

Declaración de Responsabilidad

El presente documento contiene información veraz sobre el desarrollo del negocio de METALURGICA PERUANA S.A. durante el año 2013. 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, 26 de marzo del 2014.

Enrique Gubbins Bovet
Presidente del Directorio

Mensaje del Presidente del Directorio

Señores Accionistas,

Tenemos el agrado de presentar los Estados Financieros Auditados y Memoria Anual de nuestra empresa para el período 2013, y de dirigirnos a ustedes para darles los alcances del desarrollo de MEPSA y de los eventos más importantes ocurridos durante el año pasado.

El 2013 fue un año de altibajos para las principales economías del mundo, combinándose una lenta recuperación de los países desarrollados con una desaceleración de las economías emergentes. En lo positivo, el consumo en Norteamérica se recuperó levemente creciendo 1.9% a pesar de los serios problemas fiscales y el inicio del programa de retiro de estímulos monetarios. Igualmente, las medidas de austeridad fiscal tomadas por la UE tuvieron un efecto significativo en la recuperación de sus economías. Pero por otro lado, el mercado Chino confirmó que su economía se ha desacelerado y hoy crece a un ritmo mucho menor que los niveles de doble dígito que mostró en años recientes. Esto, sumado a un menor ritmo de crecimiento en otros países emergentes, melló el crecimiento de la economía mundial que solo avanzó un 3.0% en el año.

La desaceleración de las principales economías y el aumento en la oferta producto de las grandes inversiones de años recientes impactó en el precio de los metales que se producen en Perú y Chile, nuestros principales mercados.

El Perú siguió creciendo pero a un ritmo menor que el de los últimos años, alcanzando solo un 5%. Esta desaceleración se produjo básicamente como consecuencia del deterioro de las inversiones por la pérdida de confianza empresarial, por la contracción de la demanda interna y por la caída de 10.1% de las exportaciones a los mercados desarrollados.

Las exportaciones de cobre cayeron también en 10% como consecuencia de los menores precios del metal y por la ausencia de nuevos proyectos de extracción, muchos de los cuales han quedado postergadas por las actividades anti mineras que se mantuvieron activas durante el 2013.

A pesar de esto, el potencial de crecimiento de la minería en Perú sigue siendo muy promisorio ya que esperamos que gradual pero prontamente se liberen las barreras y se ejecuten los proyectos que permitirán duplicar nuestra capacidad extractiva de cobre en los próximos dos a tres años.

Creemos que durante el 2014 el Gobierno debe enfocarse en mejorar el clima de negocios, en fomentar la estabilidad jurídica, y en atraer mayor inversión privada directa, nacional y extranjera. Adicionalmente, se debe sostener el crecimiento futuro del país incrementando la inversión en salud, educación, saneamiento, seguridad, e infraestructura, elementos clave para el aumento de competitividad en nuestro país.

Por nuestro lado, la empresa tuvo un año 2013 complicado; principalmente, debido a paradas no programadas de mantenimiento que ocasionaron una menor producción de bolas (-10%) y a un mayor gasto de mantenimiento asociado a estos eventos. Las ventas se vieron afectadas y disminuyeron 6%, alcanzando S/. 202 millones; mientras que la utilidad bruta, disminuyó 9% alcanzando los S/. 25.7 millones y la utilidad operativa disminuyó 61%, alcanzando solo S/. 3.2 millones. Finalmente, como consecuencia de lo anterior, pero también debido a una diferencia de cambio de S/. 6 millones, la utilidad neta fue negativa, arrojando una pérdida de S/. 3 millones para el período.

