

Declaración de Responsabilidad

El presente documento contiene información veraz sobre el desarrollo del negocio de METALURGICA PERUANA S.A. durante el año 2012. Los firmantes se hacen responsables por los daños que pueda generar la falta de veracidad o insuficiencia de los contenidos, dentro del ámbito de su competencia, de acuerdo a las normas del Código Civil.

Lima, 22 de marzo del 2013.

Enrique Gubbins Bovet
Presidente del Directorio

Mensaje del Presidente del Directorio

Señores Accionistas,

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes para darles algunos alcances del desarrollo de nuestra empresa y de los eventos más importantes ocurridos durante el año 2012.

El 2012 fue un año incierto y mixto para la economía mundial. Mientras que la Eurozona decreció 0.4%, debido principalmente a la crisis de endeudamiento de la Unión Europea; Estados Unidos logró un repunte en su crecimiento de 2.3% comparado con 1.8% de crecimiento el año anterior, impulsado principalmente por la mayor competitividad energética tras el desarrollo de los yacimientos de gas de esquisto o “shale gas”. Por su lado China, el mayor consumidor de materias primas del mundo, desaceleró su crecimiento de 9.3% a 7.8%, lo que impactó principalmente el precio de los metales que producen los países de América Latina, como es el caso de Perú y Chile, principales mercados de nuestro negocio.

Luego de un año electoral, en el que el nuevo Gobierno tomó conciencia que para lograr una mayor inclusión social, es necesario mantener la prudencia macroeconómica, fomentar la competitividad y atraer a la inversión privada; el Perú continuó su crecimiento consecutivo de 14 años, alcanzando esta vez, un crecimiento de 6.3%, impulsado principalmente por la demanda interna.

No obstante ello, el 2012 fue un año difícil para el sector extractivo peruano ya que las exportaciones mineras cayeron 7%, debido en parte a los menores precios de los metales, pero también, debido a las protestas anti mineras que causaron la suspensión de varios proyectos mineros, entre los que destaca el proyecto Conga de Minera Yanacocha. Es muy importante para nuestro sector y para toda la población en general, que el Gobierno recupere la autoridad y control del licenciamiento de la industria extractiva. De lo contrario, este importante sector, generador de grandes recursos para el fisco, podría verse afectado más allá de la coyuntura internacional y terminar afectando el desarrollo nacional y la inclusión social que el Perú requiere.

A pesar de lo anterior, nuestra empresa logró incrementos importantes en sus ventas (16% en Bolas de Acero y 18% en Piezas Fundidas). Esto gracias a las inversiones realizadas para optimizar ambas producciones, pero también gracias al esfuerzo comercial desplegado. Sin embargo, los resultados económicos se vieron disminuidos en 39%, debido principalmente a los precios de la chatarra impulsados por la demanda interna de acero para la construcción, debido a los mayores gastos de mantenimiento para asegurar la sostenibilidad de la producción y a los incrementos salariales exacerbados por

un mercado laboral cada vez mas competitivo y a la apreciación del tipo de cambio de nuestra moneda respecto al Dólar, moneda en la que se realizan todas nuestras ventas.

Durante el 2012, se concluyeron inversiones por S/. 16 millones en nuestras líneas de producción, entre los que destacan la instalación de una línea de bolas laminadas, y el proyecto de optimización de piezas fundidas, además de haber gastado S/. 10 millones en mantenimiento para consolidar la sostenibilidad de la producción. La mayor parte de la inversión fue financiada con leasings, lo que conlleva importantes beneficios financieros.

Lo anterior nos permitirá continuar incrementando nuestras ventas en el 2013, pero sobre todo, nos permitirá recuperar el margen y la rentabilidad perdida durante el 2012.

La situación financiera de la empresa se mantiene sólida con un endeudamiento patrimonial de 1.30 y un ratio de liquidez de 1.18.

Finalmente, nuestra empresa continuó avanzando a paso firme en el área de responsabilidad social y buen gobierno corporativo, pero en especial, en el área de cuidado del medio ambiente en el que somos los líderes del sector.

A nombre del Directorio, deseo expresar nuestro agradecimiento a los clientes, proveedores e instituciones financieras por la confianza depositada en la empresa, pero en especial, a todo el personal que demostró esfuerzo y dedicación para alcanzar los resultados que aquí se muestran.

Enrique Gubbins Bovet
Presidente del Directorio

Nuestra Causa Justa

Peruanos Comprometidos con el Desarrollo Sostenible

En el 2005 MEPSA logro un cambio histórico en lo más profundo de su estructura. Logramos un nivel de compromiso entre la empresa y sus colaboradores que ha hecho que estos sean una sola entidad, un grupo de peruanos llamados MEPSA.

Hoy queremos que estos logros vayan más allá y sigan perpetuándose en el tiempo, para ello creemos que deben cumplirse tres condiciones básicas:

Desarrollo Sostenible del Negocio

Las utilidades deben ser crecientes en el tiempo y para ello debemos tener los mejores productos y el mejor servicio del mercado de modo de ofrecer siempre a nuestros clientes un producto que agregue valor.

Desarrollo Sostenible de Nuestro Equipo

El activo más importante que tenemos son las personas que hacen de MEPSA lo que es. Por lo tanto, debemos crear las condiciones para que se desarrollen permanentemente tanto en lo profesional como en lo personal y económico.

Desarrollo Sostenible de Nuestro Entorno

Las empresas no pueden desarrollarse cuando el medio que las rodea no lo hace de la misma forma. Por lo tanto nosotros debemos contribuir para ello de dos formas:

- No generar externalidades negativas como contaminación
- Colaborando con las iniciativas de las comunidades que nos rodean en proyectos que mejoren su desarrollo, especialmente en educación.

Información Gerencial al 31 de Diciembre del 2012

Fecha de Constitución:

12 de mayo de 1960

Plazo de Duración:

Indefinido

Objeto Social:

Industria Metalúrgica en General. Pudiendo desarrollar todas las actividades relacionadas con dicha industria y que el Directorio apruebe, así como realizar inversiones en otras empresas que sean acordadas por el Directorio.

Inicio de Operaciones:

1 de julio de 1964

Inscripción Registral:

Partida 11035796 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

Giro Propio. Clase CIU:

2731

Incentivos:

Ley General de Sociedades

Domicilio Social:

Jr. Placido Jiménez 1051 - Lima.

