

DIRECCION GENERAL - FIBRO ACERO S.A

INFORME GENERAL DE LABORES 2015 Y PROYECCIONES 2016

Cuenca, Febrero 23 2016

REALIDAD 2015

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 2015 además de las proyecciones para el 2016 de la empresa FIBRO ACERO S.A.

Arrancamos el año 2015 con total incertidumbre ya que a finales del 2014 se establecieron impuestos del 100% de ICE a nuestro principal producto de venta local como son las cocinas y cocinetas a gas. Paralelamente se introdujeron exenciones tributarias, subsidios y amplios planes de financiamiento para los productos de inducción en el mercado local enfocados a dinamizar la demanda. Si bien nuestra empresa se preparó a tiempo y contaba con el desarrollo de esta línea desde septiembre 2014, la demanda había sido muy baja los meses previos y había total incertidumbre con respecto a la evolución de este proyecto.

Si bien los cilindros de gas no fueron gravados con ICE, la demanda se redujo sustancialmente por la afección a sus artículos complementarios (cocinas y cocinetas) y eso lo pudimos constatar durante todo el año 2015.

Por el lado de las exportaciones, las altas devaluaciones en los países a los que vendemos nuestros productos y también en aquellos países que fabrican nuestra línea de artículos afectó seriamente nuestros niveles de competitividad; esto sumado a los altos aranceles que aun pagamos en países que han sido nuestros mercados naturales (Centroamérica y el Caribe), medidas arancelarias fruto de represalias adoptadas por otros países (Perú) y las ventas nulas a Venezuela, han afectado nuestros niveles de ventas.

Hemos colocado especial énfasis en las líneas complementarias que nos han permitido que casi un 8% de nuestras ventas totales del 2015 provengan de esta actividad.

Durante el 2015 se lograron realizar importantes niveles de ventas a nivel de inducción (especialmente en el 1er semestre, a pesar de la complejidad de la operación SIPEC), debido a contar con un portafolio y disponibilidad adecuada. En el segundo semestre la incertidumbre fruto de las importaciones de producto de China, y sobre todo, la demora en los pagos por parte del gobierno a fabricantes y comercializadores afectó la normal operación del negocio. En nuestro caso, los 6 últimos meses del año fueron dramáticos a nivel de liquidez que se pudieron sostener, en gran medida, por el apoyo del sector financiero hasta que finalmente los últimos días del año 2015 se pudo concretar la cancelación de buena parte de la deuda a través de los TBC, después de un lobbying intenso a nivel gubernamental.

Las ventas del año 2015 alcanzaron los \$ 30.532.142 frente a los \$ 21.531.589.00 del año 2014; es decir un 41% de crecimiento. El crecimiento se da principalmente en el mercado local con aprox \$ 26.000.000 de ventas de los cuales más del 70% correspondieron a productos de inducción.

En exportaciones se vendieron \$ 4.404.000 en el 2015 (una caída de 33% frente al 2014) y en el mercado de cilindros logramos vender \$ 2.389.000 (67.851 u.) en el 2015 frente a \$ 3.748.00 (113.225 u.) en el 2014, una disminución de 36% aproximadamente. En los artículos complementarios se vendió \$ 2.392.518 que significó un incremento de 44% sobre el año anterior.

Desde el enfoque de la operación el total producido de cocinas y cocinetas (gas e inducción) fue de 247.579 unidades que significó un casi 5% menos comparado al año anterior. Por el lado del personal directo de planta la disminución alcanzó un 4% menos vs el periodo anterior, manteniendo y sobrepasando en algunos meses la meta de productividad de 5 kg / hora/ hombre procesada.

En el área de compras y operacional se realizaron importantes gestiones con proveedores para obtener mejores condiciones de precio y crédito así como análisis minuciosos en los buffers de inventarios de materias primas y materiales para optimizar las compras.

