



**INFORME DE GERENCIA GENERAL
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
SOBRE EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES
DE INDUSTRIA ACERO DE LOS ANDES – IAA EN EL
EJERCICIO 2010**

Estimados Accionistas:

En cumplimiento del Estatuto Social de la Compañía y a lo establecido en la Ley de Compañías, presento a vuestro conocimiento el informe anual de actividades de INDUSTRIA ACERO DE LOS ANDES – IAA, para el ejercicio del año 2010.

1. INTRODUCCION

En el año 2010 IAA tuvo resultados satisfactorios a pesar de las dificultades que afronta con un mercado cada vez más dependiente de las Empresas Petroleras Públicas, que volvieron a sufrir cambios organizacionales.

A corto plazo, la situación es compleja ya que iniciamos el año con un backlog de apenas US\$1,5 millones y las contrataciones de enero y febrero del 2011 fueron de solo US\$500.000. Sin embargo, en marzo del 2011 se contrataron US\$1,62 millones, cuyo anticipo mejoró el flujo de caja.

A mediano y largo plazo la Compañía tiene muy buenas perspectivas porque las inversiones realizadas en el ejercicio en Equipos e infraestructura la posicionan en forma excelente para aprovechar oportunidades de la Industria Minera en el país y exportaciones de alto nivel tecnológico y valor agregado a la Región.

Se concretaron importantes Alianzas Estratégicas con empresas internacionales que sumadas a la posibilidad de trabajar con SCMI-POSCO, nos abre un potencial muy interesante, más aún con el marcado aumento reciente de los precios del petróleo en el mercado mundial.



OFICINA CENTRAL Av. Eloy Alfaro N30-341 y Av. Amazonas, Edif. Finandes, 1er. piso • Telfs.: (593-2) 250 3600 / 601 / 602
Fax: (593-2) 250 3633 • E-mail: iaamain@aceroandes.com **SERVICIO AL CLIENTE: 1800 - TANQUE (826783)**

PLANTA INDUSTRIAL Panamericana Sur Km 14 1/2 Turubamba • Telfs.: (593-2) 269 0141 / 652 / 955 • Fax: (593-2) 269 0954
E-mail: iaaplant@aceroandes.com • Casilla: 17-03-235-A QUITO - ECUADOR

www.aceroandes.com

2. ENTORNO MACROECONOMICO

La economía nacional creció un 3,58% en el año 2010, cuando el Gobierno había proyectado una expansión del 6,8%.

El Sector Petrolero, nuestro principal mercado, se contrajo el -1,9% por la indefinición de las condiciones contractuales de las Compañías Internacionales y la declinación consecuente de su producción por falta de nuevas inversiones que no fueron compensadas por el aumento marginal de la producción de EP PETROECUADOR.

El sector más vulnerable volvió a ser el externo por un aumento pronunciado de las importaciones del 32,66% y un menor crecimiento de las exportaciones al 25,9%, lo que originó un saldo negativo de US\$2.592 millones en la Balanza Comercial del país.

El crecimiento del sector no petrolero fue del 4,6% anual.

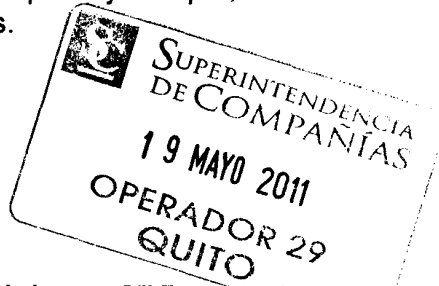
El Sector Industrial experimentó un crecimiento del 3,62% con variaciones significativas entre las diferentes ramas industriales. No se han realizado inversiones privadas importantes por la incertidumbre de la política gubernamental que privilegia la inversión pública, la que no genera suficiente creación del nuevo empleo productivo.

