

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA ZAVATO S.A.

Quito, 31 de marzo de 2014

Señores accionistas:

En cumplimiento con el mandato estatutario de la compañía y con las normas de la Superintendencia de Compañías, presento a ustedes el informe anual de la Gerencia General de la compañía ZAVATO S.A. por el ejercicio económico del año 2013.

EL ENTORNO NACIONAL

A comienzos del año 2013 se inició la campaña electoral de los comicios presidenciales para el período 2013-2017. En el mes de febrero se realizó la primera vuelta electoral para Presidente y también para elegir Asambleístas Nacionales y Provinciales.

El candidato para la reelección presidencial Econ. Rafael Correa triunfó ampliamente en la primera vuelta, con el 57%, por lo que no hubo necesidad de una segunda vuelta, ahorrándole al País gastos electorales. Por otra parte, la Lista 35 del partido de Gobierno obtuvo una mayoría aplastante en los comicios, logrando 100 escaños de 137 posibles.

El triunfo electoral del Movimiento Alianza País, confirmó la gran aceptación y confianza del pueblo ecuatoriano en su proyecto político, dándole de esta manera estabilidad y continuidad a las políticas emanadas del Régimen desde el año 2007.

Lo anterior se vio reflejado en los indicadores macroeconómicos y sociales positivos al término del año 2013, situación que se repite por séptimo año consecutivo, y que ha colocado al país como modelo de desarrollo sostenido a nivel mundial.

Al final del año 2013 la economía registra un crecimiento del 4,05%, situación que se debe principalmente al empuje de la economía no petrolera. Sectores como la construcción, industria manufacturera, comercio y servicios, actividades profesionales y la agricultura tuvieron un gran desempeño, sectores que representan el 85% del total del Producto Interno Bruto (PIB). El sector turístico registró un gran dinamismo, ingresando al país 335.00 turistas por trimestre. Además, el ingreso de remesas empezó a revertir la tendencia a la baja que había registrado en los últimos años; solamente desde los Estados Unidos se pasó de \$570 millones a \$660 millones. La inversión extranjera directa de \$495 millones al tercer trimestre del 2013 fue la mayor de los últimos cuatro años.

La balanza de pagos en el 2013 no tuvo problemas, el déficit que registró la balanza comercial se debió principalmente a la importación de materias primas, no de consumo. Con el cambio de la matriz productiva se sustituirá la importación de productos que se elaboran en el país.

La lucha contra la corrupción ha sido uno de los objetivos prioritarios del Gobierno, que ahora registra un récord en recaudación tributaria, un desarrollo histórico de las telecomunicaciones y cambios profundos en el Servicio Nacional de Aduanas. En los siete años de Gobierno se recaudó un total de \$21.083 millones, que representa un 237,37% más que los \$8.882 millones recaudados de los años 2000 al 2006.

En cuanto al desempeño fiscal, en el 2013 la recaudación tributaria alcanzó \$12.758 millones, cifra que comparada con los \$4.600 millones que se recaudaron en el 2006, casi triplica los ingresos recaudados para el Ecuador. En los siete años de gestión del actual Gobierno, la recaudación sobrepasa los \$60.000 millones, cifra enormemente importante que explica la cantidad de obras realizadas en infraestructura, inversión social, etc. La meta es que la recaudación llegue a duplicar los ingresos petroleros.

En cuanto a los indicadores sociales la tasa de desempleo se ubicó en el 4,86%, el subempleo bajo en 3,9 puntos porcentuales con relación al año 2012. La pobreza por ingresos se ubicó en 25,55%, bajando del 37,65 registrado en el 2007, lo que quiere decir que 1,137 millones dejaron de ser pobres. La pobreza rural cayó 7,04% al ubicarse en 42,03%. La pobreza extrema llegó al 8,61%, es decir, tuvo un descenso de 2,57%. La pobreza extrema rural también registró una caída de 5,91%, ubicándose en 17,39% en el 2013.

La inversión pública del 2013 superó los \$8.100 millones, y estuvo dirigida a los sectores productivo, estratégico, social y talento humano. El ingreso per cápita se situó en \$1.982 y conjuntamente con el crecimiento sostenido de la economía del 5% entre el 2007 al 2012 contribuyeron a un aumento del consumo y por ende una dinamización de la economía. Todo lo anterior se enmarca dentro de las políticas del Gobierno para lograr el Buen Vivir que es un proceso para lograr el mejoramiento participativo de la calidad de vida de la población, a partir de un mayor acceso a bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades humanas y de la consolidación de la cohesión social, de los valores comunitarios y de la participación activa de individuos y comunidades en las decisiones relevantes para la construcción de su propio destino.

Entre los factores que han contribuido a incrementar el consumo están el índice inflacionario que ha sido bajo en los últimos años, el entorno internacional favorable y los altos precios del petróleo de los cuales el país se beneficia de mejor manera con la renegociación de los contratos petroleros, y que sumado al incremento de las recaudaciones fiscales han ayudado a un mejor desempeño de la economía nacional y que ha derivado en una dinámica de desarrollo y confort que genera más consumo (los ingresos cubrieron el 96,12% de la canasta familiar).

Los siguientes indicadores macroeconómicos nos ayudarán a comprender mejor la situación de la economía nacional en el año 2013:

	DIC/2013	DIC/2012	DIC/2011
Inflación anual oficial	2,72%	4,16%	5,41%
Crecimiento del PIB	4,50%	5,01%	7,78%
PIB nominal	89.834mill	87.502mill	79.780 mill

Exportaciones totales	24.957,65	23.898mill	22.345,2mill
Importaciones totales	25.979,49	24.017mill	22.945,8mill
Remesas de emigrantes	2.340 mill	2.400 mill	2.672.4 mill
Salario Mínimo Unificado	318	292	264

El Presupuesto General del Estado ascendió a \$32.366,82. La recaudación de impuestos sumó \$16.606,14 millones, siendo la principal fuente de financiamiento de los gastos permanentes. La deuda pública se ubicó en \$12.606,8 millones, y se destinaron \$1.285,76 millones al pago de amortizaciones de deuda interna y externa. La deuda Pública representó el 23,6% del PIB; la deuda interna fue del 9,7% del PIB y la deuda externa 13,9% del PIB.

