



INFORME DE LABORES 2007

EL PAÍS EN EL 2007:

Ecuador de acuerdo a algunos criterios internacionales de tipo económico y social está clasificado como un país de limitado progreso y continúa siendo evaluado como de alto riesgo. El año se inició con perspectivas oficiales de desarrollo del 3,9% y terminó con el crecimiento más bajo de América Latina, un 2,6%. El Presidente mencionó que este crecimiento incluye al petróleo y que el crecimiento del sector no petrolero es satisfactorio al ubicarse en 4,4%. Este índice es el segundo más bajo de América del Sur.

El PIB país en términos dólares llegó a US\$ 44,490 millones en el 2007 y el PIB per cápita alcanzó los US\$ 3,270. Este último indicador, comienza a rezagarse en relación a Colombia y Perú.

El desempeño obtenido por el país en el año, puede atribuirse a la falta de eficacia en la inversión estatal y al deterioro de la inversión en el sector privado empresarial. Esta debilidad fue reconocida por el Presidente en su discurso del 28 de diciembre en el informe a su gabinete económico y de enfrentarla, el crecimiento del año 2008 podría ser mayor.

Los excedentes fiscales, la inflación bajo control, la reducción de aranceles, tuvieron buenas calificaciones, pero estos factores positivos fueron superados por la baja eficacia de las instituciones públicas y una tendencia a interferir con los mercados.

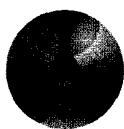
SUCESIÓN GERENCIAL:

El año 2007 fue especial por cambios importantes dentro de la organización debido a que tanto Juan Kohn, Mario Machado y Héctor Fierro, Presidente Ejecutivo el primero y Gerentes de Producción de las plantas de Guayaquil y Quito respectivamente, se retiraron de la Empresa. Ramón Sierra es el nuevo Presidente Ejecutivo y Steven Parewyck asumió las funciones de Gerente de Operaciones.

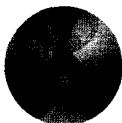
RECURSOS HUMANOS:

Se puede resumir las actividades más importantes realizadas el año 2007 en el siguiente detalle:

- Generación de un ambiente de fraternidad, consideración y respeto al interior del Área de Recursos Humanos.
- Elaboración de un Plan Estratégico de Recursos Humanos alineado a los ejercicios de Planificación Institucional X+3 y X+1
 - Principios
 - Visión
 - Misión



- **Objetivos Estratégicos.**
 - **Implementación de Políticas y Procedimientos tendientes a consolidar una gestión profesional de Recursos Humanos, involucrando el ejercicio de los Nueve Subsistemas respectivos.**
- **Diseño e implementación de una Estrategia General para abordar institucionalmente el mejoramiento del Clima Organizacional.**
 - Difusión general de los resultados de la encuesta de Great Place to Work.
 - Análisis de los Resultados.
 - Diseño de un Seminario para desarrollar las habilidades en el manejo de personas de las posiciones que ejercen supervisión.
 - Ejecución de cinco Seminarios Taller, dictados por el Gerente de Recursos Humanos, donde se trabajó profundamente en la generación de un cambio cultural de las personas que lideran personas. Está pendiente de realizar el último de ellos. Duración del Programa 16 horas. Nombre: Programa de Habilidades Directivas (PHD).
 - Está diseñado y contratado con la Fundación RSA Capacitación, un Programa de Formación en temas de madurez, crecimiento personal y motivación para todo el personal que no ha accedido al PHD, aproximadamente 430 personas. Se trata de más de veinte seminarios de 8 horas de duración. Para el desarrollo de este esfuerzo nos valdremos de los Fondos del Consejo Nacional de la Capacitación, con lo cual el ahorro en los costos del programa será sumamente significativo. El programa se desarrollará durante el mes de Marzo y principios de Abril, previo a la corrida de la encuesta de Medición del Clima Organizacional.
- **Se crea la función de Desarrollo de Recursos Humanos, la misma que involucra los subsistemas de Selección, Evaluación, Formación y, Promoción y Desarrollo, incluyendo todos los aspectos atinentes a Capacitación, Plan de Carrera, Plan de Sucesión (Talent Review). Esta función ha sido asignada a Richard Almeida, un cuadro importante del Área de Recursos Humanos.**
- **Se diseñó e implementó la Política Institucional de Evaluación del Desempeño con sus correspondientes procedimientos. El sistema fue concebido dentro de un esquema de planteamiento de objetivos y consecución de resultados, como un paso previo a un ulterior ejercicio dentro de un concepto de Competencias. Los resultados, completamente transparentes, servirán para la revisión salarial de Enero 2008. Además el ejercicio generará importantes insumos para una serie de tareas consecuentes, como son la definición de Descripciones de Cargos, Valoraciones de Cargos, Necesidades de Capacitación y otras actividades cuyo valor agregado supondrá incidencias puntuales en toda la gestión institucional de Recursos Humanos.**
- **Toda esta labor transformadora se la ha llevado a cabo sin descuidar la cotidiana operatividad del Área de Recursos Humanos, lo que incluye un impecable manejo de la Nómina, la gestión del Programa de Auto Seguro Médico y una gestión operativa del Fondo de Empleados sólida y profesional.**



