

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 2013.

1.- ENTORNO ECONOMICO GENERAL

ECUADOR

El anuncio del Presidente de la Republica a inicios de Agosto 2013 sobre los cambios de matriz energética y el lanzamiento del proyecto de cocción eficiente, afectó importantemente las ventas de cocinas y cilindros de gas.

Por otro lado, el comercio externo se vio afectado por la volátil situación económica y política del principal destino de exportaciones como es Venezuela, generando altos costos por suspensión de producciones y despachos.

A nivel Macro, el gasto público del Gobierno, principal motor de la economía ecuatoriana se mantuvo en los mismos niveles que el año 2012, igual cosa con el precio del petróleo y las principales materias primas que importamos. El crecimiento del PIB estuvo a niveles de 4,3% y la inflación en 3,27%.

FIBRO ACERO

Durante los primeros 7 meses del año, la empresa tuvo un interesante crecimiento a nivel nacional, principalmente en lo relacionado a cocinas de horno, lo cual afectó en nuestro posicionamiento de marca y resultados generales.

A raíz de la primera información sobre cambio matriz energética e impulso del Gobierno a la introducción de cocinas eléctricas de inducción, creamos desde junio el Departamento de Eficiencia Energética, responsable del diseño y ejecución del proyecto en mención.

A finales del 2013, concluimos exitosamente la implementación del módulo informático de producción y costos, que completa el sistema informático ASSIST de nuestra empresa, enlazando ordenadamente la información de cada una de las áreas de gestión.

El incremento de los costos laborales (directos e indirectos), que permanentemente se realizan a principios de año, significó un incremento de casi \$ 15,000 / mes; lo cual pudimos cubrir con cierto ajuste de precios en el mercado nacional. En el mercado internacional, dada la carencia de acuerdos comerciales y devaluación de monedas locales, se ha visto afectada nuestra competitividad y por ende resulta muy complejo un ajuste de precios.

En este año, se concretó la adquisición y remodelación de nuestras oficinas bodegas en la ciudad de Guayaquil, así como también lo relacionado a la implementación del Sistema de Gas Natural, el cual está listo a operar, salvo la demora en el otorgamiento del permiso de operación por parte del Cuerpo de Bomberos de Cuenca.

Por último, el proceso de fusión por absorción que las empresas FTT y Ecuastoves realizaron con Fibro Acero, que inició en agosto y finalizó con éxito en diciembre/2013, nos permitirá ahorrar cerca de \$ 80,000 / anuales; así como otras ventajas tributarias.

A continuación, procederé a explicarles un resumen de lo más relevante de la organización por cada área y departamento durante el 2013.

A) DIRECCION TALENTO HUMANO

Dada la incertidumbre con respecto a despachos de exportaciones, además de la situación interna, se ha optado por tener una política de reducción de personal que no sustituyan a quienes renuncian o se les completa su periodo de prueba, logrando de a fines de febrero 2014 tengamos casi 30 personas menos que lo que tuvimos en diciembre 2012.

| | |
|----------------|-------------------|
| DICIEMBRE 2012 | 480 colaboradores |
| DICIEMBRE 2013 | 457 colaboradores |
| FEBRERO 2014 | 450 colaboradores |

Por otro lado, a inicios de diciembre, se realizó la encuesta de satisfacción y ambiente laboral que la realizamos cada 2 años, logrando obtener un puntaje de casi 75% que a criterio de nuestro asesor, es mejor que el promedio de industrias de la ciudad. También durante el 2013, se realizó conjuntamente con la Cámara de Industrias de Cuenca, un benchmarking salarial entre sus afiliados y hemos podido constatar que nuestra empresa se maneja en un rango de promedio de la industria.

Como es costumbre todos los años, se han realizado un sinnúmero de actividades orientadas al trabajador y su familia, que buscan lograr una mayor cohesión de la unidad familiar con la empresa (cursos, colonias vacacionales, becas estudiantiles, etc.) así como apoyos directos al colaborador (canasta víveres quincenal, quintal arroz, azúcar, medicina preventiva, convenio útiles escolares, calzado, etc.)