Capital Suscrito y Pagado:

DENOMINACIÓN	CLASE	VALOR NOMINAL	NUMERO DE ACCIONES	CAPITAL SUSCRITO	CAPITAL PAGADO
Acciones	Comunes	s/. 1.00	37,116,325	37,116,325	37,116,325
Acciones	Inversión	s/. 1.00	18,38,398	18,438,398	18,438,398

Principales Accionistas

ACCIONISTAS	ORIGEN	Nº DE ACCIONES	%
Sudamericana de Fibras S.A.	Perú	16,238,393	43.75
Inversiones Aegis S.A.	Chile	10,604,663	28.57
South American Mineral Inc.	Panamá	5,633,728	15.18
Sprint Crest Ltd.	Bahamas	4,639,541	12.5
TOTAL		37,116,325	100.00%

Directorio y Gerencias

Directorio

Enrique Gubbins Bovet
Presidente

Juan Rassmuss Eche copar
Vicepresidente

Juan Enrique Rassmuss
Edward Nicholson
Joanne Patricia Avery
Pedro Sánchez Gamarra
Directores

Gerencias

Ricardo Freidenson
Gerente General

Yukinori Murayama
Director de Desarrollo y Tecnología

Eduardo Yrigoyen Arciniega
Gerente Comercial

Sandro Ferraro Salazar
Gerente de Administración y Finanzas

Víctor Torres Torres
Gerente de Ingeniería

Renzo Romano Fierro
Gerente de Mantenimiento

Representante Bursátil

Moisés García Cuaréz
Contador General

Directorio

Enrique Gubbins Bovet: Presidente del Directorio, Ingeniero Industrial. También es Presidente del Directorio de Sudamericana de Fibras S.A. y Gerente General de SdF Energía S.A.C. y de Mountain Minerals Perú S.A. Es Director de la Autoridad Portuaria Nacional, Tiendas EFE y Financiera Efectiva y miembro del Comité de Inversiones de Enfoca S.A.F.I.

Juan Rassmuss Ehecopar: Vicepresidente del Directorio, Ingeniero de Minas. Desempeña el cargo desde el año 1995, adicionalmente también es Presidente del Directorio de Olympic Perú Inc. y Vicepresidente del Directorio de Sudamericana de Fibras S.A. Así mismo es Director de otras empresas a nivel Latinoamericano..

Juan Enrique Rassmuss: Director Ejecutivo, Ingeniero Industrial. Desempeña el cargo desde el año 2002. Adicionalmente, también es Director de Sudamericana de Fibras S.A. y de otras empresas a nivel Latinoamericano, incluyendo Invercap, holding controladora de la Compañía de Aceros del Pacífico en Chile.

Edward Nicholson: Director, de nacionalidad Inglesa, Título en Banca y Finanzas Internacionales, Contador. Ejerce el cargo desde el 2007. Ha desempeñado diversos altos cargos a nivel internacional tales como: Asesor Senior de McKinsey & Co. para América Latina; Director y Vice Presidente de distintas áreas del Barclays Bank; Socio Director de Mercator Partnership Ltd.

Joanne Patricia Avery: Directora, de nacionalidad Inglesa, Titulo en Filosofía de la Universidad de Cambridge. Ejerce el cargo desde el 2011. También es directora en Sudamericana de Fibras S.A. Desempeñó gran parte de su carrera en Asia en el grupo Swire para luego pasar a Deutsche Bank. Posteriormente desarrolla su carrera en Consultaría de Gestión viniendo a latinoamericana con la empresa Knox d'Arcy.

Pedro Sanchez Gamarra: Director, peruano, MIPP, MBA, Ingeniero Electricista. Ejerce el cargo desde el 2011. Ha sido Ministro de Energía y Minas del Perú, funcionario del Banco Mundial para Asia del Sur y Asia Central, Director Ejecutivo de Copri (Proinversion) Promcepri, Presidente del Directorio de Electro Perú, Electrolima, Edegel, Egenor, Etevensa, EEPSA, y Electro Sur Este; Director General de Sociedad Integrada de Consultoría.

Gerencia

Ricardo Freidenson: Gerente General, desempeña el cargo desde el 01 de Julio del 2011. Ingeniero Mecánico, anteriormente fue Gerente General de Inesa Perú y Gerente de Administración y Finanzas de Austral Group SAA. Cuenta con amplia experiencia en empresas de sector manufactura en Perú y Brasil.

Yukinori Murayama: Director de Desarrollo y Tecnología. Desempeña el cargo desde el 01/07/2008, anteriormente fue Gerente de Operaciones. Ingeniero Industrial Metalúrgico, con amplia experiencia en el sector en empresas del Brasil, además de consultor y docente universitario.

Eduardo Yrigoyen Arciniega: Gerente Comercial, Ingeniero Industrial. Desempeña el cargo desde el 31/01/2001, anteriormente fue Gerente de Coordinación General desde el 29/06/2000 y Gerente de Materiales desde su ingreso a la empresa el 05/08/1997.

Sandro Ferraro Salazar: Gerente de Administración y Finanzas, Economista. Desempeña el cargo desde el 01/01/2008, anteriormente fue Sub Gerente de AAFF desde el 01/03/2005. Cuenta con un MBA en Administración y Economía Internacional.

Víctor Torres Torres: Gerente de Ingeniería, Ingeniero Metalúrgico. Ingreso a la empresa el 05/08/1971 desarrollando diversos cargos en las áreas de producción, calidad e ingeniería.

Renzo Romano Fierro: Gerente de Mantenimiento, Ingeniero Industrial. Desempeña el cargo desde Agosto del 2012, anteriormente fue Gerente de Mantenimiento de Lan Perú.

Vinculación o Consanguinidad entre Miembros del Directorio y Plana Gerencial

El Sr. Juan Rassmuss Echeopar y el Sr. Juan Enrique Rassmuss mantienen un vínculo de consanguinidad en primer grado de línea recta.

El señor Juan Enrique Rassmuss y la señora Joanne Patricia Avery son cónyuges.