Empezamos el año 2014 con muy buenas perspectivas, con importantes medidas ya ejecutadas que asegurarán un fuerte crecimiento de todos los indicadores de la empresa. Entre las medidas tomadas resaltan: la mejora en la gestión de la empresa con la incorporación de profesionales de primer nivel, planes de acción concretos para la mejora general de eficiencia operativa y reducción de costos, la creación de las áreas de Atención al Cliente y de Talento Humano, la búsqueda de nuevos mercados fortaleciendo el área comercial y de asistencia técnica, entre otras. Dichas medidas asegurarán el crecimiento constante de MEPSA en el futuro, manteniendo el liderazgo logrado durante 50 años de continuo apoyo al crecimiento de la minería y la economía peruana.

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. En éste 2014, MEPSA cumple 50 años de impecable trayectoria, como líderes y referentes mundiales en tecnología del acero. Es un año muy especial, que lo celebramos con orgullo junto a toda la gran familia que conformamos.

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 corregir los problemas que ocasionaron nuestro menor desempeño durante el 2013 y que nos va a permitir lograr nuestros objetivos en el 2014.

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 2013

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 Registrada:

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 Echeopar
Vicepresidente

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

Gerencias

Eduardo Carriquiry
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

Rafael Lopes
Gerente de Producción

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 Echeopar: 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 Consultoría 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

Eduardo Carriquiry: Gerente General desde el 1 de noviembre del 2013, Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima con Maestría en Investigación de Operaciones de la Universidad de Pittsburgh. Anteriormente fue Gerente General de Ajeper S.A., Vicepresidente de PepsiCo Inc para la Región Andina, y Gerente de Retail en Ripley Perú.

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

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 Master Europeo en Administración y Economía Internacional.

Víctor Torres Torres: Gerente Comercial interinio, 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.

Rafael Lopes: Gerente de Producción. Desempeña el cargo desde Febrero del 2013. Ingeniero Metalúrgico egresado de La Universidad Federal de Oro Prieto con Postgrado en Gestión de Logística y MBA en Gestión de Negocios. Sus últimos trabajos han sido como Especialista de Proyectos, Gerente de Fundición y Forja, Ingeniería y Calidad en USIMINAS S.A.

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 Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integrales correspondientes al ejercicio que terminó el 31 de diciembre del 2013. Los Estados Financieros han sido certificados por auditores externos independientes, en esta oportunidad por los señores auditores KPMG en Perú.

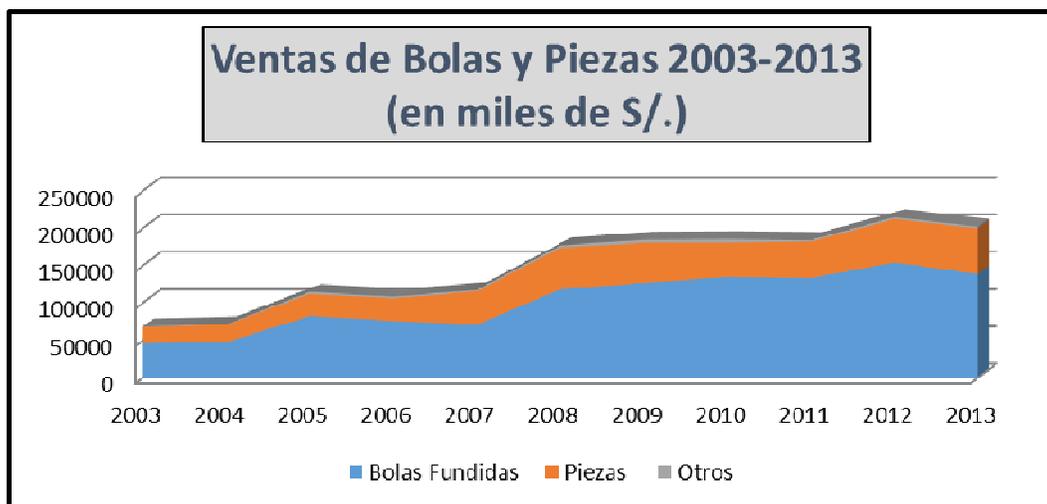
VENTAS Y MERCADO

La facturación total de la empresa en el año 2,013 fue de 202 millones, menor en 6% a la obtenida en el año 2,012, esta reducción fue debido principalmente a una menor venta de bolas (- 10%) como consecuencia de una menor producción por paradas programadas de mantenimiento de nuestros equipos de producción de bolas y un mayor gasto de personal y gastos de mantenimiento.

