



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

---

# INFORME DE GERENTE

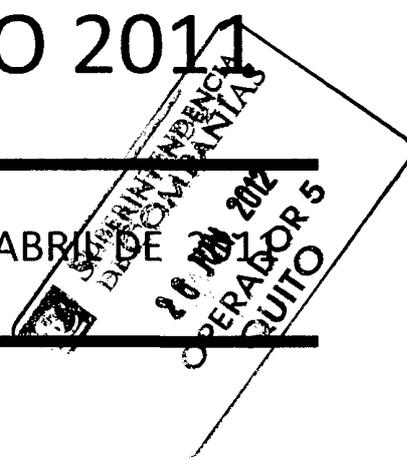
---

## AÑO 2011

---

20 DE ABRIL DE

---



**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.....	3
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 .....	4
Conclusión.....	5



## 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 2011:

## La empresa

Considerando el nivel de ventas (nuevas órdenes) del año 2010 (US\$9'824.250), se elaboró un presupuesto con un nivel de facturación de US\$8'400,000.00 anuales. Mismo que en la realidad fue superado en aproximadamente 6%. Pocas fueron las inversiones que se realizaron, siendo lo más destacable la compra de nuevas soldadoras por un valor de US\$66,000.00 para hacer frente al proyecto de construcción de 5 estanques para PROCARSA-SURPAPEL CORP; actualización y compra de nuevo software técnico por aproximadamente US\$35,000.00; y, adecuación de un área para personal de montajes, ingeniería y control de calidad. Para dar cumplimiento con requerimientos de seguridad industrial, se instaló un sistema de pararrayos que costó aproximadamente US\$5,000.00

Con la finalidad de ampliar nuestra oferta de productos y obtener una ventaja competitiva, la empresa apoyó las iniciativas de obtener la representación comercial de dos empresas transnacionales: CAMERON MEASUREMENT SYSTEMS, proveedor de sistemas de medición para el área petrolera; y, ALFA LAVAL, proveedor de equipos y suministros para la industria en general. La primera responde a un trabajo de DIEGO PINTO y la segunda responde a la iniciativa de JORGE GUERRERO. Para dar cumplimiento con los requerimientos de CAMERON, la empresa ha auspiciado varios viajes del promotor a la matriz en EU y de un equipo de técnicos a cursos en LIMA y BUENOS AIRES. Para dar cumplimiento con los requerimientos de ALFA LAVAL la empresa auspició dos viajes: una visita y capacitación en la matriz en Dinamarca y una capacitación en la ciudad de BOGOTA. Fruto de esta última relación comercial, la empresa a la fecha ha realizado negocios por aproximadamente US\$250,000.00. Técnicos de ALFA LAVAL han realizado varias visitas técnico-comerciales para capacitar a nuestro equipo responsable de manejar la relación, como también para realizar visitas a potenciales clientes, manteniendo una estrecha colaboración con nuestra empresa.

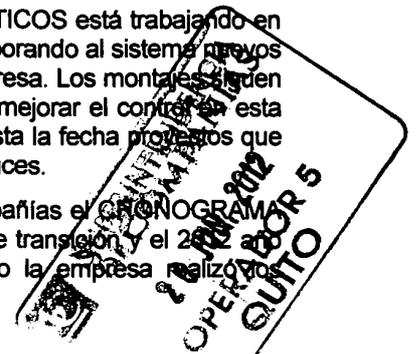
Durante el año 2011 y dando cumplimiento a la resolución de la Junta General de Accionistas se realizó el aumento de capital por el valor de US\$100,000.00, con lo cual el capital pagado asciende al valor de US\$1'922,000.00.

Desde el año 2010, el DEPARTAMENTO DE SISTEMAS INFORMATICOS está trabajando en la migración del SIA a una nueva plataforma tecnológica. Se están incorporando al sistema nuevos procesos que permitan un mejor control económico financiero de la empresa. Los montajes siguen siendo un punto débil en el control financiero. Estamos trabajando por mejorar el control en esta área, ya que la información no llega de manera oportuna, existiendo hasta la fecha proyectos que no han sido cerrados. Esta es la razón para el atraso en el cierre de balances.

Adicionalmente, la empresa presentó a la Superintendencia de Compañías el CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACION DE LAS NORMAS NIIF, siendo el 2011 año de transición y el 2012 año de implementación. Para adaptarse al nuevo sistema a fines de año la empresa realizó correspondientes ajustes a su sistema contable.

## Ambiente político y económico

Los altos precios del petróleo durante el año 2011, ha promovido un elevado gasto público que bordea el 47% del PIB convirtiéndose peligrosamente en el motor de la economía del país, altamente dependiente de los precios del petróleo. Lamentable, al igual que en años anteriores, este enorme gasto público no ha ido acompañado de una mayor inversión privada, generadora de empleo de larga duración. Una visión dogmática sobre el papel de la inversión extranjera y los



empréstitos de los organismos financieros internacionales asociados al FMI, han provocado que la inversión en general no sea la suficiente para garantizar en el largo plazo bienestar para la sociedad ecuatoriana. Mientras nuestros países vecinos reciben inversiones por sobre los US\$700,000,000.00, el Ecuador tan solo recibe inversiones por US\$500'000,000.00, en todo caso mejor que en el 2010. Situación que ha ido ligada a un proceso de desinstitucionalización y menoscabo de nuestro sistema legal, el cual fue modificado en aras de un referéndum o consulta popular.

