Sistema Monetario y Financiero: Las reservas internacionales disminuyeron a US\$ 1.990 millones al cierre de marzo 2020, cubriendo solamente un 66.17% de las reservas bancarias y un 60.78% de las importaciones entre enero y febrero 2020. La banca privada cerró el 2019 con un total de activos de US\$ 44.582MM (+8.8% vs 2018). La cartera bruta de los bancos mostró un crecimiento interanual de +9.9%, alcanzando un saldo de US\$ 30.029MM, mientras que los depósitos del público crecieron +8.3%, llegando a US\$ 31.599MM. El año pasado fue un buen año para el sector bancario privado, alcanzando niveles de ROE % del 13.9%

Percepción Riesgo País y Fuentes de financiamiento: Producto de una caída de los precios del petróleo hacia finales del año 2019, misma que continuó hacia mediados de 2020, junto con los efectos de la pandemia, la calificación del riesgo país Ecuador se deterioró de manera importante, causando que las calificadoras internacionales catalogaran a los títulos de crédito emitidos por la República del Ecuador como junk bonds. Este fenómeno complicó tremendamente las fuentes de financiamiento del gobierno, generando inevitablemente vínculos más fuertes con los organismos multilaterales, considerando que estos últimos se convertirían prácticamente en la única fuente de financiamiento del gobierno. El 10 de Marzo de 2020, pocos días antes de la pandemia, el Ecuador anunció que pagaría US\$ 320 MM correspondientes al pago de capital de los bonos 2020, mientras que el 08 de Abril, el Ecuador llegó a acuerdos con los tenedores de los bonos soberanos para el diferimiento de pago de intereses por US\$ 811 MM hasta el 15 de Agosto de 2020. Ambos factores, junto con una recuperación del precio del crudo, han mejorado la tendencia de riesgo soberano, sin embargo el riesgo país ecuatoriano todavía se encuentra en 3.260 puntos, limitando la colocación de bonos en mercados internacionales y las fuentes de recursos internacionales. Se espera que con los proyectos de reactivación aprobados en la asamblea, junto con los acuerdos de

deseMBOLSOS con organismos multilaterales y un mejor precio del crudo, el Ecuador pueda volver a tener acceso a los mercados financieros para finales de 2020. A continuación se presenta una gráfica de la evolución del riesgo país ecuatoriano:



Desempeño Sector Externo: Si bien las exportaciones crecieron en mayor proporción que las importaciones, la balanza comercial no petrolera entre enero y febrero 2020 contabiliza un déficit de US\$ 28MM y la balanza comercial petrolera un superávit de US\$485MM. El hundimiento de tierra en un tramo del oleoducto de crudos pesados afectó el volumen de exportaciones petroleras, a medida que el precio cae. A continuación se puede apreciar una evolución de WTI en los últimos 12 meses:



2. EL COMPORTAMIENTO DE LA EMPRESA DURANTE EL AÑO 2018

La facturación de la empresa para el año 2019 alcanzó las 67.554 toneladas, lo cual representó un crecimiento del 21.01% frente al año 2018 (55.824 ton). En términos monetarios, el crecimiento obtenido en ventas fue de un 18.58%, pasando de una facturación de US\$47.2 millones en 2018 a US\$56.01 millones en 2019, mismo que se sustenta principalmente en un crecimiento de la familia de tubería, panelados y especiales.

