

46590



Señores accionistas:

En mi calidad de Gerente General de ACEROS INDUSTRIALES DEL ECUADOR "ACINDEC" S.A., pongo en vuestra consideración el informe de labores correspondiente al año 2.006:

CONSIDERACIONES GENERALES

Este es un año sin mayores cambios en la conducción política y social del País. Quizá el único evento relevante es la caducidad del contrato de la empresa petrolera OXI, por sus repercusiones económicas y financieras para el Ecuador, y la renegociación de algunos contratos petroleros. En lo político debemos señalar como gravitante para el futuro la elección del Econ. Rafael Correa quien triunfara en las elecciones presidenciales con un mensaje de izquierda nacionalista, que lejos de conseguir la tranquilidad en los mercados ha creado una alta incertidumbre e inseguridad que sin lugar a dudas afectará a la inversión productiva del país y por ende al mercado de bienes de capital.

Al igual que el año 2005, los únicos sectores que crecieron fueron "Explotación de Minas y Canteras" e "Intermediación Financiera". Las ganancias de este último sector son mayores en un 47% con respecto al año anterior, especialmente en razón de privilegiar el crédito de consumo en menoscabo del crédito industrial que casi es inexistente. Existe mucha dificultad para conseguir líneas de crédito de largo plazo. Las operaciones de crédito generalmente son de corto plazo y sujetas a todo tipo de garantías.

Los precios del petróleo, si bien no son equivalentes a los del año 2005, estos pueden considerarse establemente altos, lo cual inicialmente estimuló una serie de inversiones en este sector, especialmente en el privado, ya que al contrario, en el sector público, la inversión es casi nula, lo que ha provocado el decaimiento de la producción petrolera estatal.

La inversión en el país, como consecuencia de la ya congénita inestabilidad política, demuestra una clara tendencia al estancamiento, por lo que al igual que en años anteriores, se ha mantenido la decisión de competir con precios, buscando siempre mejorar la eficiencia y eficacia de los diferentes procesos productivos, como medida compensatoria, y así poder mantener nuestra participación en el mercado de bienes de capital y la subsistencia de la empresa.

COMERCIALIZACION

La evolución de las ventas (nuevas ordenes de producción) y facturación durante el año 2006 es la siguiente:

MES	VENTAS	FACTURACION
Enero	263.117	154.289
Febrero	77.964	80.721
Marzo	430.394	504.062
Abril	184.139	0
Mayo	150.597	173.723
Junio	450.685	473.017
Julio	335.772	335.088
Agosto	157.845	267.614
Septiembre	156.213	447.931
Octubre	1,257.928	210.106
Noviembre	109.316	102.177
Diciembre	209.210	538.378
TOTAL	3,783.185	3.287.112
PROMEDIO	315.265	273.926

Del total de facturación, \$1'375.690, esto es el 41%, corresponde a ventas al sector petrolero. En el año 2004 la facturación de este sector fue \$673.132, que equivale al 30%, y en el año 2006 fue de \$1.080.259, equivalente al 38%, lo cual significa que cada vez es mayor la penetración de ACINDEC en este sector. Para el año 2007 se prevé una mayor participación en razón de que a fines del 2006 se contrató la fabricación de 2 separadores de petróleo y 4 manifolds por un valor de US\$1,033.000.

Los proyectos más importantes que la empresa ejecutó durante el año 2007 son los siguientes:

- | | | |
|----|-----------------|--------------------------------------|
| 1. | Repsol | Dos tanqueros vacuum |
| 2. | Urazul | Varios recipientes para Petrobrás |
| 3. | Petroproducción | Un domo de aluminio y techo flotante |
| 4. | Ecuajugos | Cuatro tanqueros vacuum |
| 5. | Reysahiwal | Planta de quesos |

La fabricación de un domo de aluminio y un techo flotante se hizo en asociación con la empresa INPRODAL, experiencia que sin que deje beneficios económicos, es rescatable el hecho de ofrecer un nuevo producto a la industria petrolera y ampliar nuestra oferta de productos.

