

10.9889

**INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO  
DEL AÑO 2006**

A los Señores Accionistas de FERRO TORRE S.A.:

**1.- ANTECEDENTES**

El año pasado, como es característico en el Ecuador, se comportó de manera irregular

El crecimiento del país se ubica en 3,5%, bajo con respecto a la región y el mundo. El país gozó de altos precios del petróleo casi todo el año, a pesar de lo cual no se logró aprovechar por baja en la producción estatal. Las exportaciones de productos tradicionales crecieron, tuvieron un comportamiento destacable los productores de banano, camarón, café, cacao, flores y otros productos primarios que exporta el Ecuador, con lo que alcanzan los 12 millardos. El superávit comercial bordea los 1.200 millones. La inflación se ubica en 2.8%.

En política, tuvimos elecciones en octubre y noviembre, donde los resultados dieron como ganador al Econ. Rafael Correa, quien asumió la Presidencia el 15 de enero.

**2.- EL COMPORTAMIENTO DE LA EMPRESA DURANTE EL AÑO 2006**

En 2006 la empresa facturó 23 mil toneladas métricas, 10 mil menos que en 2005. Existe una disminución en ventas a USD18.3 millones de USD23.6 millones del año anterior. Los precios promedios mejoraron de USD717 a USD792/tm de un año a otro.

La composición de las ventas es como sigue: 38% hierro, 44% acero en láminas o bobinas, 15% perfiles laminados o doblados, 1% en tubería y 2% en otros productos.

La caída de las ventas obedece al racionamiento en entregas de varilla, especialmente, desde Sidor, Venezuela, quienes redujeron sus exportaciones de productos de acero al Ecuador. Por otro lado, en la facturación del 2005 se encontraban lotes de varilla que importamos y entregamos localmente a terceros importadores casi al costo. Esto en particular se terminó, por no tener suficiente abastecimiento.

Convenientemente, la empresa viene realizando inversiones para transformar materia prima de acero en productos con múltiples usos, diversificando la gama de productos, y a su vez de clientes. Este proceso debe seguir siendo impulsado desde la administración y los accionistas, hacia un mejoramiento continuo y más tecnología en los procesos.

 SUPERINTENDENCIA DE CIAS.  
DIVISIÓN INFORMÁTICA  
27 ABR. 2007  
Mercy Cruz

En la distribución de las ventas se refleja la consolidación de las inversiones en maquinaria y activos fijos, donde dejamos la dependencia que teníamos de productos terminados, principalmente varilla de construcción, para diversificar con productos de acero planos con valor agregado como perfiles, flejes, planchas estándar y a medida.

En el mes de Diciembre procesamos 1.600tm, el mayor volumen en el año, que viene incrementándose mes a mes. Destacable es el procesamiento en el rollformer, donde estamos conformando cerca de 700 tm por mes. El promedio anual, fue de 965tm por mes. Actualmente en el 2007, hemos incrementado ese nivel a 1400tm promedio.

En cuanto al personal, tuvimos el despido de 8 personas en la Bodega de Guayaquil, por faltantes en inventarios a inicios de año, lo que nos obligó a cambiar los sistemas de control de inventarios. Nombramos a Gladys Alvarez como Contralora de la empresa, cargo que no existía, pero que refleja la enorme responsabilidad y méritos de esta funcionaria. Adicionalmente contratamos una persona en Guayaquil, para que este contacto con Contraloría, además, asumió el cargo de la Bodega, Juan Manuel Alvarado, estos cambios han dado muy buen resultado en la práctica. Los despididos fueron reemplazados paulatinamente, prácticamente no hemos incrementado personal. Tuvimos dos jubilados en el área de ventas, ejecutivos con más de 20 años de servicio.

En el área de sistemas emprendimos en la renovación de equipos y programas desde mediados de año, tratando de minimizar la inversión y maximizar los beneficios, proceso que todavía no concluye porque seguimos en la adaptación del software a nuestras necesidades.

La rentabilidad de la empresa fue positiva, acumulamos una utilidad bruta de USD1.045 mil dólares en el 2006, frente a pérdidas por casi USD 400 mil dólares del 2005, ya que siempre debe analizarse el negocio dentro de un periodo largo de ejercicios, porque las fluctuaciones de precios locales e internacionales del acero ocasionan distorsiones en los resultados de periodos cortos.

### **3.- DATOS COMPARATIVOS ENTRE 2005 Y 2006**

(Expresado en miles de USD)

<b>CUENTA</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>VAR%</b>
Ventas	23.650	18.338	-22.46
Gastos Generales	2.550	2.712	6.35
Utilidad antes PTeIR	-409	1.046	
Inventarios	3.930	5.667	44.19
Activos Totales	8.593	10.261	19.41
Pasivos totales	5.049	5.848	15.82
Patrimonio	3.543	4.244	19.79

Como podemos observar por cifras que anteceden la situación financiera los índices de liquidez y prueba ácida fueron en el 2005 de 1.25 y 0.41 respectivamente y solidez de 1.75.

#### **4.- PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2007**

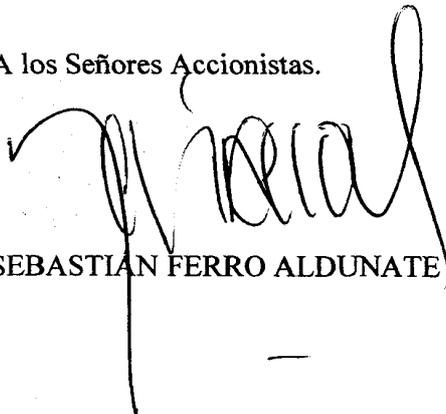
Siempre optimista, pero con cautela, creo que el año en curso no va ser muy distinto al anterior, dependerà de los siguientes lineamientos:

- Plan Económico a anunciarse el 2 de Abril, si el Presidente genera la confianza suficiente a los inversionistas que asegure un retorno al capital.
- Del fortalecimiento de las instituciones y seguridad jurídica.
- De la Asamblea Constituyente engendra una constitución que proteja los derechos y la propiedad privada.

Si esto ocurre podríamos tener créditos a largo plazo y tasas bajas que incentiven el mercado inmobiliario, esto incentivaría al sector de la construcción y a nosotros como proveedores del sector, definitivamente.

Quito, Marzo del 2007

A los Señores Accionistas.



SEBASTIAN FERRO ALDUNATE