

INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL 2009

EL PAÍS EN EL 2009:

El año 2009 se inició con mucha preocupación, la crisis mundial, la caída del precio del petróleo, la revaluación del dólar que afectó a los ingresos fiscales y a la competitividad de las exportaciones ecuatorianas. Como estamos dolarizados, y ante la imposibilidad para devaluar, el gobierno adoptó restricciones comerciales, las importaciones se redujeron fuertemente en el primer trimestre y aún se mantienen deprimidas. Las exportaciones cayeron en forma importante y el colapso de los precios petroleros nos llevó a un descenso marcado en el crecimiento del PIB.

El gobierno, para impedir un colapso económico, trató de mantener el gasto público al tope, utilizando las reservas disponibles más la contratación de nuevos créditos recurriendo a fuentes no tradicionales. Se vislumbraba un déficit de 3,000 millones de dólares (-5.4% del PIB)

A pesar de la recesión y la apreciación del dólar, el gobierno optó por un fuerte incremento en el salario mínimo y tomó algunas medidas que acentuaron la inflexibilidad laboral.

La tendencia de la falta de empleo se aceleró y para el tercer trimestre del año el número de trabajadores con empleo pleno se redujo en 200.000.

El Ec. Rafael Correa, ganó su segundo período presidencial, luego de recortar el primero.

Las operaciones de la Empresa en el año 2009 se han visto afectadas por una reducción de volumen de ventas y por un limitado acceso por parte de nuestros clientes a créditos locales. Se adoptaron las siguientes medidas, entre otras, que consideramos le permitieron a la Empresa afrontar la situación difícil y continuar operando: limitar los gastos que no sean estrictamente necesarios para la operación de la compañía; reducir capital de trabajo; ejercer un control mas exigente en cupos de crédito; invertir exclusivamente en activos productivos; y continuar con las mejoras a la productividad en todas las áreas de la Compañía, además de propiciar y alentar los esfuerzos organizados de innovación en productos y servicios.

RECURSOS HUMANOS:

Se puede resumir las actividades más importantes realizadas el año 2009 en el siguiente detalle:

La Fase 1 del Programa de Habilidades Directivas se amplió al primer grupo de damas de las áreas administrativas de la Empresa.

Se realizó un proceso de capacitación de todo el personal que no participó en el Programa de Habilidades Directivas, en la difusión de los Principios, la Visión y la Misión de la Empresa en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca. El proceso cubrió aproximadamente 500 personas, a razón de un evento de 10 horas por persona.

Se completaron en total más de 13.000 horas hombre de capacitación en diversos temas, desde aspectos técnicos, hasta temas conductuales y de liderazgo.

Se obtuvo importantes ventajas económicas en el rubro de capacitación con el uso de los fondos del Consejo Nacional de la Capacitación (CNCF). Los ahorros logrados pueden ser del orden de los \$80.000 en el año.

Se midió el índice de Clima Organizacional de la Empresa alcanzando un puntaje de 74 (índice reacondicionado, equivalente a 79 del año 2008), lo que equivale a un ambiente laboral muy satisfactorio.

Obtuvimos el premio correspondiente al puesto número 16 en el ranking de las mejores empresas para trabajar en el Ecuador entre 70 de las más importantes empresas del país. Tenemos mejor ambiente laboral que nuestros competidores.

El nuevo esquema médico de la Empresa fue fortalecido con la presencia en la Planta de Quito de Paramédicos las 24 horas del día, lo que permite una mejor cobertura de emergencias y coadyuva a los procesos de prevención de riesgos.

Se atendieron más de 4.000 reclamos de asistencia médica y cobertura.

Recursos Humanos sigue participando activamente en la redefinición estratégica de la Empresa y se encarga de la permanente difusión de estos temas a nivel de toda la organización.