La composición de las ventas en el año 2019, comparativamente frente a 2018, es la siguiente:

FAMILIA	TOTAL 2018			Promedio Mensual 2018 (ton)	TOTAL 2019			Promedio Mensual 2019 (ton)	Variación anual % (ton)	Variación anual % (US\$)
	ton	US\$	US\$/ton		ton	US\$	US\$/ton			
BOBINAS	655	500.988	765.09	55	967	656.250	678.54	81	47.70%	30.99%
BOBINAS GALVANIZADAS	9	9.320	1.090.00	1	14	14.858	1.061.10	1	NA	NA
PERFILERA	21.157	15.918.853	799.68	1.783	24.099	18.486.100	767.10	2.008	11.90%	9.26%
PERFILERA GALVANIZADA	1.342	1.207.775	825.48	112	30	10.413	1.089.14	1	-98.29%	-99.06%
TUBERIA	17.429	15.719.358	901.89	1.452	23.796	20.367.272	856.07	1.978	36.19%	29.57%
TUBERIA GALVANIZADA	1.186	1.560.508	1.315.51	98	1.865	2.260.006	1.212.00	255	57.19%	44.82%
FLEJES	4.976	4.289.684	862.13	415	6.731	5.850.709	869.26	561	35.27%	36.99%
PLEGADOS	1.074	2.641.527	859.34	256	1.800	3.288.312	865.37	317	23.62%	24.49%
PLANOS	1.035	2.597.587	855.85	253	2.431	2.134.674	878.28	203	-23.92%	-17.62%
VIGA LAMINADA	55	51.940	986.16	5	31	29.177	932.37	3	-42.79%	-45.91%
FERROTECHO	470	511.217	1.087.75	39	1.071	1.158.863	1.081.77	89	127.94%	126.69%
FERRODECK	861	845.251	981.98	72	1.341	1.338.007	997.50	112	95.81%	58.32%
SEGUNDA	627	338.594	507.73	52	499	244.138	489.90	42	-20.52%	-23.31%
CHATARRA	948	193.811	201.30	79	960	210.422	219.24	80	1.28%	10.28%
TOTAL	55.824	47.265.312	846.88	4.652	67.554	56.049.394	829.70	5.690	21.01%	18.58%

*La venta de panelados inicia en Mayo-2018.

Conforme se puede apreciar, hemos ido consolidando nuestro posicionamiento en el mercado de tubería estructural, impulsando nuestro crecimiento en un 37.53% vs lo facturado en 2018. Este logro comercial va en línea con los objetivos planteados por la administración de ir migrando hacia un portafolio de productos con mejores contribuciones. También se dieron importantes pasos en la familia de especiales y panelados, obteniendo crecimientos de 30.82% y 81.22% respectivamente. En un negocio commoditizado como el de la conformación de acero, los precios juegan una variable importante en términos de margen y niveles de facturación. Si bien durante el 2019 la facturación creció en términos absolutos, el acero tuvo una caída pronunciada durante el año cercana al 25%, lo cual nos dejó con una bodega costosa durante el primer semestre de 2019, afectando nuestros márgenes brutos en casi 1.2%. Este fenómeno se dio principalmente en la línea de perfilera standard, familia en la cual los precios de venta en la calle caen de manera más pronunciada que los costos de bodega,

dada las bajas barreras de entrada que existen en este mercado. El elevado costo de Materias primas en nuestra línea de techo en 2019 en relación con el mercado también contribuyó a una presión negativa sobre el margen bruto.

En septiembre del año 2019 logramos finalmente arrancar nuestra planta de galvanizado, FERROGALVA, la cual ha estado recibiendo carga principalmente de FERRO TORRE. La capacidad instalada de galvanizado nos ha permitido generar rotación en formatos con los cuales antes no podíamos atender al mercado, como lo son los tubos de invernadero. Esperamos tener un mayor dinamismo de rotación en esta familia en la medida en que vayamos colocando nuestros productos con los distribuidores a nivel nacional. El reto que tenemos actualmente para que la planta empiece a generar caja es buscar carga de galvanizado en terceros, principalmente atacando los mercados de atún y pesca (Manta), telecomunicaciones y estructuras galvanizadas en general. Cabe recalcar que, previo a los meses de pandemia, la planta se encontraba cercana a su punto de equilibrio con 200 ton / mes, sin embargo, la misma bajó considerablemente durante los últimos 3 meses de este año producto de una contracción de la demanda. Hemos focalizado recursos en las áreas comercial y operativa de la planta, esperando ver resultados en este 2020.

