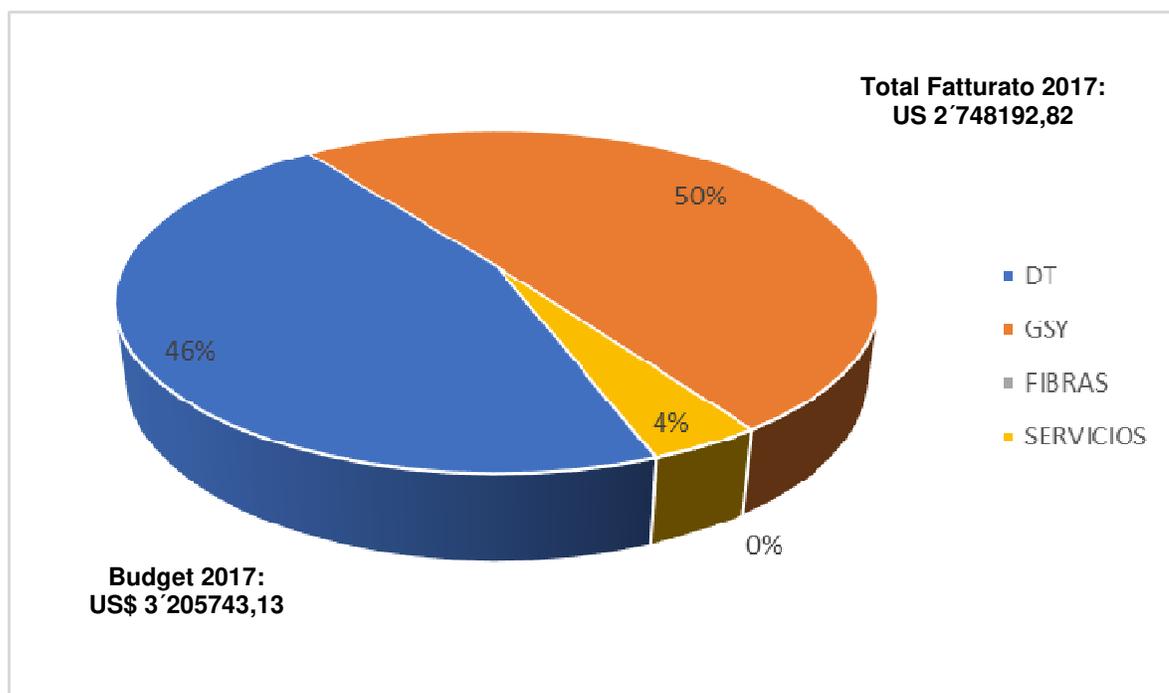


# INFORME DE GERENCIA A LOS ACCIONISTAS DE MACCAFERRI DE ECUADOR S.A-2017

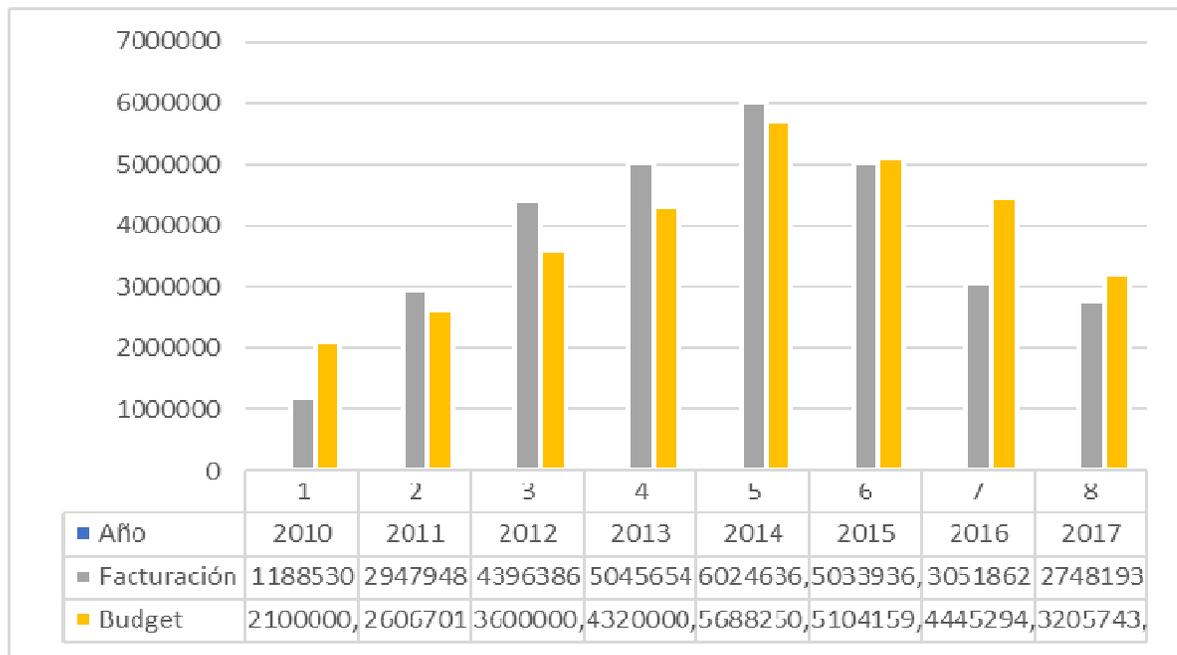
<b>ECUADOR</b>			
	Superficie:	283.520,00 km <sup>2</sup>	
	Popolazione:	16'279.000 hab.	
	PIL:	<b>105'536.170.212,76</b>	
	PIL pro capite:	6482,96	
	Moneta:	USD DÓLAR	
	Cambio:	1=1 \$ / US\$	
	Inflazione:	-0,2%	
Elezione presidenziale:	Enero 2021		
Presenza Maccaferri:	Maccaferri de Ecuador S.A. (Filial)		
Struttura della organizzazione:	Spencer William Jr. Gerente General Ing. Giovanni Bolaños , Gerente Técnico-Comercial		
Punti deboli:	Restricción de crédito.		
Punti forti:	Referencia técnica local, liquidez en caja.		
Concorrenza:	<p style="text-align: center;"><b>DT</b></p> <p><b>BEKAERT</b> Fabricante local de gaviones, colchones, redes y terramesh en dt en malla hexagonal zn y pvc, apertura 8x10, dispone de 01 unidades de producción de gaviones y produce localmente alambre, punto fuerte es la capilaridad en el territorio mediante el uso de dsitribuidores locales en cada provincia, punto debil falta de ingeniería de proyectos lo cual hace que pierda mercado. Objetivo 2018 recuperar mercado actualmente en manos de Maccaferri.</p> <p><b>ADELCA</b> Línea relativamente nueva que en 3 años no ha podido consolidarse en ningún nicho de mercado, dispone de gerencia comercial la cual actua en el mercado local apuntalada por la venta de alambre y una gerencia de proyectos que se encuentra ausente lo cual impide el aumento de volumen de ventas. Su fortaleza se basa en la producción de alambre con siderúrgica propia.