Las expectativas del nuevo Código de la Producción promovido por el Gobierno Nacional a través del Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad, encabezado por la Ministra Nathalie Celi, no se considera un dinamizador de la economía y la falta de participación real del Sector Industrial en la redacción de los Reglamentos, crean serias dudas de que sea considerada la Participación Nacional en los megaproyectos impulsados por el Gobierno en el área Petrolera y Energética.

La inflación de Precios al Consumidor se mantuvo controlada y estable en el 3,33% anual, a pesar del gasto fiscal excesivo.

El Índice de Confianza Empresarial (ICE) llegó a 95,4 puntos de los 250 posibles. El desempleo llegó a un máximo del 9,1% en marzo del 2010 y disminuyó al 6,1% a fin de año, mientras el subempleo bajó del 51,3% en marzo del 2010 al 47,1% a fin del año.

La brusca caída de estos índices sin una razón que la justifique, crea dudas sobre la veracidad de las estadísticas gubernamentales.



2



OFICINA CENTRAL Av. Eloy Alfaro N30-341 y Av. Amazonas, Edif. Finandes, 1er. piso • Telfs.: (593-2) 250 3600 / 601 / 602
Fax: (593-2) 250 3633 • E-mail: laamain@aceroandes.com **SERVICIO AL CLIENTE: T800-JANQUE (826783)**

PLANTA INDUSTRIAL Panamericana Sur Km 14 1/2 Turubamba • Telfs.: (593-2) 269 0141 / 652 / 955 • Fax: (593-2) 269 0954
E-mail: iaaplant@aceroandes.com • Casilla: 17-03-235-A QUITO - ECUADOR

www.aceroandes.com



Adjunto el Informe Macroeconómico de la Cámara de Industrias y Producción (CIP) para el que desee profundizar en la evolución de las principales variables macroeconómicas nacionales.

3. EVALUACION DEL DESEMPEÑO DE LA COMPANIA

Considero que el completo informe de la gestión de IAA presentado por la Presidencia y el análisis de Balances y Estado de Resultados presentados por la Contadora de IAA, señora Jenny Pérez, me exime de referirme nuevamente a los mismos conceptos.

Prefiero concentrarme en el área Comercial que tiene gran importancia para los resultados de IAA.

3.1 Contrataciones del año 2010

El total contratado durante el año 2010 fue de US\$6'507.500, es decir, se produjo una reducción sustancial del -56% con relación a los US\$14,8 millones contratados en el 2009 (ver informe de Contratación elaborado por la Gerencia Comercial ANEXO 1)

Lo más preocupante de este informe revela es que el 88% fue contratado directa o indirectamente con Empresas del Sector Público y un 37,15% con la empresa PETROAMAZONAS.

Además, las contrataciones mensuales mostraron grandes altibajos, con meses como mayo de \$2,05 millones y febrero con cifras de US\$19.400.

El total ofertado fue de US\$119,25 millones, en 153 propuestas y el monto de oferta promedio es de US\$780.000, lo que implica que la efectividad fue apenas del 5,44% muy baja comparada con años anteriores, lo que implica una mayor competencia, y a muchas empresas buscando trabajo en un mercado muy pequeño.

El número de contratos fue de 90, dando en consecuencia un monto promedio de US\$72.300, lo que implica que los grandes concursos se perdieron, como fue el caso del Proyecto de Ingeniería y provisión de una Desaladora para PETROINDUSTRIAL de US\$3,95 millones.

Queda pendiente de adjudicar la oferta para el Terminal de Tanques de TELFER en Panamá, por US\$21 millones presentada conjuntamente con MATRIX en USA.

Es evidente que la principal vulnerabilidad que presenta la Compañía es su excesiva dependencia de las Contrataciones con las Compañías Petroleras Estatales. Estas hacen un abuso de su posición dominante al ser prácticamente las



OFICINA CENTRAL Av. Eloy Alfaro N30-341 y Av. Amazonas, Edif. Financiero 1er. piso • Telfs.: (593-2) 250 3600 / 601 / 602
Fax: (593-2) 250 3633 • E-mail: iaamain@aceroandes.com • SERVICIO AL CLIENTE 1800 - TANQUE (826783)
PLANTA INDUSTRIAL Panamericana Sur Km 14 1/2 Turubamba • Telfs.: (593-2) 269 0141 / 652 / 955 • Fax: (593-2) 269 0954
E-mail: iaaplant@aceroandes.com • Casilla: 17-03-235-A QUITO - ECUADOR

únicas que invierten y saben que hasta ahora nuestra supervivencia depende de ellos.

