

Quito, DM., a 8 de marzo de 2010.

Señores
**Accionistas y
Junta General de Accionistas de la compañía
ACERO COMERCIAL ECUATORIANO S.A.,
PRESENTE.**

De mi consideración:

En atención a mis obligaciones de Gerente General, consecuentemente administrador y representante legal de la compañía, por medio de la presente tengo a bien poner a su conocimiento y consideración, el Informe de Administración, por el ejercicio económico – fiscal de 2009, siguiente.

1º SITUACIÓN GENERAL DEL PAÍS, DURANTE EL AÑO 2009:

Durante el año 2009, el Ecuador ha experimentado varios hechos políticos y sociales que han incidido en la economía del país, entre ellos cabe destacar los siguientes:

1. En un contexto general, el escenario económico para el año 2009 ha estado marcado por acontecimientos trascendentes como son: 1. La crisis económica en la que vive el país; 2. El incremento del desempleo; 3. El incremento de la inflación; 4. La incertidumbre sobre la economía del país; 5. Las fallas del programa de vivienda del gobierno.
2. El índice económico ha sido afectado por el comportamiento de los sectores petrolero y minero, dada su incidencia en la economía del país. Tanto las personas como las empresas se mueven con las expectativas que su vez provocan efectos poco deseables en la inversión, ahorro e inflación. La crisis también se evidencia en el sector laboral, el empleo se mantiene en niveles bajos. Ningún indicador hace prever un período de crecimiento de la economía.
3. La inversión extranjera directa (IED) para el 2009, de acuerdo a las previsiones del Instituto de Finanzas Internacionales fue menor que la del año 2008; por lo que, la inversión privada extranjera en América Latina se ha reducido paulatinamente en este año.
4. En los primeros meses del año 2009 el Ecuador registró un incremento de la inflación debido a los daños causados por las inundaciones a la agricultura, lo que indujo al alza de precios.
5. Por otro lado, las profundas reformas institucionales y legales, genera dudas y cuestionamientos en los sectores públicos y privados. El sector empresarial entevé que las empresas extranjeras no están motivadas a invertir en el Ecuador debido a que la nueva Constitución da prioridad a la inversión nacional sobre la extranjera.
6. En otro escenario, la tendencia de crecimiento del país se relaciona muy de cerca con el incremento de los ingresos por exportaciones, haciendo explícita la enorme dependencia que tiene el país especialmente de las exportaciones petroleras.
7. En términos generales el panorama resulta poco alentador debido a las medidas adoptadas por el régimen, lo cual produce gran preocupación en la

población en materia de economía nacional, así como su incidencia en el desempleo y en la inflación, todo lo cual ocasiona una alta incertidumbre en los ecuatorianos.

En este entorno, el país sigue siendo altamente vulnerable tanto en su estructura interna como en el frente externo.

2º OBJETIVOS PLANTEADOS DESDE LA ADMINISTRACIÓN Y QUE HAN SIDO ALCANZADOS, DURANTE EL AÑO 2009:

El objeto social de la compañía es la comercialización y distribución de maquinaria, insumos y materiales para la industria de la construcción y metal mecánica; y no ha visto necesario el incrementar las líneas de comercialización, aunque sí las marcas que en su especialidad se distribuyen.

A principios del 2009, la administración se propuso como metas las siguientes:

Objetivo General: Posicionar a la empresa, optimizando recursos y robusteciendo el recurso humano.

La Gerencia General ha procurado el ahorro de recursos, para generar mayores beneficios. A pesar de ello, el costo por comercialización, mercadeo y compras, se ha incrementado.

Por otro lado, una de las mayores preocupaciones de la administración es la eficaz e inmediata atención del recurso humano, situación que trasciende indudablemente en mejoramiento del servicio a nuestros clientes.

Objetivos específicos:

1. Optimizar los costos administrativos y gastos de operación. Objetivo de difícil alcance, puesto que la inflación económica incide directamente en los costos de comercialización, mercadeo y de compras.
2. Mantener los sistemas de calificación de créditos a los clientes, recaudación de créditos y cuentas por cobrar. Se han adoptado metodologías más acordes con las circunstancias, de tal manera que éstas sean más eficaces y ágiles, y generar así una mayor liquidez para la compañía.
3. Mejorar el nivel de mercadeo, ventas y atracción al cliente, a través de la promoción y publicidad de los bienes, servicios y productos que en su especialidad distribuye la empresa. La satisfacción del cliente es fundamental para alcanzar las metas propuestas por la compañía.
4. Entrenar al personal, fortalecimiento de sus destrezas, habilidades y potencialidades; a la vez que continuar con la capacitación en relaciones humanas para un mejor trato entre los mismos y al cliente.