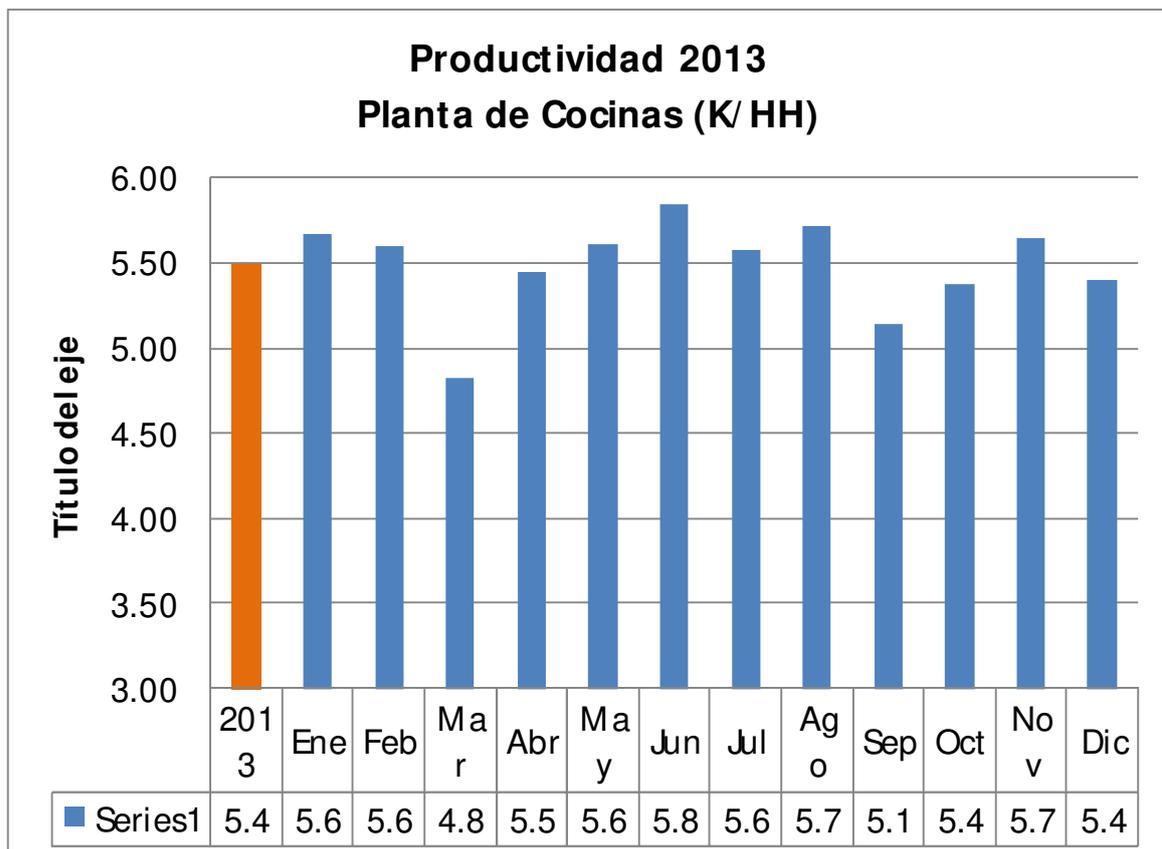
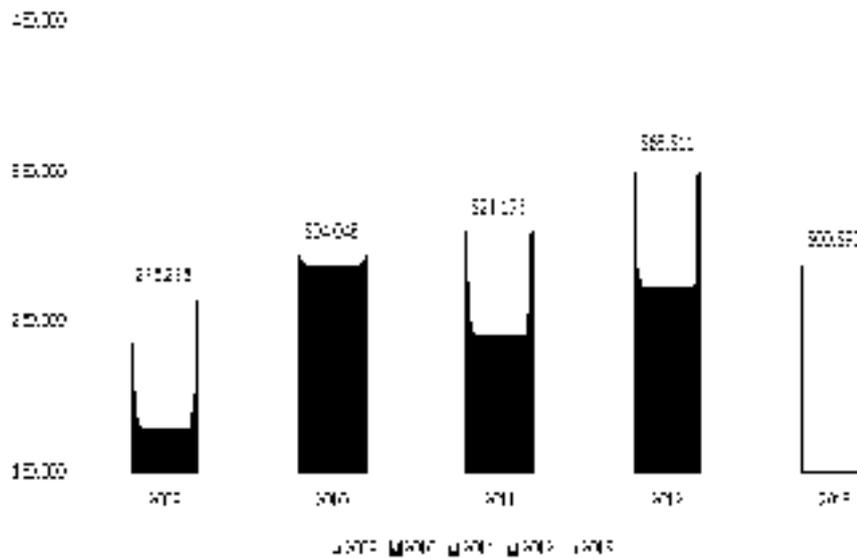
B) DIRECCION OPERACIONAL

