

Quito, DM., a 10 de marzo de 2014.

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

De mi consideración:

En atención a mis deberes y obligaciones de Gerente General en funciones por el período económico analizado, puesto que con fecha 9 de diciembre 2013 el señor Juan Esteban Bluhm fue nombrado como Gerente General, en reemplazo de quien suscribe; y, el nombramiento respectivo fue inscrito el 6 de enero de 2014 en el Registro Mercantil correspondiente; en este sentido, me permito presentar el Informe de Administración, por el ejercicio económico de 2013, siguiente:

1º SITUACIÓN GENERAL DEL PAÍS, DURANTE EL AÑO 2013:

Durante el ejercicio económico del 2013, podemos destacar los siguientes aspectos:

Las autoridades económicas nos han indicado que el año 2013 el Producto Interno Bruto creció 4.1%. Es sin lugar a dudas un buen resultado. El país crece básicamente por el consumo, aunque también por la inversión de capital, principalmente en infraestructura pública. Pero el comportamiento del sector externo impide que tengamos un mejor crecimiento.

Según el BCE, se evidencia que el sector de Correos y Comunicaciones (que básicamente la componen las telecomunicaciones) ha tenido un crecimiento extraordinario (17.14%). Así mismo, la Construcción (6.55%) y el Transporte (6.67%) han mantenido su importante contribución a la economía del país.

El Gasto Público se ha convertido en el principal motor de la economía ecuatoriana; sin que ello implique que el sector privado haya participado en la misma medida que el gobierno se ha impuesto para el crecimiento económico y el desarrollo del Ecuador.

Con relación al aumento generalizado de precios, lo que tuvimos en el 2013 fue un cifra que es la más baja desde el 2008. El índice anualizado fue del 2.70%; por lo que estamos en un período de bajo crecimiento de los precios. La tasa de interés se ha mantenido con relación al último año.

La generación de empleo y la consecuente reducción del subempleo y el desempleo han sido preocupaciones nacionales. En términos de empleo los indicadores muestran una notable mejoría. El empleo ha ido ganándole espacio al subempleo, que hoy se sitúa en un 42%.

El Estado, con las limitaciones presupuestarias, ha generado plazas de trabajo; en tanto que, el sector privado, inducido por la crecida carga tributaria, los mayores controles gubernamentales sobre sus actividades y el mayor costo de la mano de obra, ha optado por no contratar más personal del que cuenta para el sostenimiento de sus operaciones.

La inversión extranjera ha sido orientada al petróleo y la minería.

2º OBJETIVOS PLANTEADOS DESDE LA ADMINISTRACIÓN Y QUE HAN SIDO ALCANZADOS, DURANTE EL AÑO 2013:

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 2013, la administración se propuso como metas las siguientes:

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

La Gerencia General ha procurado el ahorro de recursos, para generar mayores beneficios. A pesar de ello, la alta carga tributaria, el costo por comercialización, mercadeo y compras, ha afectado la generación de beneficios.

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: reducir, en la medida de lo posible, los mismos. Objetivo de difícil alcance, puesto que la inflación económica incide directamente en los costos de comercialización.
2. Mantener, agilizar y mejorar 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. Mantener el nivel de mercadeo, ventas y atracción al cliente: para lo cual se ha promovido 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. Entrenamiento y capacitación al personal, fortalecimiento de sus destrezas, habilidades y potencialidades; a la vez que 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.

Se ha puesto énfasis en los procedimientos de contratación pública, parte esencial y estratégica de la compañía, mediante capacitación 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 puntualmente 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 les ha reconocido y cancelado sus haberes y derechos; previo 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.

La empresa cuenta con el Reglamento Interno de Trabajo, debidamente aprobado por el Ministerio de Relaciones Laborales, Dirección Regional del Trabajo y Servicio Público, el 4 de octubre de 2012.

Por otro lado, cuenta también con el Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional de ACERO COMERCIAL ECUATORIANO la empresa 24 de septiembre de 2013, aprobado por el Ministerio de Relaciones Laborales, Dirección Regional del Trabajo y Servicio Público de Quito; resultado de lo cual, ha constituido los Comités Paritarios Obrero Patronales.

