

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

CON SU PRODUCTO



En acatamiento a lo establecido por la Ley de Compañías, su reglamento y a Estatutos de la Empresa, cumples presentar a ustedes el informe de labores correspondiente al ejercicio económico 2.008.

1.- ENTORNO ECONOMICO.

Los altos precios internacionales del crudo sustentaron el modelo económico del Gobierno de Correa en éstos últimos dos años. La inversión, los subsidios y el crecimiento del aparato estatal que ayer se financiaron con petróleo se constituyen hoy en una pesada carga para el gobierno y ponen al descubierto las falencias del modelo económico implementado.

Se estima que el PIB creció en un 4,25% fundamentalmente gracias a los altos precios que tuvo el petróleo ecuatoriano en el 2.008.

La inflación se ubicó en un 8,83%, superior al 3,32% del año anterior principalmente por los destrozos causados por el invierno a la producción agrícola en la costa y luego por la gran cantidad de dinero circulante inyectado por el gobierno en gasto público.

En el 2.008, la tasa de desempleo se ubicó en un 7,3% y la de subempleo en un 43,8% frente al 6,3% y 44,04 respectivamente del 2.007.

La Balanza comercial proyectada del año 2.008 tuvo un superávit de sólo 394 millones; sin embargo, es muy preocupante el déficit comercial del sector no petrolero que llegó a 7.734 millones de dólares en este período.

2. FIBRO ACERO EN EL 2.008.

Los primeros diez meses de este año se caracterizaron por las continuas alzas de precio de las materias primas y materiales utilizados en nuestra producción, lo que ligado a la fuerte alza de los salarios básico decretada por el gobierno a inicios de año complicaron nuestros costos de producción y ventas.

El incremento de costos obligó a que, aunque en forma paulatina y rezagada, tengamos que reajustar nuestros precios de venta.

Nuestra estrategia general fue la de tratar de conservar y ampliar los mercados que teníamos aún a costa de sacrificar los márgenes unitarios pero, tratando de generar un volumen mayor de ventas. Esa estrategia, aunque tuvo un relativo éxito en el mercado de cocinas, no tuvo la misma suerte en el mercado de cilindros en el que, a pesar de haber negociado nuestras ventas calculando costos con precios promedio del acero en lugar que con precios de reposición no logramos incrementar el volumen de venta de ese producto como hubiésemos deseado. Ello porque nuestro principal competidor Tecnoesa optó por calcular su precio de venta en función del costo al que adquirieron el acero y no al costo de reposición del mismo. Esa estrategia de la competencia nos pareció un suicidio, pues para ese entonces Tecnoesa calculaba a

29 ABR 2009

Sonia Aguirre Semeria

1



CAIDAD ISO 9001

800 dólares la tonelada de acero, mientras que el precio de reposición ya era de 1.500 la tonelada y se esperaba que el mismo siga subiendo.

CON SU PRODUCTO

Con lo anterior, la producción de cilindros disminuyó desde 177.617 unidades en el 2.007 a sólo 145.383 cilindros en el 2.008. En cambio la producción de cocinas y cocinetas se incrementó desde 328.936 unidades en el 2.007 a 340.970 unidades en el 2.008.



El incremento de producción y ventas sobre todo de cocinas de horno experimentado en este año, nuevamente nos obligó a cambiar la ubicación de varias maquinarias y de las líneas de ensamble para optimizar aún más el poco espacio físico disponible, igualmente nos vimos en la necesidad de alquilar más bodegas para almacenamiento temporal del producto terminado a pesar de los problemas que trae la manipulación del mismo. Sin embargo, todos esos retos fueron afrontados gracias a la entrega incondicional del valioso personal que labora en la empresa.

El crecimiento logrado en unidades producidas y vendidas ligadas a costos crecientes de los materiales, significó también manejar inventarios y cartera más altos, situación que redujo nuestra posibilidad de invertir en la adquisición de activos fijos necesarios para la producción ya que nuestra liquidez se vio severamente afectada. A pesar de ello entregamos el 70% de anticipo para la compra de maquinaria nueva: dos prensas excéntricas, una granalladora y una dobladora de tubos, mismas que llegarán al país en el mes de Febrero y Marzo del 2.009, además hemos hecho inversiones en matrices nuevas, equipos de laboratorio, etc.