PLANTA COCINAS

A continuación se detalla cuadro de producciones de cocinetas y cocinas desde el 2009 hasta al 2013, así como también los índices de productividad, que los hemos empezado a evaluar con mayor detalle desde enero 2013:

| ACUMULADO | | | |
|-----------|---------|-----------|---------|
| | COCINAS | COCINETAS | TOTAL |
| 2009 | 52,909 | 223,319 | 276,228 |
| 2010 | 53,536 | 240,512 | 294,048 |
| 2011 | 55,264 | 245,000 | 300,264 |
| 2012 | 110,777 | 242,357 | 353,134 |
| 2013 | 56,211 | 244,179 | 300,390 |

PRODUCCION TOTAL UNIDADES



Durante el 2013, debido a problemas de fabricación de los frentes y tableros de los nuevos modelos de 24" y 30" (por su profunda embutición), se optó por adquirir una nueva prensa de 500 tons, la cual ya fue instalada en nuestra planta el pasado mes de febrero. Por otro lado, al ser el área de conformado mecánico una de las críticas, se optó por generar un nuevo layout de esta sección, que ha redundado en mayor eficiencia, orden y mejor imagen.

Por último, desde el año pasado, la supervisión de la Planta y ciertos niveles de jefatura, están trabajando bajo una modalidad de remuneración variable que mide su productividad, niveles de scrap y cumplimiento de programas de producción. También a finales del año pasado, se realizó un cambio en el organigrama interno de planta de cocinas para dar mayor especialización al área de ensamble.

PLANTA CILINDROS

A continuación se detalla estadísticas de producción de la planta de cilindros, así como también niveles de productividad generados:

| 2013 | | | | | | | |
|--------------|--------------------|----------------------|-----------|------------|----------------|----------------|----------------|
| MES | TOTAL TRABAJADORES | CILINDROS FABRICADOS | HORAS 50% | HORAS 100% | HORAS NORMALES | TOTAL HORAS | CILINDROS/HORA |
| ENERO | 56 | 15,930 | 897 | 1278 | 9,080 | 11,255 | 1.42 |
| FEBRERO | 56 | 15,984 | 1129 | 764 | 9,008 | 10,901 | 1.47 |
| MARZO | 56 | 16,501 | 2135 | 1085 | 8,536 | 11,756 | 1.40 |
| ABRIL | 85 | 21,917 | 2240 | 1062 | 13,896 | 17,198 | 1.27 |
| MAYO | 79 | 20,070 | 1766 | 582 | 12,528 | 14,876 | 1.35 |
| JUNIO | 76 | 21,559 | 2084 | 508 | 12,344 | 14,936 | 1.44 |
| JULIO | 52 | 17,918 | 1917 | 1190 | 8,264 | 11,371 | 1.58 |
| AGOSTO | 52 | 16,991 | 1977 | 834 | 8,336 | 11,147 | 1.52 |
| SEPTIEMBRE | 51 | 12,121 | 488 | 50 | 8,496 | 9,034 | 1.34 |
| OCTUBRE | 51 | 15,820 | 1923 | 888 | 7,384 | 10,195 | 1.55 |
| NOVIEMBRE | 51 | 16,955 | 2178 | 415 | 8,784 | 11,377 | 1.49 |
| DICIEMBRE | 57 | 15,201 | 58 | 0 | 9,800 | 9,858 | 1.54 |
| TOTAL | | 206,967 | | | | 143,904 | 1.44 |

Durante el año 2013, tuvimos varios problemas de rechazo de cilindros por problemas de adherencia de pintura, lo cual, luego de innumerables ensayos y pruebas, logramos solucionar con un sistema de rotación del cilindro al interior del horno de pintura.