La producción petrolera fue de 549.686 barriles por día., y el precio promedio fue de \$95 por barril. La inversión pública ascendió a \$8.152 millones y constituye el principal motor de la economía. Esa inversión pone énfasis en el desarrollo social (\$2.041 millones) y en el sector productivo (\$1.250 millones).

Los logros del Gobierno están a la vista de todos los ecuatorianos. Uno destacable es la inversión en sectores estratégicos que es una parte importante del cambio de la matriz productiva, y que creció veintinueve veces del 2007 al 2013.

AREA INDUSTRIAL EN 2013.

El sector eléctrico del país demandó mayor cantidad de postes de hormigón armado, y la compañía se vio en desventaja por no tener el certificado del sello de calidad INEN, requerimiento que el Ministerio de Energía y Energía no Renovables (MEER) había exigido como requisito para los productos de fabricación nacional a partir de enero del 2,103. Este requerimiento había sido publicado un año antes a propósito de la homologación de los materiales para la construcción, pero nuestro departamento técnico nunca se informó. En una subasta de la Empresa Eléctrica Quito, en el mes de marzo, nos enteramos de la exigencia del certificado del sello INEN, lo que nos causó una sorpresa desagradable y desazón por el descuido y desinterés del área técnica, que puso en un grave peligro a la compañía; luego vinieron subastas inversas de la Empresa Eléctrica Ambato y la Empresa Eléctrica Centro Sur con importantes cantidades de postes, las tres en conjunto sobrepasaron los 25,000. No teníamos ninguna posibilidad por no tener el sello de calidad INEN, sólo había un fabricante en el país que ya lo tenía. La Gerencia General se movió como mejor pudo y contra reloj logramos sortear este obstáculo (no así en el resto de empresas eléctricas que sí nos descalificaron), participamos con precios bajos y nos adjudicaron 21,162 postes para ser fabricados en plazos muy cortos (4 y 6 meses); los plazos fueron equivocadamente fijados en los pliegos de las subastas por los comités de contratación de cada empresa, fueron tan cortos que las multas alcanzaban la suma de US\$ 359,764, pero con mucha inteligencia y excelente estrategia se batalló sin descanso, y al final sólo pagamos US\$ 55,346.30 como multas, es decir, hubo un importantísimo ahorro de US\$304,417.70.

Para cumplir con las normas y requisitos que demandan la Seguridad Industrial y Salud Ocupacional, y el sistema de gestión de calidad ISO e INEN, la compañía destina importantes recursos económicos.

En la revista “abordo” No. 107 (Octubre 15-noviembre 15/2,013) de la aerolínea TAME , en la página 148 se publicó las Top 100 empresas medianas del año 2,012. Fue una agradable sorpresa, con **mucha satisfacción y alegría, leer que la compañía ZAVATO S.A. ocupaba el puesto No. 1.**

En el primer trimestre del año dos profesionales de la empresa MENEGOTTI de Brasil, especialista en diseñar equipos y maquinaria de producción de productos de hormigón armado, visitaron nuestra planta de Guayaquil. Luego de tres días de visita y de pulir algunos detalles nos entregaron la oferta económica para instalar el nuevo proceso de producción, la misma que asciende a US\$ 450,000.00.

RANKING PYMES

Top 100 empresas medianas

TOP 100 EMPRESAS MEDIANAS						
Rango	Empresa	Sector	2012	2013	Cambio	2013
1	ZAVATO S.A.	Manufactura	4.428,59	4.996,86	12,83%	81,77
2	ORENAS S.A.	Minas y canteras	4.089,54	4.996,73	22,18%	124,96
3	PROVEEDORA ANDINA DE PAPEL ANDIPAPEL S.A.	Comercio	5.179,16	4.987,91	-3,69%	5,77
4	HYDRIAPAC S.A.	Servicios	3.186,13	4.981,30	56,34%	12,52
5	ACEROFERRETER Y CONSTRUCCIONES CIA. LTDA.	Construcción	4.491,12	4.980,95	10,91%	9,96
6	ESTACIÓN DE SERVICIOS ROJAS CIA. LTDA. SERVIROJAS	Comercio	4.814,34	4.980,92	3,46%	25,25
7	CORPORACIÓN ZEDECUADOR S.A.	Servicios	3.143,15	4.978,41	58,39%	135,05
8	OROESTIBA S.A. ESTIBADORES DE EL ORO	Transporte	4.194,09	4.972,75	18,57%	41,07
9	SISTEMA DE EXTRACCION DE PALMISTE SIEXPAL S.A.	Alimentos y bebidas	11.544,12	4.971,58	-56,93%	58,46
10	TRAUMAMED S.A.	Comercio	4.392,84	4.971,08	13,16%	157,89
11	COMERCIALIZADORA VIVANCO COBOS VICOSA CIA. LTDA.	Comercio	5.084,02	4.970,83	-2,23%	22,65
12	MINDCORP S.A.	Construcción	4.014,00	4.969,78	23,81%	2,49
13	XUK S.A.	Pesca y elaborados	4.459,25	4.955,40	11,13%	117,81
14	ENATIN S.A.	Construcción	4.576,14	4.955,33	8,29%	35,96
15	ARROYO AGUIRRE CONSTRUCTORES Y SERVICIOS CIA. LTDA.	Construcción	1.676,60	4.952,02	195,36%	76,06
16	DICARNES AGU&CAB S.A.	Comercio	4.555,40	4.950,77	8,68%	2,74
17	OLEAGINOSAS TROPICALES OLYTRASA S.A.	Alimentos y bebidas	4.312,66	4.950,63	14,79%	0
18	ESCOBAR RUIZ CIA. LTDA.	Manufactura	4.325,09	4.948,73	14,42%	14
19	ZAPEC S.A.	Comercio	1.731,34	4.947,36	185,75%	49,53
20	PASTIFICIO TOMBAMBAMBA CIA. LTDA.	Alimentos y bebidas	3.316,77	4.946,71	49,14%	18,83
21	COELEC S.C.	Construcción	4.249,27	4.946,46	16,41%	0
22	CENTRO GRÁFICO CEGRÁFICO S.A.	Manufactura	3.850,91	4.943,27	28,37%	30,19
23	MEDIANET S.A.	Intermediación Financiera	3.367,66	4.942,89	46,78%	95,09
24	FLORES DEL VALLE FLODELVA CIA. LTDA.	Agropecuario	5.908,23	4.942,63	-16,34%	53,22
25	COMERCIAL FIERRO CIA. LTDA.	Comercio	3.190,37	4.942,42	54,92%	9,88
26	ALUMINAR - V. ALUMINIO, VIDRIOS Y ESPEJOS S.A.	Comercio	5.194,82	4.942,22	-4,86%	25,06
27	LISBOACORP S.A.	Comercio	4.715,47	4.935,58	4,67%	9,64
28	CAMPOSANTOS DEL ECUADOR S.A. CAMPOECUADOR	Servicios	4.227,93	4.931,30	16,64%	26,7
29	TEXTILES GUALAHUA S.A.	Manufactura	4.852,20	4.931,26	1,63%	11,23
30	MEDISALUD	Comercio	4.470,02	4.929,65	10,28%	3,28
31	H.G.A. RAMPAS Y SERVICIOS AEROPORTUARIOS DE GUAYAQUIL S.A.	Transporte	4.879,55	4.926,40	0,96%	35,08
32	ESTACIÓN DE SERVICIO VAZGAS S.A.	Comercio	5.067,90	4.925,73	-2,81%	62,79