En otro orden de cosas, este año pasamos por el proceso de recertificación de nuestro sistema de calidad ISO 9001 y nos preparamos para en este año pasa una nueva calificación 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 hemos hecho gestiones ante el gobierno nacional tendientes a conseguir el desgravamen arancelario de una serie de partidas relacionadas con materia prima y materiales importados. Estas gestiones dieron un muy buen resultado y gran parte de nuestras importaciones están desgravadas o tienen un arancel muy bajo.

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 433 personas a fin de año con un pico de 470 personas en el mes de Mayo. Es de indicar que por el decreto gubernamental nos vimos obligados a asumir bajo contrato a plazo fijo de un año a 175 trabajadores que antes ejercían sus labores en nuestras empresas en calidad de intermediados. Esta situación, nos quitó flexibilidad en la movilidad de mano de obra para hacer frente a épocas altas y bajas de producción, por lo que hemos optado, en lo posible, por no ir llenando las vacantes que se han ido presentando a lo largo del año y mas bien buscar formas alternativas de suplir la falta de personal en meses picos, ya sea con horas extras o con bonos que incentiven la productividad del personal de planta.



29 ABR 2009

Sonia Aguirre Semeria

2



CALIDAD ISO 9001

B) En la planta de cocinas. La mayor demanda de cocinas de horno por parte de nuestros clientes, implicó que se tenga que aumentar aún más la capacidad de ensamble de cocinas y obviamente aumentar la capacidad productiva de todas las secciones anteriores, ello significó importantes cambios en el manejo de materiales, métodos, control y planificación de la producción, el personal y las líneas de ensamble se tuvieron que hacer más versátiles a fin de que se puedan armar cocinas y cocinetas en forma indistinta e incluso se optó por subcontratar con otras empresas o personas la realización de algunas piezas, además debimos utilizar la prensa de corte de cilindros para hacer piezas de cocinas optimizando así su uso. El personal de mantenimiento y matricería debió multiplicar sus actividades para tener a punto las máquinas que cada vez sufren un desgaste mayor por el aumento de producción experimentado en los últimos años.

En el 2.008, nuevamente continuamos renovando estructuras y modelos de muchos de nuestros productos, este año se incorporaron al software de producción 88 estructuras nuevas de producto adicionales. Para conocimiento de ustedes, atendiendo a los requisitos del cliente, el producto puede cambiar por marca, color, prestaciones, armados, desarmados, etc. Lo que complica nuestra producción e implica una gran flexibilidad en planta y una fluida coordinación inter departamental, especialmente entre logística, producción y mercadeo, a fin de cumplir a cabalidad con la totalidad de los pedidos de los clientes.



C) 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 se contrató la fabricación de una nueva granalladora de fabricación Argentina, la cual ya se encuentra en planta para su instalación, su costo fue de US 90.000. Cabe indicar que esta planta está en capacidad de producir hasta 25.000 cilindros por mes y que, en promedio, produjo 12.115 cilindros mensuales mientras que en el 2.007 se produjeron en promedio 14.801 cilindros al mes.

D) Talento Humano: Al igual que en el año anterior, la alta producción de cocinas de este año limitó la posibilidad de realizar la cantidad de cursos que estuvieron planificados para entrenamiento y capacitación del personal, centrándose la misma en su mayor parte a capacitación en los puestos de trabajo. Sin embargo, el departamento de Talento Humano organizó cursos en que el personal recibió 6.613 horas de capacitación instruyendo a 1.518 personas, obviamente algunas en varios cursos, esto significa una disminución con respecto al año anterior de un 23,73% en horas y un 38% en número de participantes. Se realizó tareas de reclutamiento, selección e inducción de los nuevos trabajadores (12 personas) y se realizaron las evaluaciones correspondientes. 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 (1.413 atenciones en el año, de esta cifra a 376 trabajadores se les realizó medicina preventiva con exámenes de laboratorio, examen físico y espirometría), igualmente se realizó exámenes visuales sin costo para la empresa a 201 personas y se realizaron correcciones a 141 trabajadores facilitándoles la compra de lentes a plazos. Se realizó una campaña de desparasitación a todo el personal, y exámenes ginecológicos al personal femenino de la fábrica, además sin costo para la empresa se realizaron exámenes de densiometría ósea a 272 trabajadores. También se realizó un control bacteriológico a los alimentos que se

29 ABR 2009

Sonia Aguirre Semeria

3



CALIDAD ISO 9001

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 montó un sistema de vigilancia mediante video cámaras, alarmas electrónicas, se elaboraron instructivos para evacuación de las plantas de producción, se trabaja en la estructuración de 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, función de cine, city tour y agasajo navideño para sus hijos, cursos de capacitación en artes manuales para las esposas de los trabajadores, además se realizó la calificación ante el conadis para que 10 trabajadores obtengan su carne de discapacidad para cumplir así con la ley de emplear a un porcentaje de discapacitados, entre otras actividades.

