INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE LA EMPRESA CUBIERTAS DEL ECUADOR KU-BIEC S.A.

PERIODO 2013

Impacto en la Empresa

Los estados financieros de la Compañía CUBIERTAS DEL ECUADOR KU-BIEC S.A., han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board - IASB) y sus interpretaciones, en sus últimas versiones disponibles en español al 31 de diciembre de 2013, fecha de cierre de los estados financieros, conforme la instrucción general impartida por la Superintendencia de Compañías a través de su página web.

La preparación de estados financieros de acuerdo con las NIIF involucra la elaboración de estimaciones contables críticas que inciden en la valuación de determinados activos y pasivos y en la determinación de los resultados, así como en la revelación de activos y pasivos contingentes.

El Ingreso principalmente corresponde a la venta de cubiertas, perfiles, vigas de acero. Otros ingresos se obtienen por servicios de maquila. El ingreso en las ventas es medido con referencia al valor razonable de la contraparte recibida o por recibir por la Compañía, excluyendo descuentos e impuestos.

El ingreso es reconocido cuando el monto puede ser medido confiablemente, el cobro es probable y los costos incurridos o por incurrirse pueden ser medidos confiablemente y, adicionalmente, cuando se cumplan criterios para cada una de las diferentes actividades de la Compañía, como en el caso de las ventas de bienes, al entregar el producto y en los servicios a la recepción del trabajo por parte del cliente.

Entorno Económico

La industria manufacturera en su conjunto creció en 3,7% en el 2013, sector de la construcción 5,6%.

La Compañía se vio afectada por el incremento en el impuesto a la salida de divisas, la consecuencia resta de liquidez y rentabilidad a la Empresa.

El precio de nuestra materia prima se rige por el precio internacional, el mismo reflejó decrementos durante el ejercicio económico 2013.

Los impactos de la inflación (2,70%) encarecieron los gastos operacionales, que si pudieron ser controlados, implementado mejoras en los procesos.

La tendencia del mercado es hacia productos de menor uso de mano de obra local y, en nuestro ramo significó mayor uso de productos de acero como panel industrial y vigas de acero que ahorran mano de obra en relación a soluciones tradicionales.

Desempeño del Negocio

La empresa obtuvo un crecimiento importante en resultados en relación con la rentabilidad del 2012, se incrementó el volumen de ventas en 14%, sin embargo el precio de venta no fue a la par del costo. Además se promovió venta de productos con mayor rentabilidad.

Cumplimiento de Objetivos y Resultados Financieros

Ventas en dólares fueron 12% superiores a las del año 2012.

La utilidad neta después de Impuestos fue de US$ 6´002 MIL

Otros resultados

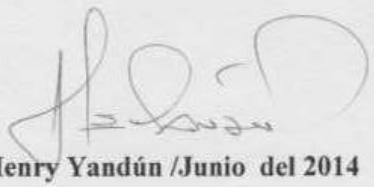
Se redujo la rotación del personal.
Se está ganando mayor participación de mercado a nivel nacional.
Se ha cumplido a cabalidad la propiedad intelectual. Todo el software de la empresa con encuentra debidamente legalizada.
La empresa tiene registradas varias marcas propias.
Se cumplió con los planes de capacitación del personal.
Se recibió el Reconocimiento Empresarial a las Mejores Prácticas en inserción socio-laboral de personas con discapacidad, por parte de la Fundación General Ecuatoriana.
La empresa colaboró económicamente y con Recursos Humanos en el proyecto "Un Techo para mi País".

Objetivos para el año 2014.

Se espera que en el 2014 seguirá siendo un buen año, considerando sobretodo el hecho de que la economía mundial.

Además de lograr los objetivos económicos que se indican en el presupuesto y como medio para lograr dichos resultados se tienen los siguientes objetivos específicos:

1. Mantener la certificación 9001 2008 y mejorar su efectividad.
2. Mantener y certificar de los productos faltantes la certificación INEN
3. Utilizar el total de la capacidad instalada de las plantas.
4. Introducir nuevas líneas de productos.
5. Comprar maquinaria para optimizar procesos.
6. Mejoramiento del servicio en general del negocio, por medio de:
    - Optimización de procesos productivos.
    - Aplicación de plan de capacitación anual del personal
    - Incrementar ventas de productos y/o servicios alternativos.



Henry Yandún /Junio del 2014