INFORME DE LA GERENCIA GENERAL CORRESPONDIENTE AL PERÍODO: 01 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

CONTEXTO EXTERNO:

La producción mundial de acero crudo en 2016 se ubicó en 1,628.5 millones de toneladas, un 0.8% más que en 2015, según la Asociación Mundial del Acero (Worldsteel). La producción disminuyó en Europa, América y África, y se incrementó en los países de la ex Unión Soviética, Oriente Medio, Asia y Oceanía.

La producción de acero crudo de China en 2016 alcanzó 808.4 millones de toneladas, un 1.2% más que en 2015.La participación de China en la producción mundial de acero bruto aumentó de 49.4% en 2015 a 49.6% en 2016.

La utilización promedio de la capacidad en 2016 fue 69.3% comparado con 69.7% en 2015. Un dato a considerar es que China, que ya produce la mitad del acero mundial, incrementó el año pasado su capacidad de producción, según un informe que vincula el hecho con la intensificación de la contaminación en el norte del país. Los principales socios comerciales de China le acusan de vender sus productos de acero por debajo del precio de coste. El gigante asiático se ha comprometido a reducir sus capacidades de producción en entre 100 y 150 millones de toneladas por año hasta 2020, sobre un total producido anualmente de más de 1.000 millones de toneladas. Este hecho ha llevado a que la Unión Europea y Estados Unidos han impuesto recientemente sanciones antidumping a diferentes tipos de productos de acero procedentes de China.

Por el lado de los precios, según el Banco Mundial, los productos básicos industriales aumentarán en el 2017, debido a la escasez de oferta y el fortalecimiento de la demanda.

En la edición de enero de 2017 de su informe *Commodity Markets Outlook* (Panorama sobre los mercados de los productos básicos), el organismo **mantiene su pronóstico para el año en lo que respecta al precio del crudo: USD 55 el barril**, lo que implica un aumento del 29 % con relación a 2016. Al pronosticar el precio de la energía, se da por sentado que los miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo

(OPEP) y otros productores de petróleo cumplirán parcialmente con un acuerdo para limitar la producción tras un largo período de producción irrestricta.

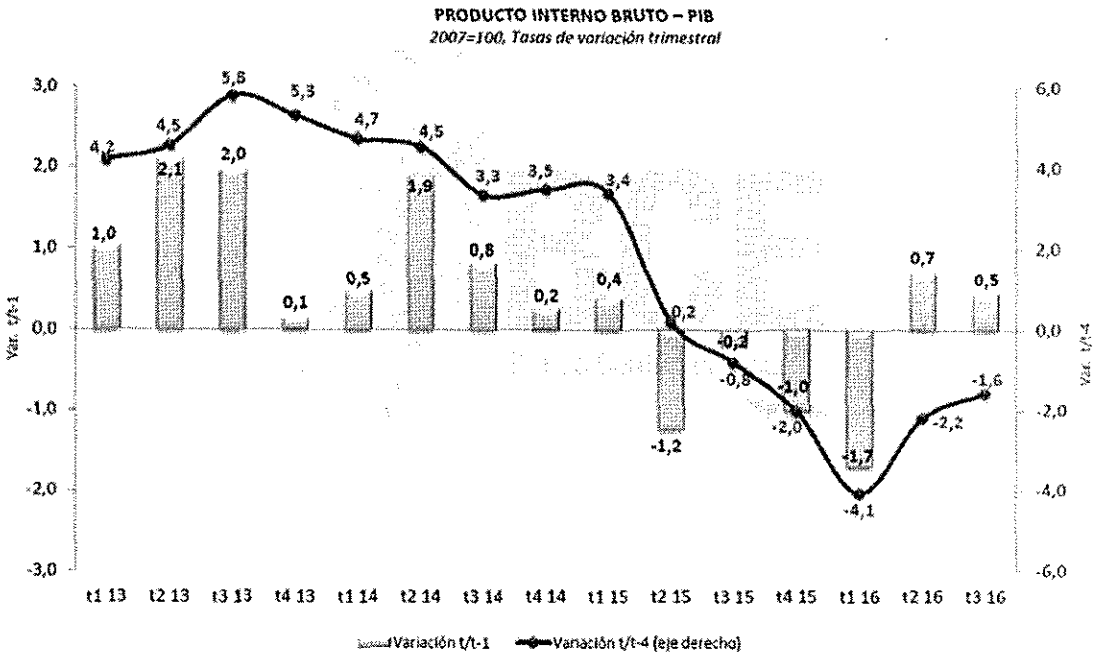
El Banco ha elevado su pronóstico para el precio de los metales al estimar ya no un aumento del 4 % como había anticipado en octubre pasado, sino del 11 % debido a la mayor escasez de oferta y a la fuerte demanda proveniente de China y las economías avanzadas.