IdealAlambrec

Además, el diálogo abierto, permanente y tranquilizador generado desde la Gerencia de Recursos Humanos ha permitido descongestionar, en cierta medida, preocupaciones permanentes de otras instancias, tales como la Gerencia Financiera Administrativa o, incluso, la misma Presidencia Ejecutiva.

VENTAS:

A pesar del bajo crecimiento sobretodo en sectores donde nosotros estamos presentes en forma importante como la construcción, tuvimos un crecimiento aceptable si lo comparamos con años anteriores.

- En productos propios y en el mercado local vendimos 73.687 toneladas, lo que significó un crecimiento del 5,95% y en exportaciones vendimos 4.814 toneladas, lo que nos da un crecimiento del 5,73%.

El crecimiento del sector de la construcción, que representa más del 70% del destino de nuestras ventas, fue de menos del 3%, a pesar de ello el crecimiento de nuestras ventas respecto del 2006 fue del 5,45%

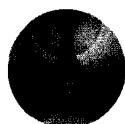
Se puede mencionar como logros importantes los siguientes:

- Nuevo Plan de Comisiones.
- Nueva Política Comercial.
- Se ha trabajado en una nueva Organización Comercial orientada al Mercado.
- Organización de la Convención de Ventas y posteriormente la Convención de Clientes.
- Formación del Departamento de Mercadeo y de Jefes de Producto.
- Creación de un Modelo de Fijación de Precios.
- Creación de un Modelo de Pronóstico de la Demanda.
- Propuesta y revitalización de la imagen e identidad de la Empresa.
- Establecimiento de un departamento de Servicio al Cliente y medición de estándares.
- Coaching para el grupo gerencial del Área Comercial.
- Consultoría Logística.
- Se inició un nuevo enfoque en el Mercado de Cerramientos.
- Se realizaron estrategias específicas para defender la Participación de Mercado, especialmente con las importaciones provenientes de China.
- Se elaboró un Plan Operativo Anual 2008, con objetivos para todas las Áreas Comerciales, alineadas con los planes generales del X+1.

INFORMÁTICA:

Uno de los proyectos importantes para el año 2007 fue el de la migración a un nuevo ERP. Se analizaron algunas alternativas como Axapta de Microsoft, la nueva versión de BaaN y SAP. Este nuevo estudio fue presentado al directorio y fue aprobada la alternativa para ir a ERP SAP, con la recomendación que sea manejado como un proyecto regional.

Mer.



IdealAlambrec

Se desarrolló internamente un sistema en Intranet para receptar todos los reclamos y devoluciones que nos hacen los clientes, este sistema tiene relación con BaaN y es la base para contar con información estadística y de seguimiento diario.

Utilizando la ventaja de la señal celular se ha desarrollado internamente aplicaciones en Windows Mobile, para la toma de pedidos y recibos de cobro. Este sistema permite interactuar con el sistema principal BaaN agilitando así los procesos de ventas y cobranzas.

Se ha realizado el estudio de un Call Center para atención a nuestros clientes, considerando nuestra actual infraestructura y la interacción que debe tener con nuestra ERP BaaN y un futuro reemplazo del mismo.

Se trabajó conjuntamente con Crédito y Cobrazas para desarrollar una solución mediante la cual las cobranzas de nuestros clientes se efectúen a través del Banco del Pichincha, desarrollando todas las interfaces necesarias con el Banco de las cuentas por cobrar de nuestros clientes.

Se implementó en todas las oficinas regionales un acceso independiente de Internet, que además de descongestionar el Internet de la Matriz, sirve como backup de las comunicaciones de datos de la Empresa cuando las líneas dedicadas de la empresa proveedora del servicio de transmisión de datos, Andinadatos, se puedan caer. Para este propósito se armó una red VPN a nivel nacional por Internet.

Se lograron mejoras en el servicio de comunicación de datos con las oficinas regionales e Internet, duplicando todos los anchos de banda, a un menor precio, y manteniendo la calidad de servicio.

Ademas, se logró reemplazar las líneas de comunicaciones de cobre por fibra óptica sin costo.

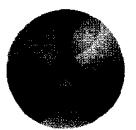
Es muy importante anotar que la empresa cumple con todos los requisitos para mantener el licenciamiento del software que demanda la Asociación Ecuatoriana de Software.

