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, presento a ustedes el informe de labores correspondiente al ejercicio económico 2010.

1.- ENTORNO ECONOMICO GENERAL

Si bien se arrancó el año 2010 con mejores perspectivas que el 2009, año de profunda crisis internacional, las consecuencias de la misma aun permanecieron por algunos meses más en aquellos países con alta dependencia a las economías norteamericana o europea, ya sea por la exportación concentrada de commodities o por el permanente envío de remesas (países de Centroamérica y Caribe).

El incremento del gasto público en el Ecuador (corriente e inversión) contribuyó a reactivar el dinamismo de la economía y poder crecer en el año 2010 a niveles cercanos al 4% comparado al PIB que cerramos el año 2009. La inflación cerró con 3,17% y se prevé que el 2011 este en los niveles de 3.5% anual.

Debido a un creciente déficit en la balanza comercial que cerró a diciembre 2010 en $ 1.489 millones y que ha ocasionado que la Reserva Internacional baje a niveles de $ 2.612 millones a diciembre 2010 (casi 35% menos que a Diciembre 2009), el gobierno se ha planteado retomar en el 2011 políticas restrictivas de importaciones ya sea mediante cupos o paralelamente la colocación de salvaguardas temporales en aquellas partidas arancelarias más afectadas.

Un crecimiento permanente entre casi 15% y 20% en el presupuesto general del estado cada año, y su supuesto financiamiento mediante creación de nuevos tributos, venta anticipada de petróleo y el nuevo repunte de los precios internacionales de este bien (casi un 25% de incremento vs. promedio año 2010) nos permite creer que el año 2011 y probablemente el año 2012, el consumo de los hogares ecuatorianos se mantendrá y hasta podría pasar los niveles del año 2008.

2.-NUESTRA EMPRESA EN EL 2010

Empezamos el año 2010, con un panorama complicado debido principalmente a la súbita suspensión de la entrega de acero para cilindros , ya que la emergencia energética decretada por el gobierno del Coronel Hugo Chávez en Venezuela, ordenó a SIDOR (principal siderúrgica en manos del estado) , la parada de 5 de los 6 altos hornos y la suspensión inmediata de exportaciones. Esto originó que nuestra planta de cilindros permanezca sin producción por casi 5 meses durante el 2010.

Gracias al apoyo de la empresa Duragas y otros clientes permanentes de Fibro acero quienes nos prestaron cilindros, pudimos mantener nuestros combos de cocinas, especialmente en la temporada alta de ventas de Día de la Madre, que fue de gran ayuda para el impulso de la marca ECOGAS en el mercado ecuatoriano durante el 2010 , lo cual examinaremos más adelante.

Por otro lado, el ingreso a Latinoamérica de cocinas de horno de procedencia china, con calidad, diseño y estética requerido por el consumidor promedio latinoamericano, generó altas expectativas en los principales importadores de estos productos en el mercado, quienes empezaron a suspender compras a proveedores regionales como nosotros, por no contar con la estética, calidad y competitividad requerida para hacer frente este nuevo producto. Por ejemplo, uno de estos clientes (Cyberlux de Venezuela) que en los años 2008 y 2009 representaron más del 50% de nuestras exportaciones, en el año 2010 no llegaron ni al 14% del total de las mismas.

Dada la problemática en este sentido, hubo que tomar medidas urgentes para poder mantener el volumen de producción (para no afectar nuestros costos internos y nivel de competitividad), lo cual nos hizo poner una mirada fuerte al mercado peruano, cuya economía creció en casi 8% el año pasado y nos permitió que se convierta en el principal destino de nuestras exportaciones con casi el 40% del total exportado.

Dada nuestra poca participación en el mercado ecuatoriano de cocinas de horno, los atractivos márgenes locales y el incremento del consumo interno, hemos tratado durante el 2010 de generar fuerte impulso a todas las actividades relacionadas a generar posicionamiento de marca, impulsar las ventas y fidelización de clientes, lo cual ha generado que durante el 2010 hayamos crecido cerca de un 50% vs. el 2009 vendiendo casi 1.500 cocinas de horno al mes y cerca de 800 u. de nuestra propia marca ECOGAS.

Por otro lado y con el propósito de rentabilizar nuestra operación comercial además de diversificar nuestro portafolio, hemos empezado a vender motocicletas de la marca DAYTONA, así como artefactos eléctricos menores de la marca mexicana TAURUS que complementan nuestra línea y nos generan un ingreso adicional.

Mediante el ALBE se ha seguido presionando a las entidades gubernamentales para implantar tratados de libre comercio con Centro América, y si todo sale dentro de lo programado a partir del segundo semestre de 2011, no pagaríamos arancel en Guatemala y esto afectará positivamente nuestros niveles de competitividad en este país.

En lo referente a normativas y políticas de calidad y gestión administrativas, durante el 2010 obtuvimos la licencia ambiental otorgada por la Municipalidad de Cuenca, debido a buenas prácticas ambientales y de seguridad; también en septiembre pasado pasamos sin inconvenientes la Auditoria Anual de Seguimiento a la norma ISO 9001 y también hemos arrancado con el proceso de otorgamiento de sello BASC (Capitulo Azuay) que implica una serie de

políticas, instructivos y recomendaciones a las operaciones logísticas y comerciales de las empresas con el aval del gobierno de los Estados Unidos en la lucha y control del narcotráfico.