"Los precios de la mayoría de los productos básicos parece haber alcanzado su punto más bajo el año pasado y tenderán a aumentar en 2017", afirmó **John Baffes, economista superior y autor principal de *Commodity Markets Outlook***. "Sin embargo, los cambios de políticas podrían alterar este rumbo".

Commodity Markets Outlook es una publicación trimestral del Banco Mundial (enero, abril, julio y octubre) en la que se ofrece un exhaustivo análisis de mercado de los principales grupos de productos básicos, como la energía, los metales, la agricultura, los metales preciosos y los fertilizantes. En esta edición se extiende hasta 2030 el pronóstico de los precios de 46 productos básicos y se proporcionan datos históricos sobre los precios.

CONTEXTO INTERNO:

"El modelo económico del régimen ha sido devastador para las fianzas públicas, pues no escatimó gastos durante una década. Desde la caída de precios del petróleo en 2014, la falta de recursos del Estado ha golpeado por dos años la economía y los sectores productivos, a través de una cadena de impagos y el consecuente bajón de la actividad económica con un severo impacto en el empleo. El profundo desajuste fiscal, que deja como herencia el régimen, obligará en 2017 y los años venideros a duros ajustes, la inescapable reestructuración de la deuda pública" (Revista Gestión, enero/febrero 2017).



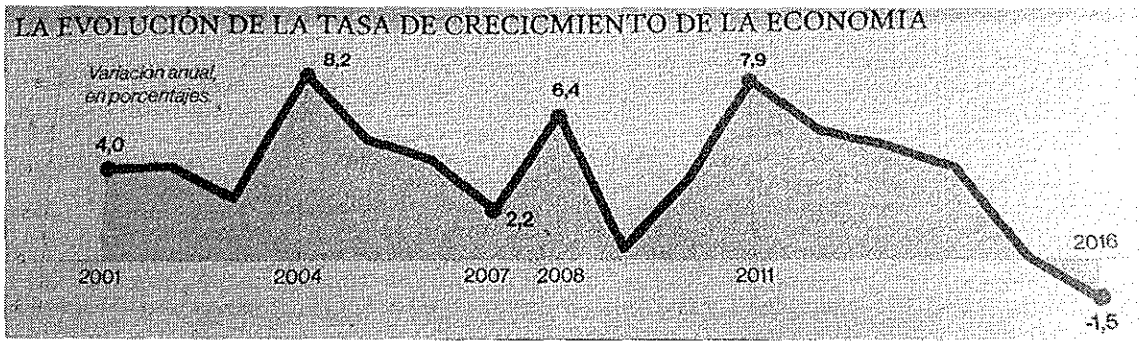
Fuente: Asistec, Pablo Lucio Paredes

La gran bonanza petrolera administrada por el Estado generó crecimiento, dinamismo de la actividad económica, empleo y una tendencia al consumo desmedida a todo nivel. A pesar del gran volumen del gasto público, el crecimiento de PIB desde el segundo trimestre del 2015 cayó a mínimos y en los cuatro trimestres siguientes fue negativo, llegando a los peores resultados de la época de la dolarización.

El gobierno, al quedarse sin ingresos ha buscado mantener su nivel de gasto en base a endeudamiento externo pero esta fuente también se está agotando; porque el pedir créditos para pagar Créditos, no es una fuente sostenible, ni barata de conseguir. Hoy el país está en una crisis financiera pública muy seria. Los recursos internos se han agotado y los externos como fuente de financiamiento o producto de exportaciones no han compensado el nivel de gasto que el país tiene.