De los 100 mejores
empresas por sus
ventas en Unidades
de Comercio de
Corte en
el Ranking en
el agosto 2013



PRODUCCION.

La producción total en el año 2013 de la compañía, considerando las 2 plantas industriales, fue de 35,294 postes, esta producción excepcional superó en 4,471 unidades a la del 2,012 (30,823) -que era la segunda mejor de la historia- es decir, la producción se incrementó en el 14,51%; y si hacemos un promedio semanal significaría que en el año 2013 se fabricaron 679 postes semanales, o sea, 135.75 postes diarios, cantidad sencillamente extraordinaria.

La producción acumulada desde los inicios de actividades de la compañía se acerca a los 500,000 postes, seguramente en este año llegaremos a esta cantidad espectacular y estaremos muy atentos cuando la alcancemos. Haber colocado casi medio millón de postes en el mercado eléctrico nacional en 22 años de vida jurídica de la compañía es un logro de valía y laudable que le da a ZAVATO S.A. un gran peso específico y respeto en el país en ese sector.

Es interesante cómo el año 2,013 cambia las estadísticas de producción: El año **atípico** 2,009 con 47,477 postes fabricados sigue siendo el más alto de la historia de la compañía (y lo seguirá siendo por muchos años), el año 2,013 con 35,294 postes se coló como el segundo más alto, el año 2,012 con 30,823 postes bajó al tercer lugar, y el año 2,005 con 29,514 se movió al cuarto lugar. Los 3 mejores años pasan los 30,000 postes fabricados, y el cuarto mejor año tiene casi 30,000 postes. Todo apuntaría a que 30,000 postes podría convertirse en el objetivo de fabricación base anual de la compañía, pero claro, dependemos directamente de la demanda del mercado.

Planta industrial de Atuntaqui: Se fabricaron 15,423 postes, solamente 332 más que en el 2,012 (15,091 postes). De acuerdo a los registros históricos, el año 2,009 con 30,384 postes fabricados sigue siendo el número uno, le sigue el 2,006 con 17,083, en tercer lugar se ubica el año 2,007 con 16,080, y el 2,011 ocupa el cuarto lugar con 15,986 postes.

Planta industrial de Guayaquil: La producción del año alcanzó la impresionante cantidad de **19,781** postes, 4,049 postes más que el año anterior (15,732), es decir, el incremento fue del 25,74%. De esta manera, el **2,013 se constituye en el mejor año de producción de la planta de Guayaquil**, superando al 2,009 que ostentaba el récord con 17,093, el año 2012 con 15,732 viene a ser el tercer mejor año, y el cuarto lugar ahora el ocupa el 2,005 con 13,376.

También, la producción del año 2,013 de la planta de Guayaquil por tercera vez es mayor a la planta de Atuntaqui, igual ocurrió en el 2,012 y 2,010. Esto ya no resulta eventual ni casualidad porque hemos ganado mucha credibilidad, aceptación y confianza en la zona costa y austral del país.

Es importante señalar que, analizando los registros de producción de las dos plantas, la producción en el año 2,013 de la planta de Guayaquil alcanzó el segundo lugar en toda la historia de la compañía, solamente superado por la fabricación del año 2,009 de la planta de Atuntaqui con esa cantidad asombrosa de 30,384 postes, cantidad que parece ser insuperable.

VENTAS.

Las cantidades de los postes fabricados y vendidos por cada planta industrial se presentan en los siguientes cuadros:

