



DE LAS AVELLANAS LT 11
Y AV. ELOY ALFARO
QUITO-ECUADOR

INFORME DE GERENTE

AÑO 2009

15 DE ABRIL DE 2010

Preparado por: Guido Morales
GERENTE GENERAL DE ACINDEC S.A.

Para: Junta General de Accionistas

Contenido

| | |
|---|---|
| Señores Accionistas: | 1 |
| La empresa | 1 |
| Ambiente político y económico | 1 |
| El mercado y la gestión comercial | 2 |
| Los recursos humanos | 3 |
| Financiamiento..... | 3 |
| Emisión de obligaciones en bolsa de valores | 3 |
| Préstamos directos del sistema bancario | 3 |
| Avales y garantías del sistema de seguros..... | 4 |
| Crédito comercial de proveedores..... | 4 |
| Préstamos de terceros o particulares..... | 4 |
| Utilidades no distribuidas..... | 4 |
| Fondo de amortización de activos fijos | 4 |
| Inversiones | 4 |
| Análisis económico y financiero | 5 |
| Conclusión..... | 6 |

Señores Accionistas:

En mi calidad de Gerente General de ACEROS INDUSTRIALES DEL ECUADOR "ACINDEC" S.A., en cumplimiento con los artículo 20 de la Ley de Compañías, pongo en vuestra consideración el informe correspondiente a la gestión económica, financiera y administrativa de la empresa durante el año 2009:

La empresa

Durante el año 2009, ACINDEC S.A., se ha mantenido como la principal empresa ecuatoriana dedicada al diseño, desarrollo, fabricación, montaje y automatización de equipos y plantas industriales, cumpliendo con su misión de contribuir con el desarrollo industrial y tecnológico del país, y fiel a su visión de ser una empresa líder con trascendencia internacional.

El desarrollo de varios proyectos, muchos de ellos nuevos, con resultados satisfactorios, son la demostración de la capacidad de la empresa para cumplir con sus objetivos y pensar en un futuro promisorio a pesar de las condiciones de crisis del mercado nacional e internacional.

La prevalencia de resultados positivos, año tras año, y una política sostenida de reinversión de utilidades ha permitido que la empresa cuente con una adecuada infraestructura y un buen número de equipos para el desarrollo de sus actividades. Sin embargo es necesario adquirir algunas máquinas que han sido la aspiración de la empresa y que por varias consideraciones hemos postergado su compra, a fin de que podamos mejorar varios procesos de fabricación y ponernos a tono con la actual tecnología.

El desarrollo de proyectos cada vez más grandes, que implican tanto trabajo en planta como la realización de montajes, estos últimos más recurrentes, ha significado un incremento notable de recursos humanos, tanto permanentes como ocasionales, que demandan en muchos casos mayor espacio físico para el desarrollo de actividades. En el área de producción se ha aumentado la nave industrial para el armado de grandes equipos, lo que hasta el momento es suficiente. En las áreas destinadas a actividades administrativas, ingeniería, control de calidad y automatización, los espacios se han vuelto críticos, cuya solución requiere de una reestructuración global de la edificación, y por ende una fuerte inversión que de continuar el nivel de crecimiento de la empresa deberá ser resuelta en el corto plazo. Al momento se está trabajando en la construcción de un área de cocina y comedor, que a la vez servirá como sala de uso múltiple. El área desocupada será utilizada por Automatización y Control que hasta hoy está realizando sus actividades en una oficina ambulante, diseñada para trabajos en montajes.

Considero que la empresa, en términos generales ha mantenido su política de generar riqueza y distribuirla de manera justa y equitativa de tal manera que exista satisfacción tanto en trabajadores como en accionistas, lo cual se refleja en un adecuado ambiente de trabajo que lejos de ser conflictivo, es un ambiente de colaboración y compromiso, que de por sí es un valor agregado para enfrentar nuevos desafíos con mayor tranquilidad y esperanza.

Ambiente político y económico

El año 2009, tanto para la economía mundial, como para la economía internacional, fue muy duro. Las expectativas de crecimiento de mediados del año 2008 se vieron frustradas por el crack financiero de los sectores inmobiliarios de los Estados Unidos que afectó a medio mundo, con coletazos que hasta la fecha no terminan de crear temor y desconcierto, desequilibrando los mercados financieros y reales. En lo que afecta a nuestro país, la crisis perjudicó inicialmente a los precios del petróleo que de un pico de 140 dólares bajó a 30 dólares, aunque para mediados de año se fue recuperando alcanzando niveles de 70 dólares, y dando respiro a nuestra precaria economía, dependiente de las ventas petroleras. Pero la crisis mundial no afectó únicamente a nuestro principal ingreso, sino que también fueron tocadas otras fuentes de divisas como son las remesas y las exportaciones no petroleras, poniendo en riesgo la dolarización y la estabilidad del sistema financiero y económico en general del Ecuador.

