

Guayaquil Marzo 12 de 2013

**Señores Accionistas
Andesia Ecuador S.A.**

Informe de Resultados 2012

Presentamos a ustedes informe legal y de resultados correspondiente al ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2012.

ANTECEDENTES ESTADÍSTICOS Y MACROECONÓMICOS

Durante el año 2012 los datos económicos del país evolucionaron de manera bastante positiva, los altos precios del petróleo proyectaron positivamente los resultados finales del país; el gobierno como política y aprovechando esta bonanza petrolera más los créditos provenientes de China logró afrontar importantes obras en pro de fortalecer la infraestructura general del Ecuador.

El enfoque petrolero por excelencia del país y los positivos resultados, difiere de otros sectores como el industrial con resultados menos halagüeños. Las exportaciones diferentes al petróleo tuvieron decrecimientos importantes, básicamente debido a los problemas económicos de varios de los socios comerciales por excelencia del país, Estados Unidos, Europa y ciertos países de Latinoamérica.

Indicadores como el crecimiento del PIB ligeramente por encima del 5%, inflación terminando año en 4.16% y un desempleo formal del 5.04% hacen ver una evolución favorable para el país. Las previsiones para 2013 son un poco menos alentadoras aun así siguen siendo bastante positivas comparativamente con la gran mayoría de países de la región.

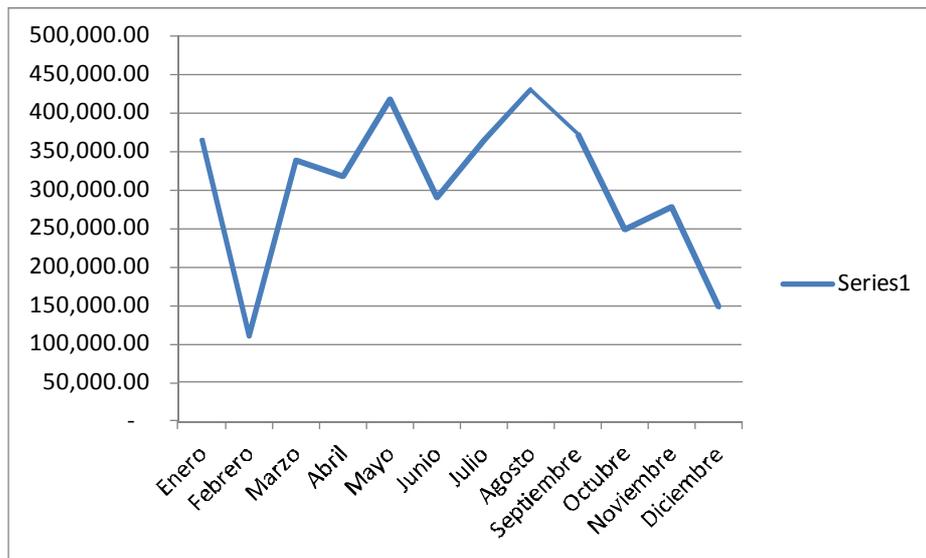
Específicamente para el negocio de importación y comercialización en el que nos encontramos el gobierno con el propósito de equilibrar la balanza cambiaria introdujo ciertas medidas encaminadas a desestimular las importaciones logrando que al final del año fuera apenas un crecimiento por el orden del 4.49%.

El dinamismo en la construcción continua gracias a la inyección gubernamental en obras civiles contratadas representadas en vías, puentes, puertos y aeropuertos de otro lado el impulso a la vivienda viene siendo apoyada por el BIESS entidad gubernamental que ofrece importantes facilidades a la población.

Basados en los resultados y proyecciones que hacen los analistas económicos se proyecta un 2013 positivo y dinámico, permite augurar buenos resultados para el cumplimiento de las metas propuestas en Andesia Ecuador.

BALANCES Y ESTADOS FINANCIEROS

Comenzando por el Estado de Resultados, el informe de Ganancias y Pérdidas muestra un resultado neto, final positivo con una utilidad de U\$ 57,788. El importante incremento en las ventas durante 2012 con 3.6 millones comparativamente con los 3.1 millones de dólares alcanzados en 2011 equivalente a un 16% de crecimiento, cifra destacable a pesar de la pérdida de dinámica comercial de la línea de aluminios en el último cuatrimestre del año generada entre otras cosas por la inesperada salida de la gerente comercial. Para el presente año hay una importante recuperación en el mes de Enero con una cifra record en ventas de 444,997 dólares, esperamos sea una indicación de continuo crecimiento por parte del nuevo gerente comercial.