Las ventas de piezas en el año 2,013 continuaron la tendencia favorable de los últimos años y fueron 6 % mayores a las obtenidas en el año 2,012.

EVOLUCION DE VENTAS

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bolas Fundidas	45699	47149	82393	76027	70715	118198	126724	134730	133096	154156	138,488
Piezas	22193	23469	29684	40874	44921	55582	53539	45599	49106	57914	61,278
Otros	623	666	2650	2253	1927	3180	4663	5302	2063	2714	2,326
TOTAL	68,515	71,284	114,727	119,154	117,563	176,960	184,926	185,631	184,265	214,784	202,092
		4%	61%	4%	-1%	51%	5%	0%	-1%	17%	-6%



El año 2,013 marco el fin del ciclo de los buenos precios de los minerales base, lo que llevo a una presión a la baja en los precios de las bolas y piezas en el mercado minero, en nuestro caso la reducción promedio del precio de bolas fue de -3% , en el caso de piezas el precio promedio fue mayor en 9% en comparación con el precio promedio de 2,012 esto debido a que se vendieron más piezas con valor agregado.

El precio promedio de la chatarra, nuestro principal insumo, fue de -12% en comparación con el año 2,012 el motivo principal fue la menor presión que MEPSA puso en el mercado, comprando menos chatarra preparada para una menor producción de bolas.

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 30% (contra el 27% alcanzado el año anterior).



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

Otro aspecto relevante en el año 2,013 en la venta de bolas laminadas, es el contrato por 1,000 TM de bolas de 1.25" con Sabo / Magottaux a entregarse el 2,014.

En nuestra línea de piezas fundidas, durante el año 2013 logramos cerrar contratos de venta con Outotec – Australia por piezas (forros) para el molino SAG de 40’ el más grande del mundo, hecho por esta empresa, así también se vendió forros para molinos SAG de Antapacay, Antamina, cerrándose un contrato con Toromocho - Chinalco para el suministro de forros para sus molinos SAG y de Bolas para el periodo 2,014 – 2,016, por un valor de 6.5 millones de dólares, esto nos permite acceder con nuestros productos a los nuevos proyectos mineros en el Perú y en el extranjero y mantenernos como suministradores de estas piezas a las OEM’s como Outotec, Metso y FLSmidth.

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 Toromocho). 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.

Es importante mencionar que en el año 2,013 el servicio al cliente y la asistencia técnica pre y post venta se ha reforzado con la creación del Dpto. de Customer Service y la adquisición de software de simulación de desgaste de forros y otros así como la capacitación técnica de nuestro personal de Asistencia Técnica para colocarnos a niveles de la competencia internacional.

A continuación mostramos el detalle de ventas, orientado al mercado local y exterior, cabe resaltar el aumento de nuestras ventas de piezas en el mercado nacional y de exportación.

MONTO DE VENTAS NETAS

PRODUCTO	2013 (S/.M)	2012 (S/.M)	VARIACION
VENTA NACIONAL			
Bolas de Acero	90,570	96,428	-6.08%
Piezas Fundidas de Hierro y Acero	39,116	36,742	6.46%
Mercadería	2,151	2,096	2.64%
SUB TOTAL	131,837	135,266	-2.54%
VENTA POR EXPORTACION			
PRODUCTO	2013 (S/.M)	2012 (S/.M)	VARIACION
Bolas de Acero	47,919	57,728	-16.99%
Piezas Fundidas de Hierro y Acero	22,162	21,172	4.68%
Mercadería	174	618	-71.77%
SUB TOTAL	70,255	79,518	-11.65%
VENTA NETAS			
PRODUCTO	2013 (S/.M)	2012 (S/.M)	VARIACION
Bolas de Acero	138,488	154,156	-10.16%
Piezas Fundidas de Hierro y Acero	61,278	57,914	5.81%
Mercadería	2,326	2,714	-14.31%
TOTAL	202,092	214,784	-5.91%

Inversiones

Durante el año 2013, la empresa redujo su nivel de inversiones respecto a los años anteriores, dado que los diversos proyectos ejecutados entraron en plena operación hacia finales del período 2012. 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 2014.