Por otro lado, finalmente logramos arrancar en noviembre 2019 la TUBERA CUADRADORA, equipo que nos permitió colocar los tubos cuadrados 200x200mm en el mercado. Este formato de tubería nos permite tener temporalmente una posición monopólica en esta familia, siendo la única fábrica en el país con capacidad instalada para manufactura de los tubos 200x200mm. Desde el arranque del equipo hasta la fecha, hemos logrado colocar en el mercado un volumen de 357,2 ton los formatos de 200x200, contribuyendo de manera importante en el margen bruto del portafolio global de la compañía.

Con proyección hacia un mediano plazo, en Junio de 2019 se cerró la compra de un terreno de 5ha en Pertillo, mismo que es aledaño a nuestra planta. Esta inversión nos permitirá tener un mejor dinamismo en la ejecución de proyectos de desarrollo, así como también gozar de la permanente plusvalía que ha venido mostrando la zona en los últimos años. Hemos realizado todas las obras de cerramiento y relleno del inmueble, generando una revalorización del predio y permitiéndonos ampliar las facilidades de crédito con la banca local.

3. DATOS COMPARATIVOS ENTRE 2018 Y 2019

Indicador	2018	2019
Ventas (US\$)	47.282.354	56.553.415
Margen Bruto (%)	19,99%	18,84%
EBITDA (US\$)	4.358.502	4.444.080
Utilidad antes IR (US\$)	1.483.353	546.934
Inventarios (US\$)	20.978.987	20.981.958
Cartera con Clientes (US\$)	9.457.442	9.176.937
Cuentas por Pagar Proveedores (US\$)	13.253.649	17.496.350
Días de Cartera (días)	73	59
Días de inventario (días)	202	167
Días con Proveedores (días)	128	139
Ciclo de caja (días)	-147	-87
Activos Totales (US\$)	57.159.364	63.352.433
Deuda Financiera (US\$)	23.822.216	24.968.914
Patrimonio (US\$)	17.703.474	18.045.370
Endeudamiento Neto (veces)	2,23	2,51
CAPEX (US\$)	3.875.178	8.023.347

Conforme a lo mencionado anteriormente, el año 2019 se caracterizó por tener una dinámica comercial expansiva, fenómeno que se dio gracias a los espacios que fueron dejando otros operadores en el mercado, lo cual nos permitió obtener un crecimiento de nuestra facturación de 18,58%. No obstante, y por los fenómenos relacionados al costo de bodega y la caída de materias primas en el exterior el año pasado, el margen bruto se vio afectado en 1,15%. Cabe recalcar que, de haber podido estar en capacidad de mantener el mismo margen bruto que en 2018 (19,99%), la empresa hubiese reportado un EBITDA mayor en casi 1,6MM de lo generado. En términos de EBITDA, esta cifra cerró en US\$ 4,44MM en 2019, mostrando un incremento de casi US\$ 100K respecto al 2018. En cuanto a la utilidad generada antes de impuestos, la misma tuvo una variación negativa de casi US\$1MM, debido principalmente a una afectación en márgenes. Los gastos administrativos y de ventas también afectaron la rentabilidad en 2019, los principales rubros fueron: gastos financieros y bancarios (US\$ 2,5MM), Gasto de Transporte (US\$ 1,7MM) y Depreciaciones (US\$ 1,3MM), gastos que están básicamente asociados al crecimiento de los niveles de facturación y de inversión ejecutada.

Se realizó una adecuada gestión en términos de optimización de los recursos del capital de trabajo. En 2019 se logró reducir los días promedio de cartera comercial en 14 días, pasando de 73 a 59; esto se consiguió gracias a una focalizada gestión de cobranza del equipo comercial. Asimismo, los días de inventario se redujeron de 202 a 167 días, lo cual se obtuvo a través de un seguimiento minucioso mensual de las rotaciones por familia, formato, espesor y calidad de acero, optimizando los niveles de compra y planes de producción de acuerdo con la demanda del mercado. Finalmente, los días de cuentas por pagar con proveedores incrementaron en 11 días, pasando de 128 a 139 días, lo cual se logró gracias a mejores términos de negociación con proveedores de materia prima, gracias a incrementos en los volúmenes de compra producto de una mayor demanda de los clientes.