</p>	<p style="text-align: center;"><b>GS</b></p> <p><b>PIVALTEC</b> Continúa como mayor proveedor local de geosintéticos pero es la empresa que registró la mayor caída de ventas del año similar a un 65%. Su fortaleza se basa en mantener una línea tradicional de geomallas y geotextil no tejido así como geomembrana de hdpe.</p> <p><b>IG</b> Al igual que Pivaltec la empresa registra caída de ventas en el orden del 50% lo cual comprometió su capacidad opertativa en el año 2017, sin embargo participa activamente del mercado apoyando su gestión con precios bajos.</p> <p><b>GEOSOLUTIONS, CASAL GEOBEK, NEXTCO, PLATINIUM Y TONICOMSA.</b> Las empresas indicadas continuan en el mercado como proveedor de mono producto y su participación es marginal en nichos de mercado muy específicos los cuales no afectan el core bussines de Maccaferri.</p>	<p style="text-align: center;"><b>FIBRA</b></p> <p>2017 suspendimos toda actividad de promoción y comercialización de esta línea la misma que es atendida por JV.</p>

## Fatturato 2017 - Tipo di prodotto

MACCAFERRI DE ECUADOR S.A.											
ESTADÍSTICA DE VENTAS			Acumulado desde 01.01.2017 hasta 31.12.2017								
			BUDGET 2017			REALIZADO			VARIACIÓN %		
			Cantidades kg	Facturación US\$	Pr.Prome dio US\$	Cantidade s kg	Facturación US\$	Pr.Prome dio US\$	Cantidad es kg	Facturaci ón US\$	Pr.Prome dio US\$
TOTAL 5 DT	Kg		390.000	1.008.376,83	2,5856	495.864,40	1.250.521,90	2,5219	27%	24%	-2%
TOTAL 6 Geosinteticos	M2		1.390.900,00	1.947.366,30	1,4001	1.090.653	1.387.499,02	1,27	-22%	-29%	-9%
TOTAL 7 Fibras	Kg										
TOTAL 8 Obras y Servicios			16	250.000		38.973	110.172		243480%	-56%	
<b>TOTAL GENERAL (5+6+7+8)</b>			3.205.743,13			2.748.192,82			-14%		