Importante destacar a los señores accionistas que algunas ventas para la línea de aluminios la gerencia comercial anterior realizo a consignación en acabados champagne y roble, en varios clientes este producto no ha rotado e igualmente no ha sido pagado motivo por el cual en conjunto con la nueva gerencia comercial se decidió recoger el producto para procurar su colocación en otros clientes, esto se verá reflejado en las ventas de estos primeros meses de 2013.

Respecto al margen bruto se mantiene para la línea de aluminios y presenta un repunte interesante para Supiscina, la mejora en los precios del Clin Clor 70% y el ingreso al portafolio del Clin Clor 91% con márgenes muy superiores y que de paso a tenido muy buena aceptación, cabe aclarar que el tamaño de mercado de este último producto es bastante más pequeño que el del hipoclorito de calcio.

Los gastos de operación comparativamente con el año inmediatamente anterior presentan un incremento por encima de lo esperado si se comparan contra la inflación y el incremento salarial decretado por el gobierno para el 2012, las cuentas más evidentes son honorarios y gastos de viaje. Cabe resaltar que la cifra para 2011 en gastos de personal es similar a la de 2012.

A partir del año 2012 se hace necesario más personas viajando al país para dirigir la operación esto sustenta el incremento en los dos rubros mencionados.

En los gastos hay cifras relevantes como el castigo de cartera realizado de las cuentas por cobrar con vencimientos superiores a 5 años, los moldes que se tuvieron que pagar al no completarse las cantidades mínimas compradas en los tiempos pactados, la depreciación del nuevo ERP implementado SAP y el mobiliario para la ciudad de Quito.

En el Balance General la primera cuenta para destacar es la de clientes, pasados algunos meses en la dirección de la compañía, haciendo seguimiento a la cartera en el formato de Excel que venía siendo la tradición se encontró que habían algunas cifras que al compararlas con la información del sistema no coincidían, esto motivo a la gerencia a solicitar la visita del auditor del grupo al Ecuador. Como resultado después de las dos visitas se detectaron unas cuentas en 6 clientes que aparecen impagas por un valor 36,204 dolares del año 2011 hacia atrás; a raíz de estos hallazgos se circularizó la cartera para corroborar saldos y a los 6 clientes que presentan saldos antiguos se les pidió soportes de pago. A la fecha no ha sido posible que ningún cliente presente los documentos que acrediten el pago.

Estas cifras al parecer no estaban detectadas por la anterior administración ya que no fueron reportadas en ningún momento durante el proceso de entrega.

Nombre del cliente	Fecha factura original	121+	Observaciones Lia
MIGUEL ANGEL CHAFLA ZUNIGA	30/10/2010	9,487.96	De acuerdo con lo confirmado por Lia, el cliente le ha dicho que no va a pagar esta ND que corresponde a Cheques devueltos en el año 2010 que no fueron girados por el señor Miguel Chafla sino por sus clientes.
MARTHA NARCISA REINOSO	28/07/2011	1,078.43	Depositos No registrados en Micro=239,3+595,5+243,63... Total 1087.43. Sin embargo, no hay partidas pendientes por conciliar
GALARZA VAZQUEZ VICTORIA -DISALVID-	28/10/2011	1,291.04	Saldos en facturas de 2009 y 2010 Lia no tiene registro
CHAFLA ZUÑIGA GALO ARTURO	31/05/2010	6,599.08	Facturas de Mayo a Diciembre 2010. Cliente es hermano de Judith Chafla...ella le manejaba las cuentas e iba a a colaborar identificando a que correspondía la deuda pero cuando vio los valores se puso de mal genio y dijo que ellos eran personas muy serias que siempre pagaban sus deudas
	15/07/2010	1,830.44	
	27/07/2010	507.95	
	27/07/2010	896.22	
	04/08/2010	806.73	
	28/09/2010	879.58	
	02/12/2010	834.84	
CARRILLO RIVERA FREDDY RODRIGO	27/07/2010	1,449.62	Facturas 2010. Lia no tiene registros
	06/08/2010	2,298.17	
COMERCIAL MEGAGLASS CIA. LTDA.	30/07/2010	7,966.20	Factura de 2010 Cliente respondió que estaba en cierre de estados financieros y que por el momento no nos podría colaborar verificando cómo pago
		36,204.09	