Esta dependencia ha resultado en un comportamiento muy cíclico de nuestras contrataciones y ventas, la firma de contratos unilaterales y poco equitativos, y en consecuencia un desarrollo muy complicado de los Proyectos, donde nosotros tenemos solo obligaciones y el Cliente solo derechos, cuando presenta una actitud desde indiferente hasta muy negativa, para el avance de los trabajos de acuerdo a los cronogramas contractuales.

El resultado, también motivado por deficiencias de nuestra gestión, particularmente en los montajes electromecánicos y de instrumentación en campo, ha sido la aplicación de multas, a veces injustificadas, que han afectado significativamente los resultados económico-financieros.

3.2 Propuesta de Nuevo Modelo de Negocios

La Gerencia General propone la modificación progresiva de nuestro Modelo de Negocios, en que se promuevan las exportaciones a los mercados Regionales, aprovechando las ventajas competitivas y se diversifiquen nuestras líneas de producto y nuestra cartera de Clientes.

La dolarización que ha estado vigente en el país, ya por más de 10 años, nos da una oportunidad para aprovechar las ventajas que nos otorga la revalorización de las monedas regionales con relación al dólar.

Este fenómeno que se registra por primera vez en la historia económica de la Región Latinoamericana, motivada por la combinación de una política de doble déficit, presupuestario y comercial de los Estados Unidos, y la revalorización de los commodities que se producen en nuestros países por la mayor demanda de parte de China, tiene expectativas de mantenerse en el mediano plazo.

Esto significa que esta ventaja relativa será sustentable y que nos permitirá aprovecharla durante algunos años.

Adicionalmente, el nuevo equipamiento que disponemos y realizando algunas inversiones adicionales (bunker de radiaciones, puentes grúas de mayor capacidad, etc.) nos permiten fabricar equipos pesados para muchas actividades y sectores como: petróleo, gas natural, minería, energía, Industrial, etc., que prevén elevadas inversiones públicas y privadas a nivel Regional.

La idea es ofrecer servicios de fabricación a empresas internacionales: americanas, europeas y hasta asiáticas, que hoy día se concentran más en la Ingeniería y Marketing de sus productos y ya no son competitivas por sus costos de fabricación en los países de origen o por los fletes elevados que afectan el precio de los



OFICINA CENTRAL Av. Eloy Alfaro N30-341 y Av. Amazonas, Edif. Fénix, 1er. piso • Telfs.: (593-2) 250 3600 / 601 / 602
Fax: (593-2) 250 3633 • E-mail: iaamain@aceroandes.com

PLANTA INDUSTRIAL Panamericana Sur Km 14 1/2 Turubamba • Telfs.: (593-2) 269 0141 / 652 / 955 • Fax: (593-2) 269 0954
E-mail: iaaplant@aceroandes.com • Casilla: 17-03-235-A QUITO - ECUADOR



equipos voluminosos, y garantizarles precios competitivos, productos de calidad y cumplimiento de plazos.

Las posibilidades de IAA son interesantes en las siguientes líneas de productos:

- Torres cónicas para generadores eólicos en la Costa Pacífica
- Torres de refinación, reactores y equipos de proceso para las industrias petroleras y petroquímicas.
- Equipos para Minería, fabricación de cemento
- Equipos de Proceso para producir biocombustibles (bioetanol y biodiesel)
- Tanques criogénicos para almacenamiento y transporte de LNG, oxígeno, etc.
- Sistemas de filtros de precipitadores electrostáticos para reducción de emisiones.
- Equipos hidromecánicos para centrales hidroeléctricas

En todos los casos las "tecnologías duras" serían provistas por el Cliente y nosotros deberíamos adquirir algunos conocimientos tecnológicos vía licenciamiento, transferencia y asimilación de tecnología y desarrollo de tecnologías propias vía innovación tecnológica, trabajando con Universidades y Centros de Investigación.