Nuestra empresa invirtió cerca de S/.4 millones durante el 2013, y destinó un monto de más de S/.14 millones para gastos de mantenimiento y reparaciones mayores, siguiendo su estrategia de crecimiento y modernización, para acompañar las necesidades de nuestros clientes. Dichas inversiones y gastos fueron financiados con fondos propios.

Durante el 2014, 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 2014

Para el año 2014, 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 Directorio del 21 de febrero de 2013, se aprobó designar al Sr. Lopes Rafael Adriano en el cargo de Gerente de Producción.
- En sesión de Junta Universal Obligatoria Anual de Accionistas de fecha 27 de marzo del 2013 se acordó:
 1. Aprobar la memoria, gestión social y los resultados económicos expresados en los Estados Financieros del Ejercicio 2012.
 2. Que en nueva Junta General de Accionistas se acordará el dividendo anual conforme a la Política de Dividendos de la Compañía.
 3. Establecer en cinco (6) el número de miembros del Directorio y designar a las siguientes personas:
Presidente: Enrique Gubbins Bovet
Vicepresidente: Juan Rassmuss Echeopar
Director : Juan Enrique Rassmuss
Director : Joanne Patricia Avery
Director : Edward Nicholson
Director : Pedro Sánchez Gamarra
 4. Modificar la retribución al Directorio para 2012 acordada en Junta Obligatoria Anual de Accionistas de 30 de Marzo de 2012, a fin de fijarla en una dieta de US\$2,000.00 por sesión.
 5. Aprobar para 2013 una retribución al Directorio de hasta 5% de la utilidad comercial del ejercicio, autorizándose a cuenta una dieta no menor de US\$ 2,000 por sesión.
 6. Delegar en el Directorio la designación de Auditores Externos para el ejercicio 2013.
- En sesión de Directorio del 17 de junio de 2013, se aceptó la renuncia del Sr. Ricardo Freidenson a su cargo de Gerente General, asimismo se acordó designar interinamente al Sr. Enrique Gubbins Bovet en el cargo de Gerente General.
- En sesión de Directorio del 31 de julio de 2013, se aceptó la renuncia del Sr. Eduardo Yrigoyen Arciniega a su cargo de Gerente de Ventas.
- En sesión de Directorio del 15 de octubre de 2013, acordó por unanimidad aceptar la renuncia del Sr. Pedro Sanchez Gamarra al cargo de Director.
- En sesión de Directorio del 31 de octubre de 2013, se acordó aceptar la renuncia del Sr. Enrique Gubbins Bovet como Gerente General y revocarle los poderes, Aceptar la renuncia del Sr. Yukinori Murayama como Gerente de Operaciones y revocarle las facultades como apoderado especial financiero y aprobar el nombramiento del Sr. Juan Eduardo Carriquiry Blondet como Gerente General de Metalúrgica Peruana.