También en el 2013, fuimos ya autosuficientes en la proveeduría de asas y bases de cilindros, evitando eventuales paras de producción por desabastecimiento del antiguo proveedor. Adicionalmente, nos hemos convertido en proveedores de la compañía Duragas para su taller de mantenimiento, buscando también para el 2014 ampliarnos hacia otros clientes.

COMPRAS –OPERACIONES

En el transcurso del año pasado hemos trabajado para desarrollar proveeduría local de quemadores sellados, lo cual esperamos arrancar ya desde el mes de abril, con la ventaja en costos y reducción de inventarios que esto significa.

Tal como se mencionó previamente, se pudo adquirir las bodegas de Guayaquil y Cuenca, así como empezamos ya la remodelación de nuestras oficinas en la ciudad de Machala, lo cual nos brindara mayor comodidad y espacio, pero sobre todo imagen para nuestra empresa.

Dentro de la normativa BASC y buscando siempre minimizar riesgos, arrancamos desde el año pasado con la utilización de candados satelitales COTECNA, que son colocados en planta y retirados en puerto previo embarque, los mismos que emiten una señal vía celular cuando son violados. También en esta misma línea, hemos empezado a realizar inspecciones aleatorias en planta previo embarque a aquellas mercaderías con destinos críticos.

C) CALIDAD - TECNICO

En el año 2013 obtuvimos la certificación BASC, y seguimos permanentemente implementando mejoras tales como: la incorporación de 20 cámaras adicionales, que permitan mejorar control y seguimiento, así como también la incorporación de un coordinador de Seguridad que monitoree permanentemente dichas cámaras así como el proceso integral de exportación en su conjunto.

A raíz de los problemas que tuvimos en cocinas de horno por fugas (Ecuador y Perú) realizamos una auditoría integral al proceso para establecer como minimizar aún más cualquier falla; resultante de este proceso, se fortaleció el personal del Área de Calidad, se adquirieron máquinas de control electrónica de fugas así como el establecimiento de nuevos puntos de control.

En el área técnica se realizó un cambio a nivel organizacional, con respecto a la cabeza de este departamento, lo cual ha funcionado bastante bien hasta la fecha. Durante el anterior y este año, las PRIORIDADES de este departamento es garantizar 100% de funcionalidad, seguridad y estética a los productos vigentes MAS todo el soporte en desarrollo de proyecto de inducción.

D) UNIDAD DE EFICIENCIA ENERGETICA – INDUCCION

En octubre del 2013, se visitó en China a los eventuales proveedores de cocinas de Inducción, así como también otros artículos de hogar que podrían entrar en este proceso. Paralelamente a esta proveeduría, se ha estado trabajando con proveeduría europea para este fin. Esperamos lanzar en abril 2014, un lote de cocinas híbridas INDUCCION - GAS (tal y como el prototipo), y a mediados de año, contar con cocinetas de inducción, según el cronograma del Gobierno.

Este proceso, que ha sido contra reloj y bajo presión, se lo ha venido realizando en coordinación permanente con los ministerios responsables para definir normativas, características y requisitos.

También por otro lado, se ha trabajado intensamente con eventuales proveedores locales de partes y piezas, lo cual ayudaría considerablemente a incrementar el agregado nacional.

E) DIRECCION COMERCIAL

Durante el 2013, luego de varios acercamientos, análisis y sesiones de trabajo, llegamos a un acuerdo comercial de proveeduría de cocinas marca INNOVA con la empresa ITSA S.A, importante actor en el mercado mayorista del Ecuador.