Las principales restricciones que debemos superar para alcanzar el éxito aplicando este modelo son:

1) Suministro de acero en condiciones competitivas

La relación con POSCO STEEL de Corea, con quien hemos iniciado contactos recientemente, es una posibilidad muy interesante a mediano plazo.

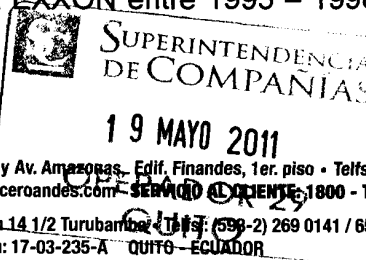
POSCO está impulsando nuevos proyectos siderúrgicos en India y Brasil que le permitirían incrementar su oferta de acero que hoy está comprometida por casi un año.

2) Situación geográfica e infraestructura

La ubicación de la Planta Industrial de IAA no es la óptima para exportar vía marítima equipos de grandes dimensiones y pesos.

Sin embargo, hemos logrado recientemente exportaciones de grandes equipos por vía marítima utilizando equipo de transporte especializado disponible en el país y haciendo en un caso el ensamble final de una torre en el área portuaria para exportar en una sola pieza y enviar 4 equipos en un solo embarque, en una nave chateada para el efecto que llevó los equipos hasta un puerto en Turquía.

Por carretera tenemos excelente acceso al sur de Colombia (a donde exportamos más de 300 ecotanques para EXXON entre 1995 – 1998 y tanques



prefabricados hasta la CIRA INFANTA en el 2008), así como, al norte del Perú donde se está ejecutando la modernización y expansión de la Refinería de Talara.

Finalmente, hemos sido pioneros al exportar por las hidrovas amazónicas en 1999, equipos para la Refinería de PETROBRAS, en Manaos (que estará en proceso de ampliación en breve) y tanques prefabricados para la Planta de Generación de STEWART é STEVENSON, construida en Manaos por SANTOS-CMI en el año 2000.

Las compañías petroleras que están trabajando en fase de exploración en el Perú, tienen la mayoría de las operaciones en la zona amazónica y sus facilidades de producción serán más accesibles por el Río Marañón desde Ecuador, que desde la costa marítima o Lima.

La solución a este problema, descontando por costos la relocalización de la Planta actual, es la construcción de una facilidad industrial pequeña en el puerto de Esmeraldas o Manta; para el ensamble de los equipos mayores, previo a su exportación por mar.

Esta instalación podría también combinarse con un depósito y Centro de Servicios para la distribución del acero de POSCO a toda la Costa Pacífica.

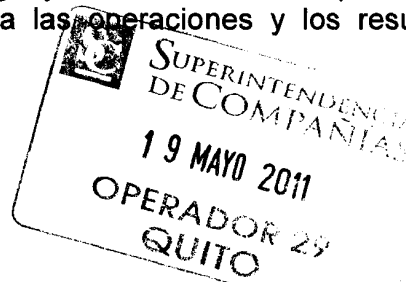
3) Financiamiento

Las compañías internacionales potenciales Clientes, trabajan normalmente con financiamiento de sus proveedores, es decir, no suelen dar anticipos y pagan contra entrega de los equipos.

Esto requiere una capacidad financiera que IAA no dispone y que el país no ha desarrollado como es el caso de Colombia (BANCOMEX), Brasil (BNDS), Chile (CORFO), etc.

Debemos continuar trabajando con las instituciones crediticias nacionales para disponer de mecanismos de financiamiento pre y post embarque para IAA, y de largo plazo para nuestros Clientes Nacionales e Internacionales.

