

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE FIBRO ACERO S.A.

En acatamiento a lo establecido por la Ley de Compañías, su reglamento y a los Estatutos de la Empresa, cúplome presentar a ustedes el informe de labores correspondiente al ejercicio económico 2009.

1.- ENTORNO ECONOMICO.

El sector productivo del país se vio obligado enfrentar fuertes sobresaltos en el 2009 a causa de una de las mayores crisis internacionales del último siglo y a la falta de claras políticas públicas de carácter contra cíclico.

La contracción de la demanda nacional e internacional, acompañada de variaciones nunca antes vista en los precios de la mayoría de productos, llámese estos materia prima, insumos o productos terminados, así como la incertidumbre política fueron algunos de los factores que generaron una reducción en la tasa de crecimiento de la economía en este año.

Se estima que el PIB decreció en un 0,98%, la inflación se ubicó en un 4,31%, inferior al 8,83% del año anterior, la tasa de desempleo urbano se ubicó en un 7,9%.

En dolarización una variable que hay que seguirle muy de cerca es el saldo de la Reserva monetaria internacional, pues a fin de cuentas aquí se refleja de alguna manera las disponibilidades que tiene el gobierno para hacer frente al gasto público, a fin de Diciembre de 2009 su saldo fue de 3.972 millones de dólares, esto es un 15,2% menos que el saldo a Diciembre de 2008, pero en el mes de Abril de este año la reserva estaba en menos de 2.600 millones lo que generó fuertes rumores de que el esquema dolarizador no iba más.

La Balanza comercial proyectada del año 2009 tuvo un déficit de 1.286 millones; sin embargo, sigue siendo muy preocupante el déficit comercial del sector no petrolero que llegó a 5.080 millones de dólares pese a las restricciones impuestas a los importadores al imponerles salvaguardas por balanza de pagos..

2. FIBRO ACERO EN EL 2009.

Como conocieron los señores accionistas en las sesiones de directorio realizadas en este año, los primeros seis meses de este período iban a ser críticos para la empresa debido a que a Diciembre del año 2008 nos quedamos con un stock grande de acero tanto para cocinas como para cilindros, ese stock en su mayoría fue pedido en los meses de Agosto o Septiembre del 2008 fechas en que posiblemente el precio del acero a nivel mundial llegó a su pico, luego, con la profundización de la crisis internacional, los precios de este y otros metales bajaron de forma impresionante, de acuerdo al cuadro que se presentó a los señores directores en su oportunidad, Fibro Acero por concepto de baja de precios de acero estuvo expuesto a principios de año a una pérdida de 1'105.584 dólares.

La situación en ese momento se presentó compleja, pues en el mercado de exportación nuestras cocinas no eran competitivas si seguíamos calculando nuestros

costos con el precio de adquisición de la materia prima, así también, en el mercado local de cilindros también fue evidente que estábamos más caros que los precios que ofrecían compañías extranjeras a nuestro mayor cliente, Duragas. Ante ello la gerencia con la venia del directorio resolvió vender las cocinas que se destinaban al mercado externo y los cilindros a un precio que tomaba en cuenta no el costo de adquisición del acero sino un promedio entre el acero caro que teníamos y el costo del acero barato que llegaría recién después de seis meses. Esta estrategia dio un muy buen resultado pues no sólo que no perdimos en este año sino que generamos una utilidad significativa y sobre todo logramos mantener la base de clientes del exterior, mismos que seguramente los hubiésemos perdido de no haber aplicado esta estrategia.

Con lo anterior, la producción de cilindros disminuyó desde 145.383 unidades en el 2008 a sólo 90.999 cilindros en el 2009, mientras que la producción de cocinas y cocinetas también disminuyó desde 340.970 unidades en el 2008 a sólo 276.228 unidades en el 2009.

La disminución en unidades producidas y vendidas, implicó tener que manejar inventarios y cartera más bajos; esto a su vez, generó una liquidez mayor para la empresa misma que nos permitió terminar de pagar con fondos propios dos prensas excéntricas, una granalladora y una dobladora de tubos, un montacargas pequeño nuevo y el 30% del valor de un montacarga grande para movilizar bobinas de hasta 7 toneladas y que llegará al país en Abril de éste año, además hemos hecho inversiones en matrices nuevas, equipos de laboratorio, etc.

En otro orden de cosas, este año recertificamos nuestro sistema de calidad ISO 9001 con la versión modificada de la norma. A través de la Asociación de productores de la línea blanca y de la Cámara de Industrias del Azuay y Fedexpor hemos continuado gestionando el apoyo gubernamental para que se elimine la salvaguarda del 5% que el gobierno Peruano impuso a las cocinas y otros productos Ecuatorianos, adicionalmente se presiona al gobierno para que firme convenios comerciales con los países de Centroamérica, a fin de que se eliminen aranceles altos (15%) que afectan nuestra competitividad en el Itmo.

En adición a lo anotado anteriormente, en el transcurso del año, se han realizado las siguientes labores y se han tomado entre otras las siguientes acciones:

- A) Personal.** El personal de las empresas Fibro Acero y Fundiciones y Trabajos Técnicos, pasó desde 441 personas a inicios de año a 387 personas a fin de año. Es de indicar que el decreto gubernamental del año 2008 que obligó a asumir bajo contrato a plazo fijo a los trabajadores que antes eran contratados por medio de intermediarias, nos quitó flexibilidad en la movilidad de mano de obra para hacer frente a épocas de baja producción como la ocurrida en este año. La reducción de la producción implicaba también el tener que resolver si se despedía o no a parte del personal, con el agravante de que los pedidos fueron muy cíclicos en el año. Por ello se recurrió a las siguientes estrategias: Se concientizó al personal informándoles lo que estaba pasando, se envió a los trabajadores por grupos a vacaciones forzadas, se decidió no llenar ninguna vacante que no sea considerada imprescindible, se habló con algunas empresas grandes del medio que requerían trabajadores con el fin de enviarles trabajadores nuestros.

En fin, se trato de manejar un tema difícil que lo consideramos de corto plazo, tratando de precautelar las relaciones obrero patronales de largo plazo. La estrategia de buscar que el personal que realiza bien su trabajo en la empresa, se sienta seguro de contar con su empleo fijo en las buenas y en lo posible en las malas, siempre nos a ayudado a mantener un excelente clima laboral alejado de conflictos de toda índole.

En la planta de cocinas: Se llevó a cabo una nueva distribución en la sección de conformado mecánico y tubos, fruto de un análisis de operaciones, flujo de procesos, transporte, almacenamiento de materiales, tiempos de desplazamientos, etc. Estudios que nos llevó a disponer de un proceso ordenado y eficiente.

Implementación de estrategias de manufactura:

- CINCO ESES.- La estrategia sirvió como pilar fundamental para otras que serán analizadas en lo posterior, el objetivo de esta fue mantener un orden, limpieza e identificación de todos los elementos para la producción.
- ESMED.- Estrategia que ayudó al rápido montaje de matrices y plantillas obteniendo un ahorro de tiempo del 40% en el montaje. Esta y la anterior fueron implementadas en matricería, tubos y conformado mecánico.
- TOC.- Se llevó a cabo la implantación general del un sistema administrativo en función de políticas de manejo de la producción y de inventarios en proceso.
- POKAYOKE.- Se fabricaron utillajes, herramientas y dispositivos en general para evitar errores en las operaciones de pre ensamble y ensamble.