Igualmente del año 2011 y primer semestre de 2012 aparecen algunos saldos pendientes de pago de algunos clientes por supuestos descuentos ofrecidos por la gerencia comercial pero no legalizados mediante alguna nota crédito o cobro oportuno. Hoy en día estos clientes argumentan que no pagaran porque fue algo acordado con la anterior funcionaria. Estamos negociando con ellos para sanear lo más posible estos saldos sin afectar la relación con el cliente. Seguramente durante 2013 habrá algún valor que deba asumir la operación del año de periodos anteriores para sanear este tema y reflejar la realidad financiera de la empresa.

NOTAS CREDITO POR FACTURAS DE 2011			
Nombre del cliente	Fecha factura original	121+	Observaciones Lia
MARCO PATRICIO CHAFLA ZUNIGA	02/09/2011	43.03	Fra de sep/2011 En reunion virtual con Nestor y Lia cliente dice no adeudar nada, revisar cuenta con jimena. No se le dio mucha importancia, frente a los demas saldos.
	30/12/2011	984.75	Supuestos descuento otorgado por Jimena que no fue registrado en su momento y que el cliente afirma que los acordaron con ella. En Control de excel aprece justificado decuento del 9% (6% volumen + 3% pago 60 días) Pero si se acredita este valor el decuento total seria del 16%
CARMEN JUDITH CHAFLA ZUNIGA	16/12/2011	36.40	Saldo antiguo. Lia no tiene conocimiento. No esta incluido dentro de estado de cuenta enviado a la cliente
WILSON EDUARDO BARRENO QUISPE	31/12/2011	320.28	Presunta nota credito por devolución de enero/12 pero no esta hecha en el sistema Micro
JOSE TEJADA	31/08/2011	140.65	Nota credito por el 9% pronto pago +2% volumen que nunca se efectuo (Ago/2011)
		1525.11	

NOTAS CREDITO POR FACTURAS DE 2012

Nombre del cliente	Fecha factura original	121+	Observaciones Lia
MARCO PATRICIO CHAFLA ZUNIGA	22/02/2012	511.13	Saldos corresponden a NC por descuentos adicionales otorgados por Jimena pero no registrados en su momento
	06/03/2012	366.05	
	02/04/2012	766.00	
	25/04/2012	917.84	
	27/04/2012	392.90	
	12/05/2012	457.00	
	24/05/2012	282.76	
	30/05/2012	842.64	
	31/05/2012	139.83	
	31/05/2012	180.52	
	31/05/2012	2,004.33	
	26/06/2012	881.25	
	29/06/2012	926.28	
	10/09/2012	62.39	Cliente se tomo 5% cuando cancelo pasado de los 30 dias
	11/09/2012	161.70	Cliente se tomo 5% cuando cancelo pasado de los 30 dias
25/10/2012	503.94		
		9,396.56	
VERA ARIAS WILSON JAVIER	07/06/2012	712.63	Cliente quebró y va a devolver productos...se está elaborando la NC.. Esta relacionados estos dos clientes --- Estos son descuentos supuestamente ofrecidos por Jimena
	11/07/2012	190.76	
	20/07/2012	72.12	
	09/08/2012	0.01	
06/03/2012	711.69		
VERA LAZ WILSON DARIO	12/03/2012	877.81	
	27/05/2012	5.94	
	25/06/2012	22.69	
	14/07/2012	437.63	
	31/08/2012	47.89	
		3,079.17	
HERRERA MARTINEZ ROSARIO HERMINIA	28/06/2012	165.44	Saldo de factura. Cliente se ha tomado 9%dscto y fue aplicado unicamente el 5%
		12,641.17	

COMERCIAL MEGAGLASS CIA. LTDA.	09/02/2012	26.73	Saldos de facturas que corresponden a retenciones pendientes de aplicar o NC por devoluciones. Lia esta realizando las NC y validando si quedarían saldos por cobrar.
	23/02/2012	113.44	
	29/02/2012	154.95	
	26/04/2012	290.70	
	26/06/2012	114.74	
	14/07/2012	102.75	
	14/07/2012	195.64	
	30/09/2012	240.48	
		944.31	

En impuestos por cobrar aun este pendiente las recuperaciones de 2010 y 2011 del Impuesto a la Salida de Divisas y retenciones, en días pasados solicitaron por parte del SRI adjuntar un nuevo formulario, después de la presentación informaron que pasados 15 días darían alguna respuesta, esperando este tiempo se cumpla.