El Sistema de Evaluación del Desempeño funciona exitosamente por tres años consecutivos y ha generado confianza entre los trabajadores. Cabe mencionar que el sistema no solo cubre a los empleados de cuello blanco, sino también a los trabajadores de cuello azul.

Somos un referente nacional en términos de equidad en la Remuneración, de acuerdo al informe del Instituto Great Place to Work.

A nivel internacional, en la corporación, lideramos la implementación de los Programas Corporativos de e-Recruitment y de Indicadores de Recursos Humanos.

OPERACIONES

La producción disminuyó en 8.5% en volumen, alineándose a la demanda reducida del mercado sin haberse generado reducción de personal sino mas bien de turnos y horas extras, Se redujo temporalmente el ritmo de implementación de nuevas inversiones.

El enfoque sostenido en excelencia operacional y la gestión integral ha llevado a notables resultados en varias áreas.

Tuvimos varias auditoría internas del Grupo Bekaert tales como: Seguridad (BEKSES); Medio Ambiente (TEC); Excelencia Operacional (OPEX); Nómina (RR.HH.); y Excelencia Comercial. Estas auditorías calificaron a nuestra Empresa como sobresaliente en diversos temas y como una empresa referente en comunicación, despliegue de objetivos, sistemas de seguridad industrial e identificación de condiciones de riesgo. También comprobaron que Ideal Alambrec S.A., tiene un compromiso y empoderamiento muy alto de todo el personal, un nivel excelente en los estándares de orden y limpieza y además cuenta con sistemas para medir progresos y aplica herramientas para el análisis de las causas de paradas en maquinaria.

Se ha logrado un avance importante en la reducción de accidentes laborales, de 17 en el año 2008 a 7 en el año 2009, resultado de un trabajo sistemático y en equipo apuntando al auto-cuidado.

Un equipo de instructores-operadores internos está garantizando la capacitación de nuevos operadores, la estandarización de métodos de trabajo y continuas mejoras en eficiencia y desperdicio. Permanentemente se está trabajando en la mejora de procesos e introducción de nuevas soluciones para el mercado ecuatoriano por medio de un equipo de trabajo dedicado a la innovación.

Las inversiones importantes y el trabajo perseverante en gestión ambiental durante los últimos años han preparado a la Empresa para obtener la certificación ISO 14001 en el año 2010, y la Dirección Metropolitana Ambiental otorgó el certificado correspondiente por dos años.

En el mes de Marzo se integró 'Bodegas y Despachos' en el área de Operaciones por la formación del Departamento de Logística, con el fin de optimizar el servicio a los clientes según los conceptos de cadena de suministros y programación integral.

INGENIERIA :

Al inicio de año, se puso en marcha la maquina Schlatter MG16 en la que se incorpora tecnología nueva dando un salto tecnológico importante que abre muchas posibilidades de automatización y mejoras para nuevos equipos o procesos existentes. Se trata de uso de servomotores que permiten movimientos exactos y repetitivos. Se han invertido muchas horas hombre para adquirir e implantar este conocimiento.

Ha sido prioritario el apoyo a acciones que mejoran la seguridad, para ello, el Departamento de Ingeniería ha participado decididamente en todas las reuniones y actividades que lidera el Comité de Seguridad y el Departamento de Seguridad de la Empresa. Por ello, podemos afirmar que de los 196 proyectos manejados en el año, 65 es decir el 33% de las acciones se destinaron a la seguridad. El resto de proyectos en el siguiente orden: 24% en mejoras a la productividad, 24% en acciones de mantenimiento especializado que requieren de apoyo de ingeniería, 6% en proyectos de expansión, 8% en proyectos definidos en el Plan Siglo 21, mayoritariamente para mejoras en la infraestructura de la planta, el resto: 5% en medio ambiente, en desarrollo de nuevos productos y proyectos especiales.

Con la implementación de proyectos en el campo de la seguridad y medio ambiente, el departamento contribuyó a los buenos resultados de las auditorias de BEKSES y TEC trabajando en equipo con los demás departamentos de la Empresa.