FINANCIAMIENTO

El talón de Aquiles de ACINDEC sigue siendo el aspecto financiero. Situación que se ha agravado por la concurrencia de los siguientes factores: 1) pequeños márgenes de ganancia bruta, que impiden una mayor capitalización de fondos propios; 2) la condición de los clientes de no entregar anticipos suficientes, que en algunos casos son inexistentes; y, 3) la ejecución de proyectos que tienen ciclos de caja más largos y que por consiguiente requieren de mayores recursos financieros. Por citar dos ejemplos y que estresaron la situación financiera de la empresa fueron: a) el contrato suscrito con PETROPRODUCCION por la provisión de un domo de aluminio y un techo flotante por un valor de US\$276.777, iniciado en noviembre del 2005 y cobrado en diciembre del 2006; y, b) el contrato suscrito con REPSOL-YPF por la fabricación de 3 manifolds de producción por un valor de US\$491.938, iniciado en mayo del 2006 y cobrado en abril del 2007, contratos financiados 100%, lo que obligó a la empresa en varias ocasiones, a recurrir a fondos con costos financieros muy altos, por la restricción de las líneas de crédito que a finales de año, ya eran evidentes.

La recurrente necesidad del recurso a fondos ajenos, debido a la insuficiencia de recursos propios, ha determinado que el rubro de intereses pagados sea demasiado alto, aproximadamente el 4% de las ventas netas.

En razón que nuestra principal fuente de financiamiento, el PRODUBANCO -con quien se negoció anticipadamente una línea de crédito de US\$800.000 para garantizar tanto préstamos directos como operaciones contingentes (garantías bancarias, cartas de crédito)- para fines de año restringió sus operaciones de crédito, se realizó gestiones con el Banco Pichincha y el Banco Bolivariano. Con el Banco Bolivariano se negoció una línea de crédito de hasta \$100.000 con garantía mercantil y con el Banco Pichincha un sobregiro de hasta \$80.000. Para cubrir necesidades urgentes se recurrió a créditos personales altamente costosos, puesto que la relación costo-beneficio en un determinado momento podía ser más negativa para la empresa. A fin de liberar parte de la línea de crédito con el PRODUBANCO se consiguió que SEGUROS ORIENTE emita pólizas por buen uso de anticipo con garantías personales. A la fecha, casi todos los anticipos se están garantizando con pólizas de seguros, liberando una importante fuente de financiamiento.

SISTEMA INTEGRADO DE ADMINISTRACION (SIA)

Para el año 2006, se decidió definitivamente migrar a un nuevo sistema de control automatizado al que se le denominó SIA, el cual es un programa personalizado de administración y control creado por el departamento de sistemas de ACINDEC, que recibe datos en línea de varias fuentes, los procesa y elabora informes que permitirán controlar y medir de manera objetiva el desempeño de los procesos, operativos y de apoyo, que desarrolla la empresa para la realización de productos o la prestación de servicios.

El SIA busca:

Asegurar que los diferentes procesos que desarrolla la empresa se ejecuten de manera controlada y de acuerdo con los procedimientos aprobados.

Asegurar una adecuada gestión de recursos humanos, materiales y financieros.

Proporcionar información oportuna y veraz sobre la gestión operativa, administrativa y financiera de la empresa, a fin de poder tomar decisiones en base a datos ciertos.

Integrar en procesos las diferentes actividades que desarrollan los trabajadores, y estas a su vez integrarlas en un sistema de gestión que asegure la satisfacción de clientes, trabajadores, proveedores, accionistas, e instituciones del estado y financieras.

Proporcionar indicadores de desempeño de los procesos para el mejoramiento continuo.

Promover el trabajo en equipo

El SIA esta conformado por varios módulos, cada uno de los cuales integra varias actividades identificadas con uno o más procesos operativos o de apoyo.

Todos los módulos están integrados en un solo sistema de gestión, por lo que son interdependientes.

Cada modulo genera asientos contables, automáticos y semiautomáticos, que alimentan el modulo de contabilidad general.