5. Impulsar la actualización de conocimientos técnicos y habilidades comerciales del equipo de ventas, en especial en cuanto a los bienes, equipo y maquinaria que se distribuye, exigencia adicional que es necesaria por la asistencia y mantenimiento que se oferta junto con la comercialización de productos.
6. Poner especial énfasis en los procedimientos de contratación pública, parte esencial y estratégica de la compañía, mediante capacitación permanente al personal que desarrolla esta actividad en la empresa; ya que los cambios operados en los procesos con la nueva Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública y su Reglamento de aplicación, así lo ameritan.

3º ASPECTOS LABORALES Y DE SEGURIDAD SOCIAL DE LA COMPAÑÍA:

1. **Temas Laborales:** La Gerencia General atiende las preocupaciones generales de los empleados y trabajadores; se cumple con las obligaciones del empleador, como son uniformes, materiales de trabajo y equipo de seguridad, etc.

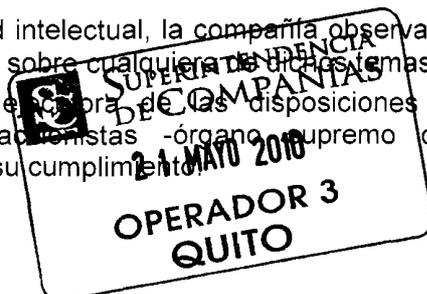
La cancelación de los sueldos, salarios, comisiones y demás beneficios legales y sociales a favor de los trabajadores y empleados de la compañía, es observada y cumplida irrestricta y oportunamente por la compañía.

En cuanto a los ex – empleados o ex – trabajadores que, por cualquier circunstancia se ha terminado las relaciones de trabajo se ha cancelado sus haberes y derechos; previo con el reconocimiento íntegro de sus derechos laborales y sociales, se procede a la consecuente firma del acta de finiquito de relaciones laborales; en este sentido no existe ningún proceso judicial pendiente de solución con los ex – trabajadores o ex – empleados.

2. **Temas de Seguridad Social:** Por otro lado, las obligaciones sociales -aportes patronales, aportes personales, fondos de reserva, etc.- para con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, IESS, han sido cumplidas y observadas cabalmente por la compañía. De tal manera que, al 31 de diciembre de 2009, la compañía no mantiene ninguna obligación pendiente para con dicha institución.

4º CUMPLIMIENTO DE LA ADMINISTRACIÓN A LAS NORMAS LEGALES, REGLAMENTARIAS Y RESOLUCIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS:

1. La Gerencia General de la compañía cumple las normas legales, reglamentarias y ordenanzas municipales que el Estado ecuatoriano dispone para con sus obligados y administrados. Por lo tanto, la administración observa y cumple con las disposiciones del Código del Trabajo y Ley de Seguridad Social; Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas, Código Tributario y sus Reformas, Ley de Aduanas, Normas Contables de General Aceptación, Código de Comercio, etc.; así mismo, en cuanto a la regulación de su actividad por el ente municipal, con el Código Municipal y Ley Orgánica de Régimen Municipal.
2. En lo relacionado a los temas de propiedad intelectual, la compañía observa y respeta los derechos adquiridos de terceros sobre cualquiera de dichos temas.
3. En tanto que, la administración, como ente rector de las disposiciones y resoluciones de la junta general de accionistas -órgano supremo de administración- ha dado debida atención a su cumplimiento.



5º REVISIÓN A LA SITUACIÓN ECONÓMICA - FINANCIERA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS:

Durante el ejercicio 2009, la compañía ha obtenido los siguientes resultados: total ingresos US \$ 14'412.085,81; total costo de ventas US \$ 9'447.766,78; total de egresos US \$ 3'702.624,99; utilidad del ejercicio US \$ 1'261.694,04. La participación laboral US \$ 189.254,11. El impuesto a la renta por US \$ 175.403,51. De lo que queda una utilidad neta de US \$ 897.036,42.