Tiempos y capacidades.- Se realizo la medición del trabajo para determinar tiempos estándares alcanzando a cubrir el 80% de las operaciones, además, se calcularon las capacidades teóricas, reales y prácticas de las diferentes secciones.

Cocina 21".- En este año se puso en marcha el proyecto de puerta de horno panorámica, frente superior e inferior, cambios que ocasionaron importantes ahorro en el costo de producción de esta cocina.

Cocina 30".- Se ha trabajado mucho en el desarrollo de una cocina de 5 o 6 quemadores tomando en cuenta los siguientes objetivos: debe ser de buena calidad, poder venderse a un precio muy competitivo en un mercado de clase media y baja, no debe requerir inversiones muy altas. Para ello se hicieron planos, prototipos, estudios de costos, etc. Y ahora estamos en la fase de construcción de algunas matrices que requerimos para ciertas partes que no son compatibles con las partes de cocinas de 24". Nuestro objetivo es que esta cocina esté en el mercado máximo a fines de Abril de este año.

Adicionalmente, hemos continuado con la construcción, adecuación y mantenimiento de matrices tanto para mejorar los modelos actuales como para reemplazar matricería obsoleta. El reciclar materiales de matrices que han salido de circulación ayudó al ahorro de la inversión en mantenimiento y fabricación de las mismas.

Inspección de materia prima.- De acuerdo con los proyectos planteados para el 2009 se logró el desarrollo de un Software para seguimiento de materias primas y

aprobación de las mismas, con lo cual se persigue una mejor gestión y reducción de gastos de papel por registros, los mismos que ahora son digitales.

Inspección en el laboratorio de calidad.- Se realizó la implementación de otro Software para el Registro de la Aprobación de Lotes, a través del cual se brinda retroalimentación a Manufactura y al área comercial sobre las inspecciones realizadas al producto terminado y de igual manera estos registros son electrónicos.

B) En la planta de cilindros. El volumen de producción no amerita que se realicen mayores cambios ni nuevas inversiones, mas allá de las necesarias para seguir operando, sin embargo en este año nos llegó una nueva granalladora de fabricación Argentina, la cual ya se encuentra en planta para su instalación en estos días. Cabe indicar que esta planta está en capacidad de producir hasta 25.000 cilindros por mes y que, en promedio, produjo sólo 7.583 cilindros mensuales, es decir estamos a penas al 30% de su capacidad.

C) Talento Humano: En este año, la menor producción de cocinas y cilindros, permitió realizar cursos de capacitación en que el personal recibió 8.563 horas de capacitación instruyendo a 3.724 personas, obviamente algunas en varios cursos, esto significa un aumento con respecto al año anterior de un 22,80% en horas y un 59% en número de participantes. En el área médica se realizaron atenciones tanto al personal que labora en la empresa como a sus cónyuges e hijos, se brindó atención tanto en medicina preventiva como curativa a los trabajadores (1.430 atenciones en el año). igualmente se realizó control médico preventivo a 106 personas, este incluyó examen físico, de laboratorio, Audiometría, EKG, PSA y control visual a 75 personas con costos mínimos para la empresa. En el mes de Julio se realizó una campaña de desparasitación con una cobertura al 100% del personal, igualmente en Enero se realizó exámenes ginecológicos al personal femenino de la fábrica que incluyó PAP, mamografía y ecografía ginecológica. También se realizó un control bacteriológico a los alimentos que se sirven en el comedor, enviándose muestras de la comida al instituto "Izquieta Pérez" con resultados positivos. En seguridad industrial, se capacitó a la brigada de voluntarios, se estructuró mapas de riesgos, se ha proporcionado ropa de trabajo, zapatos y equipos de protección personal de acuerdo a las normas de seguridad apropiadas para cada puesto de trabajo. El comité de seguridad sesiona mensualmente haciendo la planificación y el seguimiento sus tareas. En trabajo social se desarrollaron varias actividades con las familias de los trabajadores tales como, campamento vacacional, agasajo navideño para sus hijos, cursos de capacitación en formación de empresas familiares, además se realizó la calificación ante el conadis para que mas trabajadores obtengan su carne de discapacidad para cumplir así con la ley de emplear a un porcentaje de discapacitados, entre otras actividades.

2.1 PRODUCCION:

Seguidamente presentamos un cuadro comparativo de la producción de cocinas y cilindros durante los últimos cinco años:

PRODUCCION

AÑO	CILINDROS	COCINAS
2005	37.529	224.622
2006	110.592	280.741
2007	177.617	328.936
2008	145.383	340.970
2009	90.999	276.228

La producción de cilindros con respecto al año anterior disminuyó un 37,40% mientras que en cocinas, existe un decrecimiento en unidades de un 18,99 %.

A manera de comparación, a continuación detallo copia de cuadro elaborado por el INEN que indica el número de cilindros certificados por esa institución en los años 2007, 2008 y 2009.

CILINDROS CERTIFICADOS AÑO 2007

EMPRESA	CILINDROS DE 15 K	CILINDROS DE 45 K
FIBRO ACERO	177.333	0
SIDEC	10.159	0
TECNOESA	108.832	0
INSERMET	17.152	0
CEMCOGAS (CHILE)	0	2.280

CILINDROS CERTIFICADOS AÑO 2008

EMPRESA	CILINDROS DE 15 K	CILINDROS DE 45 K
FIBRO ACERO	160.906	0
SIDEC	21.528	0
TECNOESA	102.258	0
INSERMET	45.187	0

CILINDROS CERTIFICADOS AÑO 2009

EMPRESA	CILINDROS DE 15 K	CILINDROS DE 45 K
FIBRO ACERO	84.812	0
SIDEC	104.650	0
TECNOESA	59.800	0
INSERMET	13.664	0

El volumen de producción de cocinetas de 4 y 6 quemadores disminuyó en 51.136 unidades, la producción de cocinetas de 3 y 2 quemadores creció en 10.955 unidades y en cocinas de horno se produjeron 24.561 unidades menos, todo ello en función de los requerimientos del mercado.

2.2 VENTAS

La evolución de ventas en unidades se presenta en el siguiente cuadro:

VENTAS EN UNIDADES

AÑO	CILINDROS	COCINAS
2005	43.412	228.800
2006	102.720	270.323
2007	183.489	316.057
2008	142.347	323.391
2009	92.773	294.636

Las ventas de cilindros se descomponen de la siguiente manera: Cilindros Duragas 76.025 unidades, Cilindros Autogas 4.803, Cilindros Austrogas 2.276, Cilindros Kingas 9.669.

En unidades monetarias las ventas han tenido el siguiente comportamiento:

VENTAS TOTALES.

AÑO	DOLARES
2005	7'688.138
2006	12'369.823
2007	17'705.012
2008	20'073.049
2009	16'822.327

DESGLOSE DE VARIACION EN VENTAS 2008 VS. 2009 (EN DOLARES.)