## Evoluzione fatturato



### Situazione attuale del paese in 2017 e prospettive per il 2018

El año 2017 confirma la recesión del mercado de la construcción, la falta de inversión pública en infraestructura provocó que el mercado local se contraiga por segundo año consecutivo, la falta de liquidez en la caja fiscal hizo provocó retrasos en los pagos a contratistas lo cual generó más problemas en el mercado, la mayor parte de proveedores optó por restringir la emisión de crédito, esto generó que los precios de los productos caigan, para nuestra actividad fueron los geosintéticos los cuales recibieron el mayor impacto. La división de proyectos permitió equilibrar los precios medios tanto de DT y GSY para terminar el año con resultados bastante ajustados a nuestro budget. Para el presente año encontramos que la mayoría de los sectores generadores de proyectos sufrirá problemas por falta de liquidez en la caja fiscal, se prevé que el sector de minería sea el protagonista del 2018. Para el segundo semestre se espera un impulso de la obra pública por parte de los gobiernos seccionales en los cuales los alcaldes buscan ser reelectos, las elecciones seccionales de alcaldes y prefectos están previstas para Enero 2019.

### Situazione attuale della Maccaferri nel paese e prospettive per il 2018

Luego de un año muy complejo el 2017 representó un año muy positivo para la recuperación de la cartera vencida, se logró resultados judiciales en todas las causas emprendidas bajando la cartera vencida en un 70%. Adicionalmente se mantuvo el total de la cartera en un promedio de 0,5 millones manteniendo el crédito local solo en nuestros clientes seguros. Para el año 2018 buscamos una recuperación de nuestra facturación con especial énfasis en soluciones diferenciadas, y manteniendo nuestra presencia en el mercado local.

### Situazione dei prodotti Maccaferri nel paese

**Doppia torsione:** En esta línea Maccaferri de Ecuador participa activamente del mercado local el mismo que es consolidado hace muchos años, el mercado total por año de 2000 Ton se compone en su mayor parte de materiales cincados, para esta línea mantenemos productos que compiten por precio con los fabricantes locales.

**Doppia torsione New:** La línea de DT News representa un 30% del total de nuestras ventas lo cual nos permite practicar precios diferenciados los cuales se promedian con la Dt clásica permitiendo llegar a un margen satisfactorio. La línea es impulsada por la gerencia de proyectos la cual participa activamente del mercado local.

**Geosintéticos:** La línea presente la mayor afectación desde los inicios de nuestra actividad en Ecuador, la falta de demanda ha provocado la mayor caída de precios de los últimos años y una competencia desleal. Las líneas de geomalla biaxiales, geotextil no tejido y geomembrana son

las de mayor demanda y consolidación. Soluciones de control de erosión y drenaje son parte de un segundo grupo que se encuentra en proceso de consolidación.

**Turnkey (costruzione):** Para el presente año el aporte de la línea no fue significativo pese a que participamos de muchos proyectos, la disminución del servicio de instalación de geomembranas se vió marcado por el aumento de competencia en el sector.

## Resultados:

### 1 – Performance del mes:

PRODUCTO / SOLUCIÓN	CANTIDADES		PRECIO MÉDIO	
	REALIZADO	BUDGET	REALIZADO	BUDGET
1.- DT y Soluciones de Acero (kg)	45.619,40	31.200	2,60	2,59
2.- Geosintéticos	118.239,68	111.272,00	0,90	1,40
3.- Servicios	1	1	3.443,00	20.000,00
DT.- Cantidades 146%; precio medio 100% Geos. - Cantidades 106%; precio medio 64%. Servicios. - Cantidades 100%; precio medio 17%				

### 2 – Performance del año:

PRODUCTO / SOLUCIÓN	CANTIDADES		PRECIO MÉDIO	
	REALIZADO	BUDGET	REALIZADO	BUDGET
1.- DT y Soluciones de Acero (kg)	495.864,40	390.000	2,5219	2,5856
2.- Geosintéticos	1.090.653	1.390.900	1,27	1,4001
3.- Servicios	16	16	110.172	250.000
DT.- Cantidades 127%; precio medio 98% Geos. - Cantidades 78%; precio medio 0,90%. Servicios. - Cantidades 100%; precio medio 44%				

### 3 – Perspectivas para el mes siguiente:

Para el mes de enero se tiene previsto cerrar algunos los proyectos iniciados en el 2017, entre estos están la vía km 28-Limoncito, patio de contenedores Tercon 2, terminal Metrovía, adicionalmente están por iniciar los siguientes proyectos, centro de distribución Tía, Urbanización Villas el bosque, Canales de drenaje Miduvi, impermeabilización lagunas negras urbanización mucho Lote, impermeabilización reservorios Programa mundial de Agua, impermeabilización reservorios comunitarios Gobierno provincial de Pichincha.

