



METALECTRO®
PORTACABLES Y SOPORTES ESTRUCTURALES



INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LOS ACCIONISTAS

Correspondiente al ejercicio económico 2013

WWW.ESACERO.COM

Quito
Panamericana Norte Km 14 1/2 y Pasaje Cerezo
Phone: (593-2) 262 4048 / 262 2853 / 262 5336 Fax: (593-2) 262 0063
Guayaquil

Según lo dispone la Ley de Compañías y conforme a los estatutos de la Empresa, en mi calidad de Gerente General de ESTRUCTURAS DE ACERO ESACERO S.A., pongo a disposición de los señores Accionistas, el informe de labores correspondiente al ejercicio económico entre el 01 de enero del 2013 al 31 de diciembre de 2013.

I. ANTECEDENTES

I.1 Entorno nacional

En el año 2013, la economía ecuatoriana creció en 4.21%, de acuerdo a las estimaciones preliminares del Banco Central del Ecuador. Una de las causas principales de su crecimiento fue la inversión pública, financiada en gran medida por los ingresos petroleros, tributarios y provenientes de financiamiento externo. Del análisis comparativo con períodos anteriores, es evidente que existe una desaceleración de la economía, aunque con crecimientos anuales, pero por debajo de los mostrados los últimos dos años (2012: 5.1% y 2011: 7.8%).

Es importante destacar que la inversión pública realizada sobre algunos de los principales ejes de la economía (construcción, administración pública y comercio), combinado con el mayor ingreso de la población, provocó un sostenido aumento del consumo de los hogares en el 2013, alcanzando un 63.34% del PIB (en el 2012 fue 62%), con un porcentaje de crecimiento de 4.1% (en el 2012 fue de 4.9%).

La orientación de que el Estado sea el mayor generador de la economía, ha sido coherente con las políticas que el Gobierno ha determinado a lo largo del año. Este efecto es observable en el aumento de los gastos, siendo los de capital aquellos que han tenido un protagonismo especial respecto de años anteriores. Los ingresos petroleros subieron desde el 2004 en 2.5 veces y los tributarios se dinamizaron en 1.3 veces. Es evidente que el Ecuador mantiene la dependencia del petróleo.

La inyección de dinero en la economía y el aumento de plazas de trabajo en el sector público generaron un descenso en las cifras de desempleo, desde 7.9% en el 2009 a 4.8 (estimado) en el 2013; no obstante el porcentaje de subempleo (50%) sigue siendo un inconveniente por resolver.

En términos generales, la tendencia sigue siendo positiva, pero las previsiones oficiales del Banco Central muestran una perspectiva que se irá complicando con el devenir de los siguientes años. La proyección de crecimiento para el 2014 es pesimista y éste se ubicará por debajo del 4%.

1.2 Petróleo

El precio del petróleo fue uno de los factores que aportó a que muchos de los objetivos del Gobierno se cumplieran, pese a los amplios movimientos que tuvo a lo largo del 2013 (USD 86.68 la cotización más baja y USD 110.53 la cotización más alta). Éste se mantuvo dentro de los niveles proyectados en el presupuesto general para que los distintos ministerios sigan impulsando su gasto e inversión al mismo tiempo. Para el 2014, se estableció el precio en USD 86, valor cercano al mínimo alcanzado en el anterior año.

1.3 Inflación

El índice de precios al consumidor disminuyó en el 2013, en 2.7%, respecto del 2012, 4.2%, reflejando una variación negativa del 35%. Esto se explica por la determinación del gobierno de controlar algunos de los precios de los productos alimenticios.

Ecuador se encuentra en la lista de los países con menor inflación, en relación con el promedio de Latinoamérica y Estados Unidos (7.24%).

1.4 Balanza Comercial

El saldo de la balanza comercial al 2013 tuvo un déficit de USD 1,084 millones, 1.63% del PIB real, lo que equivale a una caída porcentual de 146% respecto del año anterior. La balanza comercial no petrolera alcanzó un déficit de USD 9,112 millones, 3.64% más que el año 2012, lo que pone en evidencia lo mencionado anteriormente sobre la dependencia del país frente al ingreso petrolero.