- En sesión de Directorio del 13 de diciembre de 2013, se acordó aprobar la designación del Sr. Eduardo Martin Navarrete Pella identificado con DNI N° 25577621 para ejercer el cargo de Gerente de Customer Service. Aprobar la designación de la Sra. Carmen Gabriela Mundaca Calderón de la Barca, identificada con DNI N° 06829945 para ejercer el cargo de Gerente de Recursos Humanos a partir del 03 de enero de 2014. No aplicar la Política de Dividendos respecto de las utilidades del ejercicio 2012, con el objeto de cautelar los recursos económicos de la empresa, considerando los resultados obtenidos en 2012 que presentan una caída de la utilidad de 39% respecto del ejercicio 2011 y teniendo en cuenta además los resultados negativos obtenidos al 30 de Noviembre de 2013. Las ventas de la Compañía han mostrado una importante recuperación en Diciembre de 2013 habiendo coincidido con gastos extraordinarios no repetibles, por lo que se espera una recuperación económica en 2014 que permita reanudar la Política de Dividendos.

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 Público de Acciones)

Como la información estadística de la negociación bursátil de las acciones de inversión emitidas por la Compañía no han registrado negociación en Rueda de Bolsa durante el año 2013, mantenemos la información del año 2012.

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 2013. En la parte económica mostramos en este periodo resultados positivos.

Resultados

Los resultados de la empresa se mantuvieron sólidos durante el ejercicio 2013, como resultado de la estrategia operacional, comercial y financiera, que la gerencia de Mepsa trazó desde el año 2004.

En el año 2013 nuestra facturación fue de S/. 202 millones. El EBITDA logrado por la compañía llegó a S/. 13 millones, lo que representa una caída del 22% respecto a lo logrado en el 2012. El principal motivo de ésta ligera caída se da por una menor venta en nuestra línea de Bolas por paradas planificadas de mantenimiento de nuestras maquinarias y equipos, y por un aumento de los gastos de personal y mantenimiento.

El resultado económico se mantiene positivo con una Utilidad Operativa de S/.3.2 millones (vs. S/.8.4 millones en el 2012), y una Utilidad Neta negativa de S/. 3.1 millones (vs. S/.5.9 millones en el 2012). La caída en ambos resultados se explica por lo mencionado anteriormente, además hubo un incremento en nuestros gastos administrativos y de ventas, también existe un efecto importante por la mayor depreciación originado por el alto nivel de inversiones en los últimos años.

Evolución de Resultados

EVOLUCION DE RESULTADOS

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	% Cambio
Ingresos Totales (miles S/.)	114,727	119,154	117,563	176,960	184,926	185,631	184,265	214,784	202,092	-6%
Utilidad Bruta (miles S/.)	26,250	24,632	18,045	33,503	35,606	33,140	28,461	28,192	25,779	-9%
Utilidad Operativa (miles S/.)	13,244	11,497	6,395	18,243	16,256	16,374	13,746	8,417	3,258	-61%
Utilidad Neta (miles S/.)	4,502	10,471	5,002	6,631	10,497	11,762	9,715	5,888	-3,098	-153%

Así mismo hemos generado un flujo de efectivo negativo por las actividades de operación de S/. 1.1 millones, y un flujo negativo de inversión por S/. 4.6 millones, los cuales fueron cubiertos con el saldo inicial de efectivo del período anterior, y con un flujo de efectivo financiero positivo de S/. 6.8 millones. Este flujo determinó un saldo final de caja de S/. 2.5 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 2014, para reducir nuestros niveles de endeudamiento de corto plazo durante el año.

Liquidez

La compañía generó un EBITDA de S/. 13 millones en el 2013, menor en 22% respecto al año 2012, esto se dio por un menor resultado operativo, que disminuyó en 61% por una menor venta de nuestra línea de bolas y una mayor depreciación por el alto nivel de inversiones de los anteriores ejercicios. Asimismo, el Capital de Trabajo fue negativo en S/. 1.3 millones porque se tomaron financiamientos de corto plazo para pagar deudas de largo plazo e inversiones no corrientes.

La liquidez corriente se situó en 0.99, un 16% menor respecto al 2012. Asimismo, el indicador de liquidez ácida disminuyó a 0.36 debido a los mismos sustentos mencionados. Se espera mejorar estos niveles de liquidez durante el 2014 como producto de las mejores utilidades estimadas.