A.- PLANTA DE ATUNTAQUI

Ver hoja siguiente

PRODUCCION, VENTAS 2013. - ATUNTAQUI-

DESCRIPCION DE POSTES Y LOSETAS	PRODUCC. 2012	SALDO DIC. 2012	PRODUCC. 2013	SALDO DIC. 2013	VENTAS 2012
6.50 mts / 350 kg. Circulares	0	0	0	0	0
9.0 mts / 350 kg. Circulares	999	2	194	8	188
9.0 mts / 400 kg. Circulares	286	0	1	0	1
9.0 mts / 500 kg. Circulares	83	-4	84	3	77
10.0 mts / 350 kg. Circulares	12	0	0	0	0
10.0 mts / 400 kg. Circulares	2.459	329	2.930	41	3.218
10.0 mts / 500 kg. Circulares	1.380	1.178	1.375	1.178	1.375
10.0 mts / 600 kg. Circulares	0	0	0	0	0
11.0 mts / 350 kg. Circulares	504	0	70	0	70
11.0 mts / 400 kg. Circulares	21	-1	3	1	1
11.0 mts / 500 kg. Circulares	402	650	25	1	674
11.0 mts /600 kg. Circulares	0	0	4	0	4
11.5 mts / 350 kg. Circulares	3	0	3	0	3
11.5 mts / 400 kg. Circulares	35	3	41	0	44
11.5 mts / 500 kg. Circulares	129	-18	132	0	114
12.0 mts / 400 kg. Circulares	90	0	4	1	3
12.0 mts / 500 kg. Circulares	8.179	2.555	8.679	-838	12.072
12.0 mts / 600 kg. Circulares	0	0	2	0	2
12.5 mts / 1200 kg. Circulares	17	0	0	0	0
12.5 mts / 500 kg. Circulares	233	0	1	0	1
12.5 mts / 1000 kg. Circulares	0	0	45	0	45
13.5 mts / 500 kg. Circulares	3	0	2	0	2
13.50 mts /1000 kg. Circular	26	0	0	0	0
14.0 mts / 500 kg. Circulares	200	220	1.718	-726	2.664
14.0 mts / 600 kg. Circulares	2	0	11	0	11
15.0 mts / 500 kg. Circulares	0	0	0	0	0
11.0 mts / 2000 kg. Rectangular	20	0	0	0	0
14.0 mts / 4000 kg. Rectangular	6	0	0	0	0
16.5 mts /1200 kg. Rectangular	0	0	24	0	24
18 mts / 1400 kg. Rectangular	0	225	32	0	257
18 mts / 1800 kg. Rectangular	0	0	4	0	4
18 mts / 2400 kg. Rectangular	0	0	17	0	17
18 mts / 5600 kg. Rectangular	1	0	0	0	0
18 mts / 2400 kg. Rectangular	0	100	0	0	100
20 mts / 1800 kg. Rectangular	0	0	17	0	17
20 mts /2000 kg. Rectangular	0	0	0	0	0
20 mts /2400 kg. Rectangular	0	0	5	0	5
21 mts /2000 kg. Rectangular	0	0	0	0	0
21 mts / 2400 kg. Rectangular	1	40	0	0	40
23 mts / 2400 kg. Rectangular	0	10	0	0	10

Bloque 300x250x200 mm	0	0	0	0	0
Bloque 350x250x200 mm	52	2	2	2	2
Bloque 350x250x250 mm	2	0	0	0	0
Losetas 400x150x200 mm	202	0	0	0	0
Losetas 400x400x100 mm	0	0	0	0	0
Losetas 400x400x150 mm	0	0	0	0	0
Losetas 400x400x200 mm	0	48	0	48	0
Losetas 500x500x200 mm	0	0	0	0	0
Losetas 80x40x20 mm	0	0	0	0	0
Losetas 80x80x20 mm	0	413	0	413	0
Losetas 80x80x15 mm	0	70	0	70	0

Losetas inferiores	0	375	0	375	0
Losetas superiores	0	0	0	0	0

El año 2013, de la planta de Atuntaqui se vendieron las siguientes cantidades:

- 20,569 postes circulares de 6 a 15 metros,
- 474 postes rectangulares de 16.00 a 23.00 metros,
- 2 bloques y losetas de anclaje,

Esta cantidad de postes difiere de la fabricada porque, como se anotó en el informe del año 2,012, alrededor de 4,000 postes se fabricaron en el año 2,012 y se facturaron en el 2,013.

También, la diferencia entre los postes rectangulares de 16.00 a 23.00 vendidos y fabricados obedece a que en el año 2,013 recién pudo terminarse el contrato con la EESUCUMBIOS, facturándose los postes que fueron fabricados en el año 2,009.

Con la cantidad de 20,569 (6 a 15 metros) postes vendidos por la planta de Atuntaqui el año 2,013 es el segundo mejor de la historia, detrás del año 2,009 con esa inigualable cantidad de 30,988 postes vendidos, relegando al tercer lugar al año 2,007 con 17,922 postes.

B.- PLANTA DE GUAYAQUIL

Ver cuadro siguiente:

VENTAS GUAYAQUIL 2013

DESCRIPCION DE POSTES Y LOSETAS	PRODUCC. 2012	SALDO DIC. 2012	PRODUCC. 2013	SALDO DIC. 2013	VENTAS 2012
9.0 mts / 350 kg. Circulares	494	0	170	0	170
9.0 mts / 400 kg. Circulares	0	0	0	0	0
9.0 mts / 500 kg. Circulares	56	0	0	0	0
10.0 mts / 400 kg. Circulares	3.923	200	5.758	27	5.931
10.0 mts / 500 kg. Circulares	21	0	558	0	558
10.0 mts / 600 kg. Circulares	0	0	0	0	0
10.0 mts /2000 kg. Circulares	5	3	6	0	9
11.0 mts / 350 kg. Circulares	2.107	1	82	0	83
11.0 mts / 400 kg. Circulares	0	0	0	0	0
11.0 mts / 500 kg. Circulares	691	0	149	0	149
11.0 mts /1200 kg. Circulares	11	0	0	0	0
11.0 mts /2000 kg. Circulares	8	0	0	0	0
12.0 mts / 350 kg. Circulares	0	0	39	0	39
12.0 mts / 400 kg. Circulares	0	0	19	0	19
12.0 mts / 500 kg. Circulares	6.105	2.170	12.026	400	13.796
12.0 mts / 600 kg. Circulares	56	0	278	0	278
12.0 mts / 750 kg. Circulares	0	0	0	0	0
12.0 mts / 800 kg. Circulares	1	0	0	0	0
12.0 mts / 1000 kg. Circulares	0	0	1	0	1
12.0 mts /2000 kg. Circulares	1	0	28	0	28
12.50 mts / 600 kg. Circulares	1		0	0	0
14.0 mts / 500 kg. Circulares	1.839	0	216	0	216
14.0 mts / 600 kg. Circulares	0	0	121	5	116
14.0 mts / 700 kg. Circulares	9	0	184	0	184
14.0 mts / 1000 kg. Circulares	0	0	62	0	62
15.0 mts / 500 kg. Circulares	195	0	24	0	24
15.0 mts / 600 kg. Circulares	1	0	0	0	0
15.0 mts / 750 kg. Circulares	0	0	0	0	0
16.0 mts / 800 kg. Circulares	4	0	5	0	5
10.0 mts / 350 kg. Rectangular	0	2	0	0	2
11.0 mts /2000 kg. Rectangular	26	0	0	0	0
12.0 mts / 600 kg. Rectangular	0	0	0	0	0
14.0 mts / 500 kg. Rectangular	0	0	0	0	0
14.0 mts 2400 kg. Rectangular	0	0	0	0	0
14.0 mts 3000 kg. Rectangular	3	0	3	0	3
14.0 mts 4000 kg. Rectangular	16	0	0	0	0
15.0 mts / 600 kg. Rectangular	0	0	0	0	0
16.5 mts /1600 kg. Rectangular	0	0	0	0	0
18 mts /1600 kg. Rectangular	0	0	0	0	0
18 mts / 2000 kg. Rectangular	0	0	0	0	0
18 mts / 2400 kg. Rectangular	11	11	18	11	18
18 mts / 2800 kg. Rectangular	0	0	0	0	0
18 mts / 3600 kg. Rectangular	0	0	0	0	0
19.0 mts./1600 Kg. Rectangular	40	0	0	0	0
19.0 mts./2400 Kg. Rectangular	22	0	0	0	0
20 mts / 2000 kg. Rectangular	25	0	0	0	0
20 mts / 2400 kg. Rectangular	0	0	0	0	0
20 mts / 2800 kg. Rectangular	20	0	0	0	0
21 mts / 2400 kg. Rectangular	37	32	34	26	40
22 mts / 3000 kg. Rectangular	3	3	0	0	3
23 mts / 2400 kg. Rectangular	0	0	0	0	0
23 mts /3600 kg. Rectangular	1	0	0	0	0