El diario El Comercio en su edición del ayer (11-04-2107) publica los datos oficiales emitidos por el BCE. "Ecuador cerró el 2016 con una contracción de su Producto Interno Bruto (PIB) del 1,5%, según el reporte macroeconómico del Banco Central del Ecuador (BCE). Es la primera vez en los 17 años de dolarización que la economía

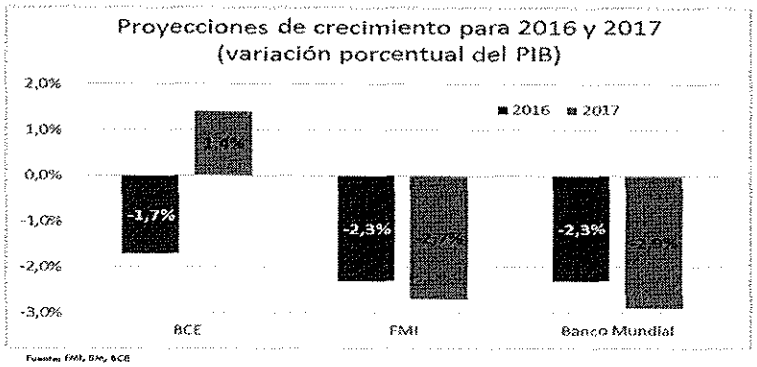
registra una recesión".



"De 18 actividades económicas, diez cerraron el año con cifras en rojo y ocho presentaron datos positivos. Entre los sectores que presentaron un crecimiento el año pasado están refinación de petróleo y suministro de electricidad. La construcción ha tenido una disminución "dramática" de ventas en el 2016, que va entre el 30 y 50%, según datos de la Federación Nacional de Cámaras de la Construcción. El deterioro del empleo, que redujo los ingresos de las familias, y la incertidumbre por la situación económica tuvieron un efecto negativo en la demanda de proyectos inmobiliarios, consideró Enrique Pita, presidente del gremio. Aunque el sector de comercio cayó el año pasado, los últimos tres meses del año creció de manera importante (3,5%) tras tres trimestres negativos. Lo anterior se explica, según José Hidalgo, director de Cordes, en la inyección de liquidez que realizó el Gobierno vía créditos para ponerse al día con proveedores y que dio más recursos a las familias para el consumo. Además, el 2016 fue un año de más promociones y descuentos, dijo el experto".

Según CORDES la proyección del PIB para los siguientes años ser ala siguiente:

Contracción de la economía



Las proyecciones para 2017 del Banco Central no coinciden con las de los organismos multilaterales. Los supuestos de la proyección oficial son irrealistas.

El sector siderúrgico y metalmecánico ha sido uno de los sectores ganadores en este período de gobierno por la gran inversión estatal en obras de infraestructura: viales, aeropuertos, hospitales, centros educativos, etc. Pero su dependencia del sector público hace que hoy atraviese la misma recesión que el país tiene.

Las expectativas del sector y sus empresas se vuelven difíciles en una economía recesiva, sin recursos y con algunos proyectos existentes, donde los créditos vienen con financiamiento extranjero especialmente de China, los cuales no llegan con dólares sino con bienes y servicios que impiden la participación nacional.

Los retos para el gobierno entrante son difíciles; porque recibir un país endeudado –que le tomará un par de años en reorientar el aparato estatal– y cambiar una economía social y populista hacia una real de mercado no le será tarea fácil. De todas maneras después de la noche viene el amanecer. No todo está perdido, se debe luchar por las oportunidades de participación, en proyectos pendientes, como: concesiones portuarias y viales, hidroeléctricas, minería, construcción del metro en Quito, reconstrucción de las zonas afectadas por el terremoto, entre otros.