**RESULTADOS Y EVOLUCIÓN
DESARROLLO SOSTENIBLE DEL NEGOCIO**

Señores Accionistas:

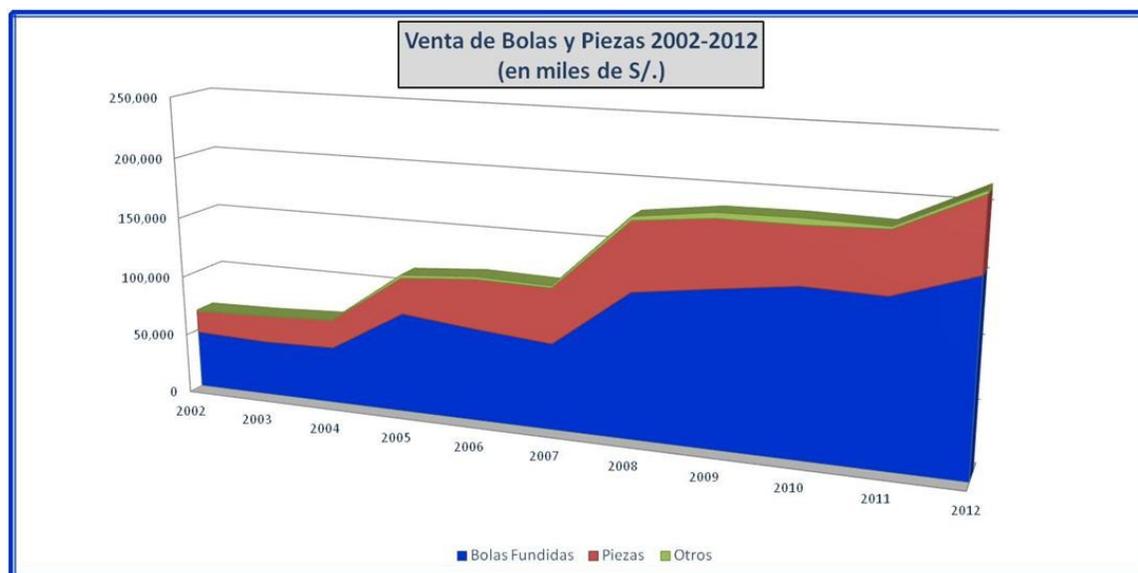
De conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Sociedades y en el Estatuto, el Directorio cumple con someter a su aprobación la Memoria, el Balance General y el Estado de Ganancias y Pérdidas correspondientes al ejercicio que terminó el 31 de diciembre del 2012. Los Estados Financieros han sido certificados por auditores externos independientes, en esta oportunidad por los señores auditores KPMG en Perú.

VENTAS Y MERCADO

Continuando con la tendencia sostenida desde el año 2002, la facturación de la empresa en el año 2012 fue mayor a la del período anterior, superando los S/. 214 millones, record histórico de las ventas de MEPSA, y que representa un incremento de 17% con respecto a las ventas del año anterior.

EVOLUCION DE VENTAS

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bolas Fundidas	47,657	45,699	47,149	82,393	76,027	70,715	118,198	126,724	134,730	133,096	154,156
Piezas	18,481	22,193	23,469	29,684	40,874	44,921	55,582	53,539	45,599	49,106	57,914
Otros	971	623	666	2,650	2,253	1,927	3,180	4,663	5,302	2,063	2,714
TOTAL	67,109	68,515	71,284	114,727	119,154	117,563	176,960	184,926	185,631	184,265	214,784
Variación anual		2%	4%	61%	4%	-1%	51%	5%	0%	-1%	17%

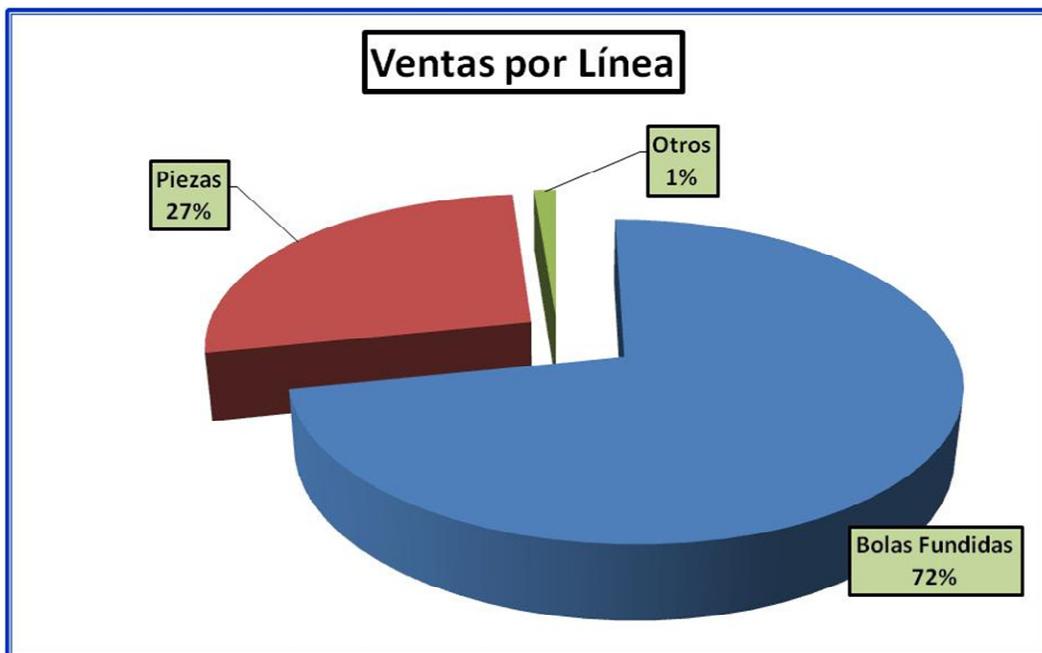


El principal impulsor del incremento en nuestras ventas, se dio por un aumento del 16.3% en nuestra línea de bolas, y de 18% en nuestra línea de piezas fundidas, a raíz de los aumentos de volumen logrados por la implementación de los Proyectos de inversión ejecutados en los últimos años.

Durante el año se lograron mantener estables los precios de venta promedio de nuestros productos, a pesar de la presión de los clientes por la caída internacional de los precios de acero y otras materias primas. El motivo principal es que a diferencia del resto de commodities de acero, nuestro insumo principal que es la chatarra, mostró aumentos considerables de precio locales durante el año 2012, debido a la mayor demanda de industria siderúrgica local, lo cual afectó ligeramente nuestros márgenes brutos.

Ventas por línea

Como consecuencia de lo expresado en los párrafos anteriores, la línea de piezas fundidas continuó incrementando su participación en las ventas totales de MEPSA, alcanzando un porcentaje del 27% (contra el 26.7% alcanzado el año anterior).



Entre los aspectos destacables en nuestras ventas de bolas para molienda, resalta la colocación de nuestras bolas laminadas para remolienda minera, las cuales fueron probadas y aceptadas en las principales mineras locales como Volcán y Milpo.

Otro aspecto relevante en la venta de bolas durante el año fue el haber logrado, por primera vez, que se iniciaran las operaciones en un molino de gran magnitud (26' x 40' 6" de Xstrata Antapaccay) utilizando bolas fundidas. Otro logro muy importante en las ventas de esta línea, fue el inicio de la prueba industrial de bolas en Minera Escondida, la mayor mina de cobre del mundo, la cual fue muy exitosa en términos de rendimiento y el servicio logístico al cliente.