El CAPEX fue definido a fines del año 2008 para que sea ejecutado durante el año 2009. Debido a las directrices de ajustar al máximo el plan de inversiones, nuestro departamento realizó los proyectos prioritarios definidos por el Comité Ejecutivo quedando diferidos algunos proyectos que se han programado para el año 2010. Hemos tenido dificultades técnicas en dos de los proyectos que no hemos podido responder a las expectativas nuestras y de producción aunque por circunstancias del mercado, estos bajaron de prioridad. Los demás proyectos realizados, cuando tuvieron plazos definidos, fueron ejecutados a tiempo y dentro de presupuesto.

Ha existido una respuesta inmediata a la emergencia energética que limita el suministro de energía eléctrica al país. Se gestionaron las acciones necesarias para contar con instalaciones y generadores propios y alquilados en servicio para no afectar la producción de la planta.

Dentro de la asesoría regional, durante este año, se colaboró estrechamente con Proalco en el mantenimiento mayor de la máquina de malla hexagonal comprada de segunda mano. Así mismo en el layout y diseños de los payoffs de las máquinas adquiridas a Armalco a inicios de año. Se fabricaron repuestos para esa máquina, se invirtieron 315 horas hombre directas de ingenieros en 5 desplazamientos a Proalco. Se aprovechó su visita para capacitación en manejo de montacargas y buenas prácticas de mantenimiento en máquinas de malla hexagonal.

La asesoría en el campo de Gestión de Mantenimiento a Proalco fue sostenida para lograr un Sistema que sea sustentable en el tiempo. Harán falta ajustes menores para lograr el objetivo pero creemos que ha existido un avance cualitativo importante en ese departamento.

El diseño, construcción y puesta en marcha de un prototipo de tambor de pulición de clavos fue exitosa aunque no dentro de los plazos previstos. Una vez realizado esta prueba, se aprobó la implementación de esta solución para todas las posiciones. Esto se llevará a cabo en el transcurso de los primeros meses del 2010.

Se inició la asesoría a Vicson a raíz de una auditoría preparada para evaluar las plantas de la región, basada en una auditoría diseñada para las plantas de Brasil. También se inició apoyo en las áreas de proyectos.

AREA COMERCIAL

El primer semestre del 2009 se caracterizó por una disminución importante del consumo de acero y una disminución de la actividad comercial. En el segundo semestre el acero mantuvo una estabilidad y la actividad de los negocios se reactivó.

La crisis iniciada el último cuatrimestre del 2008 continuó el 2009, especialmente en los primeros meses, dejando de todas maneras una disminución del crecimiento en el sector de la construcción privada (estimado -2%), que es a la que principalmente atendemos y un crecimiento de la estatal (estimado +8%), mercado en que nuestros productos tienen poca participación.

El resultado de este comportamiento determinó una disminución del volumen de 6% respecto del 2008 y un cumplimiento del 2% superior al presupuesto.

Los principales resultado alcanzados fueron:

	RESULTADO	VS. PRESUPUESTO	VS. 2008
Toneladas	74.220	-1,94%	-7,29%
Ventas USD	107.742.084	5,88%	-29,29%
Margen	22.985.840	47,11%	-8,29%

La reventa de productos comerciales fue de 12.867 toneladas 25,39% más que el pasado año.

El mercado de mayor venta en volumen y crecimiento fue el Agrícola, como se advierte en el cuadro siguiente:

MERCADO	CRECIMIENTO VERSUS 2008
Agrícola	25,22%
Industrial	7,31%
Construcción	-11,84%

En el mercado de la construcción la línea Armex presentó un decrecimiento del 20,62% respecto del 2008.

Importantes incrementos en volumen se han registrado en varios productos agrícolas como Alambres de Púas y Mallas.