En lo político, se dio paso a la convocatoria para la aprobación de una nueva constitución y posteriormente a la elección de nuevos gobernantes, nacionales y locales, y asambleístas. En fin ha sido un año de gasto electoral y de ofrecimientos que lejos de ayudar a solucionar el problema económico y social del país, lo profundizarán, ya que la nueva institucionalidad político-jurídica no garantiza un ambiente adecuado de generación de trabajo y empleo.

El mercado y la gestión comercial

Era previsto que la crisis internacional y la falta de garantías jurídicas para la inversión, producto de una retórica nacional socialista del gobierno ecuatoriano, iban a provocar una reducción del mercado de bienes de capital, a todo nivel y en todos los sectores.

La inversión en el sector petrolero, tanto público como privado, se redujo a niveles de sustentación. En el sector público la inversión se contrajo por la falta de recursos y, en el sector privado por la retórica nacionalista y la indefinición de los contratos de exploración y producción. Así tenemos que para el año 2009, ACINDEC S.A. no recibió ninguna invitación, para ofertar productos o servicios, por parte de PETROPRODUCCION, principal cliente en el año 2008. En el sector privado, únicamente PETROBRAS colocó a fines de año una orden por aproximadamente US\$600,000.00.

La suscripción de importantes contratos con PETROPRODUCCION a finales del año 2008, para la construcción y montaje de 3 separadores de petróleo y 5 calentadores de producción, por un valor mayor a los US\$6'000.000,00, dio a la empresa tranquilidad en cuanto a cumplir con el presupuesto de facturación del año 2009 que era de US\$500,000.00 mensuales.

En el resto de sectores, es visible únicamente la inversión que sostenidamente está realizando la CERVECERIA NACIONAL y que mantendrá para el año 2010.

Durante el año 2008, las ventas (órdenes) sumaron la cifra record de US\$10'809.180, dándonos un promedio mensual de US\$900,765, que como se dijo anteriormente permitió una gestión comercial holgada durante el año 2009. Las cifras de ventas (órdenes) y facturación del año 2009 son las siguientes:

| | ORDENES | | FACTURACION | |
|--------------|------------------|----|--------------------------|----|
| Enero | 141,738 | | 1,198 | |
| Febrero | 55,817 | | 622,523 | 1) |
| Marzo | 226,901 | 1) | 2'278,153 | 2) |
| Abril | 46,741 | | 130,608 | |
| Mayo | 169,695 | 2) | 8,420 | |
| Junio | 640,480 | 3) | 1'241,649 | 3) |
| Julio | 339,166 | 4) | 533,835 | 4) |
| Agosto | 87,491 | | 242,641 | 5) |
| Septiembre | 282,339 | 5) | 410,702 | 6) |
| Octubre | 612,614 | 6) | 280,227 | 7) |
| Noviembre | 648,308 | 7) | 250,971 | 8) |
| Diciembre | 119,676 | | 969,433 | 9) |
| TOTAL | 3'367,966 | | 6'990,363 | |
| | BMS | 1) | Halliburton, PPR | 1) |
| | Transportes RV | 2) | CN, Petrobras | 2) |
| | CN | 3) | PPR, Petroamazonas | 3) |
| | CN | 4) | PPR | 4) |
| | Ginsberg | 5) | CN | 5) |
| | Pinturas Cóndor | 6) | CN | 6) |
| | Petrobras | 7) | CN | 7) |
| | | | Industrias Toni | 8) |
| | | | CPEB, TransRV, P. Cóndor | 9) |

Se puede observar claramente la drástica disminución en las órdenes del 2009 comparadas con el 2008, que afectará a la facturación del año 2010, de no mediar una agresiva gestión de comercialización que permitirá captar la poca inversión que es previsible se realice en el país. A esto facilitará el hecho de ser una empresa que ha logrado en los últimos años colocarse en la cima de la pirámide industrial, y por tanto ser visible a los esfuerzos de inversión que realicen nuestros grandes clientes y los nuevos. Seguramente deberemos sacrificar en algo los márgenes de contribución y mejorar nuestros procesos operativos a fin de ser más competitivos.

Los recursos humanos

Una de las fortalezas que tiene ACINDEC S.A. es el valioso recurso humano, en especial aquel que está involucrado con los procesos operativos. Dadas las características del trabajo que la empresa realiza, este rubro es una limitante seria al momento de pensar en abordar nuevos proyectos y adquirir nuevas tecnologías. Nuestros técnicos han sido formados en nuestra empresa y la oferta laboral es muy limitada, en especial para las actividades de diseño y desarrollo (ingeniería). Estamos muy conscientes de la necesidad de precautelar este recurso al cual debemos darles mayores oportunidades y posibilidades de mejorar su nivel de vida para no poner en riesgo el futuro de la empresa.