1.5 Entorno Internacional

Fue importante analizar la situación de los principales socios que tiene Ecuador y cómo éstos se han desenvuelto. Estados Unidos y Europa aún no consolidan el crecimiento de sus economías, no obstante se podrían ver mejores resultados desde el 2015.

En Europa, las economías alemana y francesa se desaceleraron, puesto que en el tercer trimestre arrojaron pobres resultados, siendo la falta de inversión uno de los principales problemas. El pronóstico del FMI para la Eurozona fue del 1.3%.

Estados Unidos refleja una nueva faceta, aunque persisten sus problemas de endeudamiento fiscal. El mercado bursátil se ha estabilizado a pasos agigantados, recuperando bastante camino perdido en la pasada crisis financiera. Bajo este escenario, el FMI pronosticó un crecimiento del 2.6%.

Latinoamérica sacó ventaja de la crisis financiera, por las menores tasas de interés y los paquetes de estímulo que recibió, no obstante los temores por las consecuencias de los

efectos devaluatorios, se empieza a ver por la fuga de capitales (inversión) desde estos países.

1.6 Entorno de la Industria Metalmeccánica

En el 2013 se consolidó el desarrollo de la industria de los últimos años, siendo posible elevar la calidad de los productos, mejorar las oportunidades de negocio y disminuir los costos; logrando así, que muchas empresas eleven sus niveles de competitividad interna y externa.

La evolución de las exportaciones desde el 2009 se incrementó en promedio el 7% anual. Los productos básicos para el desarrollo de las actividades relacionadas con el sector de la construcción, hidrocarburos y generación de energía eléctrica fueron los que más aportaron en este aumento.

Dada la versatilidad de la industria y la producción altamente diversificada conforme a las necesidades del mercado, el 2013 reflejó un alto grado de integración de materias primas, producto intermedios y productos finales; la relación producto – capital es una de las mejores frente a otras industrias; la relación empleo e inversión tiene el mismo efecto; y el sector exporta más de 100 tipos de productos como prueba de la competitividad alcanzada.

Las empresas adoptaron y desarrollaron una amplia gama de normas técnicas que han mejorado la calidad y la eficiencia; los tecnólogos e ingenieros son en gran medida calificados y siguen elevando su formación; la inversión en infraestructura, bienes de capital, automatización de procesos han aportado de manera importante en el fortalecimiento del sector, siendo el metalmeccánico uno de los más estratégicos y prioritarios para la iniciativa del cambio de matriz productiva.

II. RESULTADO DE LAS OPERACIONES 2013

Con base en la planificación estratégica y las políticas internas de la Empresa, durante el 2013 se mantuvo como prioridad la gestión de la liquidez y la solvencia financiera para asegurar las operaciones que apalancan la generación de ventas a lo largo del año.

Uno de los ejes primordiales para la gestión de ESACERO S.A. fue la productividad, por medio de la reinversión de utilidades en planta y vehículos, la planificación de la construcción de una nueva infraestructura industrial y el mejoramiento de la arquitectura de los procesos internos.

La realidad de la industria metalmeccánica, provocó que la Empresa sea versátil en la toma de decisiones y en la generación de negocios rentables, esto fue lo que permitió la

consecución de buenos resultados en el 2013 y lo que permitirá que sigamos generando valor para los accionistas, colaboradores y sociedad en general.

II.1 Análisis de resultados financieros

II.1.1 Activos

Durante el 2013, los activos crecieron en 32.6% respecto del 2012. Las cuentas: disponible y realizable aumentaron en 58.0% (de USD 0,62 millones a USD 1,25 millones) y 24.1% (de USD 0,81 millones a USD 1,07 millones), respectivamente.

