ATU ARTICULOS DE ACERO S.A.

INFORME DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO 2014

En mi calidad de Gerente General de la Empresa ATU ARTICULOS DE ACERO S. A., y cumpliendo con la Resolución de la Superintendencia de Compañías No. 92.1.4.3.013 me permito presentar el siguiente informe sobre las actividades y los resultados por el ejercicio económico que terminó el 31 de diciembre del 2014.

1.- CONSIDERACIONES DE CARÁCTER GENERAL SOBRE EL ENTORNO EMPRESARIAL.

El entorno de Ecuador en el 2014 fue poco alentador. El crecimiento previsto para ese año se estima en alrededor del 4%, muy por debajo de lo que el país ha venido creciendo en años anteriores. Esto se debió principalmente a los siguientes factores:

- Fuerte caída de los precios del petróleo, principalmente por una baja demanda a nivel mundial y por el aumento en la producción en los países de medio Oriente. Esto implica menos ingresos al país y menos capacidad económica del Gobierno para apoyar el gasto público. Por tal motivo el presupuesto del Estado para 2015 fue reducido en 1.400 millones y se solicitó financiamiento a China.

- Balanza comercial petrolera negativa debido a la inoperancia de la refinería de Esmeraldas que provocó mayor importación de derivados de petróleo, y la pérdida de competitividad de los principales productos de exportación gracias a la carencia de tratados de libre comercio. Pese a las medidas de restricción de importaciones determinadas por el Gobierno a principios de año, se logró reducir el déficit de balanza comercial a $700MM.

- Inversión internacional y nacional a la baja debido a la incertidumbre jurídica producto de las leyes impulsadas por el Gobierno, hizo que el país dependa de la inversión estatal que no necesariamente contribuye al aumento del empleo y productividad del país.

- Muy pocos resultados de los cambios en la matriz productiva publicitada fuertemente por el Gobierno que no ha tenido la acogida esperada por el sector productivo privado.

- El desempleo se ubicó en 4.54% debido principalmente al incremento de mano de obra en el sector de infraestructura pública.

La inflación en 2014 alcanzó 3,67% muy por encima de la registrada en 2013 que fue del 2,7% según el INEC. La Canasta Básica se ubicó en 646,30 dólares, mientras el ingreso familiar mensual con 1,6 perceptores es de 634,67

dólares. En diciembre del 2013, la Canasta Básica llegó a 620,88 dólares con un ingreso familiar de 593,60 dólares.

- Se prevé un escenario de incertidumbre para 2015, debido básicamente al fortalecimiento del dólar y la recuperación de la economía estadounidense y sobre todo por la fuerte caída del precio del petróleo

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2014

Las metas y objetivos previstos y cumplidos pueden resumirse básicamente en los siguientes:

- ✓ Incrementar las ventas de la compañía y generar utilidades.
- ✓ Reducción de costos mejorando productividad vía utilización de nueva maquinaria: melaminadora, inyectora de poliuretano, cortadora laser, dobladora y prensa.)
- ✓ Importaciones directas de materias primas (acero, partes y piezas para sillonería, fórmica, etc.)
- ✓ Reestructuración del Area de Ventas y Operaciones.
- ✓ Lanzamiento de nuevas líneas Kento, Cabinet, sillonería Art Center

Todos los objetivos que han sido propuestos para este año se han cumplido a cabalidad.

3.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

En relación con las disposiciones acordadas durante el ejercicio económico 2014 por las Juntas Generales de Accionistas me permito informarles que todas han sido oportunamente cumplidas.

4.- ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR.

Sobre las normas de Propiedad intelectual y derechos de autor debo informarles que constantemente estamos vigilantes sobre el cumplimiento de las mismas.

5.- PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES SUSCITADOS DURANTE EL AÑO 2014

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.-

El Área de Salud y Seguridad Ocupacional pasa a formar parte del Área de Recursos Humanos, contratando a la Dra. Rocio Aguas como médico ocupacional y al Tlgo. Germán Pilapanta como Jefe de Seguridad Industrial.

ASPECTOS LABORALES.- En enero 2014 se realizan los incrementos salariales dispuestos por el Gobierno.

Se reestructura el área de Operaciones, se designa al Ing. Daniel Palacios como Gerente de Operaciones y Logística y se contrata al Ing. Jorge Naranjo como Jefe de Planificación de la producción.

ASPECTOS ESTATUTARIOS -

Se realiza la cesión de acciones de la familia Riofrio a nombre del Ing. Esteban Anker.

ASPECTOS LEGALES .

Al cierre de año 2014 existe una demanda laboral pendiente por resolver de Sr. Jorge Cervantes, ex Gerente de Exportaciones. Este juicio se encuentra en la Corte Superior de Justicia esperando dictamen. Durante el año 2014 se ventilan tres juicios laborales en Guayaquil impuestos por ex-trabajadores, aún no se determinan el dictamen correspondiente.