VENTAS	2008	2009	VARIACION	%
COCINAS MERC. NAC.	6'970.954	6'800.669	-170.285	-2,44
COCINAS MERC. EXT.	8'383.809	6'902.320	-1'481.489	-17,67
CILINDROS	4'718.286	3'119.338	-1'598.948	-33,89
TOTAL	20'073.049	16'822.327	-3,250.722	-16,19

Como en años anteriores, Fibro Acero ha venido haciendo los mayores esfuerzos para colocar en el mercado e mayor número de cilindros posible, en este año como dije anteriormente promediamos costos de acero caro con barato que aún no se pedía, con el fin de ser competitivos y poder vender a Duragas, igualmente trabajamos agresivamente vendiendo combos cocina con cilindro, buscamos maneras innovadoras para vender cilindros a Kingas, etc. Pero como pueden observar más arriba, es evidente que el mercado de cilindros del país está saturado, pues todos los fabricantes de cilindros del país disminuyen año a año su producción y ventas. El crecimiento de SÍDEC este año es muy puntual y responde al contrato que consiguió con el estado para fabricar 80.000 cilindros. Entre los aspectos más importantes que

merecen ser mencionados en la gestión comercial realizada este año están los siguientes:

En el Mercado Nacional:

La crisis internacional afectó también a la economía Ecuatoriana, la menor cantidad de remesas de los migrantes, la caída en las ventas o en los precios de exportación de muchos bienes que el país exporta como flores, petróleo, etc. Limitaron la entrada de divisas y consecuentemente redujeron el poder de compra de los Ecuatorianos.

En nuestro sector, las medidas adoptadas por el gobierno para tratar de equilibrar la deteriorada balanza de pagos, al generar trabas a las importaciones de bienes de consumo (salvaguardas y otros), permitieron que tanto nosotros como la competencia hayamos podido mantener durante todo el año 2009 los precios de las cocinetas y cocinas en el mercado local, (a precios calculados con alto costo de acero) sin que esto implique una reducción significativa de nuestros volúmenes de venta; así:

	2008 Promedio Mensual	2009 Promedio Mensual	Variación Porcentual
COCINETAS	11.714 u	11.379 u	-2,87%
COCINAS	997 u	886 u	-11,13 %

De hecho la caída principal en cocinas de horno, se debió a que Electrolux Ecuador, quien nos compró bastantes unidades a finales del 2008 con precios altos, tuvo problemas en la rotación del stock ya que sus precios de venta quedaron a niveles muy sensibles, cayendo sus compras del 2009 con relación al 2008 en 45.78%. No obstante, las ventas de cocinas sin contar con Electrolux, quedaron así:

	2008 Promedio Mensual	2009 Promedio Mensual	Variación Porcentual
COCINAS	495 u	611 u	+ 23,43%

Por el lado de las cocinetas, la tendencia decreciente que se registraba desde el segundo semestre del 2008, debido a los incrementos de precios y gran presencia de competidores chinos y peruanos ha empezado a revertirse, lo cual se puede apreciar en el siguiente cuadro.

	2do Semestre 2008 Promedio Mensual	2do semestre 2009 Promedio Mensual	Variación Porcentual
COCINETAS	14.034 u	15.081 u	7,46%
COCINAS	721 u	775 u	7,48 %

Vale la pena recalcar la inclusión de 2 nuevos distribuidores en el mercado nacional (SUPERMAXI y UMCO) quienes debido a su posicionamiento de canales de distribución y marca, serán de gran apoyo para la consecución de las metas que Fibro Acero se proponga cumplir.

MERCADO INTERNACIONAL

Como se mencionó previamente, en el segundo semestre del 2008 se incrementaron los precios de las materias primas y nuestros clientes del exterior, adquirieron significativos volúmenes de producto a precio alto, incluso comprando mas de lo que debían ya que la perspectiva para ese entonces era que los materiales incluso sigan subiendo mas sus costos.

Como consecuencia arrancaron el 2009, varios de ellos, con stocks altos de mercadería sin poder vender, debido principalmente a:

- a) Crisis internacional, dependencia a EEUU
- b) Producto de la competencia que ya redujo sus precios por haber evacuados rápidamente sus stocks de materias primas a costo alto, o porque su cercanía a los proveedores les permita mantener stocks muy inferiores a los nuestros.
- c) Dificultad de conseguir permisos de importación por parte de nuestro cliente de Venezuela.

Bajo este contexto, y tomando en consideración que buena parte de los mercados de exportación (Centroamérica) dependen en gran medida de las remesas de los migrantes que viven en EEUU las cuales se destinan principalmente a bienes de consumo, las compras de nuestros distribuidores cayeron significativamente, (principalmente en cocinetas que es el producto de mayor demanda en la zona).

Así, en dólares las ventas a los siguientes países cayeron en los siguientes porcentajes: Guatemala 51%, El Salvador 43%, Honduras 33%.

Estas caídas hubiesen sido mayores y habrían abarcado más mercados de no ser por la acertada decisión de promediar costos de acero, para así poder ofrecer precios algo mas competitivos para nuestros productos y para ciertos mercados. Sólo así, pudimos retomar en alguna medida las ventas a estos países para poder también generar volúmenes en producción y así hacer frente a los mínimos márgenes que nos dejaba, temporalmente, la operación.

Dentro de un año difícil para el sector externo de FIBRO ACERO, vale la pena mencionar también a aquellos clientes del exterior que a pesar de la crisis que afrontaron durante el 2009, mantuvieron relativamente estables sus compras a Fibro Acero y en algunos casos puntuales, incluso las subieron significativamente.

	2008	2009	Variación %
ROAMBERTH (Nicaragua)	99.940	225.006	125,14%
DIGENSA (Nicaragua)	82.575	156.494	89,51%
COPEXTEL (Cuba)	270.009	293.253	8,60%
SERVIMATIC (Perú)	170.841	183.176	7,22%

Del cuadro previo, llama la atención que los 2 clientes de Nicaragua han incrementado sus compras sustancialmente, lo que proporciona una lectura interesante que al abrir un mercado para 2 distribuidores o más podría darse una experiencia similar en otros países.

A finales del 2009 e inicios del 2010, hemos cerrado negocios con un nuevo distribuidor en Bolivia (Santa Cruz) cuyos primeros contenedores ya fueron

despachados a finales de enero del 2010; y otro distribuidor en Republica Dominicana (solo para cocinas de horno, ya que en cocinetas el Distribuidor actual mantiene buenos volúmenes) cuyo 1er contenedor lo despachamos en el mes de Febrero de 2010.

3.- ESTADO DE RESULTADOS.

La venta de cocinas por primera vez en muchos años fue inferior en un 10,8% a aquellas del año anterior, mientras la de cilindros disminuyó en un 33,9%.

El costo de ventas en promedio representa el 80,2% de las ventas, frente al 81,0% del año anterior dado el efecto de la disminución del precio del acero llegado en el segundo semestre del año

La Utilidad Bruta de la empresa se redujo un 12,6% al pasar de 3'806.199 en el 2008 a 3'328.270 en el 2009 a consecuencia principalmente de la significativa merma en la venta de cilindros.

Los Gastos de venta de la empresa se redujeron en un 9,0 %, porcentaje mas bajo que el decrecimiento global de las ventas que fue de un 16,2 %, debido a que muchas veces en épocas de crisis se debe gastar más para tratar de mantener o subir el volumen de ventas, así mientras en el 2008 se gastaba 5,5 dólares por cada 100 dólares de venta, en el 2009 hemos gastado 6,0 dólares por cada 100 de ventas.