En nuestra línea de piezas fundidas, durante el año 2012 logramos consolidar a CAT USA dentro de nuestra cartera de clientes. El hecho de haber sido calificados y homologados por esta gran empresa, líder mundial en la fabricación de equipos pesados, como proveedores, nos abre interesantísimas posibilidades de venta de piezas de valor agregado en el mercado mundial.

Otra noticia relevante fue el haber conseguido importantes órdenes por forros de molino (piezas de desgaste) de importantes OEM's como METSO y OUTOTEC, lo que nos permite acceder a los nuevos proyectos mineros, en diversos mercados como Australia, Chile, Brasil y África con nuestros productos.

Adicionalmente, MEPSA ha logrado consolidarse como el único proveedor peruano aprobado para abastecer de forros de molino SAG a las más grandes mineras locales que usan este tipo de molienda (Antamina, Goldfields, Antapaccay y Yanacocha). Este tipo de piezas, requiere altos niveles de calidad, control de proceso y control dimensional, lo cual nos compromete a seguir creciendo en esta interesante línea de negocio, atendiendo a otras grandes mineras en el exterior.

A continuación mostramos el detalle de ventas, orientado al mercado local y exterior, cabe resaltar el importante aumento de nuestras exportaciones de piezas, logrando un 167% de aumento frente al 2011:

MONTO DE VENTAS NETAS

PRODUCTO	2012 (S./M)	2011 (S./M.)	VARIACION %
VENTA NACIONAL			
Bolas de Acero	96,428	82,881	16.35%
Piezas Fundidas de Hierro y Acero	36,742	41,174	-10.76%
Mercadería	2,096	1,753	19.57%
SUB TOTAL	135,266	125,808	7.52%
VENTAS POR EXPORTACION			
Bolas de Acero	57,728	50,216	14.96%
Piezas Fundidas de Hierro y Acero	21,172	7,932	166.92%
Mercadería	618	309	100.00%
SUB TOTAL	79,518	58,457	36.03%
VENTAS NETAS			
Bolas de Acero	154,156	133,097	15.82%
Piezas Fundidas de Hierro y Acero	57,914	49,106	17.94%
Mercadería	2,714	2,062	31.62%
TOTAL	214,784	184,265	16.56%

Inversiones

Durante el año 2012, la empresa culminó diversos proyectos que entraron en plena operación hacia finales del período. Entre ellos figura el proyecto de optimización de piezas fundidas y mejora de eficiencias de los procesos productivos, la cual representó una inversión total de más de S/. 18 millones, desembolsada entre el 2011 y el 2012, y diversos proyectos menores, que asegurarán el continuo crecimiento de nuestra producción mejorando nuestra calidad y el control del proceso.

Adicionalmente se hicieron diversas adquisiciones de equipos menores para ambas líneas, y una fuerte inversión en mantenimiento de nuestra planta en general. Para asegurar el crecimiento de nuestra empresa en los próximos años, se tiene previsto continuar en ésta línea durante el 2012.

Nuestra empresa invirtió más de S/.16 millones durante el 2012, y destinó un monto de S/.10 millones para gastos de mantenimiento y reparaciones mayores, siguiendo su estrategia de crecimiento y modernización, para acompañar las necesidades de nuestros clientes. Gran parte de la inversión realizada está financiada con contratos de leasing, con las más prestigiosas entidades bancarias locales.

Durante el 2013, se espera consolidar los proyectos de inversión ejecutados, realizar inversiones menores, y continuar invirtiendo en el mantenimiento y reparaciones mayores de nuestros equipos, para mantener la confiabilidad lograda en nuestra operación.

Perspectivas para el 2013

Para el año 2013, como consecuencia de las renovaciones y nuevos contratos con nuestros clientes locales y del exterior, y de las inversiones realizadas e implementadas, proyectamos aumentar en forma significativa nuestros niveles de ventas y EBITDA.

La continuidad en las ventas de la empresa se sustenta con los contratos de ventas cerrados con nuestros principales clientes locales y del exterior, y el desarrollo del volumen de negocios con los fabricantes originales de equipos (OEM's) con quienes se vienen desarrollando nuevos proyectos.

Estas nuevas ventas, orientadas siempre a colocar productos con un mayor valor agregado, combinados con las estrategias de control de costos, gastos fijos y financieros, contribuirán a mantener la generación de caja de la empresa y continuar obteniendo resultados positivos.

Hechos de Importancia

- En sesión de Junta Universal Obligatoria Anual de Accionistas de fecha 30 de marzo del 2012 se acordó:
 1. Aprobar la memoria, gestión social y los resultados económicos expresados en los Estados Financieros del Ejercicio 2011.
 2. Establecer en cinco (6) el número de miembros del Directorio y designar a las siguientes personas:

Presidente:	Enrique Gubbins Bovet
Vicepresidente:	Juan Rassmuss Eche copar
Director :	Juan Enrique Rassmuss
Director :	Joanne Patricia Avery
Director :	Edward Nicholson
Director :	Pedro Sánchez Gamarra
 3. Aprobar para 2012 una retribución al Directorio equivalente al 5% de la utilidad comercial del ejercicio, entregándose a cuenta una dieta no menor de US\$ 2,000 por sesión.
 4. Delegar en el Directorio la designación de Auditores Externos para el ejercicio 2012.
 5. Aprobar la aplicación de las utilidades del ejercicio 2011 de S/.9,714,547, dando cumplimiento a la Política de Dividendos: A reserva legal S/. 971,455, distribución de dividendos en efectivo, S/. 2,622,927 y a reservas de libre disposición S/. 6,120,164. Delegar en el Directorio las fechas de registro y pago del dividendo. Repartir un dividendo de S/.0.04721340 por acción.
- En sesión de Directorio de fecha 16 de abril de 2012 se estableció como fechas de registro y entrega el 07 y 27 de junio de 2012.
- En sesión de Directorio de fecha 27 de junio de 2012, se aceptó la renuncia del Ing. Eduardo Julián Villarroel Núñez, al cargo de Gerente de Producción.
- En sesión de Directorio del 23 de agosto de 2012, se acordó designar como auditores externos por el ejercicio 2012 a la firma Caipo y Asociados Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada miembro de KPMG Internacional.
- En sesión de Directorio del 23 de agosto de 2012, se aprobó designar al Sr. Renzo Romano Fierro en el cargo de Gerente de Mantenimiento.

Grupo Económico y Empresas Afiliadas

La empresa pertenece al Grupo Sudamericana de Fibras (Cayman) Ltd., a través de su principal accionista Sudamericana de Fibras S.A.