6.- ANÁLISIS DE ASPECTOS OPERACIONALES RELACIONADOS CON LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACION DEL EJERCICIO, COMPARADO CON EL EJERCICIO ANTERIOR

En el año 2014 entraron en producción la siguiente maquinaria:

- Máquina melaminacora de tableros consiguiendo ahorros superiores a los $ 160M.
- *Funcionamiento de nueva máquina de poliuretanos inyectados; producción de 25.000 unidades equivalente al 95% de la demanda.*
- *Se incorporó a la producción la nueva máquina de corte laser, agilizando el proceso de corte de planchas de tol.*
- *Adquisición de nueva maquinaria: (Dobladora RAS y Accupress, Pegadora cantos curvos y montacargas)*

La importación directa de acero, fórmica, cuerinas y mecanismos para silloneria (brazos, cilindros y bases) tuvieron un impacto positivo en la reducción de costos. Adicionalmente, importamos silloneria china de la compañía Boije Bipara el mercado local e iniciamos negociaciones para comercializar silloneria de alta gama con la compañía Herman Scale.

A mediados de año realizamos el lanzamiento de las nuevas lineas de Kento, Cabinet y linea de silloneria Art Center. Igualmente dichas lineas fueron promocionadas en el mercado nacional e internacional Se realiza la primera venta a Chile de la linea Kento..

Finalmente, continuamos con la asesoría de la Consultora GBS a fin de reforzar la reestructuración global del área de ventas para mejorar la gestión de ventas y contar con los mejores perfiles que nos permitan alcanzar los ambiciosos retos para los próximos años.

7.- ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES COMPARADOS CON EL EJERCICIO ANTERIOR Y CON LAS METAS FIJADAS PARA EL EJERCICIO MATERIA DEL INFORME

En el año 2014 la venta facturada creció 6.8% vs. 2013. Las ventas de muebles de oficinas creció 4,7% dentro de lo cual destaca la venta al Estado con un crecimiento del 7,4% (Proyectos de Unasur y Ministerio de Educación), venta de oficinas Quito 16,9% y distribuidores con 9,4%. Igualmente, las ventas de la línea de hogar crecieron 34,2%, debido a los contratos con la inmobiliarias Uribe Schwarzkopf, Romero & Pezmiño, Prinansa e Inmomariuxi en Guayaquil. La línea de exhibidores se mantuvo con ventas cercanas al $ 1MM, pese a la caída en ventas a Corporación Favorita misma que fue compensada con el ingreso de nuevos clientes como TIA, Difare, Comohogar, Comandato, Megaprofer, Juan Marcet y otros. Finalmente, las ventas de exportación tuvieron un repunte importante creciendo 38,3% especialmente por una mayor venta a Colombia (Telefónica de Bogotá), Costa Rica y Bolivia. La venta a Venezuela tuvo una fuerte caída debido a la situación política de ese país.

Los costos de producción se mantuvieron controlados y se consiguieron ahorros por la mejora en la productividad (nuevas maquinarias), materias primas importadas más baratas y negociación con proveedores locales.

Los gastos operativos de la compañía se incrementaron debido a la nueva estructura del área de ventas (Gerente Comercial, ajustes base salarial fuerza de ventas y nuevas contrataciones). Mayores comisiones por nuevos proyectos con el Estado

Los inventarios se incrementaron básicamente debido a la importación de materias primas (acero, fórmica, madera cruda, melamina, cuerinas, partes y piezas sillonería, accesorios para góndolas).Nueva línea de sillonería importada de China.

Terminamos el año con una utilidad neta de $ 216M , 115% mejor que el año 2013. El EBITDA fue de $ 1.313 equivalente al 7,28% de la venta neta.

8.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL SIGUIENTE PERIODO

Para el año 2015 se han planteado los siguientes estrategias para el crecimiento del negocio basado en las perspectivas económicas.

- ✓ Crecimiento conservador en ventas del 4%
- ✓ Diversificación de clientes para la línea de exhibidores.
- ✓ Impulso en la venta de nueva línea de oficina Kento, sillonería (Art Center), nuevo sistemas de oficinas y re-diseño de cabinet.

- ✓ Reducción de costos mejorando productividad vía adquisición de nueva maquinaria y negociación con nuevos proveedores de materias primas importadas
- ✓ Cambio del lay out de la planta para línea de exhibidores.
- ✓ Conformación de nueva estructura de venta recomendada por GBS.
- ✓ Foco en exportaciones a nuevos países: Perú, EEUU, Panamá e incremento de ventas en los países ya existentes

Para lograr estos objetivos solicitamos a los señores Accionistas continúen brindándome el apoyo que he venido recibiendo.

Estoy a las órdenes para cualquier ampliación y/o aclaración al respecto.

Atentamente,

Ing. Francisco Pareja
Gerente General
ATU ARTICULOS DE ACERO S.A.

Quito, 20 de Febrero 2015