Los módulos que conforman el SIA son:

- Comercialización
- Adquisiciones
- Bodega
- Nómina
- Bancos
- Contabilidad

La migración a este sistema se hizo "al andar". Esto es que se fue diseñando y desarrollando a la par que se iban ingresando datos en tiempo real. Muchos procesos tuvieron que ser validados al final del año con el cierre de balances por lo que varios errores y defectos del sistema tuvieron que ser corregidos a inicios del presente año, demorando la emisión de balances. Especial dificultad se tuvo en la implementación del sistema de contabilidad de costos por órdenes de producción, en razón que muchos datos de egresos de bodega y asignación de mano de obra no se hizo desde el inicio de año. Se espera que en el presente año se ajusten todos los procesos que determinan los costos. En el módulo de adquisiciones el SIA permite realizar liquidaciones de importaciones de manera automática, obteniéndose costos unitarios de manera inmediata.

En fin se espera que el SIA se convierta en una gran herramienta de gestión administrativa y trabajo en equipo.

RESULTADOS

A la luz de los resultados del año 2006, y de un devenir quizá más complicado para los negocios, se hace necesario subrayar la necesidad imperiosa de perseverar en la mejora de los procesos operativos y de apoyo, en la innovación tecnológica ampliando nuestra oferta de productos y servicios con mayor valor agregado que permitan obtener mejores márgenes de contribución o ganancia bruta en ventas. Esto es evidente al observar que el crecimiento en las ventas, experimentado en el año 2006, no está acompañado con un crecimiento en los resultados.

COMPRAS E INVERSIONES

Durante el año 2006 la empresa realizó las siguientes inversiones:

Construcciones en curso	0
Muebles y enseres	827
Equipo de oficina	5.613

Maquinaria y equipo	9.191
Vehiculos	0
Libros, códigos y manuales	983
Programas de computación	8.890
TOTAL	25.504

ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO

1. ACTIVIDAD

	2.003	2.004	2.005	2.006
VENTAS MENSUALES PROMEDIO	210.886	188.213	236.561	273.926
CRECIMIENTO	-1.8%	-10.75%	26%	16%

2. SOLVENCIA Y LIQUIDEZ

	2.003	2.004	2.005	2.006
CAPITAL DE TRABAJO	84.106	128.277	183.741	402.682
INDICE DE SOLVENCIA	1,11	1,12	1,16	1,36

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

	2.003	2.004	2.005	2.006
DEUDA CON INSTITUCIONES FINANCIEROS Y TERCEROS	305.100	476.839	539.318	772.396
PASIVO/ACTIVO TOTAL	.65	0,79	0,80	0.82

Deuda con instituciones financieras y terceros (préstamos directos) a corto y mediano plazo.

4. RENDIMIENTO

	2.003	2.004	2.005	2.006
GANANCIA NETA	82.891	5.614	25.907	15.384
INDICE DE RENDIMIENTO	21%	1%	7%	4%

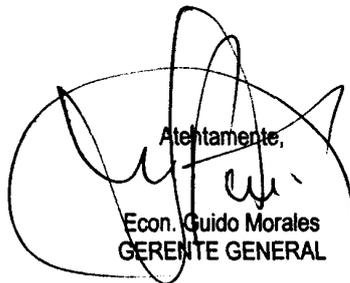
El nivel de endeudamiento no ha disminuido por las siguientes razones:

1. Bajo margen de ganancia neta que impide una rápida capitalización vía reinversión de las utilidades. La ganancia neta es menor a las inversiones realizadas por lo que la diferencia tiene que financiarse con recursos ajenos.
2. La necesidad de financiar capital de trabajo para un mayor volumen de ventas, más aún si tenemos en cuenta que los clientes han disminuido e incluso eliminado los anticipos.

Al presente informe adjunto el dictamen del auditor independiente MS AUDITORES correspondiente a la auditoria externa del año 2.006 y de la Comisaria de Cuentas Dra. María Avilés de Salvador.

Finalmente deseo expresar mi reconocimiento a todos quienes han contribuido con su aporte para alcanzar los objetivos y metas.

Quito, 5 de mayo del 2007


Atentamente,
Econ. Guido Morales
GERENTE GENERAL