Bloque 340x300x140 mm	0	0	0	0	0
Loseta 400x200x100 mm	0	135	0	135	0
Loseta 400x400x100 mm	1.300	1.300	0	0	1.300
Loseta 400x400x150 mm	210	6	575	6	575
Bloque 150x400x(10+10)	1.275	0	341	0	341
Losetas 400x100x(130+120) mm	0	0	0	0	0
Losetas 430x580x140 mm	117	117	763	0	880
Losetas 430x580x160 mm	1.100		0	0	0
Losetas 450x250x250 mm	0	37	0	37	0
Losetas 460x260x140 mm	150	150	0	0	150
Losetas 480x420x180 mm	4	4	0	0	4
Losetas 500x500x150 mm	0	21	0	21	0
Losetas 600x300x240 mm	0	0	153		153
Losetas 800x400x200 mm	108	0	0	0	0
Losetas 800x800x150 mm	62	0	0	0	0
Losetas 800x800x200 mm	46	46	96	43	99
Losetas inferiores	0	0	0	0	0

En el año que terminó, de la planta de Guayaquil se vendieron las siguientes cantidades:

- 21,663 postes circulares de 9 a 15 metros,
- 5 postes rectangulares de 9 a 15 metros,
- 61 postes rectangular de 16.5 mts. a 23 mts.
- 3,502 bloques y losetas de anclaje,

De igual forma, la diferencia entre la cantidad de postes vendidos y los fabricados sucede porque se facturaron postes producidos en el año 2,012, como se anotó en el informe de ese año.

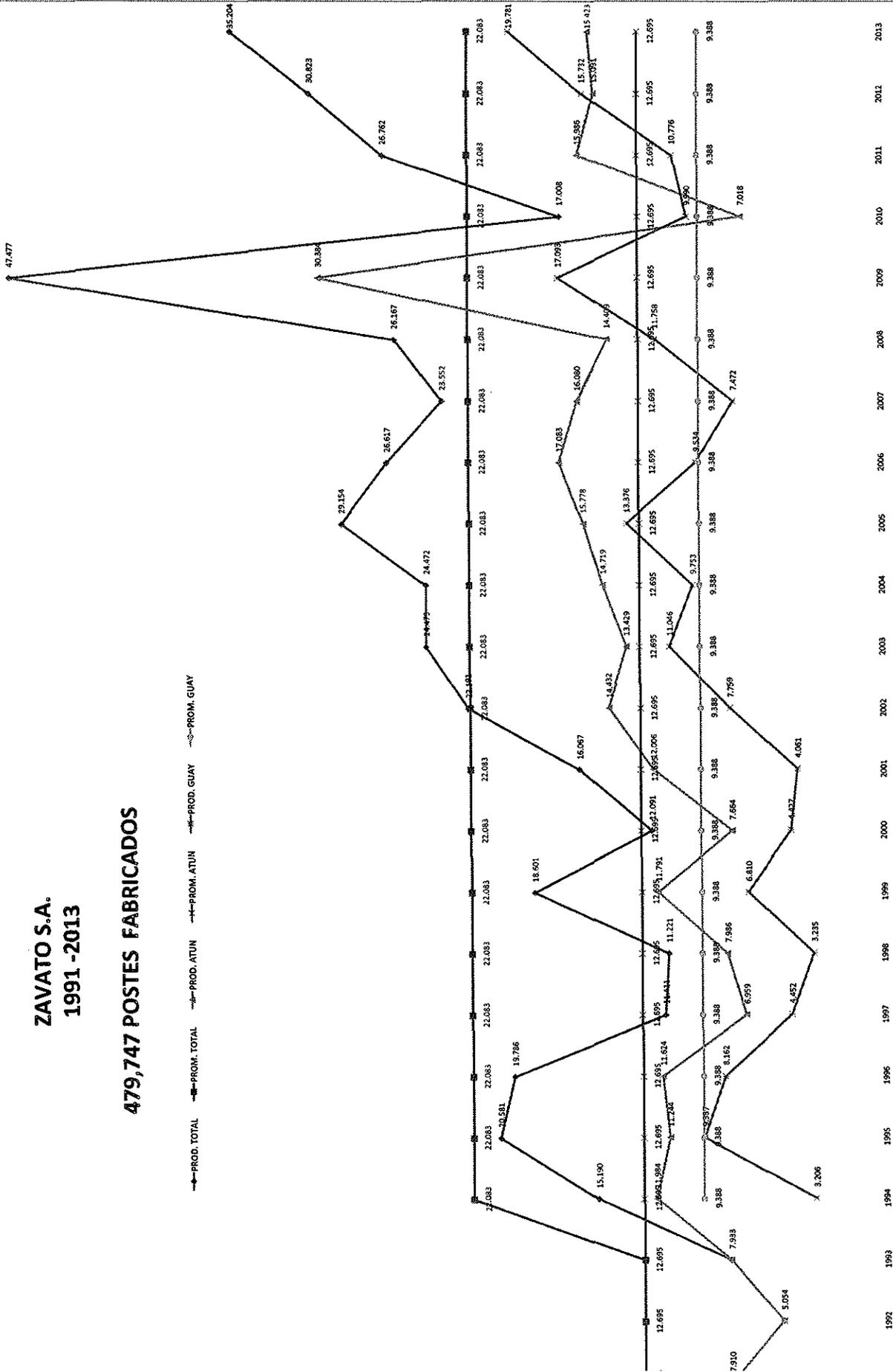
Como aconteció con la producción de postes en esta planta, **en cuanto a ventas el 2,013 con 21,668 postes vendidos es el mejor año en toda su historia**, superior al 2,009 con 17,619 postes de 9 a 15 metros, y dejando en tercer lugar al año 2,012 con 14,304 postes.