El uso de recursos que conformaron las Necesidades Operativas de Fondos (NOF) fue principalmente para financiar ventas (cuentas por cobrar: USD 1,49 millones e inventarios: USD 1,07 millones) y para sostener el ritmo de las operaciones diarias (caja: USD 1,24 millones). Los fondos provinieron fundamentalmente de los proveedores (USD 0,88 millones) y de los anticipos de los clientes (USD 0,43 millones).

El activo fijo neto creció en 47.4% (de USD 2,34 millones a USD 4,46 millones); siendo la cuenta terrenos la que varió 67.6% (de USD 0,87 millones a USD 2,70 millones) debido a la compra del inmueble para la nueva planta y la cuenta vehículos que aumentó 78,4% (de USD 0,05 millones a USD 0,25 millones), para fortalecer la capacidad logística de las operaciones de despacho.

II.1.2 Pasivos

Los pasivos se ampliaron de USD 2,72 millones a USD 4,49 millones (39.4%), lo que significó extender el financiamiento tanto de las operaciones de corto plazo por medio de anticipos de clientes, como las de largo plazo con deuda a relacionados.

El pasivo corriente decreció el 38,9%, aunque hay que profundizar que las cuentas por pagar a proveedores tuvieron una caída del 95.4% (de USD 0,98 millones a USD 0,50 millones) y los anticipos de clientes, por el contrario, subieron en el 100% (de no registrar valor en el 2012 a USD 0,43 millones).

La deuda de largo plazo tiene un peso importante con respecto al año anterior, puesto que pasó de USD 0,25 millones en el 2011 a USD 2,71 millones en el 2013, esto, como parte del programa de financiamiento del proyecto de construcción de las nuevas instalaciones de la Empresa.

Para el 2013, las operaciones estuvieron financiadas y cubiertas en el corto y largo plazo, lo que reflejó seguridad en el origen de los recursos ante cualquier riesgo financiero, de mercado y de liquidez.

II.1.3 Patrimonio

El patrimonio pasó de USD 3,00 millones a USD 4,01 millones, debido al aumento en el capital social pagado por la reinversión de utilidades (de USD 0,92 millones a USD 1,16 millones). A su vez, las utilidades acumuladas del ejercicio 2012 registraron USD 0,82 millones, un cambio importante respecto del período anterior.

Este efecto fue positivo puesto que incrementó el Fondo de Maniobra para asegurar la solvencia de la Empresa para financiar el activo fijo neto y las NOF.

II.1.4 Resultados

En el 2013, las ventas cayeron en 12.1%, de USD 9,81 millones a USD 8,75 millones, puesto que el ciclo de ventas guarda particularidades en cuanto a los tiempos de entrega de los proyectos y productos que fueron adjudicados a fin de año y que generaron que las facturas se trasladen al 2014.

El margen bruto del 34.5% en el 2013, se mantuvo en el mismo nivel del 2012, 34.3%; por tanto, el peso de los costos fijos y variables se han mantenido de un período al otro precisamente por un mejor planificación y control del presupuesto. El margen neto se redujo de 15.6% en el 2012 a 11.6% en el 2013, puesto que los gastos de ventas tuvieron un repunte de 35.9% con el objetivo de aumentar la cobertura de la fuerza de ventas en los segmentos de clientes considerados como claves para la Empresa.

La rentabilidad sobre los activos (ROA) alcanzó el 29%, cifra que muestra el manejo adecuado de los activos fijos netos respecto a las ventas. Durante el 2013, la rentabilidad de ESACERO S.A. se basó en precio, ya que el margen de beneficio generado fue del 18%, con contraste con el nivel de rotación de los activos netos que fue de 1.61 veces.

La rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) fue del 22%, que se explica por el aumento del capital social, condición que fue necesaria para justificar la reinversión de utilidades en activos fijos y en consecuencia, útil para aumentar los beneficios para el siguiente año. Igualmente, es importante mencionar que el apalancamiento en deuda fue mínimo (3.6%), por lo que el nivel de rentabilidad permite contraer deuda sin comprometer el nivel de caja óptimo para las operaciones.

