

Quito, Abril 20 del 2009

89221

INFORME GERENCIAL CORRESPONDIENTE AL AÑO 2008

Estimados Socios

Dando cumplimiento a los requerimientos dictados por la Superintendencia de Compañías, en realizar la Junta General Ordinaria de Accionistas, me permito dar el informe gerencial del año 2008

El año 2008 se presentó desde el primer día como un año atípico, no solo por el escenario nacional en lo referente a lo económico, político, social, sino también al escenario internacional.

Los resultados del año 2008, se deben al conjunto de eventos que se dieron este año

Deseo en mi informe referirme a estos eventos que fueron determinantes para los resultados del año 2008, algunos imprevistos, otros planificados y controlados al detalle.

1.- INESTABILIDAD MUNDIAL DEL PRECIO DEL PETROLEO

La inestabilidad presentada en este año del valor del petróleo marco los precios de muchos artículos que utilizan este combustible. Se elevaron precios del acero, del plástico, del trigo, cebada, maíz etc. Además los fletes marítimos.

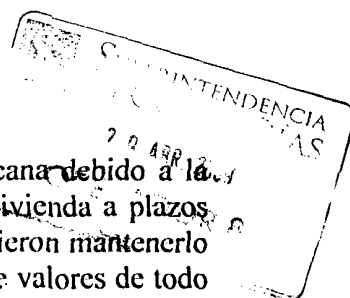
Llegó a un precio increíble de 140 USD cada barril, razón por la cual se incrementaron los precios de todos los artículos de acero que distribuimos.

Durante los 8 primeros meses del año hubo un incremento desmedido en los precios. El cliente como veía que los precios subían cada momento compraban material pensando así ahorrar y protegerse de una eventual alza de precios que podía seguirse dando. Esto generó especulación y escasez de algunos productos.

Con todo este fenómeno generó una utilidad sobre los inventarios que teníamos, pues el costo de reposición era mayor cada día, esta razón se ve reflejada en los balances de la empresa.

2.- CRISIS AMERICANA DEL SECTOR INMOBILIARIO.

En el mes de septiembre ocurrió el desplome de la economía americana debido a la crisis del sector inmobiliario, esto se dio por que los bancos daban vivienda a plazos largo sin las debidas garantías, se convirtió en una burbuja que no pudieron mantenerlo y explotó, lo que generó el pánico financiero y la caída de las bolsas de valores de todo el mundo.



En un mundo globalizado esta crisis nos afecto y afectara creo hasta el año 2010, por cuanto tanto en EE. UU. Como en Europa están despidiendo masivamente al personal, y desgraciadamente a emigrantes ecuatorianos. Los recursos de estos emigrantes es el segundo rubro de ingresos del país, estos emigrantes son también nuestros clientes de mostrador a través de sus familiares.

3.- INESTABILIDAD Y FALTA DE CLARIDAD EN GESTION DE DIPAC

La empresa Dipac comercializadora con 13 sucursales a nivel nacional, importador y fabricante de productos de acero para la construcción, tubos, techos, canales y correas, dio espacio durante 7 meses para expandir nuestra presencia en el mercado, ya que descuidaron sus locales, sus precios y su personal lo cual fue aprovechada esta oportunidad por nuestra empresa.

En el ultimo trimestre del 2008, retomaron con agresividad en el mercado pero de acuerdo a la información que disponemos esta empresa esta trabajando a medio gas.

4.- PRESENCIA EN EL MERCADO DE MUNDOMETALES

La empresa Mundometales desde sus inicios ha sido un duro referente como competencia, el año 2008 era mas perceptible su presencia, lo hacia en el Oriente, en la sierra central, 5 locales en la ciudad de Quito, en la sierra parte norte no entrábamos con productos que también distribuía Mundometales.

Sin temor a equivocarme junto con Vicente Freire los últimos años hemos planificado año a año el crecimiento de la compañía, este año no fue la excepción, se trabajo en diferentes frentes para focalizar a esta empresa que era una competencia muy peligrosa. A partir del mes mayo comenzamos a ganar territorio a costa de esta empresa. Un inesperado suceso el mes de septiembre marco mas nuestra estrategia propuesta a principios de año, lo que nos esta dando resultado hasta el momento.

Quiero ser muy claro en el concepto de real competencia que he tenido y que debemos tener en cuenta, es DIPAC, empresa a la que debemos seguir y cuidarnos de sus ejecutorias.

5.- TALENTO HUMANO

Creo que una empresa y un liderazgo exitoso es el que crea nuevas fuentes de trabajo, ayudando así a disminuir la desocupación y la delincuencia, durante el 2008, empezamos con 65 personas trabajando para la empresa. Durante el año llegamos a 72 y terminamos al 31 de diciembre con 67 colaboradores.

6.- VENTAS.-

Se hace necesario topar en este informe sobre este rubro especialmente, ya que debido a todos los factores que incidieron a los resultados obtenidos, este rubro tiene especial atención.

Propusimos con Vicente Freire crecer el 25% sobre el año 2007, pero el crecimiento que llegamos en el año 2008 fue del 40,23%, porcentaje muy alto con respecto a lo proyectado y comparado con otros años normales anteriores.

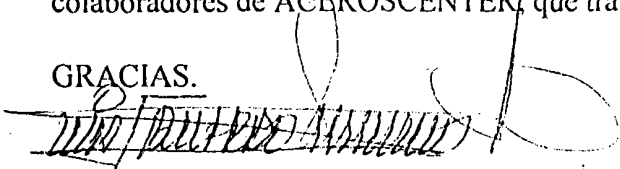
Para tener un panorama más real acompaño en este informe cuadros estadísticos sobre este tema.

Todos los demás índices de desempeño de la compañía los he pasado en hoja adjunta para que sean analizados anteriormente por ustedes señores accionistas.

Existen muchos retos todavía por llevar a cabo, creo firmemente que estamos organizándonos mediante sistemas que podamos medir nuestro desempeño, nos falta ser mas rápidos y certeros, nos falta delegar funciones dando así mismo poder a la persona que se delega, estamos innovándonos y eso es muy bueno por que no hemos llegado a la comodidad todavía.

Quiero agradecer como siempre la confianza estregada a mi persona y al grupo gerencial que me acompaña durante mucho tiempo. Quiero dar las gracias a todos los colaboradores de ACEROSCENTER, que trabajaron el 2008 con nosotros.

GRACIAS.



Dr. Eduardo Mullo Maldonado
GERENTE GENERAL