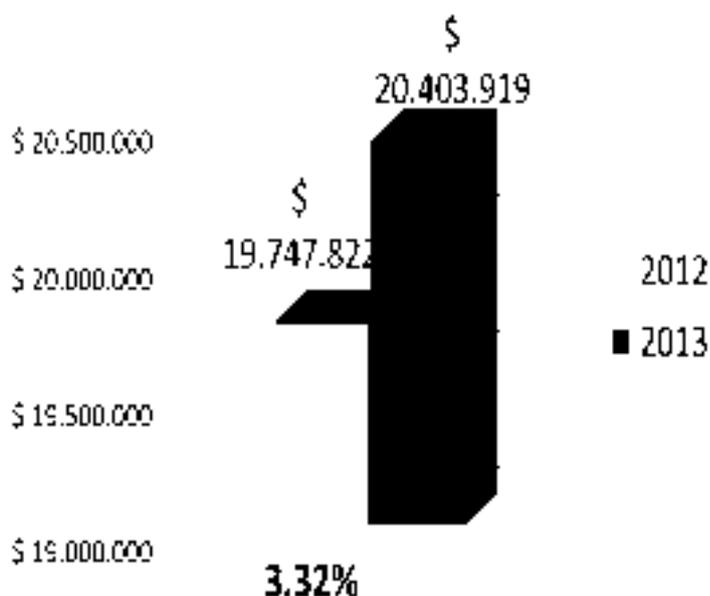
A partir de las declaraciones presidenciales en agosto, las ventas de cocinas a gas y cilindros, tuvieron una buena desaceleración que hasta hoy no se ha podido recuperar. Fruto de ello, y por la tendencia de la demanda, nos enfocamos en productos más económicos logrando un repunte fuerte de cocinas de 21", en detrimento de sus similares de 24" y 30". También en modelos de cocinetas se realizaron ciertas acciones orientadas a mantener nuestro posicionamiento del mercado.

A continuación detallo, las principales estadísticas de ventas, comparativas al año 2012:

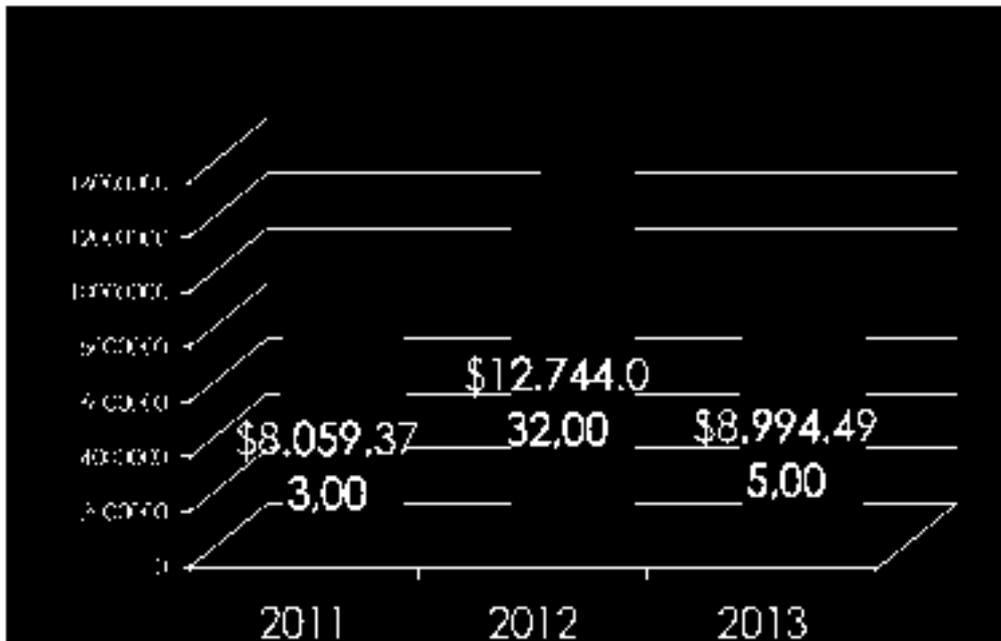
VENTAS TOTALES 2012-2013



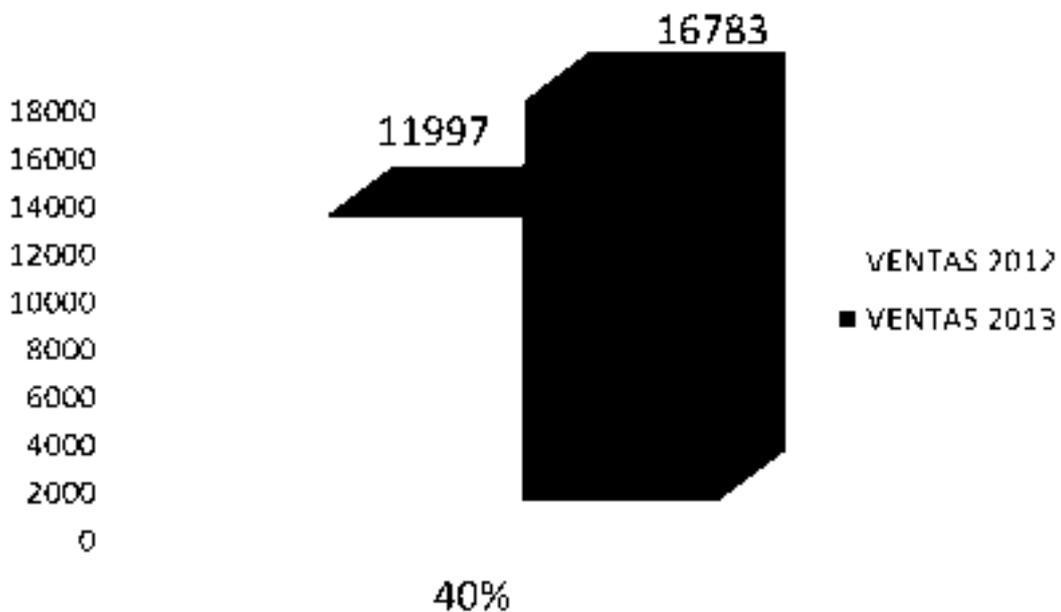
VENTAS NACIONALES 2012 -2013



VENTAS EXPORTACION 2011-2012-2013



VENTAS COCINAS ECOGAS



Debido a este importante crecimiento en cocinas de gas marca ECOGAS y la “mantención” de los volúmenes de cocinetas con la misma marca hemos podido apreciar, a través de los estudios de mercado que anualmente realizamos, que cada vez más la marca ECOGAS está siendo más reconocida, tal y como se detalla en cuadro anexo:

| | JULIO 2012 | JULIO 2012 |
|---|------------|------------|
| TOP OF MIND (sin mencionar marca) | 3.5 | 4.0 |
| AWARENESS (mencionando levemente marca) | 11.0 | 11.0 |
| CONOCIMIENTO TOTAL (información detallada de marca y que produce) | 28.9 | 36.0 |

En el mercado internacional, la situación propia de las exportaciones a Venezuela, derivó a que nuestros contenedores fueran sometidos a inspecciones minuciosas, reembarque para definir la naturaleza real de las mercancías enviadas. Esto ocasionó una demora de casi 1 mes de 7 contenedores en Puerto, con los riesgos y costos que esto conlleva.

También durante el 2013, se dieron caídas en niveles de exportaciones a clientes tradicionales como Indumeca (R.D.), debido a problemas de precios y competitividad, ya que en RD las importaciones de Ecuador pagan 20% de arancel. En Perú, la venta de LA CURAZAO (nuestro cliente de casi 5.000 cocinas / año) a TIENDAS EFE, paralizaron estos despachos. Por último, los permanentes problemas de calidad, y en algunos casos graves, con nuestro cliente Electrolux Perú, también generó además de los problemas de relación, una baja sustancial en sus compras.