GESTIÓN GERENCIAL:

ÁREA COMERCIAL:

- Los resultados en ventas en dólares 2016 versus 2015 cayeron en apenas 1% en un entorno contracción económica, donde el PIB del sector de la construcción cayó dramáticamente – 8,9 % según datos del Banco Central del Ecuador. Para el año 2017 nuestra meta es creer un 12% en un escenario positivo; sin embargo, de mantenerse una situación adversa como la que estamos viviendo, procuraremos compensar una eventual caída en ventas con mayor participación en el mercado mediante nuevos locales comerciales.
- Las ventas en peso (toneladas) comparados 2016 versus 2015 tuvimos un crecimiento del 8%; es importante resaltar que en el 2016 logramos el mejor desempeño comercial en ventas por toneladas desde al año 2014, alcanzamos las 30.900 toneladas. Para el año 2017 nuestro objetivo es crecer un 8%, justificado por la gestión de los locales "nuevos" y los que se incorporarán a partir del segundo semestres del 2017, local Portoviejo y Local Carapungo.
- Es válido informar que la caída de ventas de cemento a nivel nacional en toneladas fue del orden del -10,8% y de hierro de construcción aproximadamente el -15%. (Revista Gestión y Revista Ekos, octubre, noviembre y diciembre 2016).

- Si bien es verdad que la caída de ventas en dólares en el global comparativo 2016 versus 2015 es del 1%, la variación entre locales, en algunos casos es significativa, ejemplo Local El Coca, no obstante los locales "nuevos" aportan positivamente al balance final, donde empresas del sector cayeron entre el 15% al 35% anual.
- La zona de Quito, con 6 locales comerciales, sigue concentrando el mayor porcentaje de participación en ventas, tanto en dólares como peso, 66%. Le sigue la zona de Sto. Domingo 14%, Ambato (Sierra Central) y el Oriente con similar participación del 10%. Sin duda esta información le puede permitir al Directorio recomendar cómo mejor estructurar los cargos de Jefes Zonales de Venta.

- Si analizamos el comportamiento en ventas de la Zona Quito versus Provincias (Sto. Domingo, Ambato y Oriente), tenemos una relación 60% versus 40%, considerando que las ventas del Vendedor de Campo del Local Norte (Freddy Dávila) cubre la Zona Norte (Ibarra) con ventas en promedio mensual de 82 Tn. Igualmente esta información nos permite determinar hacia donde podemos crecer con nuevos locales comerciales.
- Desde la perspectiva de la estrategia comercial implementada desde el 1 de julio de 2015, vemos con satisfacción que el aporte de LOCALES NUEVOS: Ambato 2, Guajalo, Lago Agrio, Sto. Domingo 2, aportaron a sostener nuestra participación de mercado en ventas en dólares y un crecimiento del 8% en peso.

ADQUISICIONES:

- Desde el año 2014 hasta la presente fecha nuestro Pareto de compras lo definen seis categorías de productos: construcción, tuberías, perfiles, cubiertas, laminados y láminas; sin embargo este 2016 el crecimiento en los rubros: tuberías 23%, perfiles 27%, 10% en cubiertas y 15% en laminados fue muy importante comparando 2016 versus 2015. En el caso de Láminas nos referimos a las compras locales dado que por la incertidumbre en precios del acero a nivel mundial, la Gerencia General tomó la decisión de no importar al mismo ritmo que lo hizo en el 2015.
- En forma general el crecimiento en compras en dólares 2016 versus 2015 fue 8%, reflejando un crecimiento porcentual menor al obtenido en peso, menos precios (USD $) + volumen, confirmando la caída de precios del acero.
- Como mencioné en los párrafos anteriores, en el año 2016 en forma general no importamos con similar dinamismo que lo hicimos en el 2015, la caída de importaciones en dólares fue del 131%; sin embargo las importaciones de CORPLAC mantuvimos similar ritmo al 2015 por ser un producto estrella.

ÁREA ADMINISTRATIVA:

- No hemos incrementado la nómina de personal durante este año 2016 comparado con el 2015, aún considerando el 2014; cabe señalar que aunque no constaban en rol de pagos, salieron del área administrativa las Socias: Judith Mullo y Elsa Mullo, quienes trabajaron hasta el 31 de diciembre de 2016.

- Hemos cumplido satisfactoriamente con las obligaciones en materia de S.S.O.

FINANCIERA:

- Los detalles más pormenorizados de los balances de situación general y resultados se tratan en el punto 3 de esta convocatoria.