En Gastos Administrativos hemos gastado un total de 887.894 dólares que significa \$ 89.706 dólares menos que el año anterior, no obstante haber incrementado las provisiones para deshaucio en \$ 78.992,38; la previsión para Jubilación Patronal en \$ 40.242,61 y haber cargado en esta cuenta 58.500 como honorarios a Directores.

Los Gastos financieros se redujeron en 71.905 dólares como consecuencia de haber logrado bajar los pasivos en un 40,3%.

La cuenta otros ingresos refleja ingresos financieros provenientes de las ventas a crédito, por ventas de activos fijos y otras ventas y servicios, además en este año se han registrado en esta cuenta un importante rubro proveniente de notas de crédito por pronto pago en la compra del acero.

En cambio la cuenta otros egresos, registra, egresos por baja de activos fijos, pérdida en deducible de seguros, pero el más significativo es el impuesto a la salida de capitales que en este año significó 53.080 dólares.

La utilidad antes de participaciones e impuestos fue de US \$/. 1'556.188 luego de haber hecho las provisiones permitidas por la ley.

En acatamiento con lo establecido por las leyes laborales y tributarias, se procederá a determinar el valor del 15% para empleados y trabajadores, y en función de la decisión de la Junta General de accionistas se calculará el 15% o el 25% de impuesto a la renta, dependiendo de si se resuelve capitalizar o no las utilidades del ejercicio 2009 que se usen en el 2010 en la compra de activos fijos nuevos, luego de lo cual se calculará el 10% de reserva legal.

Cabe mencionar que por la gran rigidez de las leyes tributarias, este año se tendrá que calcular el impuesto a la renta, determinando valores que a criterio del SRI no son deducibles.

4.- BALANCE GENERAL.

En el cuadro denominado “Balance General Comparativo a Diciembre 2008 y 2009” se destacan las principales variaciones de las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio.

Este fue un año atípico para la empresa pues se conjugaron dos hechos totalmente extraños a su normal funcionamiento: una baja significativa en sus ventas a causa de la crisis internacional y una abrupta baja en el precio de su principal materia prima que luego de unos meses empezó a subir nuevamente, ello produjo efectos significativos en el Balance General, pues como consecuencia disminuyó la cartera y el valor de los inventarios lo que permitió tener una mayor liquidez que se canalizó a bajar pasivos. Es así que, en este año:

Los Activos de la compañía disminuyen en \$ 2'604.181, mientras los pasivos se reducen en \$ 2'876.553 y el Patrimonio crece temporalmente en \$ 272.373.

En Activos: la cuenta Clientes, descontada la provisión para incobrables, bajó en un 24,7 % con respecto al año anterior, su rotación es de 82 días y representa el 24,7% de los activos de la empresa.

La cartera de clientes se divide en US \$ 2'406.409 de clientes nacionales y \$ 1'535.139 de clientes del exterior; de estos montos se reduce una provisión para incobrables de \$ 116.796. La casi totalidad de la cartera se la considera sana, debiéndose esperar que se cumplan los plazos legales para castigar pequeñas cuentas de clientes nacionales.

Las denominadas otras cuentas por cobrar, a más de contemplar, préstamos al personal, anticipos a proveedores, cheques protestados de clientes y pólizas de seguro, incorpora también: la cuenta por cobrar al ex distribuidor de la empresa Sr. Marcelo Vintimilla que al cierre del ejercicio llega a \$ 183.084 y que se va amortizando a razón de \$ 3.000 dólares mensuales con el uso del local que ocupa nuestra sucursal de Guayaquil y US \$ 69.444 que corresponde a una casa en Guayaquil que nos entregó el Sr. Marcelo Vintimilla cuyas escrituras han demorado debido a trámites de desmembración de lote en el Municipio de Guayaquil; los trámites han avanzado y esperamos firmar las escrituras en este mes.

Los inventarios han disminuido en US \$ 2'005.245 y se desglosan así:

INVENTARIOS EN DOLARES.

Concepto	2008	2009
Productos terminados	2'225.561	897.498
Productos en Proceso	385.105	269.051
Materia Prima	1'097.783	844.992
Materiales	1'279.183	1'020.241

Concepto	2008	2009
Mercaderías	2.717	1.632
Importaciones en tránsito	215.350	167.051
Total	5'205.709	3'200.466

La rotación de inventarios bajó de 115 días en el 2008 a 85 días en el 2009 y representa el 28,2% de los activos totales de la Compañía.

Los Activos Fijos de la Empresa prácticamente se mantuvieron estables en un valor de US \$ 1'224.033 pues las adquisiciones de activos nuevos han sido compensados con la depreciación de los viejos, esta cuenta representa el 10,8% de los activos de la compañía, Dentro de activos fijos se incluyen los siguientes bienes tomados en dación de pago y que están en proceso de venta y que suman 342.526 dólares, esto es Edificio en Portoviejo por \$ 167.412 cuyo ex propietario aún pone impedimentos para su venta y casa en Ballenita 175.115 que se encuentra en venta sin que todavía tengamos un comprador.

La cuenta Inversiones a Largo Plazo agrupa los valores que la empresa tiene invertido en otras compañías, esta cuenta representa el 1,4% de los activos y su detalle es el siguiente:

Fundiciones y Trabajos Técnicos	184.147
Financiera del Austro	1.140
Chivit del Ecuador	21.843
Inversiones en Guatemala (terrenos).	19.397
Provisión pérdida Inversión Guatemala	(19.397)
Ecuastoves	799

La cuenta otros activos recoge fundamentalmente anticipo de impuesto a la renta retenido por nuestros clientes \$ 147.817, IVA pagado por compras del mes de diciembre \$ 116.048 y 663.473 dólares que nuestra exportadora Ecuastoves debe a Fibro Acero principalmente por IVA de compras, este valor es recuperado con las notas de crédito que el SRI emite por devolución de IVA de exportaciones.

Los pasivos de la compañía se reducen en \$ 2'876.553 es decir en un 40,30%.

El Patrimonio de la empresa temporalmente aumentó en \$ 272.373 dólares, es decir en un 4 % por la utilidad del presente ejercicio menos los dividendos, impuestos y participaciones pagadas de la utilidad del año anterior.

6.- INDICES FINANCIEROS.

El capital de Trabajo de la empresa subió desde \$ 4'812.964 dólares en el 2008 a \$ 5'513.319 en el 2009, debido a que los pasivos corrientes disminuyeron más que los activos corrientes, su liquidez creció de 1,71 a 2,59, esto significa que si la empresa vendiera sus activos corrientes a su costo en el plazo de un año, tendría 2,59 dólares para pagar cada dólar de deuda a corto plazo, lo que da mayor seguridad a sus acreedores.

El endeudamiento de la Compañía se redujo de 1,05 a 0,60; es decir por una parte, hemos fortalecido el patrimonio, y por otra, hemos disminuido la deuda con terceros.