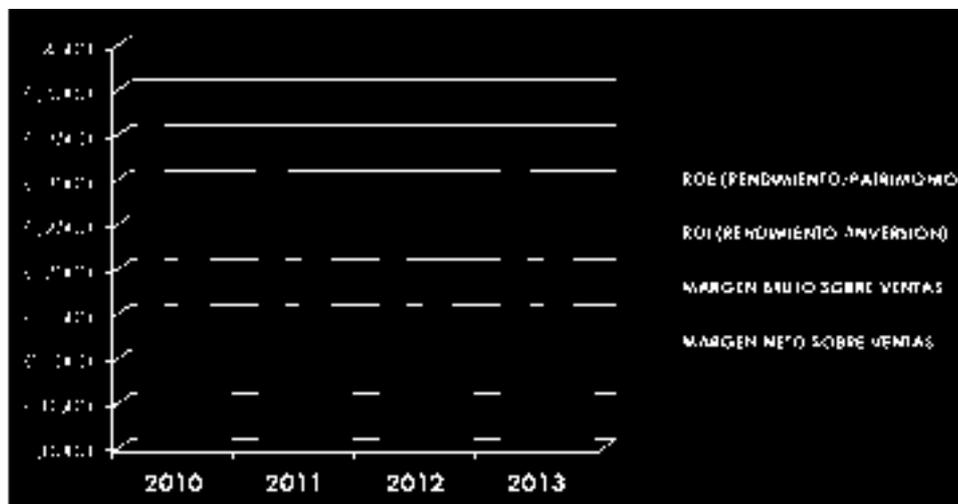
F) DIRECCION FINANCIERA

Las utilidades de la empresa fusionada, incrementan en casi un 20% sobre el periodo anterior, aun cuando las ventas cayeron en aproximadamente 9%. Esto se debe a la mayor presencia de ventas locales, las cuales tienen mejor margen, principalmente cocinas.

| RESUMEN CONSOLIDADO COMPARATIVO UTILIDADES GRUPO FA | | | |
|--|---------------------|---------------------|-----------------------------|
| EMPRESA / PERIODO | AÑO 2012 | AÑO 2013 | con relación al 2012 |
| FIBRO ACERO | 2.194.873,76 | 2.672.321,05 | 122% |
| ECUASTOVES | 163.377,85 | 186.276,01 | 114% |
| FTT | 79.222,91 | 59.461,21 | 75% |
| TOTAL | 2.437.474,52 | 2.918.058,27 | 120% |

NOTA: La utilidad de los años 2010-2011-2012-2013, suman \$ 10.818.998,90, lo cual es un valor 15% mayor al patrimonio de la empresa.

Con respecto a ciertos indicadores financieros, a continuación detallo información de la empresa FIBRO ACERO:



Durante el año 2013, los gastos generales de la empresa llegaron a ser el 12.66% de las ventas totales. Como objetivo del año 2014, se plantea que no supere el 12% dividido en 6.5% gastos de ventas, 4,5% gastos de administración y 1% Gastos financieros.

PERSPECTIVAS 2014

El propio Gobierno ha sabido manifestar que los años 2014 y 2015, serán más complicados que los que les precedieron, debido principalmente a la situación fiscal actual y la balanza de pagos, por tanto se espera que la economía crezca menos que años anteriores.

Las restricciones a importaciones de producto terminado, ha generado estos meses una demanda altísima de televisores, lavadoras, entre otros, lo cual ha destinado dicho capital a la adquisición de estos bienes en detrimento de cocinas. Si se le adiciona a esto, la demanda atípica de TVs por el mundial de futbol y la incertidumbre todavía persistente de las cocinas de inducción, estamos ante un escenario que el mercado de cocinas en el 2014 no crecería y hasta podría reducirse.

También se han dado restricciones a ciertas materias primas, lo cual podría generar escasez y por ende incremento de precios. Esto también ha generado que nos modifiquen ciertas partidas arancelarias con un mayor ad-valorem, además de una excesiva carga burocrática para autorización de permisos de importación.

Por el lado de exportaciones, con seguridad no se exportará nada a Venezuela, al menos el 1er semestre del año. En estos días, el Ministerio de

Industrias del Perú, a modo de retaliaciones, ha vuelto a cuestionar el origen de las cocinas ecuatorianas que ingresan a Perú, solicitando a la SENIAT, se exija cartas fianzas para nacionalizar hasta que esta situación se “normalice “. El Ministerio de Comercio Exterior ha actuado con celeridad y esperamos que sus gestiones rindan sus frutos, caso contrario estaremos nuevamente generando problemas a nuestros clientes en el vecino país.