Para 2012 debemos estar solicitando la devolución a más tardar en el mes de abril una vez presentada la declaración de renta.

Durante 2012 la gerencia asumió algunas cifras que estaban en el balance como anticipos del año 2009 hacia adelante que no habían sido llevadas al gasto, no se recibió factura por el servicio oportunamente para poder legalizar el anticipo, los valores asumidos fueron 4,408.00 dólares. La gerencia prohibió el giro de anticipos sin la previa presentación de la correspondiente factura.

Se castigó el valor girado a Hong Kong por 2,386 dólares, se reversaron los intereses cobrados a Andesia Perú por 1,103.43 dólares y un valor pequeño por 344.46 dólares que se castigó correspondiente a servicios prestados a Andesia Corp.

La cuenta por cobrar con relacionados más precisamente con Andesia Perú S.A. es una cifra bien representativa, afecta los estados financieros y el rol diario del negocio.

El monto de 113,324.04 corresponde a producto vendido sin ninguna contraprestación para Andesia Ecuador, únicamente por hacer el favor que nunca fue pagado y otra cifra importante que salió como crédito y debió ser atendido durante el año que terminó de acuerdo a lo pactado.

Agradezco a los señores accionistas indicar como debe ser tratado este tema esperando una solución favorable para la organización que represento, para fortalecer el crecimiento durante 2013 contamos con el retorno de esos dineros.

Como directriz impartida por los socios los inventarios deben tener una rotación no mayor a dos meses, si bien no se ha cumplido a cabalidad venía cumpliéndose de mejor manera en los primeros meses del año, desafortunadamente por la desaceleración en las ventas mencionada anteriormente en los cuatro últimos meses del año conllevó a que los inventarios previstos para unas ventas más altas permanecieran en las bodegas afectando el valor de los inventarios, las cuentas por pagar, y costos logísticos. Hoy en día se está haciendo un seguimiento más directo, estadístico y esperamos llevar este índice incluso por debajo de dos.

Otro factor que incide negativamente en la rotación son los inventarios de nula venta que se encuentra en las bodegas con muchos años de almacenamiento, en el cuadro de abajo se muestran las referencias afectadas.

Cabe anotar que en el inventario se encuentra aún producto recibido de Andesia Perú por valor a costo de U\$ 12,500 dólares de referencias no comerciales en Ecuador.

El monto total en costo de este inventario de nula rotación suma alrededor de 49,000.00 dólares

<u>VENTANA ANDESIA</u>	BRONC E	BLANC O	MADER A	ORO	DETALLE
BORDE MARCO VENTANA ANDESIA BLANCO	-	-	48	-	ESTE MATERIAL, NO TIENE ROTACION, POR QUE ESTE SISTEMA NO ESTA COMPLETO EN SUS ACCESORIOS Y EN SI, EN SU ARMADO COMPLETO (NO SE PUEDE ARMAR)
BORDE HOJA VENTANA ANDESIA BLANCO	-	-	48	-	
MALLA ANTIMOSQUITO	-	-	24	-	
ADAPTADOR VENTANA ANDESIA	-	-	48	-	
BORDE MARCO VENTANA ANDESIA BLANCO	-	-	115	-	
BORDE HOJA VENTANA ANDESIA BLANCO	-	-	115	-	
MALLA ANTIMOSQUITO	-	-	66	-	
ADAPTADOR VENTANA ANDESIA	-	-	67	-	
JUNQUILLO REDONDO VENTANA PROYECTABLE	1,256				ESTE MATERIAL, SE TRAJO HACE MUCHO TIEMPO (ANTES DE INGRESAR A LA COMPAÑIA) Y EN EL MEDIO NO SE USA, SE UTILIZA EN NATURAL - BLANCO - MADERA.
JAMBA MARCO PUERTA CORREDIZA ECON.	-	-	48		ESTE MATERIAL, EN PUERTA ECONOMICA, ES PARA LA ZONA DE COSTA (GUAYAQUIL) Y EN ESTA ZONA, EL MOVIMIENTO DE MADERA ES ESCASO EN SU VENTA (NADA) EL RESTO DEL PAIS UTILIZA LA PUERTA ESTÁNDAR
RIEL SUPERIOR PUERTA CORREDIZA ECON.	-	-	84		
RIEL SUPERIOR PUERTA CORREDIZA ECON.	-	-	73		
RIEL SUPERIOR PUERTA CORREDIZA ECON.		-	-		
RIEL INFERIOR PUERTA CORREDIZA ECON.	-	-	101		
RIEL INFERIOR PUERTA CORREDIZA ECON.	-	-	193		
RIEL INFERIOR PUERTA CORREDIZA ECON.		-	-		
HORIZONTAL SUPERIOR PUERTA CORREDIZA ECON.	-	-	110		
HORIZONTAL SUPERIOR PUERTA CORREDIZA ECON.	-	-	188		
HORIZONTAL SUPERIOR PUERTA CORREDIZA ECON.		-	-		
HORIZONTAL INFERIOR PUERTA CORREDIZA ECON.	-	-	58		
HORIZONTAL INFERIOR PUERTA CORREDIZA ECON.		-	-		
ENTRECIERRE PUERTA CORREDIZA ECON.	-	-	24		