Valores en Circulación (Inscritos en el Registro Publico de Acciones)

METALURGICA PERUANA S.A. - MEPSA

Renta Variable

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2012				Precio Promedio S/.
			Apertura S/.	Cierre S/.	Máxima S/.	Mínima S/.	
PEP449005003	MEPSAI1	2012-01	--	--	--	--	--
PEP449005003	MEPSAI1	2012-02	--	--	--	--	--
PEP449005003	MEPSAI1	2012-03	--	--	--	--	--
PEP449005003	MEPSAI1	2012-04	--	--	--	--	--
PEP449005003	MEPSAI1	2012-05	1.01	1.01	1.01	1.01	1.01
PEP449005003	MEPSAI1	2012-06	--	--	--	--	--
PEP449005003	MEPSAI1	2012-07	--	--	--	--	--
PEP449005003	MEPSAI1	2012-08	--	--	--	--	1.00
PEP449005003	MEPSAI1	2012-09	--	--	--	--	--
PEP449005003	MEPSAI1	2012-10	--	--	--	--	--
PEP449005003	MEPSAI1	2012-11	--	--	--	--	--
PEP449005003	MEPSAI1	2012-12	--	--	--	--	--

Principales Indicadores Financieros

La Compañía mantiene su tendencia de mejora continua y sostenible en el ámbito económico, de desarrollo humano y del medio que nos rodea, al final del 2012. En la parte económica mostramos en este periodo resultados positivos.

Resultados

Los resultados de la empresa se mantuvieron sólidos durante el ejercicio 2012, como resultado de la estrategia operacional, comercial y financiera, que la gerencia de Mepsa trazó desde el año 2004.

Como se menciona anteriormente, la empresa logró un récord histórico de ventas llegando a facturar S/. 214.8 millones, debido principalmente a una mayor venta de piezas fundidas y Bolas. El EBITDA logrado por la compañía llegó a S/. 16.6 millones, lo que representa una caída del 20% respecto a lo logrado en el 2011. El principal motivo de ésta caída se da por el ligero aumento de costos de nuestras principales materias primas, por un aumento de los gastos de mantenimiento, y aumentos salariales de nuestro personal operativo.

El resultado económico se mantiene sólido con una Utilidad Operativa de S/.8.4 millones (vs. S/.13.7 millones en el 2011), y una Utilidad Neta de S/. 5.9 millones (vs. S/.9.7 millones en el 2011). La caída en ambos resultados se explica por lo mencionado anteriormente, y dado que también hubo un incremento en nuestros gastos administrativos, de ventas, y financieros. Adicionalmente, en el 2011 la empresa recibió una indemnización del seguro por un siniestro ocurrido en el 2010, de aproximadamente S/.2.4 millones.

Evolución de Resultados

EVOLUCION DE RESULTADOS

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	% Cambio
Ingresos Totales (miles S/.)	114,727	119,154	117,563	176,960	184,926	185,631	184,265	214,784	17%
Utilidad Bruta (miles S/.)	26,250	24,632	18,045	33,503	35,606	33,140	28,461	28,192	-1%
Utilidad Operativa (miles S/.)	13,244	11,497	6,395	18,243	16,256	16,374	13,746	8,417	-39%
Utilidad Neta (miles S/.)	4,502	10,471	5,002	6,631	10,497	11,762	9,715	5,888	-39%

Así mismo hemos generado un flujo de efectivo positivo por las actividades de operación de S/. 18.3 millones, y un flujo negativo de inversión por S/. 3.7 millones, los cuales fueron cubiertos con el saldo inicial de efectivo del período anterior, y con un flujo de efectivo financiero negativo de S/. 15.4 millones. Este flujo determinó un saldo final de caja de S/. 1.4 millones al final del período.

Nuestra empresa cuenta con un flujo de caja saludable, en donde se han tomado los financiamientos de corto y largo plazo que sustenten nuestro incremento de capital de trabajo y las inversiones en curso. La compañía mantiene siempre fondos y líneas suficientes para cumplir oportunamente con todas sus obligaciones, se espera generar flujos operativos positivos durante el 2013, para reducir nuestros niveles de endeudamiento de corto plazo durante el año.

Liquidez

La compañía generó un EBITDA de S/. 16.6 millones en el 2012, menor en 20% respecto al año 2011. Asimismo, el Capital de Trabajo disminuyó llegando a S/. 12.6 millones, menor al obtenido en el 2011, porque parte de la realización del activo corriente o ingreso fue destinado a financiar inversiones no corrientes.

La liquidez corriente se situó en 1.18, un 2% menor respecto al 2011. Asimismo, el indicador de liquidez ácida aumentó a 0.40. Este aumento se debe principalmente por el incremento de las cuentas por cobrar como consecuencia de las mayores ventas. Se espera mejorar estos niveles de liquidez durante el 2013 como producto de las mejores utilidades estimadas.

LIQUIDEZ

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	% Cambio
Liquidez Corriente	1.01	1.05	1.26	1.23	1.36	1.26	1.21	1.18	-2%
Liquez Acida	0.44	0.35	0.46	0.53	0.52	0.44	0.39	0.40	3%
Capital de Trabajo (miles S/.)	250	2,893	12,219	14,310	17,757	14,588	15,503	12,368	-20%
EBITDA	17,453	15,989	11,066	23,921	24,184	23,016	20,755	16,642	-20%

Rentabilidad

Los ratios de rentabilidad operativa y neta muestran una caída durante el 2012, a raíz de lo comentado anteriormente. De todas formas éstos indicadores se mantienen positivos, y se espera que mejoren sustancialmente durante el ejercicio 2013.

RENTABILIDAD

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	% Cambio
Operativa s/ Ventas	12%	10%	5%	10%	9%	9%	7%	4%	-43%
Operativa s/ Patrimonio	23%	18%	10%	25%	20%	19%	15%	9%	-40%
Neta s/ Ventas	4%	9%	4%	4%	6%	6%	5%	3%	-40%
Neta s/ Patrimonio	8%	16%	8%	9%	13%	14%	10%	6%	-40%

Endeudamiento

El endeudamiento patrimonial de la empresa disminuyó en 6% frente al 2011, al situarse en 1.30 veces, como consecuencia de una mayor amortización de la deuda de mediano plazo y una mejora de la posición patrimonial con saldo del resultado del período.

