

## INFORME ANUAL DE GERENCIA GENERAL DE STEELFLEX

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 2010.

### SITUACION DEL PAIS

La crisis internacional afectó relativamente poco al país en el año 2009, lo que se reflejó en un ligero crecimiento del 0.4% del PIB, mientras que algunos países de la región fueron afectados en forma más drástica con contracciones de sus economías. Sin embargo en el año 2010 la situación del país fue mejorando paulatinamente gracias a varios factores entre los cuales destaca la mejora sustancial de los precios del petróleo, cuyo promedio creció de \$ 52 en 2009 a \$ 70 en 2010. El Estado debía financiar un déficit fiscal de alrededor de cuatro mil millones de dólares, pero durante el primer semestre el gobierno no consiguió líneas de crédito suficientes por lo que redujo su gasto en obra pública, reiniciándola en la segunda mitad del año cuando obtuvo financiamiento de China y del IESS.

Con todo ello, el PIB creció 3.7% en circunstancias en que otros países de la región crecieron en tasas muy superiores como son los casos de Perú, Chile, Brasil y Argentina.

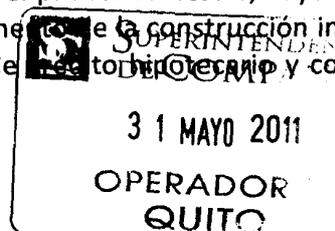
Se desmontaron las salvaguardas para regular la balanza comercial debido a que se cumplió el plazo que autorizan los tratados internacionales. Esto provocó un repunte de las importaciones y produjo un déficit que también influyó en el desempeño de la economía.

El gobierno impulsó la aprobación varios proyectos para impulsar el crecimiento de la economía, como la Ley de Aguas, el reglamento de minas y el Código de la Producción. Sin embargo este último no ha tenido la acogida esperada y es dudoso el impacto que tendrá en la atracción de inversiones nacionales y extranjeras.

### SECTOR CONSTRUCTIVO

La Construcción y Obra Pública creció 4.5% en 2011 versus 5.4% en 2010. El menor crecimiento se debió al freno en obra pública en el primer semestre, cuyo efecto fue compensado parcialmente por el paulatino incremento de la construcción inmobiliaria privada, gracias a la dinamización de las líneas de crédito del sector y constructivo sobre todo desde el BIESS.

### PROVISIÓN DE ACERO



La demanda a nivel mundial creció un 13.1% en el año 2010 llegando a un record histórico de 1,272 millones de toneladas y se espera que en 2011 suba 5.3% más. Esto provocó que el suministro sea deficitario en las diferentes regiones del mundo y se espera que no antes del año 2012 se equilibre la oferta y la demanda, generando una presión muy fuerte en los precios internacionales del acero, que en el caso del corrugado subieron 34% de enero a diciembre.

En Ecuador las tres fábricas locales se abastecieron de palanquilla a partir de la fundición de chatarra en sus propios hornos y en el caso de Adelca y Novacero no requirieron importar palanquilla durante todo el año. Paralelamente consiguieron que el gobierno prohíba la exportación de chatarra, garantizándoles el suministro de materia prima a precios muy por debajo de los niveles internacionales y estas dos últimas empresas obtuvieron la fijación de un arancel del 5% para la importación de palanquilla, en claro perjuicio para Andec que todavía no está en capacidad de producir toda su materia prima a partir de chatarra.

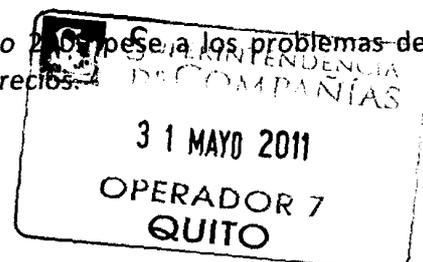
Todo lo anterior les permitió desvincularse de las variaciones de precios internacionales y manejar sus políticas comerciales en forma bastante agresiva pues a decir de ejecutivos de las tres fábricas nacionales la demanda se redujo ostensiblemente en el sector público, lo que explica que fueran a pelear por el mercado privado desatando una guerra de precios. Esto provocó que mientras en el mercado internacional la varilla corrugada subió 34% en el año y el costo de la palanquilla importada por Andec se incrementó 23%, el precio de la varilla en el país haya bajado 4% hasta agosto y luego haya tenido un leve incremento del 3% a finales de año.

Aunque el año se inició con perspectivas muy positivas, desafortunadamente el 27 de febrero Chile sufrió los efectos de un terremoto que alcanzó una magnitud de 8.8 en la escala sismológica (Mw) lo que afectó fuertemente la infraestructura del país y específicamente a la acería y laminadora de Gerdau AZA en Colina, Santiago de Chile, que tuvo que parar su producción mientras se la reparaba. Esto dejó a Steelflex sin el suministro de su materia prima por dos meses, luego de lo cual el abastecimiento fue bastante irregular, teniendo a fin de año el contratiempo adicional de un paro portuario que impidió el despacho del último embarque programado para 2010.