La rentabilidad sobre el patrimonio antes del pago de impuestos y participación a trabajadores es del 28,11%. Rentabilidad significativa lograda a pesar de la disminución generalizada de las ventas y de la pérdida inicial esperada por la baja en los precios de nuestro stock inicial de acero

7.- PERSPECTIVAS Y REALIDADES PARA 2010.

Es de esperarse que el entorno político y económico Ecuatoriano en este año no sea tan inestable como el del año pasado; no hay elecciones de por medio, el precio del petróleo está a niveles que se consideran buenos, la recaudación tributaria va en aumento, etc. Sin embargo, habrá que ver como el estado maneja una naciente pero combativa oposición y como hace frente al déficit proyectado en un momento en que la confianza crediticia del Ecuador es muy mala. Además creemos que en este año la Economía Mundial irá recuperándose de la crisis anterior y que en consecuencia los niveles de consumo de la población mejorarán y aumentará el comercio, la producción y el empleo.

En este año, es previsible también que la Industria Latinoamericana de fabricantes de cocinas nos veamos afectados por la presencia en el mercado de cocinas Chinas de excelente calidad y bajo precio, provenientes de la empresa Midea y distribuidas en Latino América por la compañía Electrolux.

Consideramos difícil que en el corto plazo estas cocinas entren en el Ecuador debido al arancel y salvaguardias vigentes, pero sin lugar a dudas se verán afectadas nuestras exportaciones de cocinas de horno.

Por ello, este año debemos centrar nuestros esfuerzos al mercado local, debemos estar atentos a ver si Indurama empieza a producir cocinetas y tendremos que ser más efectivos en la venta de cocinas de horno donde sin duda tenemos más oportunidades de crecimiento. En este sentido, el próximo mes se hará el lanzamiento de la cocina de 30" (5 quemadores) misma que nos brindará la oportunidad de acceder a un mercado en el que no hemos tenido presencia y donde consideramos que podemos llegar con una propuesta interesante tanto en calidad como en precio, ello unido al refrescamiento de la línea de 21" y 24" realizado a finales del año 2009, amerita un mayor esfuerzo e inversión en comunicar y transmitir adecuadamente a nuestra red comercial las bondades de nuestro producto y así generar mayores volúmenes de venta. Por tanto para finales de marzo y principios de abril, está prevista la realización de varios OPEN HOUSE en algunas ciudades del país, para que los clientes tengan la facilidad de poder conocer nuestros productos y dada la proximidad de la fiesta de día de la Madre, poder acceder a nuestras promociones de temporada.

Es la intención de que con esta y otras iniciativas a realizar durante el año, podamos incrementar en un 50% las ventas de cocinas ECOGAS pasando de 600 unidades / mes a aproximadamente 900 unidades...

Aunque busquemos mayor protagonismo en el mercado local, no podemos descuidar los mercados externos, así, en Perú, con nuestro distribuidor Electrolux, hemos acordado incrementar significativamente los volúmenes de venta de cocinas pasando de las 6.500 unidades previstas inicialmente a más de 20.000 unidades para todo el 2010, debido en gran medida a la incorporación de nuevos modelos que previamente estaban siendo producidos por su proveedor local en Lima.

Adicionalmente estamos en negociaciones avanzadas con un potencial comprador de cocinetas en Venezuela, otro cliente para Bolivia y finalmente un comprador de cocinas CKD en Guyana.

Ante las dificultades cada vez mayores que enfrentamos para exportar, se hace imprescindible el apoyo del estado, por ello hemos insistido y seguiremos insistiendo ante el gobierno por intermedio del ALBE y de la Cámara de Industrias para que se firme los acuerdos bilaterales o multilaterales de libre comercio con los países Centro Americanos, al mismo tiempo que necesitamos mejorar nuestras preferencias y sistemas de cobro con Venezuela.

En cuanto a cilindros de gas, lamentablemente comenzamos mal el año pues los pedidos de acero que se habían puesto a nuestro proveedor Sidor de Venezuela para llegada a Ecuador en Enero y Febrero no fueron despachados por ellos, situación que nos obligó a paralizar la planta de cilindros desde mediados de Enero.

La crisis energética de Venezuela debida a la larga sequía en ese país, provocó que el presidente Chávez ordene a Sidor a apagar sus hornos y a que consecuentemente no pueda producir acero, además según ellos, se ordenó no exportar el acero ya fabricado con el fin de no causar desabastecimiento interno.

Alrededor del 10 de Enero, fecha en la cual debía ya llegarnos el acero para cocinas y cilindros, conocimos de este inconveniente, e inmediatamente, buscamos abastecernos localmente de acero para cocinas, mismo que lo conseguimos, pero el acero para cilindros hasta el momento de realizar este informe no nos ha sido posible conseguir, salvo la posibilidad de que recibamos en los primeros días de Abril el acero ya fabricado pero no despachado por Sidor en Diciembre de 2009.

Al momento hemos estado supliendo la venta de cilindros a nuestros clientes menores con cilindros prestados por Duragas, éstos deben ser devueltos a ellos en este año, apenas tengamos acero, igualmente, conocemos que la licitación de 43.000 cilindros que hiciera Duragas va a ser declarada desierta por falta de oferentes.

En conclusión, las perspectivas con cilindros en este año son muy malas y dependen de que podamos conseguir un suplidor confiable de acero, para ello será necesario arriesgar mínimo 250.000 dólares para probar acero de origen Chino y Argentino.

Entre los proyectos que se plantean adicionalmente para este año están los siguientes:

Se hace imprescindible implantar el sello INEN para que nuestros productos puedan continuar siendo vendidos en el mercado nacional, para ello debemos invertir alrededor de 20.000 dólares en equipos y patrones para laboratorio.

Se requiere comprar una prensa excéntrica nueva de 100 toneladas y como mínimo 2 prensas excéntricas de 40 toneladas para reemplazar prensas que han cumplido su vida útil, para esto se requiere una inversión de aproximadamente 160.000 dólares.

Necesitamos comprar una roscadora de tubo, una soldadora de punto con una inversión de 30.000 dólares y dos camiones que sustituyan a aquellos de nuestras sucursales con una inversión aproximada de 60.000 dólares, además, si el flujo de caja de la compañía lo permite, trataremos de mejorar nuestro taller de matricería adquiriendo una fresadora universal \$ 40.000 y una electro erosionadora \$ 8.000

Si se realizaran todos estos proyectos, el valor total de inversiones programadas sería de alrededor de \$ 328.000.