LIQUIDEZ

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	% Cambio
Liquidez Corriente	1.01	1.05	1.26	1.23	1.36	1.26	1.21	1.18	0.99	-16%
Liquidez Ácida	0.44	0.35	0.46	0.53	0.52	0.44	0.39	0.40	0.36	-10%
Capital de Trabajo (miles S/.)	250	2,893	12,219	14,310	17,757	14,588	15,503	12,368	-1,270	-110%
EBITDA	17,453	15,989	11,066	23,921	24,184	23,016	20,755	16,642	13,053	-22%

Rentabilidad

Los ratios de rentabilidad operativa se mantienen positivos. La caída en la rentabilidad neta se da principalmente por una pérdida por diferencia de cambio ante la depreciación del Nuevo Sol, ya que la empresa mantiene una posición monetaria neta mayormente pasiva. Se proyecta la mejora general en todos los ratios de rentabilidad durante el 2014.

RENTABILIDAD

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	% Cambio
Operativa s/ Ventas	12%	10%	5%	10%	9%	9%	7%	4%	2%	-50%
Operativa s/ Patrimonio	23%	18%	10%	25%	20%	19%	15%	9%	3%	-67%
Neta s/ Ventas	4%	9%	4%	4%	6%	6%	5%	3%	-2%	-167%
Neta s/ Patrimonio	8%	16%	8%	9%	13%	14%	10%	6%	-3%	-150%

Endeudamiento

El endeudamiento patrimonial de la empresa aumentó en 12% frente al 2012, al situarse en 1.46 veces, como consecuencia de un aumento de la deuda total y una disminución del 3% en el patrimonio.

ENDEUDAMIENTO

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	% Cambio
Patrimonial	1.67	1.41	1.35	1.41	1.05	1.17	1.38	1.30	1.46	12%
Patrimonial a CP	0.83	0.83	0.70	0.83	0.61	0.66	0.80	0.72	1.04	44%
Patrimonial a LP	0.83	0.59	0.65	0.58	0.43	0.51	0.58	0.57	0.42	-26%
Cobertura de Intereses	4.26	6.12	4.11	8.87	13.78	21.49	11.51	5.81	4.96	-15%

El endeudamiento patrimonial a corto plazo aumentó en 44%, situándose en 1.04 veces, alcanzando un nivel de utilización de líneas de crédito de 51% 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 se redujo al situarse en 0.42 veces, la empresa mantiene al día todas sus obligaciones financieras.

El indicador de cobertura de intereses disminuyó a 4.96 veces, desmejorando respecto al período anterior ante la ligera caída del EBITDA. Cabe mencionar que nuestros gastos financieros disminuyeron en 10% a pesar del aumento de deuda de corto plazo, debido a la reducción de nuestras deudas a largo plazo bancarias y a tasas de interés de corto plazo competitivas.

La empresa mantiene diversos préstamos y garantías con diversas entidades, como se especifica en los Estados Financieros. 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 FACTORING ELECTRONICO	PRENDA INDUSTRIAL DOCUMENTOS
SCOTIABANK	IMPORTACIONES EXPORTACIONES CAPITAL DE TRABAJO FACTORING	PRENDA INDUSTRIAL DOCUMENTOS
CONTINENTAL	IMPORTACIONES EXPORTACIONES CAPITAL DE TRABAJO	PRENDA INDUSTRIAL DOCUMENTOS
CITIBANK	CAPITAL DE TRABAJO PAYLINK PAYMENT FINANCE	DOCUMENTOS PAGARE

Garantías

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

DEUDA BANCARIA L/P	OPERACIÓN	VCTO	GARANTIAS
SCOTIABANK	LEASING	2014-2015-2016	ACTIVOS
BANCO DE CREDITO	LEASING PRESTAMO	2013-2014-2015	ACTIVOS, HIPOTECA
BANCO CONTINENTAL	LEASING	2014-2017	ACTIVOS