Las áreas de staff y apoyo como dpto. Técnico y calidad lograron lanzar nuevos modelos de cocinas de inducción requeridos por el mercado así como consolidación de sistemas de gestión como ISO y BASC así como la incorporación del nuevo sistema de eficiencia energética.

Respecto a la gestión de talento humano, se ha logrado obtener nuevamente un alto nivel de ambiente laboral según la última encuesta realizada que nos sitúa en el 83.37% superando al 78% conseguido el año pasado. En cuanto se refiere al # de personal estamos en la actualidad con 383 personas vs 390 que teníamos a Diciembre 2014. Se continúa con actividades que involucran a la salud integral del trabajador así como aquellas en las que interviene la familia del mismo propiciando un mayor involucramiento en nuestro entorno. Muy importante mencionar que la tasa de accidentabilidad dentro de la fábrica se ha reducido considerablemente de 5 casos a 2 casos en el 2015. Por ultimo mencionar que se aplicó con éxito la tabla de remuneración variable que significó ingresos extras interesantes para nuestro personal administrativo.

Durante el año 2015 la utilidad bruta se situó en \$ 6.745.392 (22,2% del total de ventas) y la utilidad neta antes de trabajadores e impuestos en \$ 1.203.641. Los gastos generales fueron de \$ 3.429.840 (apenas 1.5% más elevado que el 2014); los gastos financieros crecieron más frente al 2014 debido a la necesidad de liquidez llegando a \$ 523.127 (casi un 52% más que en el 2014) y la cuenta provisiones, ajustes y bajas de \$ 1.632.883 se debe principalmente a provisiones de jubilación patronal y desahucio que no se pudieron realizar el año anterior ante la casi nula utilidad, cartera, VNR, dadas de baja de inventarios obsoletos, entre otras. Con estos ajustes, los balances quedan al día, además de salir fortalecidos debido a inclusiones de provisiones que no son obligatorias pero si necesarias dado el actual entorno.

PROYECCIONES 2016

Durante el año que ya transcurre, sentimos y entendemos que la situación económica a nivel país no va a mejorar e incluso podría complicarse algo más por lo que a nivel de mercado nacional se busca consolidar nuestro mercado nacional consolidando nuestra marca, portafolio y clientes, diferenciándonos a nivel de servicio y postventa y tratando de ampliar aún más nuestra participación en líneas complementarias. En mercados externos la búsqueda de nuevos clientes en países actuales y nuevos protegiendo los clientes actuales ante la oferta agresiva de nuevos actores.

En nuestras plantas nuestra meta es mantener los niveles de producción para así mantener el empleo de nuestros colaboradores. Existen proyectos de diversificación industrial en proceso que aprovecharían nuestra capacidad instalada y el personal en el caso que las líneas que actualmente producimos disminuyan.

Las ventas para el 2016 prevén una caída de aproximadamente un 14% (\$ 26.453.397) principalmente en el mercado local y la utilidad neta antes de trabajadores e impuestos estaría en niveles de \$ 1.400.000. En este año, por obvias razones no se prevén hacer las provisiones y ajustes grandes que ya se realizaron en el 2015. Las inversiones, al igual que en el año 2015 estarán a niveles de \$ 500.000 cuyo principal rubro (\$ 300.000) es una edificación en nuestro terreno de Llaqueo, que ya tiene obras preliminares construidas, y que nos permitiría obviar el alquiler de las bodegas que actualmente arrendamos para producto terminado.

Durante el año 2016, será una prioridad el cuidado de la liquidez, colocando más énfasis que antes en los gastos generales, mejora de crédito y precios con proveedores, nivel adecuado de buffers y control estricto de la cartera.

Igualmente en el 2015, se colocará especial énfasis en el desarrollo de nuevas líneas industriales y de comercialización con el objeto de diversificar nuestro portafolio reduciendo dependencia a determinadas líneas y así aprovechar de mejor manera nuestras capacidades productivas, logísticas y comerciales.

Atentamente,



Diego Malo Toral
DIRECTOR GENERAL
FIBRO ACERO S.A