Desde Diciembre 2010, la organización y sus principales directivos venimos trabajando en el Plan estratégico de la compañía para el periodo 2011-2015, el cual tiene previsto su culminación en marzo 2011 y nos servirá de plataforma para un adecuado Plan estratégico de marketing a aplicar los próximo años.

Luego de 1 periodo de casi 2 años de implementación, se ha logrado cambiar e instalar la nueva matriz de sistemas en la empresa bajo el programa OPEN ORP que recoge todos los requerimientos y funciones indispensables para cualquier departamento de una compañía moderna que entrelaza e integra automáticamente toda la información de la organización.

A continuación, procederé a explicarles un resumen de lo más relevante de la organización por cada área y departamento durante el 2010.

A) RECURSOS HUMANOS

A diciembre 2010, el total de empleados y trabajadores de Fibro Acero y Fundiciones y Trabajos Técnicos fue de 402, versus los 387 que finalizaron el 2009. Durante el 2010, dada la poca flexibilidad laboral, hemos mantenido la política de menor cantidad de contrataciones y cualquier incremento puntual de la producción tratar de compensar con horas extras. No obstante el incremento sostenido de la producción tanto en cocinas como en cilindros desde el segundo semestre del año nos ha visto forzados a realizar contrataciones adicionales.

En coordinación con el Departamento Médico se calificó a 13 trabajadores como discapacitados con el CONADIS, cumpliendo de esta forma con las disposiciones legales gubernamentales.

Con el apoyo de la Dirección de Educación y el Colegio Carlos Arízaga Vega, mediante el plan de estudios libres, obtuvieron el Título de Bachiller, especialidad Ciencias Sociales, 32 trabajadores. Por otro lado, con el fin de motivar el esfuerzo al aprovechamiento de los hijos de los trabajadores a nivel nacional se entregaron 54 becas, 34 de primaria y 20 de secundaria.

Por el lado de la salud y atención a nuestros colaboradores, es necesario resaltar:

- Se realizó medicina preventiva a 364 obreros y trabajadores de la empresa con una cobertura del 96,4%.
- En el mes de Marzo se realizó vacunación AH1N1 al personal vulnerable (mayores de 65 años, enfermedades crónicas, obesos graves, etc.); total de vacunas 68.
- Vacunación para neumococo: Se lo realizó en el mes de Noviembre para el personal vulnerable (mayores de 65 años, enfermedades crónicas, obesos

graves, etc.). Así mismo se vacuno a familiares con las mismas condiciones. Total de vacunas 80

- Se realizó medición visual a 208 personas con colación de lentes. Corrección visual en 36 personas
- Atención médica: Durante el año se atendieron a 1424 trabajadores. De los cuales, 447 personas tuvieron problemas del sistema respiratorio, siendo un 4% menor al año anterior.

Accidente e incidentes: Se produjeron 6 accidentes de trabajo, leves, con 13 días con baja, y, 58 incidentes sin baja.

Para este nuevo año 2011 y sin mayor costo adicional para la empresa (más bien aprovechándonos del poder de negociación que genera una póliza de asistencia médica de casi 400 personas), se ha logrado negociar lo siguiente:

a) Pasar de $ 800 a $ 1.500 de cobertura por enfermedad
b) Pasar de $ 2.000 a $ 5.000 por seguro de vida y accidentes
c) Otros

B) MANUFACTURA COCINAS

Durante el año 2010, se logro incrementar la producción de cocinetas en aproximadamente 8% y las de cocinas de horno en 20% más que el año anterior. Además vale la pena resaltar que 14% de la producción de cocinas obedece a la cocina de 30" (5q) que se empezó a fabricar desde abril 2010 con una proyección de máximo a de 300 cocinas / mes pero cuyo promedio esta en las 800 u/ mes...

MODELOS		2009	2010
Cocinetas 2 y 3 q		75.951	60.927
Cocinetas 4 q		130.578	159.400
Cocinetas 6 q		16.790	20.185
Cocinas horno 4 q		52.909	55.342
Cocinas horno 5 q		0	8.194
TOTAL		276.228	304.048

Al tener un incremento en la producción de igual manera existe el incremento del consumo de acero que se procesa por año, por lo que se debe tomar énfasis en la provisión de plancha pre pintada, ya que ha existido un aumento del 50% con relación al 2009, la cual ayuda al aumento de la productividad en el área de pintura.

TON. PROCESADAS 2005 al 2010

2005	1165	
2006	1610	
2007	2281	
2008	2221	***PREPINTADO***
2009	1467	158
2010	1550	317
DIFERENCIA 2009 vs. 2010	83	159

C) DEPARTAMENTO TÉCNICO

El área técnica, de diseño y desarrollo es una de la áreas más importantes de la empresa, puesto que es la generadora de productos, cambios en la estructura que disminuyen procesos, aumentando la productividad economizando material, renovando el producto, analizando alternativas de componentes de buena calidad con costos inferiores a los actuales, con las limitaciones en lo referente a costo de inversión y la infraestructura actual de la empresa.

