INFORME ANUAL DE GERENCIA GENERAL DE STEEFLEX

Señores accionistas.

En cumplimiento de lo que dispone la ley de Compañías y los Estatutos de nuestra Empresa presentamos a su consideración el presente informe anual de la Gestión realizada por la Administración de la Empresa Steelflex durante el año 2009.

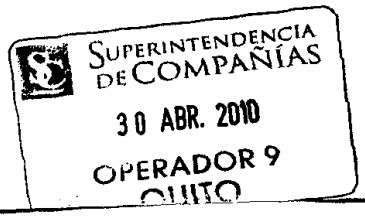
SITUACION DEL PAIS

El año 2009 se inició con malos auspicios para el país pues la crisis mundial redujo sustancialmente la demanda de los productos exportables y de sus precios, especialmente el petróleo, que inició el año a $29 por barril, lo cual contrasta con los $117 que alcanzó 7 meses antes. Así mismo las remesas de los migrantes llegaron a su punto más bajo en varios años en el primer trimestre del 2009, con $550 millones. La balanza comercial había tenido su primer déficit en mucho tiempo en el último trimestre de 2008, por lo que el gobierno se vio obligado a restringir las importaciones a través de medidas como el establecimiento de cupos para ciertos productos, la constitución de salvaguardas arancelarias y la creación de la Organización de Acreditaciones del Ecuador. Esto, junto con la coyuntura política del país que se enfrentaba a un nuevo proceso electoral para elegir al Presidente de la República y a los integrantes de la Asamblea Nacional, generó una situación de profunda inestabilidad e incluso se habló de una salida de la dolarización. Los bancos redujeron sustancialmente sus operaciones crediticias, especialmente en préstamos hipotecarios (reduciendo de 15 a 7 años el plazo, y bajando del 70% a 50% el valor financiado), así como los préstamos para proyectos constructivos.

Rafael Correa fue elegido en primera vuelta y su partido alcanzó la mayoría en la Asamblea Nacional, con lo que el proyecto político del gobierno se consolidó. Adicionalmente el precio del petróleo se recuperó rápidamente hasta llegar a los $70 en junio, creciendo paulatinamente a partir de entonces. Las remesas del exterior fueron recuperándose en forma modesta y las medidas adoptadas por el gobierno en diciembre del 2008 dieron resultados reduciendo el déficit comercial en el primer trimestre y eliminándolo a partir del segundo.

El gobierno continuó canalizando importantes recursos a subsidios, inversión en salud y educación. El PIB del país creció el 2009 en un 1.0%, basado sobre todo en el sector no petrolero. El gobierno redujo su inversión en infraestructura y demoró los pagos a los contratistas a finales de año, lo que afectó al sector de la construcción, reflejándose en un menor crecimiento con relación al año 2008: 4.5%. Esto también se explica porque se postergó el inicio de nuevos proyectos inmobiliarios privados debido a la falta de financiamiento del sector bancario. En ese escenario la inflación se redujo al 4.3%

El gobierno decidió establecer un programa de estímulo fiscal en el 2010 para contrarrestar la crisis de finales del 2009 dando especial énfasis al sector de la construcción, el cual contará con líneas de financiamiento por $600 millones. Así mismo, ha programado la canalización de $605 millones para inversión pública en infraestructura, vivienda social y organismos seccionales, parte de lo cual también irá hacia nuestro sector. Se espera que los resultados de este programa se comiencen a



percibir en el segundo trimestre del 2010 y para el tercer trimestre ya se sienta un importante impulso en la economía.

SITUACIÓN DE LA EMPRESA

En el 2009 se trabajó en el redireccionamiento estratégico de Steelflex, enfocándose en los procesos industriales como la base del negocio a través del incremento en el uso de la capacidad instalada del figurado y en el montaje de la línea de enderezado y cortado. Para ello se fue estableciendo una alianza estratégica con los concesionarios, ofreciéndoles un servicio diferenciador en el mercado que les permita fidelizar a sus clientes y una rentabilidad adicional para su negocio, dejando de lado la estrategia comercial que provocó la percepción de que Steelflex era una competencia para el concesionario.

En este año además las fábricas locales fueron incrementando su promoción del servicio de figurado, lo que va posicionando a esta modalidad constructiva como una alternativa menos desconocida y en la que podemos tener ventajas debido a nuestra flexibilidad al poder ofrecer productos y servicios complementarios al constructor.

Esto dio buenos resultados pues el volumen de figurado creció significativamente trimestre a trimestre y estamos seguros que la tendencia se está manteniendo en el año 2010.