ENDEUDAMIENTO

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	% Cambio
Patrimonial	1.67	1.41	1.35	1.41	1.05	1.17	1.38	1.30	-6%
Patrimonial a CP	0.83	0.83	0.70	0.83	0.61	0.66	0.80	0.72	-10%
Patrimonial a LP	0.83	0.59	0.65	0.58	0.43	0.51	0.58	0.57	-2%
Cobertura de Intereses	4.26	6.12	4.11	8.87	13.78	21.49	11.51	5.81	-50%

El endeudamiento patrimonial a corto plazo disminuyó en 10%, situándose en 0.72 veces, además alcanzamos un nivel de utilización de líneas de crédito de 46% aproximadamente, ante el aumento de las líneas de financiamiento otorgadas por la banca local, lo cual denota la confianza depositada en nuestra empresa por parte de las instituciones bancarias. El endeudamiento patrimonial a largo plazo cayó también ligeramente al situarse en 0.57 veces.

El indicador de cobertura de intereses disminuyó a 5.8 veces, desmejorando respecto al período anterior ante la ligera caída del EBITDA, y el aumento del nivel de gastos financieros en el período por las mayores tasas de interés ante las medidas adoptadas por el BCR.

La empresa mantiene diversos préstamos y garantías con diversas entidades, como se especifica en los Estados Financieros auditados.

En general las líneas de operaciones y préstamos bancarios de corto plazo que mantenemos con entidades financieras se detallan a continuación:

BANCO	LINEA	GARANTIAS
BCP	IMPORTACIONES EXPORTACIONES CAPITAL DE TRABAJO	PRENDA INDUSTRIAL PRENDA GLOBAL Y FLOTANTE DOCUMENTOS
SCOTIABANK	IMPORTACIONES EXPORTACIONES CAPITAL DE TRABAJO	PRENDA INDUSTRIAL DOCUMENTOS
CONTINENTAL	IMPORTACIONES EXPORTACIONES CAPITAL DE TRABAJO	PRENDA INDUSTRIAL DOCUMENTOS
CITIBANK	CAPITAL DE TRABAJO	DOCUMENTOS.

Garantías

Las garantías para nuestros créditos bancarios de mediano plazo son las siguientes:

DEUDA BANCARIA L/P	OPERACIÓN	VCTO	GARANTIAS
CITIBANK	PRÉSTAMO	2012	1RA HIPOTECA
CITILEASING	LEASING	2012	ACTIVOS
SCOTIABANK	LEASING	2015	ACTIVOS
BANCO DE CREDITO	LEASING PRESTAMO	2012-2013-2014	ACTIVOS Y 2DA HIPOTECA
BANCO CONTINENTAL	LEASING	2012-2014	ACTIVOS

La empresa mantiene una excelente calificación bancaria, y ha cumplido oportunamente con todas sus obligaciones financieras.

REPOSABILIDAD SOCIAL Y BUEN GOBIERNO

Desarrollo Sostenible de Nuestro Equipo

En MEPSA creemos firmemente que el desarrollo de nuestros colaboradores es un pilar fundamental para generar una base sólida en nuestro crecimiento sostenible. Es por ello que Nuestra Causa Justa ha sido reforzada por la creación de un Plan de Desarrollo, el cual tiene como fin generar una historia de vida de nuestros colaboradores en la organización; ofreciéndoles la oportunidad de crecer profesional y económicamente de la mano con la empresa. Una herramienta que nos ayudará a llevar a cabo dicho plan es la implementación de una Gestión por Competencias, la cual nos permitirá conocer qué habilidades son necesarias y qué conocimientos debemos tener, con la finalidad de fortalecer el potencial de todo el personal.

Del mismo modo, para fortalecer nuestra Cultura, hemos establecido los Valores Organizacionales de MEPSA con la finalidad de afianzar nuestra identidad, orgullo y promover nuestro compromiso organizacional:

- Lealtad
- Trabajo en Equipo
- Responsabilidad
- Orientación a la Calidad
- Respeto
- Honestidad

Finalmente, no olvidemos nuestros Compromisos Organizacionales:

- Compromiso laboral, creando y fomentando condiciones que alientan la permanencia de los colaboradores.
- Compromiso de Generación de oportunidades, proponiendo desafíos profesionales y nuestros.
- Compromiso de Incentivar, reconocer y premiar el esfuerzo y la capacidad individual.

Nuestro Equipo

En MEPSA actualmente trabajan 543 colaboradores, lo que implica que si se consideran los respectivos grupos familiares, alrededor de 2275 personas reciben directamente los beneficios que genera la institución.

Evolución de Dotación de Personal

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Empleados	79	88	79	96	107	103	109	104	117	116
Obreros	161	161	161	222	243	288	304	291	360	404
Interlab	110	160	110	144	145	120	85	64	29	23
Total	350	409	350	462	495	511	498	459	506	543

Capacitaciones

MEPSA, generando oportunidades de desarrollo, facilita en forma permanente capacitaciones para que cada uno de nuestros colaboradores se desarrolle de acuerdo a sus características personales, competencias individuales, capacidades y méritos.

Durante el año 2012, 80 colaboradores han participado de capacitaciones externas subvencionadas por la empresa, ello gracias al programa de subvención de estudios que la empresa tiene como parte de la política de desarrollo continuo de nuestro equipo (Causa Justa).

Las horas de capacitación correspondiente al presente año han sido de 2400 horas.

CAPACITACIONES	Nº DE HORAS
Capacitación Externa	2400
TOTAL DE HORAS	2400
TOTAL DE PARTICIPANTES	80

Evaluación de Desempeño

Como parte de la Gestión de Desempeño que realiza MEPSA, venimos aplicando la herramientas de Evaluación de Desempeño que tiene como objetivo primordial identificar el nivel de Desempeño de cada de los colaboradores de la empresa y poder realizar acciones de mejora, como capacitaciones, coaching, mentoring, etc.

Estas evaluaciones se vienen ejecutando en un trabajo conjunto de Relaciones Humanas, los jefes y gerentes de todas las áreas. Hasta el momento se ha aplicado a 86 personas con condición EMPLEADO, y 29 de condición OBRERO, es decir se avanzó casi en un 70% y 10% respectivamente.

Promociones

MEPSA se preocupa por el desarrollo de sus colaboradores, para lo cual tiene diseñado un Procedimiento de Promoción que considera la posibilidad de ir ocupando puestos de mayor responsabilidad y ser guiados para recorrer su camino de promoción. Esto se ha llevado a cabo en el año 2012 y se cuenta con 15 personas que han sido promocionadas, y actualmente ocupan puestos de mayor responsabilidad de las diferentes áreas y gerencias.

Remuneraciones y Bonos

Los criterios de remuneración al interior de MEPSA no sólo se aplican en base a las normas legales o convenios colectivos, sino en reconocimiento a nuestros colaboradores por el trabajo íntegro que realizan día a día.