La Empresa continúa en su proceso de segmentación de la mayoría de sus productos, habiéndose obtenido los siguientes resultados:

SEGMENTOS	CRECIMIENTO VERSUS 2009
Reforzamiento de Hormigón	-18,41%
Amarres y Fijaciones	-19,90%
Resortes y Amortiguamiento	5,64%
Cerramientos	-4,88%
Cierres Agrícolas	42,20%
Contenciones y Muros	0,60%

El crecimiento en el segmento de Resortes se debió a un mejoramiento en el ritmo de compras de los fabricantes de colchones, dado a la alta demanda especialmente en la segunda parte del año.

Los Gaviones en el segmento de Contenciones, se mantuvieron debido a inversiones del estado, para controlar y prevenir inundaciones en el área de la costa del país.

En cuanto a ventas por Canales, los resultados obtenidos fueron:

CANALES	CRECIMIENTO VERSUS PRESUPUESTO
Distribución	4,11%
Proyectos Construcción	-10,98%
Industriales	1,67%

La participación de mercado promedio del 2009 fue del 57,3% con un máximo del 60,1% y un mínimo del 54,5%. Las importaciones representaron el 5,3% en donde las provenientes de China representan la gran mayoría.

Las Exportaciones cerraron con 3.851 toneladas, lo que significó un decrecimiento del 6,55% respecto el año pasado y 2% sobre el presupuesto.

El logro más importante que consideramos ha sido el manejo de precios que nos permitió lograr un margen en dólares 47% sobre el presupuesto.

Algunos logros se pueden mencionar, adicionales a los cuantitativos obtenidos:

- Primeros resultados del trabajo de los Jefes de Producto de acuerdo a la segmentación de mercado:
 - Nuevas presentaciones retail
 - Nuevo cerramiento CercaLux
 - Nuevo producto Dowel

Gran trabajo en promocionar uso y selección de Púas

- Continúa un gran desempeño del nuevo servicio de Call Center. Al final del año, más del 70% de los pedidos se procesaron por este medio.
- Primer año del nuevo rol del Asesor Comercial de Distribución con resultados parcialmente aceptables.
- Exitoso primer concurso de Ventas tanto para Asesores Comerciales como para Ingenieros de Ventas.
- Se comenzó a trabajar con un nuevo canal especializado de Distribución, Agripac para productos del mercado Agrícola.
- Se realizaron cinco estudios de mercado sobre Púas, Mallas, HF, Propuesta de Valor para Clientes y Tracking de Satisfacción de Distribuidores.
- Se llevó a cabo el taller para definir la Propuesta de Valor para nuestros clientes, definiéndose la Tecnología como principal diferenciador con soportes en Innovación y Servicio.
- Se lanzó el primer boletín comercial para los clientes, denominado LINK
- Se realizó el primer programa de fidelización a clientes con la Copa Ideal, con el cliente Unifer.
- La promoción para púas "La grapa va de yapa" tuvo gran éxito que refleja en crecimiento al final del año de 55% versus el período anterior.
- En el congreso de Ilafa, alcanzamos el primer puesto al Stand de las empresas nacionales.
- En el nuevo producto Dowel, logramos más de 1,400 toneladas que ayudó al segmento de Reforzamiento de Hormigón.
- El promedio general anual de los pronósticos presentados por el Área Comercial tuvieron un error del 1,53% mucho mejor que el presupuestado del 10%.
- Mejoramiento continuo en el manejo del establecimiento del proceso de fijación de precios, que permitió en este año importantes resultados en términos de margen de contribución.
- Se inició el programa Commercial Excellence y arrancamos de acuerdo al plan de acción propuesto de acuerdo a esta metodología.
- Se lograron importantes ventas a través del nuevo sistema de Compras Públicas.

INFORMATICA:

Uno de los proyectos importantes para el año 2009 fue el de la migración a un nuevo ERP. Se terminó el estudio en mayo del 2009 con una presentación ante el Directorio.