Pusimos en funcionamiento la línea de enderezado y cortado adquirida en el 2008, pero tuvimos que lamentar problemas de percepción de calidad de las varillas que se entregaba a los concesionarios. Luego de los análisis correspondientes, se determinó que el problema radicaba en los rollos enviados por Chile, los cuales tienen características diferentes del material que nos envían en varilla recta. Esto nos llamó la atención pues con los rollos que importamos desde Colombia nunca tuvimos inconvenientes. Lastimosamente tuvimos que suspender indefinidamente la producción en vista de que se estaba deteriorando la imagen de la marca, lo que significó dejar de procesar 500 toneladas mensuales y perdiendo una rentabilidad adicional significativa.

ESTADOS FINANCIEROS

En función del redireccionamiento de la estrategia comercial se han alcanzado en ventas USD $985.384, un 7% menos en relación al presupuesto manteniendo un margen de utilidad mayor en un 2% .

En relación al año anterior las ventas cayeron en un 21%, tomando en cuenta que hubo un cambio estratégico en la comercialización del producto. Los resultados de la empresa se vieron afectados sobremanera por la falta de rotación de inventario que tuvo a inicios de año, cuando se quedó con un inventario con un costo promedio mayor con precios de venta que tendían a la baja.

El resultado final de la empresa muestra una utilidad de USD $956 antes de impuestos, es decir que la empresa pudo cubrir sus costos anuales y que todavía no mantiene una independencia económica pero que la estrategia aplicada muestra el camino correcto de operación.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
30 ABR. 2010
OPERADOR 9
QUITO

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2010

A nivel mundial se muestran síntomas de recuperación de la crisis económica. Sobre todo los países emergentes, con Brasil, Rusia, India y China a la cabeza, están impulsando esta tendencia. Esto tiene sus efectos en el precio del petróleo y de varias materias primas, entre ellas el acero, aunque todavía no se puede definir si la tendencia de esta última sea a largo plazo o haya una recaida.

El Ecuador está atravesando la crisis sin muchas turbulencias, aunque la incapacidad de manejar la política monetaria debido a la dolarización, le impide ser más flexible para afrontar la coyuntura internacional. El reto del gobierno está en financiar el déficit de su presupuesto, lo cual no debería ser problema gracias a los buenos indicadores económicos y al bajo endeudamiento del país, pero las confrontaciones con las entidades financieras internacionales están dificultando la consecución de estos recursos.

El manejo financiero contable ha mejorado sustancialmente y contamos con la información del negocio oportunamente para su análisis estratégico y toma de decisiones.

Debemos profundizar nuestro enfoque en una administración eficiente, basada en los procesos que hemos desarrollado y seguiremos desarrollando para contar con una significativa ventaja respecto a nuestros competidores y garantizar nuestra permanencia en el largo plazo.

PRESUPUESTO 2010

Para el presupuesto del 2010 se han tomado en cuenta la tendencia del aumento de precios en el mercado internacional y el fortalecimiento y afianzamiento de la estrategia comercial lo que permitirían llegar a ventas de USD $1'450.909, manteniendo en promedio el margen bruto de utilidad (24%) y el porcentaje de gastos llegaríamos a una utilidad al final del período de $33.362, es decir un 2% en relación a las ventas.

La consecución de los objetivos se verá realizado en función de los adecuados controles que se están realizando e implementando.

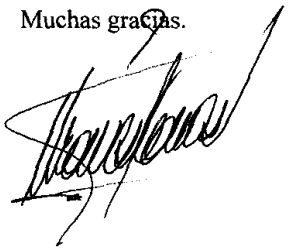
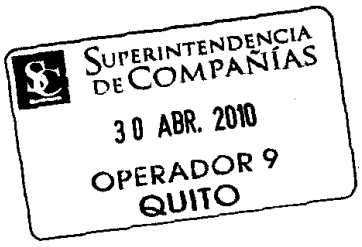
PROYECTOS ESPECIALES

Queremos adquirir un terreno para que allí funcione nuestro Centro de Distribución en Guayaquil, y dada esta coyuntura estamos evaluando la posibilidad de montar una planta de figuración en Guayaquil, pues este servicio está teniendo mucha acogida y contamos ya con varios clientes a los que estamos atendiendo con figurado y con el suministro de dowels.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
30 ABR. 2010
OPERADOR 9
QUITO

CONCLUSIÓN

Contamos con el trabajo tesonero y comprometido de todos quienes hacemos Steelflex para que este año continúen cristalizándose nuestros objetivos y lleguemos cada vez a metas más altas.

No puedo dejar de agradecer a los accionistas porque su confianza en nosotros nos reta a un trabajo más eficaz y comprometido, a los concesionarios del grupo Unifer por ser los motores del crecimiento de la empresa y a los colaboradores de Steelflex S. A. porque finalmente son ellos quienes con su trabajo convierten en realidad todos nuestros sueños.

Muchas gracias.