

Quito, 21 de abril de 2014

Señores Accionistas  
FUNDIRECICLAR S.A.  
Presente.

Referencia: Informe de Gerencia correspondiente al período fiscal del 01 de enero al 31 de diciembre del 2013

A continuación me permito hacer un análisis del Ejercicio Fiscal 2013, que en mi calidad de Representante Legal me corresponde.

#### **ANALISIS INFORMACIÓN**

##### **1. Balance General**

###### **1.1. Liquidez**

1.1.1. El activo corriente (CXC Bancos y los inventarios) incrementó del 2012 al 2013, pero el pasivo corriente lo superó, bajando el nivel de liquidez de la empresa.

1.1.2. La liquidez de 2013, ha sido la peor en los últimos 3 años.

1.1.3. Lo que parece preocupante es el bajo nivel de respuesta de la empresa, si se cobran todos los créditos y se pagan todas las deudas. La empresa solo puede cubrir la mitad de las deudas con lo que posee por cobrar. Esto quiere decir que la empresa tiene que agilizar la fabricación y entrega de piezas.

1.1.4. La cuenta por cobrar con el estado sigue aumentando y es un costo adicional de la empresa.

1.1.5. La rotación de inventario disminuyó de 13.3 días a 6.71, justificando así la baja de venta de productos de fundición.

###### **1.2. Activo Fijo**

1.2.1. El activo fijo creció no por un aumento de maquinaria u otros, sino por la disminución de la depreciación acumulada.

###### **1.3. Pasivo**

1.3.1. Las deudas a corto plazo aumentaron con terceros y el banco, para solventar las operaciones de la empresa.

1.3.2. Las deudas a largo plazo aumentaron debido a la consideración de la jubilación patronal, pero las deudas con el banco decrecieron.

###### **1.4. Patrimonio**

1.4.1. El patrimonio crece por las consideraciones de NIIF y por la utilidad del ejercicio.

##### **2. Estado de Resultados**

## 2.1. Ingresos

- 2.1.1. Los ingresos de productos fabricados (fundición) disminuyó en un 18% respecto al 2012.
- 2.1.2. Las ventas aumentaron en un 3%, eso quiere decir que la comercialización de bentonita, chatarra y otros soportó la disminución de ventas de fundición.
- 2.1.3. Los ingresos de productos importados en el caso de los rotores cuadruplico su participación mientras que la bentonita aumento un 36%.
- 2.1.4. Las exportaciones también aumentaron un 4% pero el acero inoxidable decayó un 40%. Esto quiere decir que se intensificaron las exportaciones de cobre.
- 2.1.5. La comercialización de chatarra también aumento un 23%.
- 2.1.6. Los servicios de fundición y mecanizados disminuyeron un 65%.
- 2.1.7. Los descuentos pasaron de USD 197 a USD11.657. La razón de este aumento se la puede atribuir a la necesidad de obtener contratos de fabricación.
- 2.1.8. Los ingresos no operacionales aumentaron debido al estudio actuarial, es decir debido a la jubilación patronal y desahucio.
- 2.1.9. El costo de ventas de los productos fabricados disminuyó el mismo porcentaje que disminuyeron las ventas.
- 2.1.10. El costo de los materiales de comercialización subió en un 5% promedio, lo que disminuye el margen de contribución.
- 2.1.11. Una vez identificados los gastos encontramos los siguientes resultados:
  - 2.1.11.1. Aumento de Gasto:
    - 2.1.11.1.1. Gasto de Ventas en 40%
    - 2.1.11.1.2. Gasto Administrativo 14%
    - 2.1.11.1.3. Gasto Financiero 72%
    - 2.1.11.1.4. Gasto no deducible 17%
  - 2.1.11.2. Disminución de Gasto
    - 2.1.11.2.1. Remuneración Producción 7%
    - 2.1.11.2.2. Remuneración Ingeniería 18%
    - 2.1.11.2.3. Remuneración Administrativos 12%
    - 2.1.11.2.4. Otros costos fabricación 22%

La disminución de la remuneración de ingeniería se debe a la reducción de personal.

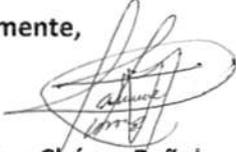
- 2.1.12. Las utilidades disminuyeron un 19 %, bajando el rendimiento a 1.21% de las ventas.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Aumentar las ventas de fundición con productos: muy rentables, rentables y poco rentables. Esto quiere decir ofrecer productos que se ajusten a las necesidades del cliente y que logren cubrir los gastos directos de la empresa para mantener su operatividad y buscar un resultado positivo.

2. Aumentar la comercialización de materiales, ya que con poco el rendimiento es favorable para la cantidad de gastos que estos incurren.
3. Prestar atención a la importación de maquinaria especial.
4. Identificar la causa de los aumentos de los gastos administrativos y de ventas que han subido.
5. Revisar mensualmente el estado de resultados para identificar costos y gastos que se puedan incrementar o cortar.

Atentamente,



Ing. Jaime Chávez Peñaherrera

Presidente Ejecutivo y Representante Legal