El apoyo permanente de este departamento para los proyectos en la planificación, seguimiento y ejecución de proyectos tanto en Cocinas, Cilindros y Fundiciones es la base para el desarrollo de nuevos productos.

A continuación, algunos de los principales trabajos realizados por esta área en el 2010:

- Ajuste de piezas del Prototipo Cocina 30"
- Prototipo Calienta Platos con bisagras
- Pruebas de Espartallama, Bases y Tapillas dentadas en cocinas y cocinetas
- Prototipo y Acoplamiento de accesorios para Bandeja central 30"
- Acoplamiento de tubo rampa para válvulas de una y dos vías
- Prototipo proyecto Cocina nuevo modelo 2010 de 21"
- Despiece y diseño Horno Elite
- Proyecto nuevo embalaje de cocinas en CKD
- Pruebas de churrasqueras cocina 24"
- Pruebas de embalaje de cocina 30"
- Proyecto nuevas Perillas cocinas 21". 30"y 24"
- Prototipo Vidrio frente inferior cocina 24"
- Modificación bisagras TA y TB cocinas
- Acoplamiento Buje Lateral parrilla deslizable

PROYECTOS DE MATRICERIA 2011

Se continuará con el desarrollo Integral de la cocina de 21" (autorizada en reunión de Directorio de Octubre 2011), la cual esperamos se complete en Septiembre 2011 cuyo costo final oscilara en los $ 125,000.

Paralelamente y con fecha igual septiembre 2011, se planea concluir trabajos de renovación de ciertas piezas de la cocina de 24" (la cual no se la ha modificado desde el 2006) y necesita ajustes para mantener los estándares actuales de estética y diseño de la competencia, cuyo costo final estaría en los $ 45,000.

También en el 2011 se planea arrancar con modificación de frente y tablero de la cocina de 30" para que se encuentre culminada en marzo 2012 (previa campaña de madres). Esto coincidiría con el lanzamiento del modelo renovado luego de 2 años, (Lo cual debería ser el tiempo máximo de vigencia de una línea). El costo de esta inversión oscilaría los $ 80,000 aproximadamente.

En lo relacionado a maquinaria, las necesidades de renovación y mayor productividad en Planta sugieren la siguiente inversión en compra de equipos, por un valor aproximado de $ 300,000 (mix entre maquinaria nueva y usada)

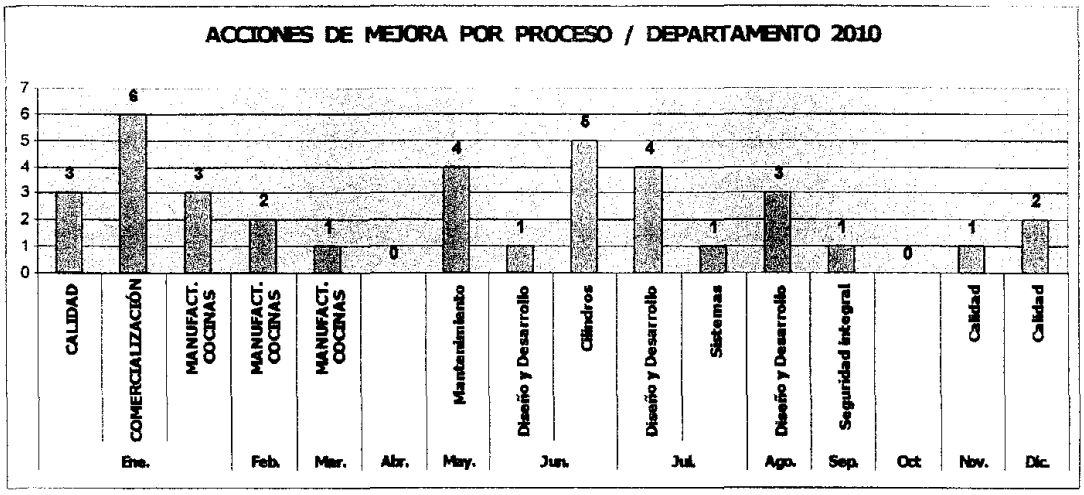
1 Prensa excéntrica 100 Ton. 10K80 Rousselle cama grande.
2 Prensas excéntrica 80 Ton.
1 Cizalla pequeña, para corte de 1500 mm de ancho.
1 Centro de Mecanizado o Fresadora Universal
1 Rectificadora Plana
1 Torno Tos 30
1 Horno para tratamientos térmicos.
1 Prensa excéntricas de 40 Ton. FTT
1 Roscadora de tubos rampa FTT
Troquelería, utillajes, sistemas de transporte, otros

NOTA: Lo prioritario oscilaría entre $ 180,000 - $ 200,000.