De conformidad con los balances al 31 de diciembre de 2008, y haciendo su relación con los balances al 31 de diciembre de 2009, es del caso comparar los resultados según el siguiente cuadro:

Ejercicio Económico	Total Ingresos (USD \$)	Costo Ventas (USD \$)	Total Egresos (USD \$)	Utilidad (USD \$)
2009	14,412,085.81	9,447,766.78	3,702,624.99	1,261,694.04
2008	14,661,280.76	9,153,749.81	3,828,805.93	1,678,725.02
Diferencia 2009-2008 (%)	-1.6996%	3.2119%	-3.2955%	-24.8421%

De los datos consignados en el cuadro comparativo que antecede, se puede apreciar que los resultados del 2009 en cuanto al 2008, tienen las relaciones siguientes: los niveles de ingresos han registrado una disminución del 1,6996%; los costos de ventas se han incrementado en un 3,2119%; en tanto que los egresos se han reducido en un 3.2955%. La utilidad ha decrecido en 24,8421%.

6º PROPUESTA PARA EL TRATAMIENTO DE LOS RESULTADOS:

Como en años anteriores, considero pertinente que en relación al tratamiento de los beneficios y ganancias obtenidas durante el ejercicio económico del 2009, sugiero que la junta general de accionistas resuelva que la totalidad de las utilidades pasen a utilidades no distribuidas, previa la deducción de la reserva legal por US \$ 89.703,64.

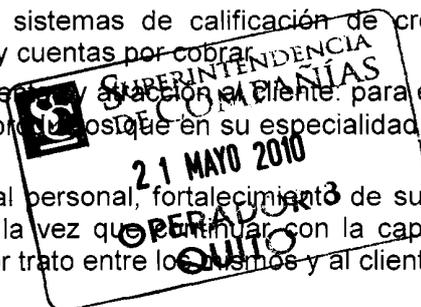
7º METAS Y OBJETIVOS PARA EL 2010:

Para el presente ejercicio económico, esta administración se ha plantado y considerado varias metas y objetivos a alcanzar:

Objetivo General: Mejorar el posicionamiento comercial de la empresa, a través de la optimización de recursos y fortalecimiento del recurso humano.

Objetivos específicos:

1. Optimizar de costos administrativos y a los gastos de operación: reducir, en la medida posible, los mismos.
2. Mantener, agilizar y mejorar los sistemas de calificación de créditos a los clientes, recaudación de créditos y cuentas por cobrar.
3. Mantener el nivel de mercadeo, venta y atención al cliente. para ello se ha de promover los bienes, servicios y productos que en su especialidad distribuye la empresa.
4. Continuar con el entrenamiento al personal, fortalecimiento de sus destrezas, habilidades y potencialidades; a la vez continuar con la capacitación en relaciones humanas para un mejor trato entre los miembros y al cliente.



5. Impulsar la permanente actualización de conocimientos técnicos y habilidades comerciales de los empleados y trabajadores, a través de cursos de capacitación.

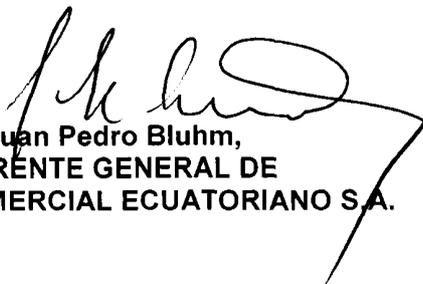
8º CONCLUSIONES:

1. La compañía es líder de ventas en las marcas que en su especialidad comercializa, y se ha ganado un respetable porcentaje de clientes dentro del mercado local.
2. La administración de la compañía ha dado fiel cumplimiento a las resoluciones de la junta general de accionistas, al estatuto social y a las normas legales y reglamentarias pertinentes.
3. Los objetivos planteados por la administración y los distintos departamentos para el ejercicio económico de 2009 han sido alcanzados y logrados para mayor potenciación de los intereses de la compañía.

El balance general, estado de pérdidas y ganancias y balance de comprobación al 31 de diciembre de 2009, se halla a su entera disposición en las oficinas de la compañía; así como el informe anual del comisario, y el informe de auditoría externa.

Sin otro particular, me suscribo de ustedes, con mis más altos sentimientos de consideración y estima.

Atenta y cordialmente,


Juan Pedro Bluhm,
GERENTE GENERAL DE
ACERO COMERCIAL ECUATORIANO S.A.