En MEPSA, durante el 2011 participamos de un estudio de mercado, en el cual nos comparamos salarialmente con diversas empresas del medio. Dicho estudio nos ayuda a mantenernos actualizados en las compensaciones que ofrecemos a nuestros colaboradores teniendo en cuenta nuestro entorno, mostrándonos competitivos.

Es así que hemos desarrollado programas para reestructurar nuestra escala salarial; teniendo en cuenta las siguientes variables:

- Nivel de responsabilidad del cargo.
- Cumplimiento con los códigos de conducta corporativos.
- Desempeño individual, criterios objetivos de resultados, metas y desarrollo de habilidades.
- Remuneraciones del mercado.
- Resultados de la empresa.
- Cumplimiento de Normas de Seguridad

Clima Laboral

Como parte de la mejora del clima laboral, MEPSA ha realizado diversas mejoras en los servicios que damos a nuestros colaboradores. Entre ellas figuran: Medios de transporte, ya que contamos con 5 buses que cubren diferentes rutas para apoyar en el transporte de nuestro personal, atención de emergencias de primera categoría, contamos con un tóxico en las instalaciones de nuestra empresa atendido por

Enfermeras de primer nivel, además la asistencia de un médico para atender a nuestros colaboradores 3 veces a la semana. También la atención de un Nutricionista, brindamos y hemos mejorado más aún la alimentación en el concesionario, preparando dietas bien elaboradas y supervisadas por el Nutricionista, en el desayuno, almuerzo y cena, campañas de salud, programas con participación de la familia, mejora en la infraestructura, desarrollo de actividades institucionales y mejora de los niveles salariales según mercado.

Con estos esfuerzos, el clima laboral viene mejorando constantemente, tema que está enmarcado en nuestra Causa Justa, por lo que seguiremos en la misma línea en los próximos años.

Desarrollo Sostenible de Nuestro Entorno

Durante el 2012 hemos realizado las siguientes actividades:

PAMA

- Se realiza el mantenimiento de los compromisos adquiridos en el Programa de Adecuación y Manejo Ambiental (PAMA). Cabe mencionar que el PAMA fue culminado con éxito en Marzo del 2006.
- Se reporta oportunamente a las instancias competentes los resultados de nuestro desempeño ambiental, cumpliendo con las obligaciones de:
 - Remitir semestralmente informes de mantenimiento del PAMA al Ministerio de la Producción (PRODUCE);
 - Remitir trimestralmente informes de monitoreo ambiental a PRODUCE;
 - Remitir enero de 2012 el Plan de Manejo de Residuos Sólidos 2012 y la Declaración Anual de Residuos 2011;
 - Remitir los Manifiestos de Residuos Sólidos Peligrosos, en los meses que se procedió al transporte y disposición de dichos residuos; y,
 - Remitir a la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA) y Autoridad Nacional del Agua (ANA) los informes trimestrales y semestrales respectivamente del monitoreo ambiental de calidad de efluente doméstico tratado en nuestra Planta de Tratamiento de Agua Residual (PTAR).

RECICLAJE

- Se continúa con la reutilización del agua tratada de los efluentes domésticos, destinándose el 100% de los mismos para el riego de vías del patio de chatarra como medida de control de la emisión de polvos así como para el mantenimiento y conservación de las áreas verdes.
- Se está estudiando la factibilidad de usar los lodos de la PTAR (efluente doméstico) como abono dentro de nuestras áreas verdes.
- Se trabajó el convenio con el Grupo Fundades para la donación de papel por parte de MEPSA, el cual ayuda a costear becas para niños de escasos recursos en apoyo con la empresa Kimberly Clark.
- Se continúa gestionando los aceites usados con la empresa Compañía Industrial Lima – CILSA, la cual bajo un proceso de refinación obtiene un aceite de alta calidad para el mercado nacional.
- Se entregan las baterías usadas de nuestras maquinarias a una Empresa Prestadora de Servicio de Residuos Sólidos (EPS-RS), registrada ante DIGESA, para su reaprovechamiento.
- Se continúa con el reciclaje los residuos de aserrín y viruta los cuales vienen siendo usados en el mantenimiento de las áreas verdes y en el proyecto piloto de compostaje de hojas y restos de poda.
- Se recicla del 100% de los residuos sólidos orgánicos del comedor, transformando 1TN de residuos mensuales, en aproximadamente 300 Kg de compost orgánico, los que son usados para abonar las áreas verdes implementadas.
- Se fortaleció la segregación de los residuos sólidos reutilizables (papel, cartón, plástico, vidrio y madera), los cuales son gestionados a través una Empresa Comercializadora de Residuos Sólidos (EC-RS), registrada ante DIGESA. Esta iniciativa ha significado el ingreso promedio mensual de S/. 14000, siendo estos recursos destinados a financiar nuevas iniciativas ambientales.
- Se continúa con la reutilización de los finos de arena residual de ambas líneas de producción, reduciendo la disposición en el relleno sanitario de 30TN de residuos aproximadamente, lo que significa un ahorro de S/. 9600.
- Se continúa reutilizando el polvillo obtenido en el sistema colector de emisiones (fundamentalmente óxido de hierro) para la construcción de bins (muros) para la delimitación de sub ambientes en el área Patio de Chatarra, contribuyendo al ordenamiento del área.

AREAS VERDES

- Se plantaron 40 plantas aromáticas (albahaca) en la zona interna de MEPSA, con el objetivo de disminuir la presencia de mosquitos provenientes del cementerio “Padre Eterno”, instalación colíndate a nuestra Planta.

- Se continúa con el mantenimiento (fumigación, abonado y riego) de las áreas verdes continuando con el desarrollo y crecimiento de nuestras áreas verdes.

APOYO A LA COMUNIDAD:

En el marco del Convenio de Cooperación Inter Institucional firmado entre la Red Educativa No. 13 y MEPSA, en el año 2007 se establecieron las escuelas deportivas MEPSA, con la finalidad de promover el desarrollo humano integral y sostenible, apartando a los niños de nuestra comunidad vecina del pandillaje y actividades delictivas mediante la práctica del deporte y de la disciplina de las artes marciales.

Para tal fin, decidimos enfocar nuestros esfuerzos a trabajar con alumnos de las escuelas públicas de El Agustino, pertenecientes a la red No. 13 de la UGEL No. 5, comunidad adyacente a nuestras instalaciones.

Este Convenio de Cooperación fue reemplazado por uno que ampliaba el radio de cobertura más allá de la UGEL 5 y firmó uno nuevo con la Asociación Deportiva Cultural Desarrollo Sostenible Niño- Joven, manteniéndose los propósitos y fines del convenio anterior.