En reunión mantenida hace menos de 1 mes con el Ministro Francisco Rivadeneira, se nos ofreció que hasta finales del 2014, estarían firmados los acuerdos comerciales con El Salvador y Nicaragua; y que para el 2015 se haría lo similar con Republica Dominicana y Honduras. De concretarse lo ofrecido, sería muy interesante para nuestras exportaciones hacia esa zona, ya que nuestra experiencia con Guatemala (único acuerdo firmado) nos permitió crecer en casi un 30% vs. el 2012.

PROYECTOS 2014 -

Nuestro objetivo durante el 2014, es concretar el proyecto de desarrollo de productos de inducción hasta mediados de año, así como también realizar una renovación en uno de los modelos más vendidos de cocinetas a nivel nacional e internacional.

Dado la situación de restricciones de importaciones, tenemos identificados algunos proyectos de desarrollo de proveedores nacionales buscando siempre calidad, servicio y competitividad.

A raíz de la actualización de nuestro plan estratégico 2014-2018, durante este año se concretaran planes específicos para áreas críticas como son Marketing y Talento Humano.

Como proyectos de alcance corto–mediano plazo, se encuentra la fabricación de artículos de línea blanca, aprovechando las ventajas que ofrecería el Código de la Producción y la circunstancia actual de sustitución de importaciones.

Por el lado comercial, es altamente estratégico diversificar nuestra estructura comercial a países de la región, tales como Perú, con nuestra oferta integral de cilindros / cocinetas.

Por otro lado, a raíz de la reunión mantenida la semana pasada en Miami con los ejecutivos de Electrolux, estamos cada vez más cerca para lograr una alianza estratégica que nos permita fabricar sus modelos Candy y Maya para distribuirlos regionalmente.

Por último, las nuevas exigencias de normativas, producción y eficiencias operativas, requieren la ejecución de un proyecto de naves y oficinas en nuestras actuales instalaciones, dándonos un nuevo lay out que garantiza seguridad, orden y eficiencia a nuestras actividades diarias. Paralelamente con este proyecto, está la readecuación y eventual construcción de naves en

nuestras nuevas instalaciones de Llaqueo, para el objeto que consideremos conveniente.

RECOMENDACIONES JUNTA GENERAL

En consideración a las necesidades de inversión y teniendo en cuenta las expectativas indicadas personalmente por los señores accionistas a la Dirección 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 \$ 1.100.000,00 sean capitalizados para cubrir las necesidades de inversión, estrategia de marketing y capital de trabajo, comprendidos en \$ 400,000 con la figura de reinversión y así hacer uso al beneficio tributario de 10% de exención que la ley nos faculta, \$ 200,000 para plan de marketing y posicionamiento de marca y el restante \$ 500,00 para capital de trabajo. 2) Se reparta en calidad de dividendos en efectivo un monto de \$ 663.979,75 dólares, mismos que se entregarían en forma proporcional en el transcurso de 18 meses y a partir de noviembre 2014. 3) Se segregue el valor correspondiente a reserva legal.

El crecimiento importante que ha tenido la empresa en estos últimos años y lo que se espera para un futuro, demanda recursos importantes que sustenten la operación. Para tal efecto, hemos llegado a acuerdos con instituciones financieras nacionales para que sean ellos, los que en gran medida, nos otorguen los recursos requeridos y así cambiar de una manera importante nuestra matriz actual de pasivos.

Es importante mencionar que el cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor han sido cumplidos a cabalidad, considerando principalmente la actividad que desarrollamos.

Para terminar, deseo agradecer al Señor Presidente, Directores y Accionistas por la confianza depositada en mi persona, por su permanente apoyo e ideas para la consecución de las metas propuestas durante el 2013, esperando haber cumplido a cabalidad sus expectativas. 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 seguir avanzando en la consecución de los objetivos planteados.

Diego Malo Toral,
DIRECTOR GENERAL.