PRODUCCIÓN Y MANTENIMIENTO:

Fue un año muy especial porque hubo actividades paralelas que pudieron afectar la productividad de la Planta de Quito, tales como: el cierre de la Planta de Guayaquil, el arreglo de pisos, movimiento de máquinas de Guayaquil a Quito y reubicación de otras máquinas acorde con el nuevo re layout.

Hay que mencionar como un logro importante el cierre de la Planta de Guayaquil con el cumplimiento estricto de requerimientos legales y dándoles a nuestros trabajadores alternativas y facilidades para que puedan trasladarse a Quito con sus familias.

Rheu.



Ideal Alambrec

La integración de las actividades productivas de las dos plantas, la separación de los dos Gerentes de Producción, la asesoría en mantenimiento que Carlos Ubidia dará a Proalco y Prodac, fueron elementos que contribuyeron a crear la División de Operaciones de la cual Steven Parewyck es su Gerente.

Las operaciones productivas de la planta han tenido un enfoque de "Excelencia en Operaciones" y sus principales acciones han sido trabajar en:

- Administración en el piso.
- Eliminación de despilfarros.
- Análisis de la cadena de valor.
- SOP integrados (producción, mantenimiento, seguridad y medio ambiente).

Como otros temas importantes de mencionar están la instalación de la nueva máquina electrosoldadora Schlatter MG24 y una nueva máquina enderezadora Viteri.

SEGURIDAD INDUSTRIAL Y SALUD OCUPACIONAL:

El año 2007 fue el año record de producción y de días sin accidentes: logramos 104 días sin accidentes y estamos trabajando para mejorar esta marca.

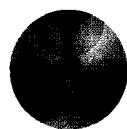
Las principales acciones han sido:

- Campaña "Cero Accidentes".
- Campaña de concienciación en el auto cuidado.
- Creación del comité de Seguridad Operacional para la coordinación de actividades.
- Sistema para evaluación y priorización de riesgos.
- Identificación de seguridad en planta.
- Comunicación de información en carteleras.
- Auditorías de máquinas nuevas o reubicadas.
- Auditorías de Seguridad, Orden y Limpiezas.
- Capacitación de brigadistas.
- Capacitación en el manejo de puentes grúas.
- Auditoría BEKSES (evaluación de la gestión de Seguridad basado en el sistema OSHAS).

MEDIO AMBIENTE:

En los temas de Medio Ambiente su accionar fue fundamentalmente en:

- Cumplimiento Legal con enfoque proactivo.
- Obtención de Certificado Ambiental 2007-2009, emitido por la Dirección Metropolitana de Medio Ambiente del Municipio de Quito.
- Reducción del impacto ambiental por un plan de manejo ambiental.
- Control (monitoreos) de las emisiones a la atmósfera.
- Control de descargas líquidas industriales; monitoreos de efluentes.
- Gestión de residuos sólidos.
- Implementación de norma INEN2266 para el manejo de productos químicos.
- Reducción del consumo de agua en 5%.



ESTADOS FINANCIEROS:

En el informe de auditoría externa, preparado por PriceWATERHOUSECOOPERS 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.

Las ventas de productos propios se incrementaron en 5.95%, llegando a 78.501 TM y en dólares llegamos a US\$ 105'840.861 considerando la reventa de productos comerciales.

Los gastos administrativos y de ventas estuvieron bajo control y fueron el 2,44% y 4,58% respectivamente.

Los gastos financieros se incrementaron debido fundamentalmente a las altas tasas de interés en el Ecuador como consecuencia de la desconfianza de los bancos del exterior por el riesgo país, y como porcentaje de ventas llegaron a 0.86%.

La utilidad neta del período llegó a US\$ 4'953.733,00 que comparando con US\$ 4'758.521,00 del año pasado significó un incremento del 4.10%. Esta es nuestra utilidad record en valor absoluto.

Durante el año 2007 se cancelaron dividendos por US\$ 4'282.669,09 de acuerdo a la decisión de la Junta General de Accionistas.

PREVISIÓN 2008:

El panorama para el año 2008 año presenta algunos desafíos, entre otros la volatilidad de los precios internacionales del acero y en lo nacional, el ambiente político en un año en que habrá consulta popular para la aprobación de una nueva constitución y muy probablemente elecciones presidenciales y de funcionarios seccionales. Estaremos atentos a lo antes mencionado y continuaremos con la gestión en todas las áreas de la Empresa fundamentada en la mejora continua, en la reducción de costos y gastos y por supuesto en el crecimiento con rentabilidad sustentable.

Ramón J. Sierra).
ING. RAMÓN SIERRA GARCÍA
PRESIDENTE EJECUTIVO