- Otra aclaración importante que vale la pena resaltar, en el año 2016 la Jefatura Financiera estuvo a cargo de la Sra. Sylvia Mullo y la parte Administrativa estuvo a cargo de Judith Mullo. A partir de septiembre de 2016 se incorporó al staff gerencial Richard Donoso, el proceso de inducción duró aproximadamente 3 meses, desde enero 2017 asumió totalmente las competencias de Jefe Administrativo Financiero, no obstante de estos cambios internos, la empresa cumplió a tiempo con todos los compromisos ante los órganos de control y la entrega interna de balances mensualmente.
- Si bien el monto de ventas alcanzado en el 2014 no lo hemos podido igualar, los márgenes de utilidad bruta y neta han ido creciendo significativamente.
  - El crecimiento de los activos y pasivos básicamente se debe al fortalecimiento del poder de negociación con proveedores: precio y plazo. Así como al crecimiento en puntos de venta para ir directamente al consumidor final con mejores niveles de rentabilidad.

NOTAS GENERALES:

- En el año 2016 hemos mantenido similar estrategia del 2015: mejorar la rentabilidad, sostener el volumen ventas en PESO por la caída de los precios del acero y privilegiar el flujo de caja. Un elemento diferenciador sin duda fue el sostener ventas en dólares a través de la apertura de nuevos locales comerciales: punto express Sto. Domingo 2, local Lago Agrio y local Guajalo en Quito. Modestamente creo logramos cumplir esos esos objetivos, en un año complejo, no solo por el entorno macroeconómico sino por los continuos procesos de estructuración interna; la organización ha tenido que adaptarse a estos cambios impredecibles, considero hemos tenido una respuestas inteligentes y oportunas, muestra de ello es el manejo eficiente del inventario y sostener precios competitivos y rentables.

- A mediados de año iniciamos el proceso de planeación estratégica integrando a directores, socios, tercera generación, staff gerencial y jefes de locales comerciales. Hasta la presente fecha seguimos cumpliendo el cronograma de trabajo, dado que su implementación demandó cambios en la visión como en la estructura organizacional de la empresa.
- El equipo gerencial: comercial y adquisiciones siguió un plan de capacitación importante a nivel directivo, con la finalidad de ir cerrando las brechas entre el perfil y las competencias gerenciales.
- En forma general seguimos consolidando equipos de trabajo en cada área: comercial, adquisiciones, administrativo y financiero, para minimizar el riesgo en la toma de decisiones y generar confianza a nivel de: socios, directorio, clientes, proveedores y personal interno.

No puedo dejar pasar la oportunidad para agradecer a mi equipo gerencial, al personal administrativo, ventas, contabilidad, bodega y transportes, Ustedes son los responsables de los resultados alcanzados en este año 2016, como director de esta orquesta siempre asumiré la responsabilidad de los errores, las malas decisiones y falta de liderazgo. Dicen que las cosas se parecen a sus dueños, Aceroscenter es aún "una marca en construcción" y como tal somos conscientes que sin errores no hay crecimiento, de pronto nos falte humildad para reconocerlos, pero la presión por resultados no esperan, por sobre esas limitaciones mantenemos firme el compromiso de perdurar en el tiempo de manera eficiente y rentable, generando un ambiente laboral altamente competitivo en lo profesional y humano con honestidad y lealtad. Por eso reto al staff gerencial a seguir proponiendo ideas innovadoras y proyectos ambiciosos, que obliguen al nivel directivo a ser más competitivo. Todo crecimiento duele, molesta y genera temor, pero el camino es irreversible

No podemos saber que pasa en el mercado si estamos tras un escritorio, si queremos estar en las grandes ligas tendremos que entrenarnos para eso, será necesario mantener y mejorar las relaciones con los proveedores, asistir a ferias locales e internacionales, procurar integrar directorios gremiales, desarrollar más nuestras capacidades intelectuales, con la finalidad de ser referentes en el mercado no solo por el crecimiento que hemos tenido sino porque nos estamos formando como verdaderos empresarios.

Extiendo mi reconocimiento a Socios y miembros del Directorio, soy consciente que la confianza se lo gana con acciones reales y concretas, siento que en el 2016 hemos cumplido con ese alto propósito, mantengan firme su visión de largo plazo, apostando al crecimiento mediante la capitalización de las utilidades; respalden con más esmero los planes de capacitación a todo nivel para consolidar equipos de trabajo eficientes, con visión estratégica y habilidades directivas.

Atentamente,

Vicente Freire Rubio

GERENTE GENERAL