En el Departamento de Ingeniería hemos incorporado a dos ingenieros con contratos estables y se ha creado la jefatura de montajes, que ha venido realizando un muy buen trabajo en la ejecución de los diferentes proyectos fuera de la ciudad de Quito. Podemos hablar que tenemos un equipo de montajes muy competitivo, que irá acumulando experiencia según vayamos desarrollando proyectos de mayor envergadura.

Tanto para el Departamento de Producción como de Montajes, se ha contratado mucha mano de obra temporal, siendo esta en número variable, de acuerdo a la planificación.

Otro departamento que hemos fortalecido es el de Automatización y Control, conformado tanto por personal permanente como temporal.

En definitiva se ha tratado de que la empresa tenga los recursos humanos necesarios para el desarrollo adecuado de los diferentes procesos operativos y de apoyo, con el objetivo de que la empresa pueda garantizar la satisfacción de sus clientes.

Financiamiento

Históricamente, uno de los talones más vulnerables de la gestión empresarial ha sido la gestión financiera. Sin embargo se puede **considerar que para el año 2007** la empresa logró consolidar una saludable cobertura financiera, producto de un manejo serio y responsable de las finanzas de la empresa, en especial en el cumplimiento de sus obligaciones. Para fines del año 2009 la empresa muestra un alto endeudamiento que es producto del incremento de sus operaciones, especialmente por el financiamiento de los proyectos de PETROPRODUCCION y la realización de inversiones por un valor aproximado de US\$700,000. Al momento tenemos disponibles varias fuentes de recursos como son:

Emisión de obligaciones en bolsa de valores

Durante el 2009 no hemos aplicado a este recurso. Para el año 2010 se ha planificado una colocación de obligaciones por US\$2'000,000 a un plazo de 4 años, para reestructuración de pasivos, adquisición de equipos y capital de trabajo. Esto es posible gracias a la buena experiencia que el mercado de valores tuvo con nosotros en el año 2007 en que se hizo una emisión de US\$400,000 y que se terminó de cancelar en el 2008.

Préstamos directos del sistema bancario

La empresa tiene una óptima relación financiera con los siguientes bancos: a) PRODUBANCO con quienes tenemos una línea de crédito de US\$1'000,00 con garantía

hipotecaria; b) BANCO BOLIVARIANO con quienes tenemos una línea de crédito de US\$500,000 con garantía hipotecaria y prendaria; y c) BANCO PICHINCHA con quien tenemos una línea de crédito de US\$200,000 con garantía hipotecaria. Con este último estamos negociando una línea de crédito de mayor valor con la instrumentación de un fideicomiso mercantil. La característica de estos préstamos es que son de corto plazo.

Avales y garantías del sistema de seguros

Una fuente importante de recursos son los anticipos de clientes, los mismos que para ser entregados requieren de una garantía bancaria o póliza de seguro. El problema de las garantías bancarias es que usan parte de las líneas de crédito mermando una importante fuente de financiamiento. Como solución a este problema la empresa comenzó de apoco a negociar garantías y avales con empresas de seguros. En la actualidad la empresa cuenta con una línea de crédito de US\$2'000,000 otorgada por SEGUROS ORIENTE para garantizar tanto anticipos como otro tipo de exigencias de los clientes. Esta línea de crédito es garantizada únicamente con la firma de un pagaré suscrito por la gerencia general.

Dada la relación satisfactoria con la aseguradora se puede anticipar que esta línea de crédito puede ser ampliada, y por tanto la empresa podrá ejecutar proyectos de mayor valor.

Crédito comercial de proveedores

La empresa ha mantenido una saludable relación de mutuo beneficio y colaboración con los proveedores, por lo que una gran fuente de financiamiento constituye el crédito comercial que se ha extendido a un promedio de 45 días y por saldos cercanos a US\$1'000,000. Este rubro constituye una fuente permanente de recursos que en teoría no tiene costo financiero.

Préstamos de terceros o particulares

Eventualmente la empresa ha recurrido a préstamos de terceros o particulares a fin de financiar deficiencias temporales de caja. En años anteriores, este recurso fue importante, ya que la empresa todavía no contaba con una adecuada cobertura financiera. Actualmente se lo utiliza de manera muy eventual.

Utilidades no distribuidas

En la Junta General Ordinaria de Accionistas, realizada el 28 de abril del 2009 se aprobó la no distribución de US\$200,000 de la utilidad neta y su capitalización. Este proceso de capitalización se inició en año 2009, la Superintendencia de Compañías aprobó a fines de diciembre y se registró a inicios del 2010. Sería saludable que la Junta General de Accionistas apruebe la no distribución de una parte de las utilidades del 2009, para seguir cubriendo las inversiones realizadas.