**4 – Situación de los mercados (competencia, perspectivas para el año, observaciones políticas y económicas, etc.)**

El mercado interno presento una pequeña mejora el fin de año debido al impulso de las obras públicas, normalmente para finales de año las instituciones públicas contratan la mayor cantidad de obras que fueron contempladas para el año con la finalidad de no perder las asignaciones de fondos que el gobierno Central les entrega, esto crea una mejoría en las ventas. Por otra parte los precios se mantienen estables ya que como el crédito se encuentra restringido la mayor parte de negociaciones son de contado y esto hace que el comprador saque el mejor provecho de sus compras. Para el mes de febrero se tiene previsto votaciones por consulta popular donde el gobierno pretende cambiar algunas estructuras que aún se mantienen de el gobierno anterior, finalmente la caja fiscal aún presenta problemas de liquidez lo cual genera retrasos en los pagos a contratistas.

**5 – Stock:**

PRODUCTO	CANTIDADES
1.- Dt y Alambres	63564,53
2.- Geos	176550,08

El stock se encuentra acorde a la rotación del mercado, se ha tomado previsión en algunos materiales por retrasos en los despachos, en el mes de enero se encuentra por llegar un CT de 40 pies de geotextil H 26.2 de Gabra.

**6 – Situación financiera:**

**Cobros (ingresos)**

DEUDOR	VALOR USD	VENCIMIENTO
Cobranza	343.148	Varios
Préstamos		
<b>TOTAL</b>	<b>343.148</b>	

Al cierre del año terminado al 31/12/2017, podemos valorar como un año muy favorable en cuanto a la recuperación de cartera se refiere. Se consiguió firmar acuerdos bajo sentencia judicial, mismos que están siendo cumplidos con ciertos retrasos tolerantes; pero finalmente se reciben los pagos. Al momento, estos acuerdos suman 336 K, que representa el 55% de la cartera total, mismos que se esperan cerrar en este año.

Seguido, se encuentra un valor de 57 K, que se espera tomar acciones en este año (hemos dado aviso a los Abogados). Esto representa el 9% de nuestra cartera, que de un principio podríamos calificar como de alto riesgo, por no contar con un acuerdo firmado. Finalmente tenemos la cartera de crédito corriente por 213 K, la más limpia, que representa el 35% de nuestra cartera, y son cuentas de los clientes habituales, aquellos de siempre.

Es así como se encuentra la cartera con la cual arrancamos este nuevo año; un año, que esperamos sea fructífero y se consiga sanear las cuentas pendientes y conseguir no sumar más saldos vencidos.

## Pagos (egresos)

ACREEDOR	VALOR USD	VENCIMIENTO
Proveedores Locales	49.513	Varios
Proveedores Exterior (No Intercompany)		Varios
Proveedores Intercompany	37.594	Varios
Pago Prestamos (Total)		Varios
Dividendos	762.563	Varios
Sueldos/ Cargas Sociales / Impuestos *	22.084	Varios
Nacionalizaciones	25.640	Varios
Taxation	6.316	Varios
Felsinea – Not Maturity		Varios
Felsinea – Maturity		Varios
Inversiones		Varios
Varios	570	Varios
<b>TOTAL</b>	<b>904.280</b>	

A diciembre de 2017, como sabemos por estrategia de cierre de fin de año, se suspendieron los pagos Intercompany, por lo que se realizaron pagos al exterior únicamente lo pendiente a Maccaferri Changsha por 37 K; y un giro importante, por pago de dividendos a Maccaferri Centro América por 762 K.

Seguido tenemos los pagos locales, los de siempre, que se realizaron como de costumbre, dentro de los plazos establecidos, tal como sigue: Proveedores 50 K, Nacionalizaciones 25 K e Impuestos internos 6 k.

La nómina fue acreditada directamente a las cuentas de cada empleado el día 29 como último día laborable del mes, junto también se acreditó la décimo tercera remuneración que debe cumplir todo Empleador en Ecuador, y corresponde a un sueldo adicional. Este rubro en MEC representó 10 K.



Giovanni Bolaños Paredes

Gerente Técnico-Comercial  
Apoderado Especial  
Maccaferri de Ecuador S.A.