D) CALIDAD

Como proyecto en el período 2010 se hizo el Diseño, construcción e implementación de un Triedro Electrónico para pruebas de Laboratorio. Este trabajo se lo coordinó como Tesis para alumnos de la Universidad Politécnica Salesiana colaborando también en el desarrollo estudiantil y como aporte para la empresa, generando un equipo que nos brinda mayor seguridad en los resultados de las pruebas de laboratorio y se optimiza los procesos.

Se continuó con el impulso a acciones de mejora tomadas por los procesos como se detalla a continuación en el siguiente cuadro:



Los proyectos que se esperan realizar por el Departamento de Calidad son:

- Implementación Sistema de Gestión de Control y Seguridad **BASC.**
- Mantenimiento de la certificación ISO 9001:2008 en la auditoría de seguimiento por Icontec para el 2011.
- Implementación del sello INEN para la planta de Cocinas.

E) MANUFACTURA CILINDROS

Debido a involuntaria para de producción de casi 5 meses en el 2010, una parte del personal laboró en la planta de cocinas, otros fueron de vacaciones adelantadas, lo que implicó un gran esfuerzo global, pues tratando de mantener a cada uno en su puesto de trabajo, no se despidió a ningún trabajador. Además se aprovecho para realizar un mantenimiento exhaustivo en toda la planta y maquinaria, es así que como lo más relevante se instaló el sistema de gas con tanques enterrados cambiando sus instalaciones, se reconfiguró las líneas de distribución eléctrica con un cambio y mejoramiento total, además de instalaciones de agua y de aire.

Una vez que llegaron los aceros de las nuevas procedencias (Argentina, Japón, México, Holanda) se realizaron y se sigue ajustando todo lo necesario para acoplar y trabajar eficientemente este material y así poder cumplir todos los compromisos previamente adquiridos y lo más importante, cumplir irrestrictamente la normativa INEN de fabricación.

A partir del mes de julio existió un incremento en la producción de cilindros, terminando el año sobre las 90.000 unidades, que es aproximadamente la misma cantidad que se fabricó en el año 2009.

El 2011 hemos arrancado trabajando 12 horas diarias para producir cerca de 15.00 cilindros / mes. y con perspectivas de subir la producción si se logran concretar los negocios en el Perú. Mientras tanto se mantendría la misma cantidad de personal que estará a niveles de 50 personas en toda la planta.

AÑO	PRODUCCION
2009	90.999 unidades
2010 *(Producción solo 7 meses)*	88.234 unidades
2011 *	180.000 unidades

- *Proyección en base a pedidos ya concretados.*

En cuanto a la maquinaria que requerimos para asegurar la adecuada provisión de cilindros en el 2011 y cumplir las exigencias de los clientes, serian:

- 2 EQUIPOS DE SOLDADURA PARA ARCO SUMERGIDO
- 2 EQUIPOS DE PINTURA EN POLVO
- CADENAS DE HORNO ALIVIO DE TENSIONES Y PINTURA

TOTAL INVERSION APROXIOMADA: $ 125,000.

F) COMERCIALIZACION

VENTAS TOTALES FIBRO ACERO 2009-2010

AÑO	DOLARES	VARIACION / AÑO ANTERIOR
2009	17.104.850	-14.78%
2010	18.822.182	10.04%

- **Incluye facturación de Ecuastoves y se restan ventas de Fibro Acero a Ecuastoves**

Mercado Nacional (1)

	UNIDADES			VALORES		
	2009	2010	%	2009	2010	%
COCINETAS	136.579	149.889	9.75%	4.807.482	5.448.355	13.32%
COCINAS	10.526	16.337	55.21%	1.554.910	2.723.320	75.14%
TOTAL COCINAS	147.105	166.226	12.99%	6.362.392	8.171.675	28.43%
CILINDROS	92.774	88.243	-4.88%	3.118.421	3.206.885	2.84%
TOTAL	239.879	254.469	6.27%	9.480.813	11.378.560	20.02%
COCINAS (Solo ECOGAS)	*6091*	*8625*	*41.60%*			

Mercado Internacional (2)

	UNIDADES			VALORES		
	2009	**2010**	**%**	**2009**	**2010**	**%**
COCINETAS	95.068	90.805	-4.48%	1.698.812	1.716.238	1.03%
COCINAS	50.773	46.614	-8.19%	5.458.756	4.974.971	-8.85%
TOTAL	145.841	137.419	-5.77%	7.157.568	6.691.209	-6.51%
COCINAS (No Venezuela)	*16.471*	*35.987*	*118.48%*	1.850.457	4.024.965	117%

En el cuadro 1, se puede evidenciar el esfuerzo realizado para aumentar significativamente nuestra participación en el mercado nacional de cocinas de horno ya sea impulsando mayormente nuestra marca y/o apoyando más de cerca a nuestros clientes de marcas Electrolux y Continental a hacer mejores y mayores negocios en el Ecuador.