ENTRECIERRE PUERTA CORREDIZA ECON.	-	-			
ENTRECIERRE PUERTA CORREDIZA ECON.	-	-	32		
VERTICAL DEL MALLA PUERTA CORREDIZA ECON.	-	-	320		
VERTICAL DEL MALLA PUERTA CORREDIZA ECON.	-	-	69		
VERTICAL DEL MALLA PUERTA CORREDIZA ECON.	-	-	-		
HORIZONTAL DE MALLA PUERTA CORREDIZA ECON.	-		-		
HORIZONTAL DE MALLA PUERTA CORREDIZA ECON.	-	-	385		
HORIZONTAL DE MALLA PUERTA CORREDIZA ECON.	-	-	83		
RIEL SUPERIOR PUERTA DE BAÑO	-	32	-	14	MATERIAL DE CABINA DE BAÑO EN BLANCO, Y ORO, EL MOVIMIENTO ES NULO, PARTE DE ESTE MATERIAL LO ENVIARON DE PERU Y EL RESTO SE YTRAJO PARA COMPLETAR, PERO NO TIENE MOVIMIENTO.
RIEL SUPERIOR PUERTA DE BAÑO	-	-	-	24	
RIEL SUPERIOR PUERTA DE BAÑO	-	11	-	-	
RIEL INFERIOR PUERTA DE BANO	-	-	-	66	
RIEL INFERIOR PUERTA DE BANO	-	96	-	-	
RIEL INFERIOR PUERTA DE BANO	-	5	-	-	
JAMBA	-	-	-	55	
HORIZONTAL SUPERIOR DE HOJA PUERTA DE BAÑO	-	-	-	21	
HORIZONTAL SUPERIOR DE HOJA PUERTA DE BAÑO	-	38	-	-	
HORIZONTAL INFERIOR DE HOJA PUERTA DE BAÑO	-	-	-	83	
HORIZONTAL INFERIOR DE HOJA PUERTA DE BAÑO	-	102	-	-	
MANIJA PUERTA DE BANO	-	145	-	-	
TUBO CORTINERO DE 1/2	-	517	289	-	MATERIAL EN TUBO CORTINERO, QUE EN ESTA MEDIDA, NO SE VENDE EN EL MERCADO POR SU MEDIDA, LA ROTACION ES DE 3/4 Y 1 PULGADA SE HA OFRECIDO CON DESCUENTO ESPECIAL, Y NO HA TENIDO NINGUN MOVIMIENTO.
TUBO CORTINERO DE 1/2	-	-	296	-	
MANIJA	-	-	49	-	ESTE MATERIAL LLEGO DESDE PERU Y SON PRODUCTOS QUE EN EL ECUADOR NO SE COMERCIALIZAN.
FILO DE GRADA	412	-	99	-	
SARDINEL	57	-	75	-	

Como instrucción de los accionistas se procederá a vender este inventario como chatarra para recuperar algo de su costo, evitar mayores gastos logísticos, este será un valor que la operación de 2013 deberá asumir como gasto.