CON SU PRODUCTO



2.1 PRODUCCION:

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

PRODUCCION

AÑO	CILINDROS	COCINAS
2.004	72.307	210.108
2.005	37.529	224.622
2.006	110.592	280.741
2.007	177.617	328.936
2.008	145.383	340.970

La producción de cilindros con respecto al año anterior disminuyó un 18,15% mientras que en cocinas, existe un crecimiento en unidades de un 3,66%.

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 2.006, 2.007 y 2.008.

CILINDROS CERTIFICADOS AÑO 2.006

EMPRESA	CILINDROS DE 15 K	CILINDROS DE 45 K
FIBRO ACERO	104.430	0
SIDEC	25.367	0
TECNOESA	100.464	0
INSERMET	47	0
CEMCOGAS (CHILE)	0	1.500



29 ABR 2009

Janina Aguirre Semeria


CILINDROS CERTIFICADOS AÑO 2.007

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 2.008

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

El volumen de producción de cocinetas de 4 y 6 quemadores disminuyó en 1.308 unidades, la producción de cocinetas de 3 y 2 quemadores creció en 3.934 unidades y en cocinas de horno se produjeron 9.408 unidades más. Es de destacar el crecimiento en unidades de cocinas de horno pues significó un gran esfuerzo por parte de producción para ajustar la planta a los nuevos requerimientos, ya que fabricar una cocina de horno equivale a producir 5 cocinetas de 4 quemadores.

2.2 VENTAS

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

VENTAS EN UNIDADES

AÑO	CILINDROS	COCINAS
2.004	71.322	219.095
2.005	43.412	228.800
2.006	102.720	270.323
2.007	183.489	316.057
2.008	142.347	323.391

Las ventas de cilindros se descomponen de la siguiente manera: Cilindros Duragas facturados a Duragas 66.245 unidades, Cilindros Duragas vendidos por Fibro Acero 34.850, Cilindros Autogas facturados a Duragas 6.858, Cilindros Autogas vendidos por Fibro Acero 79, Cilindros Repsolgas vendidos a Duragas 1.190, Cilindros Austrogas 30.846, Cilindros Kingas 2.279.

En unidades monetarias las ventas han tenido el siguiente comportamiento:



VENTAS TOTALES.

AÑO	DOLARES
2.004	6'645.773
2.005	7'688.138
2.006	12'369.823
2.007	17'705.012
2.008	20'073.049

CON SU PRODUCTO



DESGLOSE DE VARIACION EN VENTAS 2.007 VS. 2.008 (EN DOLARES.)

VENTAS	2.007	2.008	VARIACION	%
COCINAS MERC. NAC.	6'835.373	6'970.954	135.581	2,0
COCINAS MERC. EXT.	5'866.787	8'383.809	2'517.022	42,9
CILINDROS	5'002.852	4'718.286	- 284.566	- 5,7
TOTAL	17'705.012	20'073.049	2'368.037	13,4

Si bien es cierto el comportamiento en la venta de cilindros depende en gran parte de los pedidos que nos hagan las envasadoras, Fibro Acero ha hecho un gran esfuerzo para colocarlos directamente a través de nuestras sucursales a pesar del problema indicado anteriormente con respecto a los cilindros fabricados por Tecnoesa y a que hasta mediados de año tampoco Duragas quiso subir el precio de los cilindros baratos que tenía en inventario.