Para lograr ese mayor posicionamiento de nuestro producto en el mercado local se ha trabajado principalmente en lo siguiente:

a) Open House de lanzamiento y Eventos de capacitación de producto.
b) Campañas promocionales en temporada y no temporada, apoyando con incentivos a vendedores y clientes.
c) Políticas de rebate en base de cumplimiento de metas y políticas diferenciadas de comisiones a vendedores en venta de cocinas de horno.
d) Reforzamiento de servicio técnico y charlas permanentes de capacitación.
e) Permanente soporte publicitario en catálogos, flyers, banderines, otros.
f) Renovaciones de forma e imagen en nuestros productos

En el cuadro 2, a raíz de la suspensión de ventas a Venezuela en los primeros 8 meses del año (que significo una caída de las exportaciones a este cliente en $ 2.714.032 y cerca de 25.000 cocinas menos exportadas) se estructuró una estrategia con miras a abarcar volumen en el mercado peruano apalancados en nuestro cliente Electrolux Perú, en donde basados en un portafolio amplio y competitivo, pasamos de vender 4900 unidades en el 2009 a 16.500 unidades en el 2010.

Además la apertura de nuevos negocios en el Perú con la marca Continental (La Curazao), y con el nuevo distribuidor de Bolivia DISMATEC nos han permitido diversificar la cartera en lo referente a las exportaciones de Cocinas de horno.

La disminución de ventas de cocinetas en exportaciones obedeció en gran medida a que clientes tradicionales como Guatemala y El Salvador no generaron mayores compras en el primer trimestre de 2010 (secuela de la crisis en USA y por tanto su gran dependencia a esta economía) y también

porque Fibro Acero suspendió los despachos al cliente de Cuba (Copextel) por demoras en sus pagos. Esta situación completamente atípica, ya que Copextel ha pagado puntualmente desde hace más de 10 años, obedeció completamente al problema fiscal que atraviesa la isla. Para este nuevo año, estamos viendo la posibilidad de trabajar con la modalidad SUCRE con este cliente y así minimizar cualquier riesgo de no pago.

Por otra parte, a partir de Noviembre 2010 estamos comercializando a nivel nacional motocicletas de la marca DAYTONA y en los primeros 2 meses de ventas pudimos colocar 115 unidades por un valor cercano a los $ 120,000. Desde Enero arrancamos con la comercialización de la línea complementaria Taurus que esperamos nos sume unos $ 300.000 a $ 400.000 dólares anuales a nuestras ventas.

El pasado mes de enero, tuvimos una reunión en Miami con el Presidente y el Director de Producto de Electrolux para Latinoamérica, con el objeto de llegar a un acuerdo con respecto a la provisión de cocinas para Ecuador, Colombia, Venezuela y Perú, desde 2011 en adelante en una cantidad anual de cerca de 100.000 unidades, con el condicionante de realizar innovaciones estéticas en el producto para que se asemejen lo mayor posible al diseño de cocina china diseñado en MIDEA para ellos. La razón fundamental de este nuevo acercamiento obedece a los todavía altos aranceles en la mayoría de estos países para cocinas de origen chino, la tendencia de que se mantengan altos los valores de fletes y la necesidad de contar con un socio estratégico regional que de rápida capacidad de reacción.

Con las innovaciones al producto que pretendemos realizar (21", 24" y 30"), y que se detalló previamente, logramos en gran medida satisfacer las expectativas de Electrolux y ajustarnos al cronograma de lanzamiento de producto que necesitan. También cliente grandes como Cyberlux de Venezuela y Continental no se verán mayormente tentados a proveerse externamente de cocinas, si regionalmente puede acceder al producto con la calidad, estética y competitividad requerida. Asimismo, con estas innovaciones, estaríamos en capacidad de ofrecer línea A y B para clientes de un mismo país y así evitar los incómodos conflictos e inconvenientes comerciales cuando 2 productos se parecen demasiado en el mercado.

G) COMPRAS Y OPERACIONES

Al retomar negocios con el anterior proveedor de bases y espartallamas en junio pasado se generaron ahorros de cerca de $ 4,000 mensuales hasta que en octubre se volvieron a subir los precios y regresamos al proveedor habitual, que ante la posibilidad de perder el paquete también ha congelado los precios. La idea es trabajar un 75% con el proveedor de mejor precio y el otro 25% asignar al competidor.

Por otro lado, en tornillos y otros materiales directos se han efectuado gestiones con el objeto de mejorar costos y condiciones de pago, estimando un

ahorro anual de aproximadamente $ 50,000 si calculamos al volumen de consumo registrado

Permanentes han sido los reclamos en lo referente a la calidad del vidrio (tapa y horno) por lo que se procedió a desarrollar 2 nuevos proveedores que han permitido que este tipo de problemas ya no se presenten.

En la primera semana de marzo, el Gerente Técnico y la Gerente de Compras, asistieron en Cartagena, Colombia a una rueda de negocios planificada especialmente para Fibro Acero, con el objeto de que PYMES COLOMBIANAS puedan ofrecer y cotizar todas las partes y piezas necesarias para la fabricación de nuestros productos.

Hemos arrancado el año 2011, incorporando a la operación normal de Fibro Acero ciertos procesos que, en su momento, se tomó la decisión de tercerizarlos. Dados los actuales volúmenes de producción, el ahorro mensual que puede significar a la empresa, retomar estas actividades, está al orden de los $ 4,000 mensuales.