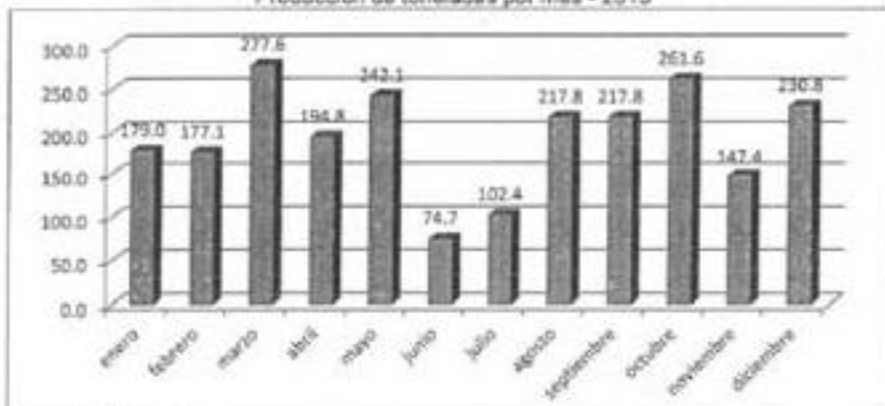
Los días de cobro estuvieron en 64 días, los días de pago en 30 días y los días de inventario en 89 días. Como se mencionó anteriormente, el ciclo de ventas del negocio influye de manera importante en estos ratios, de forma especial sobre el inventario que para el 2014 se espera que alcance un nivel similar al registrado en 2012 (41 días).

La rotación sobre los activos netos fue de 1.68, es decir, que por cada dólar del activo invertido se generaron 0.68 centavos de utilidad; esto como parámetro de medición financiera de que la Empresa en el 2013, continúa generando valor para los accionistas, colaboradores y sociedad.

II.1.4 Producción

La capacidad de producción a lo largo del 2013 progresó de manera sostenida, iniciando al mes de enero en 159,3 toneladas y cerrando en diciembre en 230,8 toneladas. El promedio registrado en el 2012 fue de 153,9 toneladas por mes, cifra por debajo del 2013, 193,6 toneladas por mes. En el siguiente gráfico se detalla la evolución de producción durante el año.

Gráfico No. 01
Producción de toneladas por mes - 2013



Fuente: ESACERO S.A.

III. PROYECCIONES PARA EL AÑO 2014

De acuerdo a la planificación estratégica, en el 2014, los esfuerzos de ESACERO S.A. serán aprovechar la oferta nacional de bienes y proyectos acorde con los requerimientos demandados por la obra pública y privada, que creemos son mercados válidos para garantizar el crecimiento de la Empresa.

El presupuesto de ventas se definió en USD 14,5 millones, objetivo ambicioso respecto del 2013, pero consideramos que las oportunidades son amplias ya que el gobierno prevé una inversión pública de USD 11.903 millones en el 2014 con dos fines: reducir la pobreza extrema y el cambio de matriz productiva. Igualmente, los gobiernos seccionales, como es el caso del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, también presentan oportunidades, como el proyecto del Metro de Quito, con una inversión cercana a los USD 1.500 millones.

El aumento en ventas irá acompañado de un aumento de producción a través de la reinversión de utilidades en máquinas y equipos, optimización de costos e innovación de los procesos internos.

La rentabilidad y los ratios de rotación se mantendrán en los niveles alcanzados en el 2013, debido a que la Empresa emprenderá una nueva fase de expansión que requiere financiamiento externo, que tomando en cuenta el costo de la deuda, los márgenes de utilidad (sobre activos y patrimonio) no sufrirán una afectación importante.

El crecimiento de ESACERO S.A. es producto del trabajo perseverante, hemos invertido en terrenos, equipos, tecnología, vehículos y más recursos, porque creemos en el modelo de negocio hacia nuestros clientes y aspiramos mantenernos, en el 2014, como uno de los actores importantes de la industria metalmecánica y del cambio de matriz productiva.

Atte.



Ing. Fernando Palacios P.
Gerente General