Entre los aspectos más importantes que merecen ser mencionados en la gestión comercial realizada este año están los siguientes:

En el Mercado Nacional:

El estancamiento de este mercado se debe principalmente a:

- 1) Alzas de precios de las cocinetas en los meses de Marzo y Junio a niveles de entre el 16 y 18% a consecuencia de la subida de los materiales lo que generó una disminución de las ventas en 6.000 unidades menos que el año anterior, buena parte de esta reducción se debió también a que tuvimos que realizar continuas suspensiones de despachos a TIA por morosidad en sus pagos.
- 2) En cocinas de horno hubo una caída del 22,26% originado por la disminución de compras por parte de Electrolux debido principalmente a que se han acentuado en este año ciertas diferencias entre los modelos que les ofrecemos versus los que ofrece la competencia y que no ha habido una respuesta rápida por parte de Electrolux internacional para aceptar los cambios que les hemos propuesto. En cambio en cocinas con nuestra marca Ecogas hubo un crecimiento de ventas en unidades de un 4,11%.

En relación a cilindros casi todos los que hemos vendido han sido a través de nuestras Sucursales, pues nuestros distribuidores nos compran sólo cuando les ofrecemos combos de cocinas con cilindros, pues ellos conseguían cilindros usados mas baratos que los nuevos.

Sonia Aguirre Semeria



CALIDAD ISO 9001

FIBRO ACERO S.A.: Parque Industrial Machángara • Telf: (593)-(7) 2806 828 • Fax: (593)-(7) 2805 135
P.O. Box: Nro 4 PIC-S-1 • Página web: www.ecogasecu.com
CUENCA ECUADOR

En el mercado Internacional:

CON SU PRODUCTO

El 2.008 nuevamente fue un buen año de exportaciones pues se creció en términos reales en un 32% si quitamos los incrementos de precios realizados, esto se debió principalmente al aumento de las ventas a nuestro cliente de Venezuela y también a la inclusión de 4 clientes más: Electrolux de Perú con ventas de 969 mil dólares, Electrolux Miami con 134 mil dólares, Infrasa de Nicaragua 100 mil dólares y Frio Lux Perú 70 mil dólares. Sin embargo, el incremento de precios en productos sensibles como la cocineta hizo que nuestros tradicionales clientes de Centroamérica tengan una marcada disminución de compras. En total, las ventas de cocinetas en unidades en el mercado de exportación bajó en un 6,72%, mientras que en unidades de cocinas se creció un 66,24%.



3.- ESTADO DE RESULTADOS.

La venta del año en cocinas superó en un 20,9% a aquellas del año anterior, mientras la de cilindros disminuyó en un 5,7%.

El costo de ventas representa el 81% de las ventas, frente al 80,2% del año anterior pues no fue posible trasladar totalmente el incremento de costos de producción al precio de venta, especialmente a los productos de exportación. Sin embargo consideramos un éxito el hecho de que vía productividad hayamos logrado contrarrestar en algo el efecto del alza del costo de los insumos necesarios para la producción.

La Utilidad Bruta de la empresa creció un 8,3% al pasar de 3'514.029 en el 2.007 a 3'806.199 en el 2.008.

Los Gastos de venta de la empresa crecieron en un 11,1%, porcentaje mas bajo que el crecimiento global de las ventas que fue de un 13,4%, ello implica una mayor eficiencia comercial ya que mientras en el 2.007 se gastaba 5,6 dólares por cada 100 dólares de venta, en el 2.008 hemos gastado sólo 5,5 dólares por cada 100 de ventas a pesar de que este año se dieron algunos eventos como: pagos de custodia armada para todos los contenedores que exportamos e importamos, arrendamiento de bodegas adicionales para producto terminado, entre otros .

Asusta el crecimiento en Gastos Administrativos en 400.802 dólares, pero se debe indicar que para aprovechar los escudos fiscales correspondientes a la nueva ley tributaria realizamos provisiones en Diciembre por un valor de 194.209 dólares para deshaucio de trabajadores, 15.300 dólares para jubilación patronal. Además se registró 54.000 dólares por honorarios a directores y se tuvo que castigar como gastos no deducibles los siguientes valores: 1) 45.000 dólares porque el SRI nos negó un reclamo de crédito tributario de impuesto a la renta a que teníamos derecho por el año 2.005 y 2) 22.130 dólares que tuvimos que asumir la retención en la fuente por rendimientos financieros pagados por financiamiento de acero.

Reduciendo gastos extraordinarios anotados, los Gastos Administrativos crecieron en un 12,16%.



Los Gastos financieros aumentaron en 6.347 dólares y representan un 0,4% de las ventas.