Considerando el resultado de las dos plantas industriales, el gran total de ventas de postes del año 2,013 fue el siguiente:

- 42,232 postes circulares de 6 a 15 metros,
- 5 postes rectangulares de 6 a 15 metros,
- 535 postes rectangular de 16.5 a 23.00 metros,
- 3,504 bloques y losetas de anclaje.

ZAVATO S.A. 1991 - 2013

479,747 POSTES FABRICADOS



Como consecuencia, y por lógica, el año 2,013 con 42,237 postes (6 a 15 metros) vendidos se constituye en el segundo mejor año en ventas de la compañía, superado sólo por el maravilloso año 2,009 con 48,640 postes facturados.

CUMPLIMIENTO DE LAS RESOLUCIONES DE LA JUNTA GENERAL

La Presidencia y Gerencia General de la compañía han dado total cumplimiento de las resoluciones de la Junta General de los accionistas del 30 de abril de 2,013; en cuanto a la junta del 6 de febrero de 2,013 el cumplimiento no se dio en una parte que más adelante se anota.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES.

AREA TÉCNICA.- En informes anteriores había manifestado que el área técnica de la compañía era la parte débil, o pata coja, de la organización. En la reunión de trabajo del 8 de febrero de 2,013 entre gerencia general y el director técnico se trataron los problemas existentes, como resultado de esta reunión el director técnico pidió una nueva oportunidad y asumió el compromiso de seguir de mejorar, resolver los problemas, actualizarse y trabajar más; para constancia se firmó el acta respectivo.

En los días y meses subsiguientes las cosas no mejoraron en el área técnica. No estábamos preparados para la auditoría de renovación de la certificación ISO 9001-2008 que debía hacerse en el mes de mayo, por tanto solicitamos postergar hasta el mes de diciembre la auditoría.

El entonces Jefe de Talento Humano & QHSE, Sr. Santiago Orquera, en su informe TH002-2013 del 31 de mayo de 2013, en su parte final dice: “Pongo en consideración de la Gerencia General la contratación de un Jefe de Producción, el cual pueda realizar la supervisión de las fábricas y mejore el tiempo de respuesta del departamento de producción.” En otros informes también denunció la inacción y falta de colaboración del director técnico en todos los aspectos.

El peso y fuerza de la realidad motivó que el director técnico se retire de la compañía, y desde el primero de junio la gerencia general tuvo que asumir algunas funciones técnicas mientras se contrataba el sucesor, quien se enroló desde el primero de julio.

Sorprendió e inquietó que quien fue director técnico de la compañía desde sus orígenes nunca hizo la entrega formal de sus funciones al sucesor, más bien, hurtó importante información técnica como diseños, cálculos estructurales y archivos que pertenecen a la empresa, puesto que toda información producida desde los inicios de las actividades de fabricación pertenecen a la compañía. Esta desagradable acción tuvo el propósito de hacer daño a la empresa. La Gerencia General, como representante legal de ZAVATO S.A. se reserva el derecho de iniciar los trámites legales por hurto de información confidencial.

Esta inesperada y sorpresiva situación -transición al nuevo director técnico y en el área de producción- influyó para que no se avance y se concrete el contrato con la empresa

MENEGOTTI de Brasil, conforme la disposición de la junta de accionistas del 6 de febrero de 2,008.

El director técnico sucesor, Ing. Luis Sánchez, nunca entendió el hecho de no haber recibido el puesto del antecesor que estuvo 23 años en esas funciones, no se sentía cómodo y motivado, y solo duró 3 meses, hasta fines de septiembre.

A principios de diciembre ingresó un nuevo director técnico, quien en su informe de fin de año puntualizó deficiencias y errores en el área de producción que datan de mucho tiempo atrás.

Debo hacer constar que ahora el área de producción ha mejorado bastante, los reportes están al día, hay una gran motivación y colaboración en el personal administrativo, en los jefes de planta y trabajadores del área, en las dos plantas; tanto es así que con solo con una mayor presencia física del director técnico en las plantas el rendimiento de mano de obra subió un 10%, superando enseguida los índices de rendimiento establecidos como máximos e insuperables durante mucho tiempo.

TALENTO HUMANO &QHSE.- A fines de septiembre se tuvo el acierto de contratar a un nuevo profesional para la Jefatura de esta importantísima área. Profesional foráneo de altos quilates que vivía fuera del país, y por recomendación del auditor externo del sistema de calidad se le seleccionó y se mudó para enrolarse a la empresa.

En 6 meses de gestión ya se siente la huella de su accionar. Superamos con éxito una durísima auditoría para renovar la certificación ISO 9001-2008 en la planta de Atuntaqui y las oficinas en Quito; también, logramos la certificación ISO 9001-2008 para la planta de Guayaquil, algo que se veía muy difícil y lejano.

Luego de las auditorías técnicas realizadas por el INEN, como parte del convenio para adquirir el tan necesitado sello INEN, evaluaron y certificaron a nuestro jefe del sistema de calidad, y nos realizaron una auditoría del sistema de gestión de calidad a toda la empresa. Finalmente, después de un año de firmado el convenio **obtuvimos el certificado del sello de calidad INEN para cada una de las dos plantas.**

SALUD OCUPACIONAL.- Se plantearon los siguientes cambios y actividades:

Los exámenes ocupacionales se deben realizar a las personas que ingresan como nuevas, y hacer el debido seguimiento cada año, con lo cual es necesario realizar exámenes ocupacionales a todo el personal en el mes de enero de 2014.