## STEELFLEX

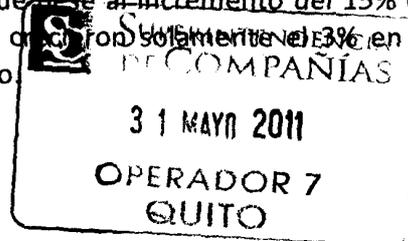
Se continuó trabajando en el redireccionamiento estratégico de Steelflex hacia los procesos industriales como la base del negocio a través del incremento en el uso de la capacidad instalada del figurado. Se siguió impulsando las ventas a través de los Concesionarios habiendo obtenido buenos resultados pues se consiguió un crecimiento del 40% respecto a 2009 y del 402% sobre 2008. Así mismo se continuó atendiendo a clientes propios, habiendo alcanzado un crecimiento del 141% en las ventas respecto a 2009.

En hierro recto también se creció 21% sobre el año 2009 pese a los problemas de abastecimiento y a la falta de competitividad en los precios.



Justamente el problema de suministro de rollos para el uso de la estribadora nos obligó a adquirirlos localmente, con lo cual la rentabilidad se redujo sustancialmente. La rentabilidad en la venta de hierro recto también se redujo sustancialmente por las condiciones del mercado y porque una buena parte de las ventas se hicieron a precio inter concesionario. Este es un tema muy preocupante al no tener abastecimiento del exterior, pues la rentabilidad se verá fuertemente afectada en 2011.

Los gastos fueron firmemente controlados por lo que pese al incremento del 15% de las ventas sobre el 2009, los gastos operacionales operaron solamente un 3% en el mismo período y fueron 31% menores al presupuesto.



#### ESTADOS FINANCIEROS

Las Ventas fueron de \$ 1,129,581 es decir un 28% más que el año 2009 y un 17% menos que el presupuesto, sin embargo el Margen Bruto fue de \$37,146, es decir 3% sobre las Ventas debido a los problemas de abastecimiento descritos con anterioridad, quedando 71% por debajo del Margen Bruto presupuestado. Los Gastos Operacionales llegaron a \$101,029 con un incremento del 3% versus el año anterior y una reducción del 31% respecto al presupuesto. El Resultado del Ejercicio antes de pagos de Participación a Trabajadores y del Impuesto sobre la Renta es una pérdida de \$ 60,604.

#### PROYECCIONES PARA EL AÑO 2011

#### CONSIDERACIONES

- Nuestro proveedor Gerdau AZA decidió suspender la ampliación de su planta de producción en el mes de septiembre del año pasado, lo cual complicó sustancialmente su capacidad de abastecer el mercado interno una vez que se iniciaron las actividades de reconstrucción de Chile para reparar los daños del terremoto. Esto junto con los precios muy bajos del mercado ecuatoriano hizo que el proveedor decidiera suspender el abastecimiento de acero para Ecuador, con lo que este año la situación se presenta complicada.
- Hemos buscado alternativas para abastecernos de otras fuentes internacionales, aunque sin mayor éxito hasta la fecha. Aspiramos a tener provisión de hierro a partir del mes de octubre, ya sea de Gerdau o de otro proveedor internacional.
- Previendo las dificultades de encontrar un proveedor internacional alternativo hemos negociado con Novacero un acuerdo de suministro y condiciones comerciales que nos permita tener asegurado una fuente abastecimiento con precios competitivos.
- En los gastos se ha contemplado el ajuste por inflación del 2010, esto es 3.6%
- El incremento salarial para el 2011 se ha establecido en 4%

## ESTRATEGIAS

- Debido a la nueva coyuntura de suministro de acero, la rentabilidad de la planta será negativa por lo que resulta imperioso detener la producción para minimizar pérdidas. Se está trabajando con Novacero en construir una alianza estratégica para continuar contando con el suministro de figurado para los clientes cautivos y clientes potenciales; ellos están interesados en adquirir la maquinaria y equipos. Con la venta además obtendremos recursos para la implementación del centro de abastecimiento y desarrollar otras líneas de negocio.

## VENTAS PRESUPUESTADAS

- Se espera una reducción significativa en la comercialización de hierro, debido a que no contaremos con precios competitivos hasta retomar las importaciones a partir del cuarto trimestre.

## RESULTADO PRESUPUESTADOS

Con lo anterior se esperaría que las ventas de figurado crezcan de 1,252 a 1,434 toneladas, mientras que el hierro recto se reduce de \$1,032 mil a \$997 mil dólares. La facturación total alcanzaría \$ 1,158 mil dólares lo que representa una reducción de 2%

Aspiramos a optimizar la producción y apoyarnos en Novacero para los proyectos menos rentables de forma que mejoremos la rentabilidad al 9% sobre las ventas. Los gastos operacionales se reducirán en 7% respecto al 2010.

A pesar de todas esas consideraciones el resultado presupuestado de Steelflex es de una pérdida de \$41,065 en 2011.

Como lo dije antes, por esta razón estamos negociando con Novacero una asociación estratégica para que ellos nos compren la maquinaria y pasen a abastecernos del servicio de figurado. Mientras esta negociación avanza consideramos importante mantener temporalmente la producción de figurado de forma que tengamos capacidad de negociación con Novacero. En cuanto tengamos definido este tema y de acuerdo a lo que disponen nuestros estatutos, estaremos informando de dicha negociación a la Junta General y solicitando su autorización para concluirla.

Muchas Gracias.