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 2013, 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 Internacionales de Información Financiera, 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 ejecutora 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 2013, la compañía ha obtenido los siguientes resultados: total ingresos US \$ 21,162,844.92; total costo de ventas US \$ 14,516,485.63; total de egresos US \$ 6,080,797.93; utilidad del ejercicio US \$ 565,561.36. La participación laboral (-) US \$ 84,834.20. El impuesto a la renta por (-) US \$ 221.372,47. Las reservas legales por (-) US \$ 25,935.47. De lo que queda una utilidad del ejercicio después de participación laboral e impuesto a la renta de US \$ 233,419.22.

De conformidad con los balances al 31 de diciembre de 2012, y haciendo su relación con los balances al 31 de diciembre de 2013, es del caso comparar los resultados según el siguiente cuadro:

Ejercicio Económico	Total Ingresos (USD \$)	Costo Ventas (USD \$)	Total Egresos (USD \$)	Resultados (USD \$)
2013	21,162,844.92	14,516,485.63	6,080,797.93	233,419.22
2012	20,530,324.15	15,112,156.67	5,073,041.26	79,653.11
Diferencia 2013-2012 (%)	3.08%	- 3.94%	19.86%	193.04%

De los datos consignados en el cuadro comparativo que antecede, se puede apreciar que los resultados del 2013 en cuanto al 2012, tienen las relaciones siguientes: los niveles de ingresos han registrado un aumento del 3.08%; los costos de ventas han decrecido en un 3.94%; en tanto que los egresos se han incrementado en un 19,86%. Los resultados entre año y año han registrado un incremento del 193.04%.

6° PROPUESTA PARA EL TRATAMIENTO DE LOS RESULTADOS:

En relación al tratamiento de la utilidad obtenida durante el ejercicio económico del 2013, sugiero que la junta general de accionistas resuelva que la totalidad de las utilidades pasen a incrementar la cuenta de utilidad no distribuida.

7° METAS Y OBJETIVOS PARA EL 2014:

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. Construyendo las capacidades en nuestra empresa, que permita seamos una organización más competitiva y productiva, y como tal pueda sostenerse en el tiempo
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, ventas y atracción al cliente: para ello se ha de promover los bienes, servicios y productos que en su especialidad distribuye la empresa.
4. Continuar con la capacitación al personal, fortalecimiento de sus destrezas, habilidades y potencialidades; poniendo énfasis en relaciones humanas para un mejor trato entre los mismos 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.

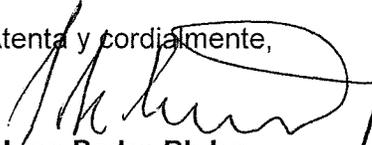
8° CONCLUSIONES:

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 2013 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 2013, 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**

**ACERO COMERCIAL ECUATORIANO S.A.,
PERIODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.**

Ejercicio Económico	Total Ingresos (USD \$)	Costo Ventas (USD \$)	Total Egresos (USD \$)	Resultados (USD \$)
2013	21,162,844.92	14,516,485.63	6,080,797.93	233,419.22
2012	20,530,324.15	15,112,156.67	5,073,041.26	79,653.11
Diferencia 2013-2012 (%)	3.08%	- 3.94%	19.86%	193.04%

De los datos consignados en el cuadro comparativo que antecede, se puede apreciar que los resultados del 2013 en cuanto al 2012, tienen las relaciones siguientes: los niveles de ingresos han registrado un aumento del 3.08%; los costos de ventas han decrecido en un 3.94%; en tanto que los egresos se han incrementado en un 19,86%. Los resultados entre año y año han registrado un incremento del 193.04%.

6° PROPUESTA PARA EL TRATAMIENTO DE LOS RESULTADOS:

En relación al tratamiento de la utilidad obtenida durante el ejercicio económico del 2013, sugiero que la junta general de accionistas resuelva que la totalidad de las utilidades pasen a incrementar la cuenta de utilidad no distribuida.

7° METAS Y OBJETIVOS PARA EL 2014:

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. Construyendo las capacidades en nuestra empresa, que permita seamos una organización más competitiva y productiva, y como tal pueda sostenerse en el tiempo
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, ventas y atracción al cliente: para ello se ha de promover los bienes, servicios y productos que en su especialidad distribuye la empresa.
4. Continuar con la capacitación al personal, fortalecimiento de sus destrezas, habilidades y potencialidades; poniendo énfasis en relaciones humanas para un mejor trato entre los mismos 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.

8° 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 2013 han sido alcanzados y logrados para mayor potenciación de los intereses de la compañía.