Los alumnos participan gratuitamente en estas escuelas, y MEPSA subvenciona a los entrenadores y provee los implementos deportivos. La práctica se realiza en lozas deportivas y parques del Agustino.

En el año 2012, tuvimos 6213 niños y adolescentes inscritos en nuestras escuelas deportivas. Se ha implementado Talleres de Danzas Folclóricas teniendo al cierre del año 403 alumnos .Un grupo de los cuales participo en el Concurso Nacional de Marinera en Trujillo.

En el programa de becas deportivas, para la formación de técnicos deportivos profesionales, que se implementó en el 2009, tenemos egresados que aportan a la formación de los niños ad-honorem, en la escuela de fútbol.

NÚMEROS DE ALUMNOS INSCRITOS EN LAS ESCUELAS DEPORTIVAS

	2008	2009	2010	2011	2012
Fútbol	256	431	512	697	979
Artes Marciales	1831	3405	4405	4405	4405
Vóley	56	178	215	324	369
Danza Folclorica			332	332	403
Tai Chi	21	32	32	35	57
Total Alumnos	2164	4046	5496	5793	6213

Educación

Con el propósito de potenciar las actividades realizadas con la comunidad en el área de Educación, llevarlas más allá del área de influencia de MEPSA y hacer más eficiente su gestión, nace la **Fundación Margot Echeconar de Rassmuss**. La FMER es una fundación familiar de origen empresarial y sin fines de lucro, principalmente orientada a impulsar proyectos educativos con foco en áreas vulnerables del Perú a través de un modelo de colaboración con las comunidades y sus actores. La fundación tiene como misión trabajar para desarrollar y validar experiencias innovadoras en educación que puedan ser replicadas en el sistema escolar agregando valor al proceso educativo. Asimismo, busca articular sus acciones con las de otras empresas y/o instituciones en el marco de la responsabilidad social empresarial y generar alianzas tanto privadas como públicas para trabajar de manera alineada con los objetivos de mejora de la calidad educativa planteados por el Estado. MEPSA colabora con la FMER para el logro de sus objetivos.

Como primera actividad de la FMER, los días 8 y 9 de marzo del 2012, se realizó el Seminario-Taller “Mapas de Resolución de Problemas”, el cual fue conducido por el Profesor Danilo Sirias, PhD, de la Saginaw Valley State University, de Michigan EE.UU. El Dr. Sirias fue también uno de los ponentes en el I Congreso Internacional sobre TOCFE realizado en el 2010. En esta actividad, que se realizó en el Hotel Del Pilar en Miraflores, doce docentes líderes de las redes 13, 14 y 15 pertenecientes a la UGEL N° 5 EA/SJL, comprobaron la aplicabilidad y adaptación de las herramientas TOCFE en el desarrollo de contenidos temáticos en el área de lógico-matemática.

A lo largo del 2012 se han ido consolidando los liderazgos de los profesores involucrados en el proyecto TOCFE, constituyéndose en la Asociación Educativa “La Meta – Perú”, para formalizar su relación con la empresa y con la Fundación. En el mes de octubre, los profesores Nelly Caraza y Fredy Isla fueron invitados como ponentes en “TOC for Education 2012 Virtual Conference” y al Congreso “Efectividad Escolar para una Educación de Calidad en la Región de Tarapacá” con la ponencia “Teoría de Restricciones”, en el mes de noviembre en Chile.

Este mismo mes se consolidó el interés de los docentes de editar y publicar unas guías didácticas para orientar a los docentes en el uso de las herramientas TOCFE. Es así que se elaboraron las primeras Guías Didácticas: “TOCFE EN EL AULA La Nueva Herramienta Para tus Sesiones de Aprendizaje”, las cuales nacieron del interés de los docentes de las redes 13, 14 y 15 del distrito de El Agustino por contar con materiales específicos que los ayuden a diseñar sus sesiones de aprendizaje. El trabajo de edición y publicación estuvo a cargo de la Editorial Santillana, con la colaboración de Nelly y de Fredy. Se editaron sesiones de clase y material didáctico para los niveles de inicial y primaria utilizando las Herramientas TOCFE, elaborados por ellos mismos en el Curso - Taller “Elaboración de Material Educativo”, realizado en el 2011 en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Presentadas en dos fascículos: uno para Comunicación y otro para Matemáticas, éstas contienen información acerca de las herramientas TOCFE, ejemplos de actividades sugeridas para cada grado y recomendaciones metodológicas para el trabajo con el alumnado, personal de la institución educativa y la comunidad (padres/madres, actores sociales, etc.).

El año finalizó con el II Seminario Pedagógico, realizado el 16 de diciembre en la Institución Educativa Particular Johannes Gutenberg de El Agustino; en este evento los docentes intercambiaron experiencias relacionadas al uso de las Herramientas TOCFE y se presentaron y entregaron las guías didácticas a los participantes. Se contó con la presencia del Viceministro de Gestión Institucional, Sr. Martín Vegas Torres; el Director de la Unidad de Gestión Educativa de Lima N° 5, Roque Blas Del Villar Gálvez; y la participación virtual de la Presidenta de TOCfE Inc., Kathy Suerken. En el seminario además se dieron a conocer las propuestas ganadoras del I Concurso “Eli Goldratt”, el cual fue creado por los integrantes de la Asociación Educativa “La Meta - Perú” con el propósito de incentivar a los maestros en el uso frecuente y creativo de las Herramientas TOCFE en sus aulas. A través de este premio se rindió homenaje a la memoria de Eliyahu Goldratt y su legado para la humanidad. Resultaron ganadores cuatro docentes de las ciudades de Lima, Ica y Huancayo (dos para el primer puesto y dos para el segundo), quienes se hicieron acreedores a la suma de S/.1,500.00 (para cada ganador del primer puesto) y S/.1,000.00 para cada uno (para cada ganador del segundo puesto), haciendo un total de S/.5,000.00 en premios.

A mediados de año, la Fundación encomendó la elaboración de un Relato y Análisis Metodológico de la Experiencia MEPSA, teniendo como objetivo realizar un análisis sistemático sobre la relación de colaboración de la empresa con las comunidades educativas de su entorno –lideradas por la Red Educativa N° 13-, en el que se recoge la historia del proceso y el impacto que ha tenido en todos sus participantes, y con la finalidad de describir, analizar y comprender los factores que permitieron generar una experiencia exitosa, sus principales aciertos y aprendizajes.

Agradecimiento

El Directorio desea expresar su agradecimiento a los clientes, proveedores y en especial a nuestros colaboradores por el esfuerzo y dedicación mostrados durante el ejercicio.

Lima, 22 de marzo del 2013.