CON SU PRODUCTO

La cuenta otros ingresos refleja ingresos financieros provenientes de las ventas a crédito, por ventas de activos fijos y otras ventas y servicios. En cambio la cuenta otros egresos, registra, egresos por pérdida en venta de activos fijos, impuesto a la salida de capitales y diferencial cambiario.

COCINAS **ecogás**
www.ecogasecu.com

La utilidad antes de participaciones e impuestos fue de US \$/. 2'032.848 por lo que este año se a constituido en de mayor utilidad de la compañía en su historia.

Sin embargo hemos castigado el resultado de Fibro Acero con las siguientes cifras: 54.000 para honorarios a Directores, 21.718 en previsión para cuentas incobrables, 15.300 en la provisión para jubilación patronal, 194.209 en previsión por deshaucio, además, a pesar de haber tenido razones fundadas nos vimos en la necesidad de cargar como un gasto no deducible 45.000 dólares por el no reconocimiento por parte del SRI del reclamo que presentamos para la devolución del crédito tributario de impuesto a la renta del año 2.005.

Con estos ajustes el saldo de utilidad antes de impuestos y participaciones queda en 1'714.339.

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 2.008 que se usen en el 2.009 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 2.007 y 2.008" se destacan las principales variaciones de las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio.

Los Activos de la compañía aumentan en \$ 98.437, mientras los pasivos se reducen en \$ 757.449 y el Patrimonio crece temporalmente en \$ 855.886.

En Activos: la cuenta Clientes, descontada la provisión para incobrables, creció en un 26,5% con respecto al año anterior, su rotación es de 91 días y representa el 26,5% de los activos de la empresa. La cartera de clientes se divide en US \$ 2'515.319 de clientes nacionales y \$ 2'576.126 de clientes del exterior; de estos montos se reduce una provisión para incobrables de \$ 92.289. La casi totalidad de la cartera se la considera sana, debiéndose esperar que se cumplan los plazos legales para castigar pequeñas cuentas de clientes no pagados.

INTEENDENCIA
DE COMPAÑIAS
INTERIOR DE CUENCA

29 ABR 2009

Janina Aquirre Semeria

8



CALIDAD ISO 9001

Las denominadas otras cuentas por cobrar, a más de contemplar, préstamos al personal, anticipos a proveedores, cheques protestados de clientes, incorpora también: anticipo de impuesto a la renta 20.107, crédito tributario por cobrar por 7.790 y la cuenta por cobrar al ex distribuidor de la empresa Sr. Marcelo Vintimilla que al cierre del ejercicio llega a \$ 217.215 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. Esperamos que la firma final de la escritura se la haga a más tardar en Abril de éste año.



Los inventarios han disminuido en US \$ 691.850 y se desglosan así:

INVENTARIOS EN DOLARES.

Concepto	2.007	2.008
Productos terminados	1'617.256	2'225.561
Productos en Proceso	271.186	385.105
Materia Prima	2'417.098	1'097.783
Materiales	1'280.295	1'279.183
Mercaderías	6.779	2.717
Importaciones en tránsito	304.925	215.350
Total	5'897.539	5'205.709

La rotación de inventarios bajó de 150 días en el 2.007 a 115 días en el 2.008 y representa el 37,4% de los activos totales de la Compañía.

Los Intangibles incluyen pólizas de seguros y programas de computación que son amortizables en el tiempo. Esta cuenta representa el 0,1% de los activos.

Los Activos Fijos de la Empresa disminuyeron en \$ 106.242, principalmente a causa de su depreciación aunque se han venido realizando las adquisiciones necesarias para cubrir las necesidades de la planta, esta cuenta representa el 8,8% 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	1.066
Chivit del Ecuador	9.594
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 \$ 198.093, IVA pagado por compras del mes de diciembre \$ 200.910 y 555.200 dólares que nuestra exportadora Ecuastoves debe a Fibro Acero principalmente por IVA de compras, este valor es recuperado con notas de crédito que el SRI emite por devolución de IVA de exportaciones.

CON SU PRODUCTO

COCINAS  ecogas
www.ecogasecu.com

Los pasivos de la compañía se reducen en \$ 757.449 es decir en un 9,65%.

- PATRIMONIO.