Tenemos prácticamente listo y dado la palabra por el vendedor, la adquisición de un terreno de aproximadamente 8.000 M2 a 6.5 Km de nuestras instalaciones principales con el objeto de construir un Centro Logístico Integral (materiales y producto terminado) con todas las facilidades y controles de una operación moderna. Tal como se acordó en el Directorio de octubre, el valor de la obra es de aproximadamente $ 1.000.000, la cual se la financiaría con préstamos de largo plazo (mínimo 5 años) que ya han sido gestionados y aprobados por Bancos locales.

Se está trabajando ya en el diseño y elaboración de Buffers (inicialmente en Bodega de materiales y posteriormente en Bodega de Producto terminado) con el objeto de garantizar el oportuno abastecimiento a Producción pero con niveles óptimos de inventario. Estos buffers, basados en un complejo sistema de consumos promedios y tiempo de reposición del proveedor, determinaran niveles en las que automáticamente se generan órdenes de compra al proveedor.

3.- ESTADO DE RESULTADOS.

En el cuadro denominado "Estado de resultados Comparativo a Diciembre 2009 y 2010" se puede apreciar lo siguiente:

El costo de ventas en promedio representa el 74,90% de las ventas, frente al 80,20% del año anterior dado por un crecimiento en el mercado nacional en donde tenemos mejor margen y también obedece a que se han mantenido los costos de materia prima relativamente estables en el 2010.

La Utilidad Bruta de la empresa se incrementó en 39,40% de 3'328.270 en el 2009 a 4.639.329 en el 2010 consecuencia del incremento de ventas a nivel nacional, principalmente.

Los Gastos de venta de la empresa se incrementaron en 22,90 %, contra el 2009, ya que el ganar más puntos de participación de mercado en el mercado local (donde tenemos mejor margen) es necesario invertir mayores recursos en el área comercial. Así mientras en el 2009 se gastaba 6,00 dólares por cada 100 dólares de venta, en el 2010 hemos gastado 6,71 dólares por cada 100 de ventas.

En Gastos Administrativos hemos gastado un total de 1.017.493 dólares que implica un crecimiento de 14,59% vs. el año anterior. Este crecimiento obedece principalmente a lo siguiente: a) Ajustes sueldos y salarios en 2010, ya sea por disposiciones legales y/ o internas de Fabrica B) Incremento de provisión por desahucio y jubilación en cerca de 10% entre otros.

Los Gastos financieros se reducen en un casi 7% comparado con el 2009, aun con el incremento de los pasivos en 43,60% por mayor adquisición de acero y diversificación de los mismos con mayor participación del sistema financiero nacional.

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.

Por otro lado la cuenta otros egresos, registra un incremento de $ 27.382. Esto obedece a que la cuenta otros egresos por salida de divisas incrementó en $ 24.073,80 ya que aumentó la tasa impositiva de este rubro del 1 al 2%.

La utilidad antes de participaciones e impuestos fue de US $. 2.444.273,33 luego de haber hecho las provisiones permitidas por la ley, que representa el 57,10 % de incremento comparado el año pasado.

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 de 2010 que se usen en el 2011 en la compra de activos fijos nuevos, luego de lo cual se calculará el 10% de reserva legal.

4.- BALANCE GENERAL.

En el cuadro denominado "Balance General Comparativo a Diciembre 2009 y 2010" se destacan las principales variaciones de las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio.

Los Activos de la compañía se incrementan en $ 3.128.164 (27,60%), los pasivos también aumentan en $ 1.856.443 (43,60%) y el Patrimonio, consideradas las utilidades del ejercicio 2010, se incrementaría sustancialmente en la medida que la junta decida una eventual capitalización.

En Activos: la cuenta Clientes, subió en 45% con respecto al año anterior, su rotación es de 108 días y representa el 38,32% de los activos de la empresa. (en el 2009 representaba 33.46%)

La cartera de clientes se divide en US $ 3.865.688,83 de clientes nacionales (con un 60% incremento vs. 2009) y $ 1.582.435,46 de clientes de exportación (3% incremento vs. 2009); de estos montos se reduce una previsión para incobrables de $ 125.452. La cartera en general se le considera sana, y se debería esperar a ciertos plazos legales se cumplan 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 129.720 y que se va amortizando a razón de aproximadamente $ 2.700 dólares mensuales con el uso del local que ocupa nuestra sucursal de Guayaquil. En el 2009 también se incluía en esta cuenta el valor de $ 69.444, por la casa de Guayaquil otorgada como pago de la deuda, pero en el 2010 al ya haber inscrito este bien inmueble a nuestro nombre, ya se le transfirió a la cuenta Activo Fijo Neto.

El valor de inventarios se ha incrementado en US $ 2´745.152 versus el 2009, y se debe principalmente a los siguientes factores:

a) Incremento de producción.
b) Incrementos de stock debido a alta volatibilidad de precios de materias primas con tendencia alcista
c) Incrementos de stock de materiales (especialmente de provisión nacional en los meses de Diciembre y Enero, por paras de planta por mantenimiento)
d) En ciertas frecuencias, ha aumentado considerablemente el LEAD TIME lo que ha originado mayores niveles de inventario.