En Julio del 2009 el Directorio aprobó la implementación de SAP 1C1S para Ecuador como parte de un proyecto regional. Ideal Alambrec dará apoyo en las implementaciones en las otras plantas de la región.

El orden de las implementaciones que se acordó para la región fue la siguiente:

- Ideal Alambrec, implementación en 2010 y arranque en vivo Enero 2011.
- Proalco, implementación en el 2011 y arranque en vivo Enero 2012.
- Vicson, implementación en 2012 y arranque en vivo Enero 2013.
- Prodac, implementación en 2013 y arranque en vivo Enero 2014.

A finales de Septiembre 2009 se realizó el arranque del proyecto CONDOR SAP a implementarse en Ideal Alambrec.

Los meses de Octubre, Noviembre y Diciembre se trabajó en el proyecto en la fase 0 (DEFINE AND VALIDATE), que se refiere a la organización y el conocimiento inicial de los diferentes procesos que tiene actualmente Ideal Alambrec.

Se desarrolló el sistema Share Point para manejar toda la documentación y flujos de procesos de la empresa, alineándose con los requerimientos necesarios para lograr la certificación ISO.

Este sistema Share Point fue validado y al terminar el año estamos en la fase de optimización del mismo.

El Departamento de Sistemas desarrolló un sistema llamado E-Sales con el objetivo de crear en la Intranet las órdenes de venta que permita a Ideal Alambrec entregar los productos con la prontitud que nuestros clientes requieren.

El sistema E-sales además mantiene en línea la información de lista de precios, estados de cuenta, saldos por despachar por cada cliente.

El nuevo sistema E-Sales está diseñado con la nueva imagen de la Empresa y en espera que se decida arrancar con una campaña especial con los clientes para que usen la herramienta.

Desde el mes de noviembre se optimizó la funcionalidad el Call Center para atender a nuestros clientes, incluyendo agentes en la oficina de Quito Norte.

Se implementó el Sistema Scheduler en la Planta T para reemplazar el proceso manual de programación, este sistema de programación finita sugiere las órdenes de producción de acuerdo a muchas restricciones que ayuda a reducir los inventarios en proceso y a mejorar la atención al cliente, ya que podemos dar a nuestros clientes las fechas de entrega de los productos que fabricamos muy cercanas a la realidad.

ESTADOS FINANCIEROS:

En el informe de auditoria externa, preparado por Deloitte & Touche y siendo éste, parte integral de los Estados Financieros, se menciona la razonabilidad en todos los aspectos importantes y al igual que en años anteriores, es un informe limpio.

Los gastos administrativos y de ventas estuvieron bajo control y fueron el 3,32% y 4,35% respectivamente.

Los gastos financieros también disminuyeron debido fundamentalmente al manejo exigente de capital de trabajo y a la limitación de inversiones en el año 2009. Los gastos financieros como porcentaje de ventas llegaron a 0.42%. La utilidad neta del período llegó a US\$ 8'979.948 que comparando con US\$ 9'013.886 del año pasado significó un decremento del 0.38%. Esta utilidad es casi igual a la del 2008.

Quedó a disposición de los Accionistas US\$ 8'112.497 de dividendos que podrían repartirse si así lo decidieran.

El panorama para el año 2010 año presenta algunos desafíos, entre otros la crisis mundial que creemos que nos continuará afectando, la caída de remesas; la reducción de volúmenes de producción de petróleo, la volatilidad de los precios internacionales del acero, el ambiente político que puede crear inestabilidad. Estaremos atentos a lo antes mencionado y continuaremos con la gestión de mejora continua en todas las áreas de la Empresa fundamentada en enfoque al cliente, en innovación, en mejoras importantes, en seguridad industrial, en reducción de costos y gastos y por supuesto, el tratar de lograr una rentabilidad sustentable.

Quito, 23 enero del 2010


ING. RAMÓN SIERRA G.
PRESIDENTE EJECUTIVO