El activo fijo presenta un mayor valor las cifras están representadas en el mobiliario para la nueva oficina de Quito prevista para la funcionaria de Andesia Corp, los nuevos asesores comerciales para las dos líneas que reforzarán las ventas en la zona de la sierra.

El valor más significativo está representado en la adquisición de SAP, el ERP de información que se ha venido implementando en los últimos meses del año 2012 si bien ha tenido mucha dificultad ya se nota claramente el beneficio por la información disponible, de buena calidad y confiable. Sin lugar a dudas este importante avance permitirá tomar decisiones más oportunas y dirigir de mejor manera la empresa. Gracias al apoyo de Ivan Tijaro desde Colombia quien ha tenido una dedicación en tiempo y sacrificio muy importante para sacar el proyecto, por este motivo solicito sea aprobado una bonificación de U\$ 1,000 dólares como reconocimiento.

Es un gran logro para Andesia Ecuador, la pone en otro nivel, aprovecho para agradecer a los señores accionistas por el compromiso y decisión para acometer este proyecto.

En el pasivo sin lugar a dudas la cuenta más relevante y preocupante es la de proveedores que al cierre del ejercicio se encuentra en 2'480.001 dólares. La cuenta por pagar ha venido creciendo debido al mayor volumen de producto importado sin poder responder con pagos acordes con las acreencias adquiridas.

En las cuentas del Patrimonio gracias a la ganancia percibida durante 2012 es posible absorber aproximadamente la mitad de las pérdidas acumuladas por ejercicios anteriores lo cual seguramente servirá para apoyar la gestión con el sistema financiero al momento de buscar recursos frescos para 2013.

GESTION ADMINISTRATIVA

Durante 2012 continuó la operación sin mayores traumatismos a pesar de los cambios que sufrió la organización en la cúpula directiva, se han venido ajustando algunos procedimientos administrativos y esperamos durante 2013 actualizar y documentar cada uno de los procesos dela organización encaminándola hacia la certificación ISO 9001 lo que sin duda nos pondrá en otro nivel, importante lograr mayor compromiso por parte de los funcionarios actuales para lograrlo.

La mayoría de las actuaciones administrativas de cambio que impactaron fueron comentadas al analizar las principales cuentas de los Estados de Resultados y Balance.

La empresa se encuentra libre de cualquier proceso legal o laboral.

PERSPECTIVAS PARA 2013

En la línea Supiscina la propuesta y toda la artillería va encaminada con la idea de cumplir dos objetivos, el primero consolidarnos como el más grande importador de cloro del país y segundo alcanzar una participación de mercado entre los importadores del 40% .

La línea de aluminios presenta retos no menos importantes, el presupuesto fijado para el año tiene un crecimiento del 56% comparativamente con el monto vendido en toneladas durante 2012, existe una apuesta importante al crecimiento en laminación después de encontrar que los montos importados al país son similares en dólares a los reportados para perfilería. Actualmente la gerencia comercial se encuentra trabajando en el desarrollo de este segmento esperando detallar los diferentes canales que permitan cumplir con el objetivo designado.

En las últimas semanas se han escuchado algunos rumores en el mercado que dicen que Cedal uno de nuestros principales competidores en la línea de aluminios planea hacer un ensanche en la planta con dos nuevas extrusoras, seguramente para fortalecer su presencia no solo en Ecuador sino también en Colombia que son sus principales mercados.

Igualmente hay rumores que los dos fabricantes nacionales Cedal y Fisa se encuentran planeando elevar ante el ministerio de comercio la solicitud de investigación por dumping de importaciones, asumimos que con procedencia de China.

PROPUESTA DE REPARTICIÓN DE UTILIDADES

Como gerente y representante legal considero oportuno que las utilidades generadas sean reinvertidas en la empresa para proteger el flujo de caja y asegurar las proyecciones estimadas para el año.

Por último agradezco a la Junta de Socios de ANDESIA ECUADOR S.A. , por la confianza depositada en mí, al otorgarme la Gerencia y representación de la sociedad; cuenten con el compromiso, manejo responsable y dedicación para sobrepasar los objetivos propuestos, cuento con la dirección y sugerencias de ustedes que sin duda son la base del éxito.

JOSE PABLO MEJIA PLATA

Gerente General

ANDESIA ECUADOR S.A.