Se diseñó un indicador de ausentismo ocupacional para detectar cual es la causa más relevante de ausentismo por enfermedad en el 2014 y sucesivos años, y así tomar acciones acertadas sobre el foco de ausentismo por enfermedad.

Para el 2014 estarán los principales cambios de este Sistema de Gestión en aras de integrar un solo sistema.

Se entregaron en las plantas para distribución de los operarios el reglamento interno de Seguridad y Salud Ocupacional.

SEGURIDAD INDUSTRIAL Y FÍSICA.-

Los inventarios de Equipos de Protección Personal se llevaron a un nivel en el cual se pudo suplir la necesidad ante ingresos de personal por incrementos de producción.

Se dieron charlas y exposiciones a todo el personal de las plantas de la importancia del correcto uso de Equipos de Protección Personal y su importancia en el autocuidado.

Fue implementado el Circuito Cerrado de TV en las oficinas de Quito, acompañado del control de acceso y la respectiva carnetización de los empleados que laboran en el sitio.

Se solicitaron cotizaciones para el proyecto de CCTV en las plantas, hasta el momento se tiene una proforma para la planta de Guayaquil y en proceso otra para Atuntaqui y Guayaquil.

GESTIÓN AMBIENTAL.-

Se emitió el Certificado de Intersección firmado por la Autoridad Ambiental (Ministerio del Ambiente) para la planta de Guayaquil, con el cual consta que la fábrica de ZAVATO S. A. en Guayaquil no tiene intersección, ni afecta el Sistema Nacional de Áreas Protegidas (SNAP), ni Bosques y Vegetación Protectora (BVP) y Patrimonio Forestal de Estado (PFE).

No se ha establecido una Política Ambiental, sin embargo dentro de los objetivos de calidad se estima un objetivo para trabajar en beneficio del ambiente.

No se tienen identificados los aspectos e impactos ambientales para las plantas de Atuntaqui y Guayaquil, tampoco para las oficinas de Quito.

En resumen, la gestión ambiental ha sido mínima durante el 2013.

AREA FINANCIERA

	AÑO 2013	AÑO 2012	
INGRESOS OPERACIONES	9.138.975,93	4.900.860,45	186,48%
OTROS INGRESOS/DEVOLUC. VENTAS	0,00	0,00	
OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES	120.468,86	95.997,78	
TOTAL INGRESOS	9.259.444,79	4.996.858,23	185,31%
COSTOS DE PRODUCCION	6.352.625,19	3.433.641,13	185,01%
UTILIDAD BRUTA	2.906.819,60	1.563.217,10	185,95%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	823.609,54	605.012,10	136,13%
GASTOS NO OPERACIONALES	981.435,13	416.784,15	235,48%
GASTOS FINANCIEROS	0,00	0,00	
TOTAL GASTOS	1.805.044,67	1.021.796,25	176,65%
UTILIDAD ANTES PARTICIPACION TRABAJADORES E IMPUESTO	1.101.774,93	541.420,85	203,50%
PARTICIPACION TRABAJADORES	-165.266,24	-81.213,13	203,50%
INGRESOS EXENTOS	-40.316,35	-17.150,84	
DEDUCCIONES POR PERSONAL	-106.970,74	-106.030,32	
DEPRECIACIÓN EDIFICIOS (NIIFS)	0,00	4.138,20	
PROVISION CUENTAS INCOBRABLES (NIIFS)	0,00	13.098,91	
CALCULO ACTUARIAL (NIIFS)	1.511,16	63.922,84	
15% Participación trabajadores atribuibles a ingresos exentos	6.047,45	2.572,63	
UTILIDAD GRAVABLE	796.780,21	420.759,14	189,37%
REINVERSION UTILIDADES	-300.000,00	-150.000,00	
TARIFA ORIGINAL IMPUESTO RENTA	496.780,21	270.759,14	
IMPUESTO RENTA (12,13%). REINVERSION UTILIDADES	-36.000,00	-19.500,00	
IMPUESTO RENTA (22,23%)	-109.291,65	-62.274,60	233,31%
INGRESOS EXENTOS	40.316,35	17.150,84	
DEDUCCIONES POR PERSONAL	106.970,74	106.030,32	
DEPRECIACIÓN EDIFICIOS (NIIFS)		-4.138,20	
PROVISION CUENTAS INCOBRABLES (NIIFS)	0,00	-13.098,91	
CALCULO ACTUARIAL	-1.511,16	-63.922,84	
15% Participación trabajadores atribuibles a ingresos exentos	-6.047,45	-2.572,63	
UTILIDAD NETA	491.217,04	228.433,12	215,04%

Los ingresos por ventas en el año 2,013 fueron extraordinarios, subieron el 86.48% respecto al año anterior. En estos ingresos está la facturación del contrato con la EESUCUMBIOS que debió terminarse en el 2,009 o 2,010 a más tardar. También, el

año 2,013 terminó siendo el segundo año mejor en ingresos en la historia de la compañía, superado otra vez por el mismo año 2,009 con US\$ 10,663.71 (16.68% más alto); esto quiere decir que los ingresos por ventas del 2,009 no parecen tan insuperables.

Los costos de producción crecieron en un 85.01% comparado con el año 2012, casi igual al incremento por ventas.

Los porcentajes similares que subieron tanto los ingresos como los gastos de producción determinaron que la utilidad bruta también supere con un porcentaje muy parecido (85.95%) a la del año anterior.

Los gastos en el año 2013 subieron el 76.65%, porcentaje inferior a los dos ingresos y costos, consecuentemente, la utilidad operacional tiene un mejor resultado.

Efectivamente, **la utilidad operacional del año 2013 de US\$ 1,101,774.93** es superior en un 103.50% a la del 2012, excelente crecimiento que, luego de las deducciones tributarias corrientes y de las que se derivan por la aplicación de las normas NIIF'S, termina en una **utilidad gravable de US\$ 796,780.21**. Haciendo una reinversión de US\$ 300,000.00 para la implementación del nuevo proceso productivo en la planta de Guayaquil, que no se realizó en el 2,013 por las debidas explicaciones ya dadas pero que gracias al acuerdo y apoyo de la junta de accionistas celebrada el 6 de febrero del 2,013 debe realizarse en el presente año, **la utilidad neta a ser distribuida** en el año 2013 es de **US\$ 491,217.04**, cantidad superior en el **115.04%** a la del año anterior.