El Patrimonio de la empresa temporalmente aumentó en \$ 855.886 dólares, es decir en un 14,4 % 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 \$ 4'313.361 dólares en el 2.007 a \$ 4'812.964 en el 2.008, debido a que los pasivos corrientes disminuyeron más que los activos corrientes, su liquidez creció de 1,56 a 1,71, esto significa que si la empresa vendiera sus activos corrientes a su costo en el plazo de un año, tendría 1,71 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 1,32 a 1,05 pues; 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 33,58 %. Rentabilidad significativa lograda a pesar de la disminución de la venta de cilindros y de la brutal alza de los materiales; lamentablemente, estimo que índices de rentabilidad sobre patrimonio como el presente, será muy difícil de repetir en el próximo año.

7.- PERSPECTIVAS Y REALIDADES PARA 2.009.

El entorno político y económico Ecuatoriano en este año no es alentador. Es de esperarse que la crisis financiera global incida fuertemente en la economía del país y desde luego afecte a nuestro negocio. Situaciones como: el excesivo gasto gubernamental de los últimos años, la falta de un fondo de contingencia, la reducción de los ingresos petroleros y de las remesas de los migrantes, ligado a una balanza comercial deficitaria y la reducción de créditos del exterior ocasionada y agravada por el no pago de tramos de la deuda externa, pone en serio peligro la subsistencia de la dolarización y consecuentemente pone en jaque a todos los sectores económicos del país. Toda esta situación se agrava al tener por delante un año electoral en el que difícilmente el gasto público se frenará.

Consecuentemente, el panorama se visualiza sombrío para el desempeño de Fibro Acero durante este año.

La primera manifestación de esta crisis para nuestra empresa fue la baja brusca en los precios del acero. Como conocen los señores accionistas, nuestra empresa debe

adquirir con tres o cuatro meses de anticipación el acero y tener por lo menos un período igual de inventario. Siendo así, los inventarios de acero al 31 de Diciembre de 2.008 y pedidos que tenían que llegar entre Enero y Febrero de 2.009, fueron adquiridos a precios vigentes entre Agosto, Septiembre y Octubre de 2.008, precios altos comparados con los actuales precios de reposición van a afectar en sumo grado las utilidades de este año 2.009. (Anexo cuadro con efecto calculado por diferencia de precios en acero).



Esta situación ha hecho que: principalmente en los mercados de exportación de cocinas, hayamos tenido que ajustar nuestros precios de producto terminado a la baja, tratando de que la pérdida sea la menor posible, mientras que en los precios de cilindros, a pesar de asumir una pérdida equivalente a 215 mil dólares no hayamos podido recibir pedidos mayores. En cambio en el mercado local de cocinas estamos haciendo lo posible por mantener nuestros precios, debido a que; por una parte, nuestra principal competencia (Indurama y Mabe) se hallan en una situación de stock parecida y a que, por otra parte, los cupos, salvaguardas arancelarias y extra arancelarias impuestas por el gobierno para cocinas así nos lo permiten.

Las salvaguardas anteriores al mismo tiempo que nos ayudan para el objetivo indicado, es posible que se constituyan en este año en "un remedio peor que la enfermedad" ya que existen amenazas, sobre todo de Perú en aplicar medidas de retaliación en contra de los productos Ecuatorianos que se exportan, situación que posiblemente limite también nuestro crecimiento en exportaciones.

Además del problema actual con cilindros, creemos que el volumen de ventas se contraerá en por lo menos un 20% dadas las: percepciones del consumidor para consumir sólo lo estrictamente necesario, las limitación de crédito para operaciones de mercado exterior y al desempleo y la realidad económica general. Sin embargo, creemos que "de toda crisis algo bueno resulta" y que posiblemente el mercado se incline por productos más económicos como cocinetas en lugar de cocinas, con lo que la crisis general podría ser menos dolorosa para nuestra empresa.

A las previsiones negativas anteriores, se suma el hecho de que no podemos ser flexibles, como en años anteriores, con nuestra mano de obra debido a la ley que eliminó la intermediación laboral, por lo que desde meses atrás hemos decidido no llenar en lo posible las vacantes que se presenten a menos que sea estrictamente necesario. Igualmente hemos hablado con todo el personal de la empresa a fin de hacerles conocer sobre la situación de la misma y concientizarles de que ahora es preferible no realizar alzas salariales, como se ha hecho en los años anteriores, con el fin de tratar de evitar despidos. Sin embargo se dejó claro que en caso de que la situación empeore no habrá más remedio que hacerlo o en caso de que la situación sea menos negativa, se buscará la manera de compensarles su esfuerzo vía algún bono o incentivo económico.