Fondo de amortización de activos fijos

Las depreciaciones y amortizaciones de activos fijos, son una importante fuente de financiamiento de las nuevas adquisiciones. Para el año 2009 este rubro fue de US\$161,833.

Inversiones

Durante el año 2009, la empresa ha realizado varias inversiones, siendo la más importante la compra del terreno colindante a la planta industrial con un área de aproximadamente 6000 m², en un valor de US\$420,000.00. Adquisición que para la empresa tiene un alto valor agregado, ya que nos permitirá en un futuro ampliar la capacidad instalada de la planta industrial. En este terreno la empresa ha realizado trabajos de nivelación y adecuación y está siendo utilizado como parqueadero para un parque automotor más creciente, que ya era un problema. Adicionalmente la empresa ha realizado varias adquisiciones, ampliaciones y mejoras que han permitido incrementar la capacidad operativa, especialmente para satisfacer los requerimientos de infraestructura de los proyectos de PETROPRODUCCION contratados a fines del 2008 y que hasta la fecha están en ejecución. En resumen las inversiones que la empresa ha realizado en el 2009 son las siguientes:

| | |
|--------------------------------------|----------------|
| Terrenos | 420,000 |
| Muebles y Enseres | 8,258 |
| Equipos de Oficina | 35,909 |
| Maquinarias, Equipos e Instalaciones | 120,675 |
| Vehículos | 26,777 |
| Construcciones en Curso | 73,102 |
| Software | 11,698 |
| TOTAL | 696,419 |

Estas inversiones han sido financiadas con recursos provenientes de préstamos bancarios, utilidades no distribuidas y el fondo de amortización proveniente de depreciaciones y amortizaciones de activos fijos, que para el año 2009 tiene un valor de aproximadamente US\$160,000.

Análisis económico y financiero

| 1. ACTIVIDAD | | | | |
|---------------------------|---------|---------|---------|---------|
| | 2.006 | 2.007 | 2.008 | 2.009 |
| VENTAS MENSUALES PROMEDIO | 273,926 | 316,910 | 491,914 | 582,253 |
| CRECIMIENTO | 16% | 15% | 55% | 18% |

| 2. SOLVENCIA Y LIQUIDEZ | | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|
| | 2.006 | 2.007 | 2.008 | 2.009 |
| CAPITAL DE TRABAJO | 402,682 | 130,562 | 457,676 | 166,099 |
| INDICE DE SOLVENCIA | 1,36 | 1,07 | 1.12 | 1,07 |
| <p>Varios son los indicadores para medir la solvencia y liquidez de una empresa, uno de los principales es el capital de trabajo (activos corriente menos pasivo corriente) que mide la capacidad que tiene un negocio para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.</p> | | | | |

| 3. ENDEUDAMIENTO | | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|
| | 2.006 | 2.007 | 2.008 | 2.009 |
| DEUDA CON INSTITUCIONES FINANCIERAS Y TERCEROS | 772,393 | 807,157 | 659,491 | 969,113 |
| PASIVO/ACTIVO TOTAL | 0,82 | 0,81 | 0.65 | 56% |
| DEUDA CON INSTITUCIONES FINANCIERAS Y TERCEROS (PRÉSTAMOS DIRECTOS) A CORTO Y MEDIANO PLAZO. | | | | |

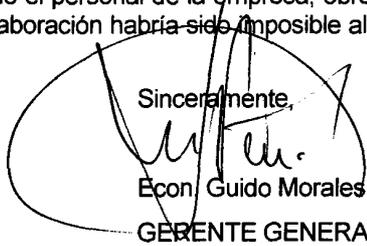
| 4. RENDIMIENTO | | | | |
|-----------------------|--------|--------|---------|---------|
| | 2.006 | 2.007 | 2.008 | 2.009 |
| GANANCIA NETA | 17,094 | 80,247 | 302,266 | 277,755 |
| INDICE DE RENDIMIENTO | 5% | 17% | 19% | 17% |

Conclusión

La empresa ha cumplido con las expectativas y metas programadas para el año 2009. Los indicadores en términos generales muestran una estructura económica financiera saludable que permitirá sobrellevar las previsibles dificultades del año 2010. Cabe destacar que del Proyecto de PETROPRODUCCION, queda una diferencia de facturación de aproximadamente US\$2'000,000 que se reflejará en este año. Adicionalmente queda una mayor infraestructura que nos permitirá abordar nuevos proyectos. En resumen tenemos una empresa más preparada que a fines del año 2008, tanto en recursos materiales como humanos, para enfrentar de mejor manera las oportunidades que se presenten.

Finalmente quiero agradecer a todo el personal de la empresa, obreros, empleados y técnicos, sin cuyo compromiso y entusiasta colaboración habría sido imposible alcanzar los objetivos trazados y los resultados obtenidos

Sinceramente,



Econ. Guido Morales

GERENTE GENERAL