A pesar de esta situación que se ha estado repitiendo en los últimos años, la empresa ha podido sostener un crecimiento constante. Sin embargo, es preocupante la actual situación mundial que puede devenir en una crisis global que puede golpear fuertemente a las endeble bases económicas de nuestro país, y por ende afectar las proyecciones de nuestra empresa. Como siempre se espera que las fortalezas acumuladas hasta hoy nos permitan mantenernos en marcha.

### El mercado y la gestión comercial

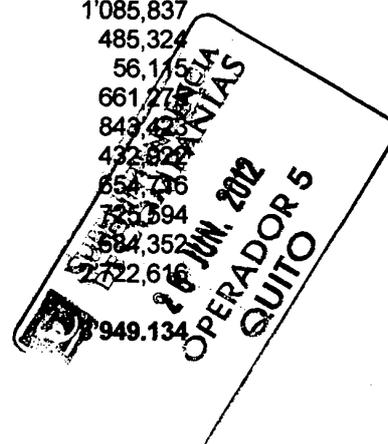
La cifra de ventas (nuevas órdenes) del año 2010 (US\$9,824,250) permitía tener la tranquilidad para que la facturación del 2011 al menos permita alcanzarse el presupuesto de ventas anual. En efecto esta llegó al valor de US\$8'949,134, siendo superior en 6% al presupuesto, y 22% con respecto a la facturación del 2010. En el sector petrolero, PETROAMAZONAS fue nuestro principal cliente con \$1'591,681 en nuevas órdenes, lo que equivale al 20% del total de órdenes del 2011. En el sector no petrolero las mayores órdenes fueron de SURPAPEL CORP con US\$2'119,273, equivalente al 27%, NESTLE-SURINDU con US\$1'364,219, equivalente al 17%; y, CERVECERIA NACIONAL con US\$616,339, equivalente al 8%. Entre estas cuatro empresas se obtiene el 72% de las órdenes del 2011.

Se mantienen nuestros tradicionales clientes como PETROAMAZONAS, CERVECERIA NACIONAL, y se suman nuevos clientes como SURPAPEL CORP, NESTLE SURINDU (que si bien ya era nuestro cliente por mucho tiempo dejó de colocar órdenes), BOROJO AMAZONICO, GINSBERG, SIKA, GUAYAQUIL BOTTLING CO., entre otros de menor importancia.

Las cifras de ventas (órdenes nuevas) y facturación del año 2010 son las siguientes:

	ORDENES		FACTURACION
Enero	352,296	1)	277,430
Febrero	60,509		319,530
Marzo	236,904	2)	1'085,837
Abril	2'368,408	3)	485,324
Mayo	47,395		56,115
Junio	237,293	4)	661,276
Julio	436,989	5)	849,922
Agosto	118,913		432,882
Septiembre	574,259	6)	654,736
Octubre	863,742	7)	725,594
Noviembre	1'666,880	8)	684,352
Diciembre	631,667	9)	272,618
<b>TOTAL</b>	<b>7'595,255</b>		<b>8'949,134</b>

Cerveceria Nacional	1)
Nestlé	2)
Surpapelcorp	3)
Norit Sudmo	4)
Cerveceria Nacional	5)
Nestlé/Surindu	6)
Petroamazonas	7)
Petroamazonas/ Surindu/ Enap Sipetrol	8)



\*Proyectos más significativos.

### **Los recursos humanos**

Al igual que los años anteriores, los recursos humanos, especialmente los que están involucrados con los procesos operativos, siguen siendo un cuello de botella para el crecimiento de la empresa. Se ha tratado de precautelarlos y mantenerlos en lo posible al margen de posibles fugas hacia empresas de la competencia o clientes que requieren técnicos para sus departamentos de ingeniería y mecánica. En este objetivo la empresa ha tenido que sacrificar sus beneficios presentes, subiendo sueldos, en aras de mantener el equipo técnico unido a su proyecto.

Creo que es importante, a futuro, crear en el área operativa dos puestos:

Un director de proyectos que se encargue de la gestión de proyectos, lo cual nos permitirá una mejor planificación, ejecución, seguimiento y control, y cierre de las diferentes proyectos que maneja la empresa; y

Un jefe de investigación y desarrollo, que se encargue de la implementación de nuevas tecnologías de diseño y desarrollo; e, investigación y desarrollo de soluciones para nuevas y existentes industrias; etc.

### **Financiamiento**

El financiamiento sigue siendo el talón de Aquiles de la empresa. Si bien es cierto, durante estos últimos años hemos capitalizado parte de las utilidades de la empresa, su monto no ha sido suficiente para financiar el crecimiento en las ventas, por lo que se ha tenido que recurrir a fuentes externas.