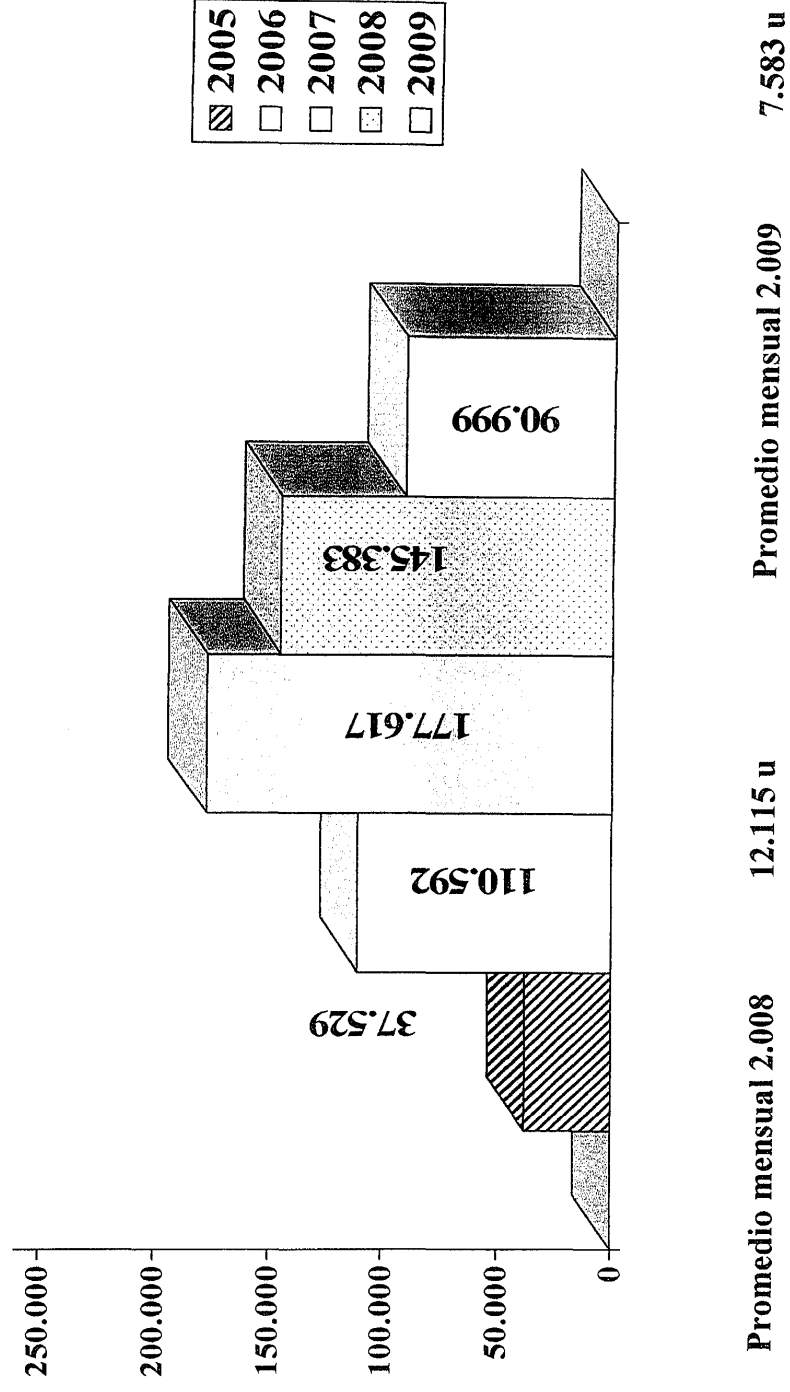
En consideración a las necesidades de inversión y teniendo en cuenta las expectativas indicadas personalmente por los señores accionistas a la gerencia general, me permito sugerir a los señores accionistas que de las utilidades generadas en este año, luego del pago de impuestos y participaciones, 1) un valor de 300.000 ingresen como aporte para futura capitalización 2) Se reparta en calidad de dividendos en efectivo un monto de 180.000 dólares, mismos que se entregarían en forma proporcional en el transcurso de 12 meses y a partir de Abril del 2010. 3) Se segregue el valor correspondiente a reserva legal 4) Sugiero además, que el resto de la utilidad generada, al igual que el año anterior, sea dejada como préstamo de accionistas a 5 años plazo al 10% de interés anual pagadero en forma anual la quinta parte del capital más los intereses. De ser posible la Gerencia podrá anticipar el pago al igual que lo que se ha hecho en este año.

Para terminar, deseo agradecer al señor presidente, directores y accionistas por la confianza depositada en el suscrito, por el apoyo que han dado a la empresa y por su continua preocupación para ayudarme con su consejo a enrumbar a la compañía, así mismo mi reconocimiento a todos los funcionarios y trabajadores que han contribuido con sus ideas, esmero, trabajo y dedicación.

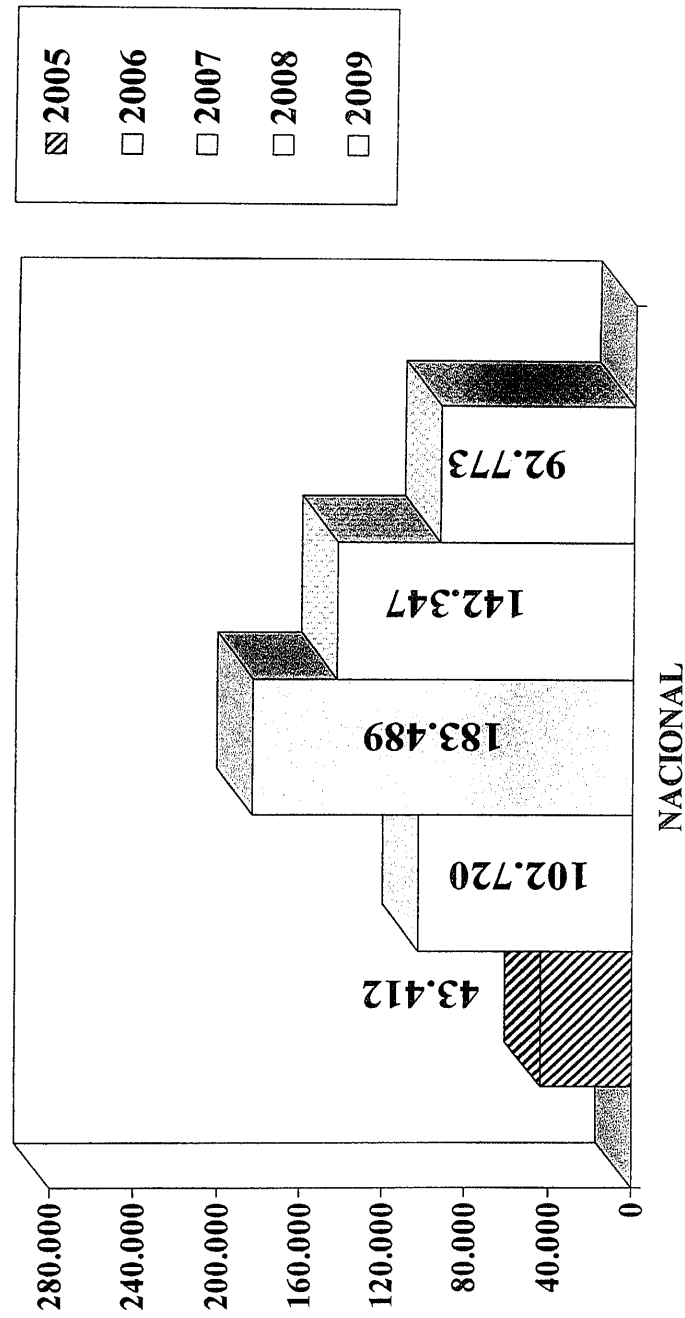


Econ. Marcelo Cordero Ordóñez.
GERENTE GENERAL.

FIBRO ACERO S.A.
COMPARATIVO DE PRODUCCION DE CILINDROS
2.005, 2.006, 2.007, 2.008 y 2.009.
(en unidades).