Se estima que con esta estrategia de negocio, IAA podría superar en 2 años los US\$25 millones en ventas, y además mejoraría sustancialmente la calidad de su cartera de Clientes, diversificando el riesgo y reduciendo el comportamiento cíclico del mercado local que tanto afecta las operaciones y los resultados económico-financieros de la Empresa.





Como referencia desde enero del presente año hasta la fecha, hemos ofertado a TECNICAS REUNIDAS US\$26,85 millones para el proyecto de Modernización de la Refinería de Talara.

4. INVERSIONES

4.1 Inversiones en Planta Industrial de IAA

La Compañía realizó un importante esfuerzo en inversiones para su Planta Industrial cumpliendo con el tan anhelado Plan de Expansión, al adquirirse una Roladora de gran capacidad con la última tecnología de control numérico, que se adquirió financiado con un crédito a largo plazo de la CFN, así mismo, se compró una máquina Granalladora automática que permite incrementar la capacidad de granallado en 10 veces, con menor utilización de energía y reciclado automático de granalla. Proceso que era un cuello de botella para la fabricación de tanques en grandes cantidades. La adquisición se hizo con un crédito a largo plazo del BANCO INTERNACIONAL.

Estas inversiones se complementaron con nuevas instalaciones en: una nave industrial, ampliación de la cobertura de los puentes grúa de materias primas, sistemas de mono riel para el transporte de láminas, y otras adecuaciones menores para mejorar la eficiencia de la Planta Industrial en su conjunto.

Estas inversiones permitirán una reducción del Impuesto a la Renta y la reinversión de utilidades.

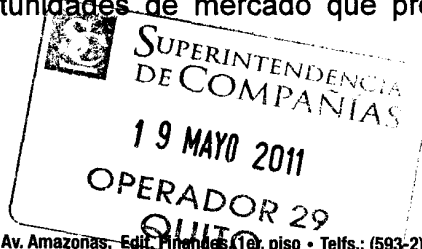
4.2. Inversiones en otras Compañías

ACERO DE LOS ANDES mantiene su participación en la Compañía COMECOM S.A., cuyo objetivo es la de establecer un Terminal de almacenamiento de combustibles para uso industrial, almacenamiento de Jet Fuel, tratamientos de asfaltos y otros usos asociados.

Lamentablemente, la postergación del Proyecto del Aeropuerto no ha permitido alcanzar en el ejercicio mayores avances, en la implementación de este proyecto.

4.3 Apertura de Sucursal en la República de Perú

Como parte de su estrategia de expansión Regional, se está culminando la constitución de una Sucursal de IAA en el Perú, con un Capital Social de US\$20.000, para poder aprovechar las oportunidades de mercado que presenta dicho país en las áreas de petróleo y gas.



7



OFICINA CENTRAL Av. Eloy Alfaro N30-341 y Av. Amazonas, Edif. Finanzas 19. piso • Telfs.: (593-2) 250 3600 / 601 / 602
Fax: (593-2) 250 3633 • E-mail: iaamain@aceroandes.com SERVICIO AL CLIENTE: 1800 - TANQUE (826783)

PLANTA INDUSTRIAL Panamericana Sur Km 14 1/2 Turubamba • Telfs.: (593-2) 269 0141 / 652 / 955 • Fax: (593-2) 269 0954
E-mail: iaaplant@aceroandes.com • Casilla: 17-03-235-A QUITO - ECUADOR

5. ASUNTOS LEGALES

IAA no es sujeta de ninguna demanda legal trascendente durante el ejercicio.

Solo ha sido objeto de una demanda de tipo laboral por el ex-médico Dr. Racines, quien se desempeño bajo contrato de honorarios profesionales, durante varios años, y ahora reclama que le sean reconocidos beneficios en calidad de empleado de la Compañía.

IAA tiene planteadas varias demandas que están a cargo del Estudio Jurídico Larreátegui Meythaler que no han avanzado significativamente durante el año 2010.