Analicemos algunos índices financieros de la compañía al terminar el año 2,013: el capital de trabajo cerró en la asombrosa suma de US\$ 1,670,489.42 que por sí sola dice de la situación de la compañía; por ende, la razón corriente también fue espectacular (2.12), índice que dice que la compañía tiene una muy buena solvencia; el índice estructural de 0.56 también es muy bueno y bastante superior al 2,012 (0.22) y al 2011 (0.40); de igual forma, el rendimiento de la inversión (considerando la reinversión) también es alto, 19.60%, comparado con el 2,012 (8.77%) y 2,011 (13,71%); la rentabilidad del capital social terminó siendo el 44,25%, excelente índice, un poco menor al año anterior (51.84%) porque en ese año el capital social era menor en la suma de US\$420,000; y el rendimiento del patrimonio cerró en el muy atractivo índice de 0.35.

Estos índices financieros analizados indican el crecimiento y madurez de la solidez y fortaleza de la compañía, condiciones muy importantes, además del nombre y prestigio alcanzado, de la certificación del sello INEN que ya tenemos, para enfrentar a la competencia actual o por venir y disputar con optimismo el mercado, que no es nada fácil por los precios bajos que se ofertan.

Definitivamente, el 2013 fue un año excelente en todos los aspectos. Ahora se siente al nuevo ZAVATO, y es tarea de todos y de cada día superar al viejo ZAVATO.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2014

El gobierno nacional asegura que en el 2,014 la economía volverá a acelerarse. El cambio en la matriz productiva de un país toma tiempo. El cambio de matriz productiva que inició el país busca modificar la estructura productiva y generar las capacidades mínimas para empezar a producir cosas que actualmente no producimos en el sector industrial y en el de servicios. Está sentada las bases de uno de los sectores que avanza más rápido: la inversión en hidroeléctricas, son 8 proyectos hidroeléctricos de manera simultánea que le permitirán al Ecuador a inicios del 2,017 contar con una de las matrices energéticas más limpias del mundo, 92% o 93% de fuentes hídricas. Esta inversión exigen grandes desembolsos pero no generan ingresos, lo cual hará que los años 2,014 y 2,015 van a ser difíciles a nivel fiscal, no en cuanto a crecimiento, pero en el 2,016 cuando esas hidroeléctricas estén construidas se ahorrará mucho en importación de combustible, que además es subsidiado. Eso no sólo tendrá un fuerte impacto positivo en el sector externo, sino en el sector fiscal, ha dicho el Presidente de la República.

Por decisión gubernamental, las empresas eléctricas no aprueban nuevos proyectos urbanos con cables aéreos sino soterrados, y, los cables aéreos actualmente existentes en las ciudades y pueblos deben enterrarse. Esta decisión es muy buena porque busca eliminar la contaminación visual y que afea el paisaje, pero no resulta buena para los intereses de ZAVATO S.A. porque la demanda de los postes de hormigón armado bajará obligatoriamente, es difícil predecir cuánto tiempo más el mercado seguirá atractivo, por esto, la compañía debe aprovechar la gran infraestructura instalada e incursionar en la fabricación de nuevos prefabricados de hormigón armado como: tubos para alcantarillado, vigas para puentes, etc.

En este primer trimestre el mercado se ha movido muy lentamente. En la costa posiblemente influya la crudeza del invierno; en la sierra, las subastas comenzarán desde abril.

En el mes de Abril de este año se tiene programado terminar los trabajos en el terreno de Sangolquí, que es la bodega de postes para la Empresa Eléctrica Quito y para clientes particulares. Desde Agosto del año anterior se empezó con la construcción del nuevo muro oriental, en reemplazo del que se construyó en el 2,010 y se cayó por mal diseño estructural y no bien construido (ex director técnico); se construyó una vivienda digna para el bodeguero; se levantaron todas las paredes y columnas para evitar más robos de los que el bodeguero ha sido objeto.

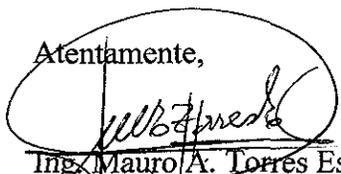
Dada la facturación del 2,013 este año competiremos categorizados como empresa grande, lo cual es una desventaja para nosotros por los porcentajes de preferencias para las medianas (5%) y pequeñas (10%) empresas. El año 2,010 ya competimos con esa categoría y ahora esperamos hacerlo de la mejor manera.

ZAVATO S.A. es una compañía muy fuerte, consolidada, reconocida y respetada en todo el sector eléctrico nacional, con buenas proyecciones, pero el futuro depende de la visión y voluntad de los señores accionistas. Digo esto con mucha preocupación, porque el 9 de septiembre la Gerencia General recibió un correo del ex director técnico, accionista y Presidente de la compañía, en el que expresa su deseo de liquidar la empresa o vender las acciones. Los deseos expresados en este correo corroboran la

sorpresiva actitud de no haber entregado el puesto y el daño que quiso hacer a la compañía al llevarse información confidencial de la misma, sin embargo de esta deleznable acción, la gerencia general, cumpliendo la resolución de la junta de accionistas le sigue pagando los haberes fijados, lo cual es una contradicción nada ética que la Junta oportunamente debe resolver, porque siendo un gasto innecesario (su aporte a la compañía es nulo y negativo) afecta la cuenta de los gastos administrativos, y nombrar un Presidente que no desee liquidar la compañía.

Para terminar, debo señalar que es loable la entrega y colaboración con nuevos bríos de todos los trabajadores y personal administrativo de las plantas. Especial agradecimiento y reconocimiento debo expresar al Sr. Wilson Celada, Jefe de Talento Humano &QHSE, por su trabajo intenso y fructífero.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Mauro A. Torres Espinosa', is enclosed within a hand-drawn oval. The signature is written in a cursive style.

Ing. Mauro A. Torres Espinosa
GERENTE GENERAL