INVENTARIOS EN DOLARES.

Concepto	2009	2010
Productos terminados	897.498	1.033.796
Productos en Proceso	269.051	270.589
Materia Prima/ Materiales	1.675.844	4.122.583
Suministros	189.387	254.107
Mercaderías	1.632	60.084
Importaciones en tránsito	167.051	204.456
Total	3.200.465	5.945.617

La rotación de inventarios subió 155 días (69 días más que en el 2009). Los inventarios representan el 28,2% de los activos totales de la Compañía.

Como se menciono previamente en el reporte, se está trabajando ya en el diseño y elaboración de Buffers (inicialmente en Bodega de materiales y posteriormente en Bodega de Producto terminado) con el objeto de garantizar el oportuno abastecimiento a Producción pero sobre todo mantener niveles óptimos de inventario que no generen sobre stock y así liberen recursos necesarios para el crecimiento de la empresa.

Los Activos Fijos de la Empresa prácticamente se mantuvieron estables en un valor de US $ 1,221.556,26 pues las adquisiciones de activos nuevos han sido compensados con la depreciación de los viejos, esta cuenta representa el 8,40% 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 en donde ya hemos arrancado la acción legal por todos conocida y la casa en Ballenita $ 175.115, cuya venta fue concretada 15 días atrás.

La cuenta Inversiones a Largo Plazo agrupa los valores que la empresa tiene invertido en otras compañías, esta cuenta representa el 0,4% de los activos y su detalle es el siguiente:

Fundiciones y Trabajos Técnicos	19.199
Financiera del Austro	1.168
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 $ 162.711,90; IVA pagado por compras del mes de diciembre $ 246.068,78. Además $ 173.712,53 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 suben en $ 1.856.443 es decir en un 43,60%.

5.- INDICES FINANCIEROS.

El capital de Trabajo de la empresa subió de $ 5'513.319 en el 2009 a $ 7.959.789 en el 2010, debido a que los pasivos corrientes disminuyeron más que los activos corrientes, el índice de liquidez se situó en 2.52 (2.59 en el 2009), esto significa que si la empresa vendiera sus activos corrientes a su costo en el plazo de un año, tendría 2,52 dólares para pagar cada dólar de deuda a corto plazo, lo que da mayor seguridad a sus acreedores. La razón de acidez o prueba acida (restando inventarios) nos da 1.38 vs. 1.47 del 2009.

El endeudamiento de la Compañía se incrementa de 0,60 a 1,03 principalmente por el pasivo de corto plazo debido al nuevo valor de inventario.

La rentabilidad sobre el patrimonio antes del pago de impuestos y participación a trabajadores es del 41.30% vs. 28,11% del 2009. Si calculamos ya deducidos la participación laboral e impuestos y reservas (rentabilidad neta sobre el patrimonio), la rentabilidad es de 23,69% en el 2010 vs. 16,07 del 2009.

Otro índice importante para medir la eficiencia de la operación es la utilidad vs. ventas. Antes de participación laboral e impuestos fue de 13.22% en el 2010 vs. 9,24% en el 2009. Si se considera sobre la utilidad neta seria de 7.60% en el 2010 vs. 5.29% en el 2009.

6.- PERSPECTIVAS Y REALIDADES PARA 2011.

Arrancamos el año 2011 con cierta tendencia alcista en los precios de las materias primas, lo cual, sumado a los ajustes salariales decretados por el gobierno, nos llevó a realizar un ajuste de precios a finales de enero 2011, sólo en el mercado local.

Si bien por un lado se esperaba cierto repunte y estabilidad de la economía mundial, los conflictos del mundo árabe y la tragedia registrada en Japón estos últimos días, genera cierta incertidumbre con respecto a la evolución del PIB mundial.

En el Ecuador, tal y como mencioné previamente, esta situación puede traer cierto alivio a las arcas fiscales por el incremento del petróleo y así financiar sin problema su déficit presupuestario 2011, lo que podría mantener e incrementar el consumo interno vs. el 2010.

Por otro lado, la presión inflacionaria en China, puede ayudar al encarecimiento de los productos manufacturados allá (léase cocinas) y así fortalecer aun mas los convenios para provisión de cocinas para los mercados regionales y que estamos concretando con marcas reconocidas internacionalmente como Electrolux y Continental.

En el caso de Electrolux se estima que, si se realizan los ajustes requeridos en el producto y que fueron detallados previamente, estarían en capacidad de adquirir hasta 80.000 unidades / anuales (en un periodo de 2-3 años) vs. las cerca de 22.000 que les vendimos en el 2010.

Caso similar, pero guardando las proporciones, es lo que se quiere realizar consolidando la relación con nuestro cliente Cyberlux de Venezuela y con LCC Continental domiciliado en Miami, FL, con quienes ya hemos arrancado la comercialización en Perú con la cadena de almacenes La Curazao (90 tiendas) y muy posiblemente los próximos días se concrete la negociación con una de las mas importantes cadenas de distribución en Honduras.