Además durante el Ejercicio 2010 se han contratado los servicios especializados del Dr. Hernán León para asistirnos en temas relacionados con la Contratación Pública, en la cual es un experto y nos ha apoyado en la defensa de nuestros intereses ante EP PETROECUADOR, PETROAMAZONAS, y nos ha asesorado en temas de Contratación Pública con el INCOP.

La CAE ha solicitado informaciones de las importaciones ejecutadas, que fueron presentadas oportunamente, a la Autoridad y que hasta la fecha no tienen ninguna respuesta de las mismas.

6. ASUNTOS TRIBUTARIOS

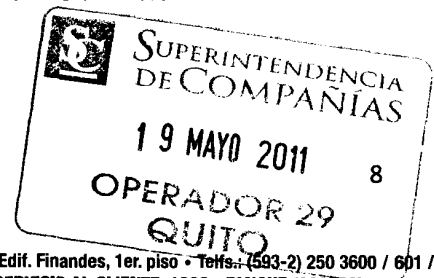
La Compañía no tiene contingencias tributarias conocidas por la Administración, ya que ha cumplido oportunamente con todos los impuestos, retenciones, anticipos de impuesto a la renta para el ejercicio 2010.

7. ASUNTOS LABORALES

La empresa suscribió un nuevo Contrato Colectivo con vigencia de los años 2010 – 2011, y mantiene relaciones cordiales con el Sindicato de la Empresa y la Asociación de Empleados.

8. INFORME DE LOS AUDITORES EXTERNOS

El informe de Romero & Asociados que se acompaña indica que los estados financieros presentan razonablemente la situación económico financiera de IAA al 31 de diciembre del 2010 y no tiene observación alguna a los mismos.



OFICINA CENTRAL Av. Eloy Alfaro N30-341 y Av. Amazonas, Edif. Finandes, 1er. piso • Telfs.: (593-2) 250 3600 / 601 / 602
Fax: (593-2) 250 3633 • E-mail: iaamain@aceroandes.com **SERVICIO AL CLIENTE: 1800 - TANQUE (626783)**

PLANTA INDUSTRIAL Panamericana Sur Km 14 1/2 Turubamba • Telfs.: (593-2) 269 0141 / 652 / 955 • Fax: (593-2) 269 0954
E-mail: iaaplant@aceroandes.com • Casilla: 17-03-235-A QUITO - ECUADOR

9. RECOMENDACIONES SOBRE LOS RESULTADOS DEL EJERCICIO

En función de la iliquidez que evidencia el flujo de caja proyectado hasta el primer semestre del año y la imposibilidad de obtener nuevos créditos del sistema financiero, esta Gerencia recomienda:

- 1) Que se proceda a capitalizar el ciento por ciento de las utilidades netas por un monto de US\$442.924.
- 2) Que los Accionistas aporten a la brevedad posible con un monto de Capital de US\$500.000.

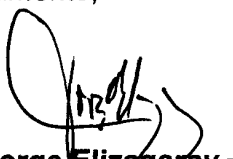
Además de solucionar la iliquidez que sufre la Compañía, se mejoraría la relación Patrimonio – Pasivo, que alcanzaría una participación del 36,25% sobre los Activos de la Compañía, lo que permitiría mejorar nuestros índices financieros para calificar en futuros proyectos.

10. RECONOCIMIENTOS

Deseo expresa mi reconocimiento a todos los colaboradores de la Compañía que trabajando en equipo y merced a un gran esfuerzo lograron que el año 2010 la Compañía sobreviva, a pesar de un ambiente contrario a las inversiones privadas en bienes de capital a nivel nacional y la no Participación Nacional en los megaproyectos del Sector Público.

Agradezco a los señores Accionistas por confiarme la gran responsabilidad de dirigir ACERO DE LOS ANDES, como Gerente General, y en particular al Economista Raúl Sagasti, Presidente del Directorio de la Compañía, con quien hemos trabajado juntos en total armonía durante este ejercicio satisfactorio.

Atentamente,


Ing. Jorge Elizagaray
GERENTE GENERAL

Quito, 29 de marzo del 2011