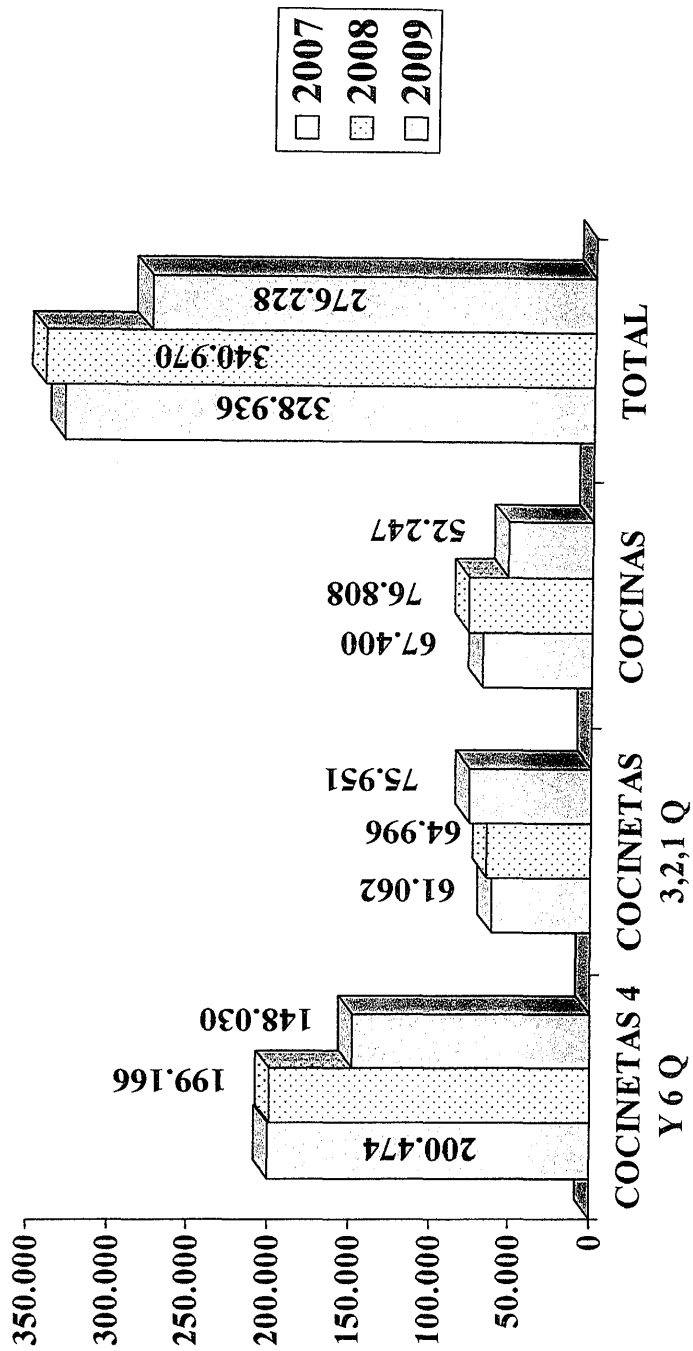


FIBRO ACERO S.A. **COMPARATIVO DE VENTAS DE CILINDROS** **2.005, 2.006, 2.007, 2.008 y 2.009 (en unidades).**



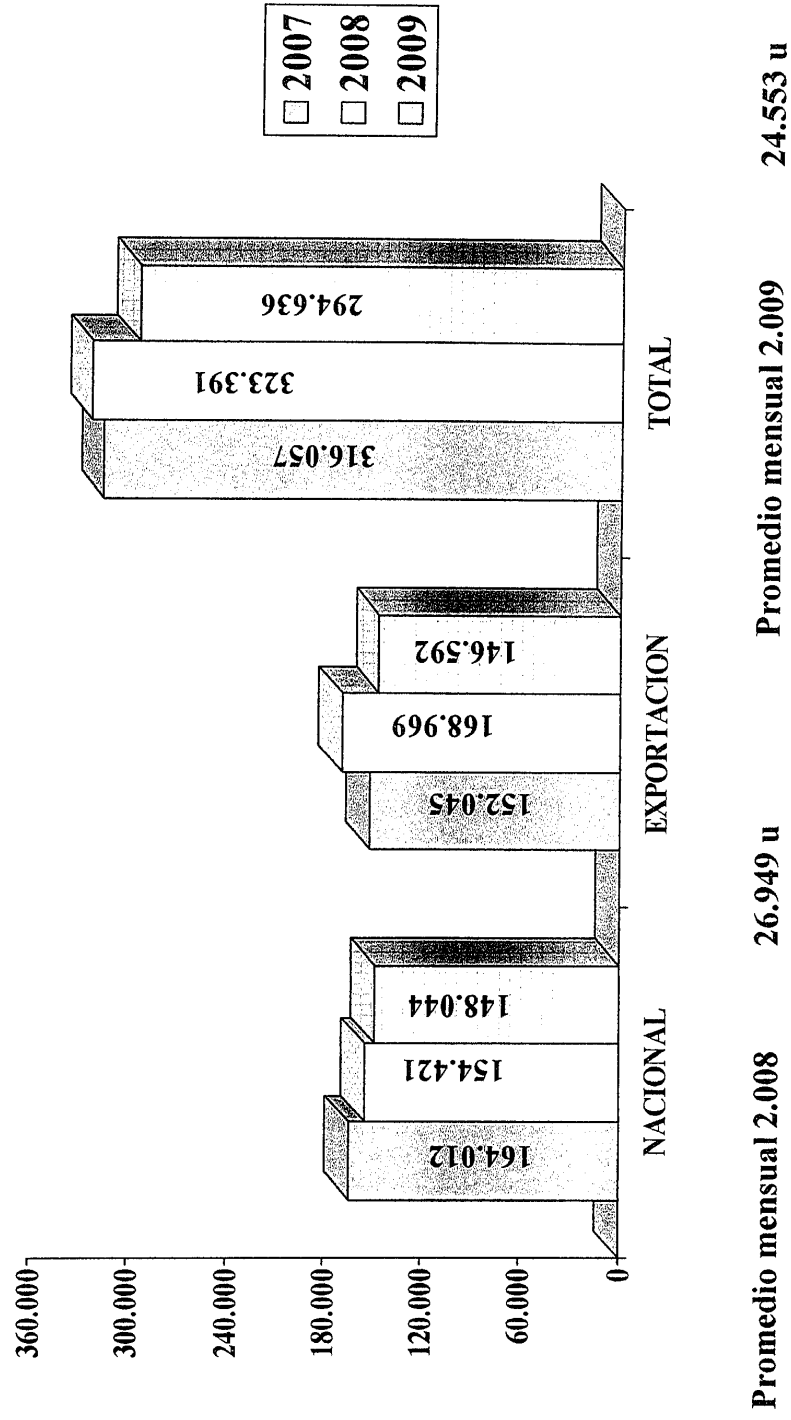
Promedio mensual 2.008	11.862 u	Promedio mensual 2.009	7.731 u
------------------------	----------	------------------------	---------

FIBRO ACERO S.A.
COMPARATIVO DE PRODUCCION DE COCINAS Y
COCINETAS 2.007, 2.008, 2.009. (en unidades).