Por otro lado, debemos reforzar aun más todas las iniciativas orientadas a crecer en el mercado local de cocinas de horno y mantener férreamente nuestro liderazgo en el mercado de cocinetas. Dado nuestra todavía pequeña participación de mercado en cocinas de horno, que aunque presumimos subió del 4.5% al 7%, es nuestra intención crecer en los mismos niveles agresivos del 2010, es decir entre un 40 a 50%, llegando a vender cerca de 1.800-2.000 unidades/mes entre ECOGAS, Electrolux y Continental.

Par conseguir estas metas, debemos apalancarnos en el Plan Estratégico de Marketing, el cual estimamos estaría listo a aplicar a finales del primer semestre de este año. Este plan estratégico de Marketing, estará sustentado y guardará coherencia con el Plan estratégico 2011-2015 FIBRO ACERO que finalizamos hace pocos días y que será nuestra hoja de ruta para este quinquenio.

Por otra parte, ya hemos llegado a un acuerdo de distribución con los importadores ecuatorianos de la motocicleta hindú BAJAJ, para empezar a comercializar esta línea a partir de abril/2011. (El fabricante BAJAJ es uno de los principales a nivel mundial con cerca de 4.000.000 unidades producidas / año y con un creciente posicionamiento en la región # 1 en Colombia; # 4 en Perú, entre otros)

Ante las siempre presentes dificultades 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 y los países del Alba (SUCRE).

En lo relacionado al mercado local de cilindros de gas , las restricciones en la oferta en buena parte del 2010, han generado un crecimiento interesante de la demanda durante estos últimos 6 meses y con tendencia de mantenerse por algunos meses más , por tanto los contratos de provisión de cilindros a algunas envasadoras de cilindros, principalmente nuestro socio y aliado estratégico Duragas, prevé un buen año en lo referente a producción y venta de cilindros, siempre y cuando ciertos proveedores de acero cumplan con el despacho oportuno de ordenes previamente colocadas.

Durante el último trimestre del 2010, exploramos con detenimiento el mercado peruano de cilindros de gas, para conocer las factibilidad de introducir nuestro producto en este mercado de fuerte expansión (500.000 unidades / año) para lo cual hemos diseñado una estrategia basada en la calidad y durabilidad de nuestro cilindro, y estamos en conversaciones bien avanzadas con los 2 principales envasadores del país REPSOL SOLGAS y LLAMAGAS, para alcanzar acuerdos iniciales y esperamos colocar en el 2011 las primeras unidades de cilindros ecuatorianos en el mercado peruano.

También, en el primer semestre del 2011, pensamos repetir la estrategia realizada en el Perú y realizar una visita exploratoria de mercado en Colombia,

para conocer y entender la realidad de este mercado en lo concerniente a Cilindros de gas y así poder diseñar una oferta competitiva y diferenciadora para el efecto, si las circunstancias y la realidad actual del mercado lo permiten.

Como resumen de lo anterior y basándonos en nuestro plan estratégico 2011-2015, nuestro presupuesto de ventas totales 2011 estaría alrededor de $23.500.000 (25% de incremento vs. 2010).

Regresando a lo señalado previamente, en lo relacionado al valor sugerido de inversión de maquinaria de ambas plantas, más los proyectos de matricería requeridos para cumplir los objetivos planteados en el 2011, se necesitarían alrededor de $ 675.000.

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 $700.000 sean capitalizados para cubrir las necesidades de inversión y así hacer uso al beneficio tributario de 10% de exención que la ley nos faculta 2) Se reparta en calidad de dividendos en efectivo un monto de 300.000 dólares, mismos que se entregarían en forma proporcional en el transcurso de 12 meses y a partir de mayo de 2011. 3) Se segregue el valor correspondiente a reserva legal 4) Sugiero además, que el resto de la utilidad generada ($ 472.256,25), al igual que años anteriores, sea dejada como préstamo de accionistas a 7 años plazo al 9% de interés anual pagadero en forma anual la quinta parte del capital más los intereses y así poder, en conjunto con lo que podríamos obtener del sistema financiero nacional, la cantidad de recursos necesarios para hacer frente al crecimiento de ventas proyectado para el 2011. De ser posible la Gerencia podrá anticipar el pago al igual que lo que se ha hecho en años anteriores.

Para terminar, deseo agradecer al Señor Presidente, Directores y Accionistas por la confianza depositada en mi persona durante este primer año a cargo de la Gerencia General de la empresa, por su permanente apoyo e ideas para la consecución de las metas propuestas durante el 2010, esperando haber cumplido a cabalidad sus expectativas sobre esta nueva etapa gerencial. Asimismo, mi reconocimiento y agradecimiento extenso y sincero a todos los compañeros, funcionarios y trabajadores de la empresa que con su responsabilidad y compromiso diario nos han permitido conseguir los resultados esperados por todos.

Diego Malo Toral
GERENTE GENERAL.