La optimización de recursos del capital de trabajo permitió controlar los niveles de apalancamiento financiero en 2019. Durante el 2019 se ejecutó un plan de CAPEX de US\$8MM, mismos que incluyen US\$ 3,6MM de la compra del terreno de Petrillo, US\$ 1,9MM en ampliación de galpones e infraestructura logística, US\$ 1,7MM en maquinaria y US\$ 650K como aportes para FERROGALVA, entre otros. De los US\$ 8MM que fueron ejecutados como inversiones de capital el año pasado, alrededor de US\$7MM se financiaron con caja y generación de caja propia; mientras que la diferencia fue fondeada con deuda financiera, con lo cual esta última cerró US\$ 1MM por encima de lo reportado en 2018, ubicándose en US\$ 25MM. Cabe recalcar que, si no hubiésemos ejecutado este expansivo plan de inversiones el año pasado, la deuda financiera estaría en niveles considerablemente más bajos. Muestra de esto es una reducción del apalancamiento bancario en casi US\$ 3MM a la fecha durante el 2020, tendencia que creemos continuará en lo que resta del presente año. Como estrategia de financiamiento del plan de inversiones del 2019, el primer trimestre del presente año logramos refinanciar US\$ 5MM de deuda financiera, a través de la colocación de bonos de largo plazo en el mercado de capitales, sustituyendo pasivos financieros de corto plazo.

4. PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2020

En términos de actividad económica, el país enfrenta duros retos para este año producto de la pandemia que estamos atravesando. El gobierno estima que el Ecuador perderá alrededor de 500.000 empleos en el 2020 en el contexto de la crisis actual. Existen también retos de liquidez importantes en vista de una menor capacidad de endeudamiento del país y afectaciones por la caída del precio del crudo, lo cual afecta la liquidez del gobierno y los niveles de depósitos en la banca. Este escenario nos lleva a una proyección de una caída en ventas para el cierre de 2020 de aprox. -30% con respecto a 2019, acompañado de pérdidas contables por aprox US\$ 1MM, las cuales se explican por una nula capacidad de absorción de costos fijos durante dos meses de total inactividad.

Ante un escenario tan negativo para este año, las mismas características que nos ayudan en ciclos expansivos nos permiten salir adelante en épocas de crisis: una estructura de costos fijos liviana y una rápida capacidad de reacción ante nuevas realidades. Hemos tomado medidas para balancear la estructura de financiamiento de nuestros activos, privilegiando y cuidando la caja: reducción del 25% de la remuneración del personal (reduciendo la jornada laboral), no se ejecutarán proyectos de inversión durante el 2020 (únicamente CAPEX operativo) y reducción de los niveles de compras de materia prima. Estas decisiones nos permitirán balancear la caja y ajustarnos rápidamente a una nueva realidad económica, la cual afectará a todas las industrias de diferente manera.

En los últimos días, el precio del petróleo se ha recuperado de manera importante, lo cual ha afectado positivamente la percepción del riesgo país del Ecuador. Gracias a las últimas reformas aprobadas en la asamblea, las cuales generan recaudación tributaria adicional para el fisco, los organismos multilaterales han dado muestras de apoyo a la gestión financiera del país, mandando señales positivas hacia los inversionistas de deuda. Esperamos que todos estos factores se reflejen en un mayor dinamismo de la actividad hacia la recta final de este año.

Agradezco la confianza de los accionistas y del directorio.

Quito, Abril de 2019.

A los Señores Accionistas



Sebastián Ferro Aldunate