Al momento las opciones de provisión de recursos son:

#### **Emisión de obligaciones en bolsa de valores**

La emisión de obligaciones en bolsa de valores sigue siendo una opción válida como fuente de financiamiento para proyectos de ampliación. Sin embargo, la incertidumbre sobre el manejo económico del país es una limitante para optar por este tipo de financiamiento. Considero que se debe esperar mejores condiciones económicas del país para realizar una proyección económica que nos permita calificar para una emisión de obligaciones.

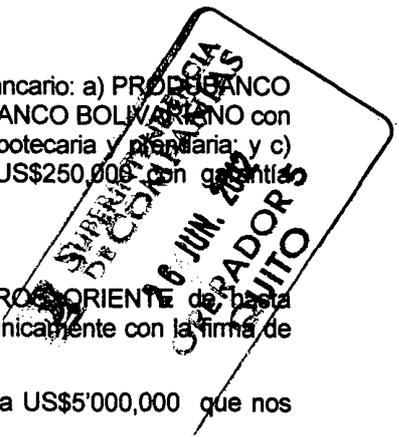
#### **Préstamos directos del sistema bancario**

La empresa cuenta con las siguientes líneas de crédito en el sector bancario: a) PRODEBANCO con una línea de crédito de US\$1'200,000 con garantía hipotecaria; b) BANCO BOLIVARIANO con quienes tenemos una línea de crédito de US\$400,000 con garantía hipotecaria y planaria; y c) BANCO PICHINCHA con quien tenemos una línea de crédito de US\$250,000 con garantía hipotecaria.

#### **Avales y garantías del sistema de seguros**

Hasta el año 2011, la empresa tenía una cobertura con SEGURO ORIENTE de hasta US\$2'000,000 en crédito documentario, la misma que es garantizada únicamente con la firma de un pagaré suscrito por la gerencia general.

A la fecha se ha negociado una línea de crédito de crédito de hasta US\$5'000,000 que nos permitirá hacer frente a 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 60 días y por saldos cercanos a US\$1'000,000. Este rubro constituye una fuente permanente de recursos.

### **Préstamos de terceros o particulares**

Eventualmente la empresa ha recurrido a préstamos de terceros o particulares a fin de financiar deficiencias temporales de caja.

### **Utilidades no distribuidas**

En la Junta General Ordinaria de Accionistas, realizada en abril del 2011 se aprobó la no distribución de US\$100,000 de la utilidad neta y su capitalización. La Superintendencia de Compañías aprobó el aumento de capital a fines de diciembre del 2010 y se registró en el mismo mes. Sería saludable que la Junta General de Accionistas apruebe la no distribución de una parte de las utilidades del 2011, 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 2010 este rubro fue de US\$159,105.48

### **Inversiones**

Durante el año 2011, la empresa ha realizado las siguientes inversiones en activos fijos:

Muebles y Enseres	4,440
Equipos de Computación y otros	39,648
Maquinarias, Equipos e Instalaciones	107,246
Edificaciones	19,897
Software	37,711
Códigos	8,829
<b>TOTAL</b>	<b>217,771</b>



### **Análisis económico y financiero**

I. ACTIVIDAD				
	2.008	2.009	2.010	2.011
VENTAS MENSUALES PROMEDIO	419,914	582,523	609,142	745,761
CRECIMIENTO	32.5%	38%	4.6%	22%

2. SOLVENCIA Y LIQUIDEZ				
	2.008	2.009	2.010	2.011
CAPITAL DE TRABAJO	457,676	166,099	1'169,953	609,926
INDICE DE SOLVENCIA	1.07	1.12	1.31	1.14

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.

3. ENDEUDAMIENTO				
	2.008	2.009	2.010	2.011
DEUDA CON INSTITUCIONES FINANCIERAS Y TERCEROS	659,491	969,113	1,757,846	1'463,623
PASIVO/ACTIVO TOTAL	0,65	0,56	0,66	0,65

DEUDA CON INSTITUCIONES FINANCIERAS Y TERCEROS (PRÉSTAMOS DIRECTOS) A CORTO Y MEDIANO PLAZO.

4. RENDIMIENTO				
	2.008	2.009	2.010	2.011
GANANCIA NETA	302,266	277,755	330,905	351,005
INDICE DE RENDIMIENTO	19%	17%	17%	16%

Las razones para que la empresa no tenga una mayor utilidad, teniendo en cuenta el crecimiento en la facturación del 22%, son las siguientes:

Multas pigs Petroamazonas	\$242,312.10
Pérdida proyecto mejoramiento planta de energía Petrobras	\$112,518.00
Pérdida botas de gas Petroamazonas	\$49,894.57
<b>TOTAL</b>	<b>\$404,724.67</b>

### Conclusión

A pesar de las pérdidas por multas o resultados negativos de proyectos, la empresa tuvo un resultado aceptable. Los indicadores en términos generales muestran una estructura económica financiera saludable. El endeudamiento para fines del año 2011 corresponde al financiamiento de proyectos que para ese entonces estaban terminados, como el caso SURPAPALCORE. Los proyectos por terminarse al 31 de diciembre, nos aseguran un 30% de presupuesto de facturación del año 2012.

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

Sinceramente,

Econ. Guido Morales  
GERENTE GENERAL