Aunque el entorno para este año se presenta negativo, debemos ser concientes que nuestro negocio es de largo plazo, que siempre habrá años buenos y malos. Por ello, nuestro personal está comprometido en hacer su mejor esfuerzo para salir adelante y buscar cualquier oportunidad para ello ya que tenemos dos alternativas "o seguir llorando, o vender pañuelos a los llorones", nosotros con la ayuda de ustedes vamos a optar por la segunda.



Para ello:

- 1) Haremos un sacrificio temporal en las utilidades con el fin de salirnos del inventario caro y mantener o crecer con nuestra presencia en los mercados
- 2) 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 mantener nuestras preferencias con Venezuela.
- 3) Renovaremos algunos modelos de cocinas incorporando las nuevas tendencias como quemadores tipo Sabaf, parrillas de hierro fundido y haladeras cromadas.
- 4) Estudiaremos la posibilidad de incurrir en el mercado de cocinas de inducción.
- 5) Continuaremos desarrollando nuevos modelos para clientes existentes y nuevos, especialmente estamos terminando modelos para Friolux y Servimatic de Perú.
- 6) En las plantas de manufactura iniciaremos con la implementación de filosofías de mejora continua (5 s, ESMED, SESIS SIGMA, POKA YOQUE) comenzando por el área de conformado mecánico de la planta de cocinas. Igualmente se trabajará en un nuevo balance de líneas y en actualización de tiempos.
- 7) Trabajaremos en la recertificación de la ISO 9001 y migración a la versión 2.008.
- 8) Requerimos sacar el sello de calidad de producto que certifique que cumplimos con el reglamento técnico de calidad. Entre otros aspectos.

CON SU PRODUCTO



Para el logro de estos objetivos y otros de mediano plazo, nos hemos propuesto modernizar poco a poco nuestra maquinaria, para este fin hemos adquirido y estamos próximos a instalar 2 prensas excéntricas nuevas, una dobladora de tubos, una granalladora para cilindros, que hay que evaluar la conveniencia de mantenerla o de venderla dada la actual situación de mercado de cilindros y un montacarga nuevo. Todo ello con una inversión de 216.680 dólares.

Las próximas inversiones a realizar con el carácter de urgente son: máquina de roscar tubo rampa (\$ 2.000), equipos de laboratorio (\$ 1.500), herramientas de montaje (\$ 2.000), utillajes, sistemas de transporte (\$ 3.500), automatización de máquinas (\$ 5.000), ampliación del techo y de la plataforma de ensamble aproximadamente (\$ 40.000). Además si el flujo de caja lo permite debemos incurrir en las siguientes inversiones que no se pudieron realizar en este año: compra de cadena para horno de la planta de cilindros \$ 24.000, compra de soldadora de arco sumergido \$19.000, una cizalla \$ 30.000, una fresadora universal \$ 40.000 una electro erosionadora \$ 8.000, todos estos valores son FOB puerto de embarque, además requerimos inversiones en matrices varias por un valor aproximado de 150.000 dólares. Por último, estamos considerando la posibilidad de adquirir una prensa usada excéntrica de 300 toneladas para la planta de cilindros, cuya inversión estimada es de \$80.000; ello, con el fin de utilizar en la planta de cocinas la actual prensa hidráulica que se ocupa para corte de discos en cilindros. Cabe mencionar que la prensa actual no es la propia para realizar el trabajo en cilindros, pero es la ideal para el trabajo que se requiere en cocinas.



29 ABR 2009

Janina Aguirre Samaria

12



Si se realizaran todos estos proyectos, el valor total de inversiones programadas sería de alrededor de \$ 73.000 para la planta de cilindros y de \$ 332.000 para la planta de cocinas, lo que da un total de 405.000 dólares.



En consideración a las necesidades de inversión, aquellas necesarias para cubrir las pérdidas iniciales por la baja de precio de los inventarios adquiridos, y a que seguramente deberemos enfrentar cierta morosidad mayor en la cartera y considerando 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, se reparta en calidad de dividendos un monto no mayor a los 180.000 dólares que se repartieron en el año anterior, mismos que se entregarían en forma proporcional en el transcurso de 12 meses y a partir de Abril del 2.009. Sugiero además, que el resto de la utilidad generada sea dejada como préstamo de accionistas o como aporte para futura capitalización.

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.