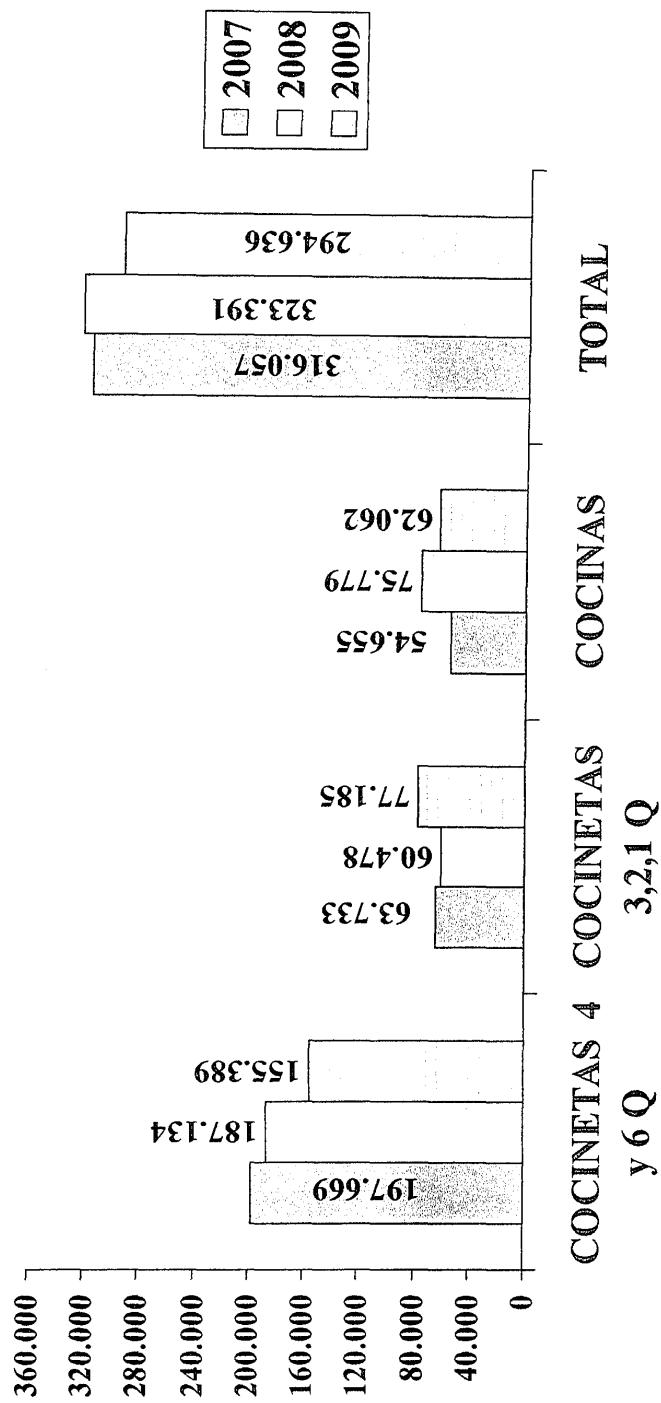


Promedio mensual 2.008	28.414	Promedio mensual 2.009	23.019 u
------------------------	--------	------------------------	----------

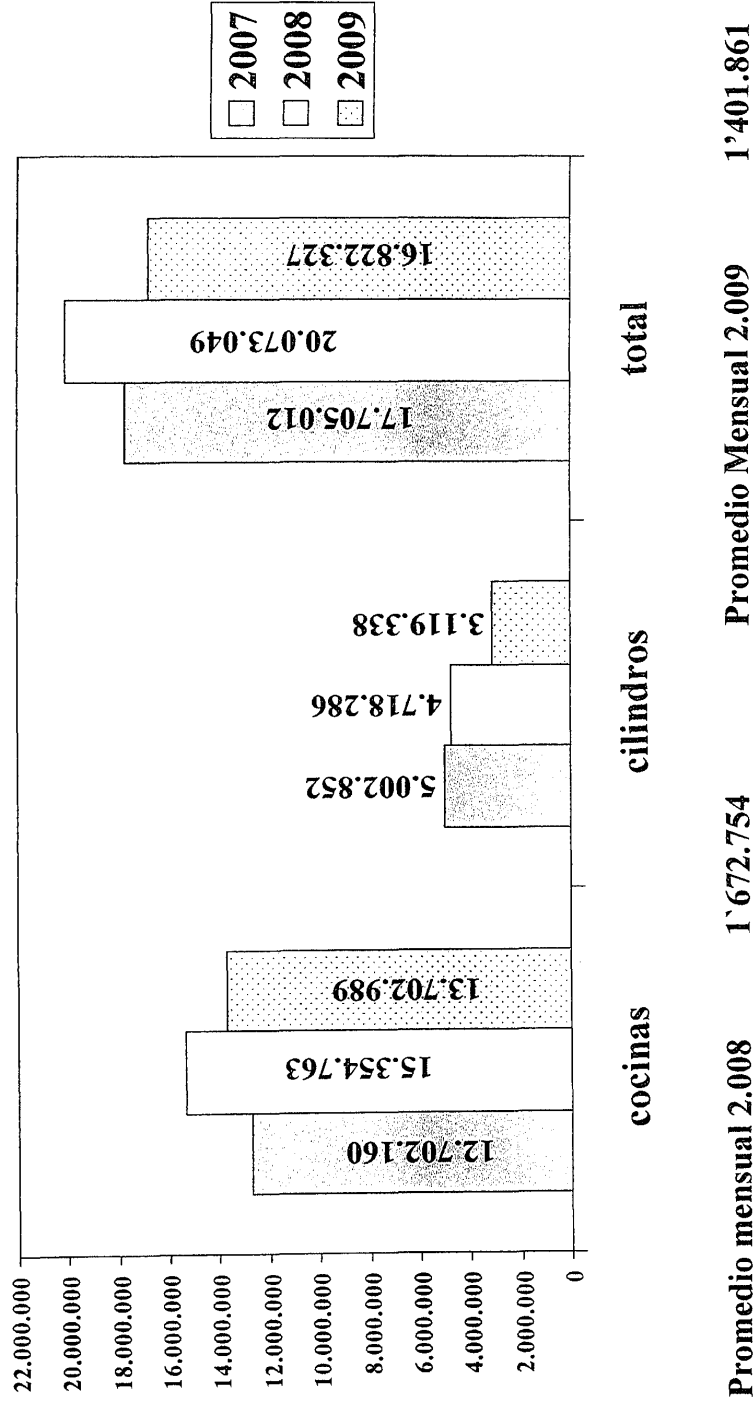
FIBRO ACERO S.A.
COMPARATIVO DE VENTAS DE COCINAS MERCADO
NACIONAL Y EXPORTACION 2.007, 2.008 Y 2.009.
(en unidades).



FIBRO ACERO S.A.
COMPARATIVO DE VENTAS DE COCINAS
2.007, 2.008 Y 2.009 (En unidades)



FIBRO ACERO S.A. **COMPARATIVO DE VENTAS POR PRODUCTO** **AÑO 2.007, 2.008 y 2.009. (Dólares).**



FIBRO ACERO S.A.
EXPORTACIONES POR AÑO DEL 2.004 AL 2.009.
(en dólares).