La empresa mantiene una excelente calificación bancaria, y cumple 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

A diciembre del 2013, trabajan 552 colaboradores, distribuidos de la siguiente forma:

Evolución de Dotación de Personal

	2003	2004	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Empleados	79	88	79	107	103	109	104	117	116	125
Obreros	161	161	161	243	288	304	291	360	404	399
Interlab	110	160	110	145	120	85	64	29	23	28
Total	350	409	350	495	511	498	459	506	543	552

Capacitaciones

Considerando que la capacitación es de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de nuestros colaboradores y permite contar con personal calificado y productivo, durante el año 2013, 216 colaboradores han participado de capacitaciones externas subvencionadas por la organización.

Así mismo, se desarrollaron programas integrales para mejorar las competencias y habilidades tales como Taller de Liderazgo e Inglés Inhouse dirigido a personal de primera línea entre Jefes, Supervisores y Líderes.

Las horas de capacitación correspondiente al presente año 2013 han sido de 5794 horas.

CAPACITACIONES	Nº DE HORAS
Capacitación Externa	5794
TOTAL DE HORAS	5794
TOTAL DE PARTICIPANTES	216

Evaluación de Desempeño

En el segundo semestre del año, se inicio el proceso de Evaluación de Desempeño para los programas de Capacitación y Promoción de colaboradores, quedando pendiente para el 2014 la conclusión y continuación del programa de desempeño; habiéndose avanzado un 15% de la población general de MEPSA.

Tanto los formatos y contenidos destinados para tal fin fueron revisados de acuerdo a los niveles y/o categorías, contemplando competencias de acuerdo a los puestos ocupados.

De acuerdo al procedimiento de Promoción existente en el año 2013, fueron promocionadas 40 colaboradores, considerando en su evaluación competencias asociadas a proactividad, liderazgo de los procesos y/o personas asignadas, y productividad.

Durante el año 2013 se promocionaron un total de 40 personas hacia puestos de mayor responsabilidad de las diferentes áreas y gerencias:

CATEGORIA	TOTAL
EMPLEADOS	12
OBREROS	15
PRACTICANTES	13
TOTAL	40

Remuneraciones y Bonos

Durante el año 2013 volvimos a participar del estudio de mercado, y comparación de salarios con el mercado.

Es así que en el mes de Octubre y con base a los resultados de la encuesta de remuneraciones se realizo un incremento en la remuneración (1er fase) del personal operario consignado como crítico en sus puestos de trabajo y en merito a su buen rendimiento y compromiso ante las funciones encomendadas y con la organización, quedando para el 2014 la aplicación de dos fases mas.

Así mismo, se implemento un beneficio económico para los colaboradores que forman parte del sistema de letras, proporcionándoles una Bonificación Extraordinaria Voluntaria, en retribución a que sus días de descanso son rotativos; con este beneficio MEPSA busca reconocer el esfuerzo de sus colaboradores del Sistema de Letras.

Clima Laboral

En el mes de Julio 2013 se realizó la medición de Clima Laboral, lo que permitió tener un panorama real sobre el estado del clima en la Organización. El estudio alcanzó a cubrir la siguiente muestra:

Nro. de Encuestados	323 personas
Alcance Conseguido	73% de una población de 443.
Promedio Global de Satisfacción	61 %

Las dimensiones destacadas como fortalezas están relacionadas con el Orgullo y Camaradería.

Orgullo	•Por el trabajo personal que realiza.
	•Por el trabajo producido por el equipo por la empresa.
	•Por la organización su posicionamiento en la comunidad.
Camaradería	•Ambiente cercano, se puede ser uno mismo.
	•Hospitalidad, socialmente amigable y atmósfera de bienvenida.
	•Sentido de familia o de equipo.

Las dimensiones detectadas como oportunidades de mejora son: Credibilidad, Respeto e Imparcialidad.

Obteniendo a nivel general un 61% de trabajadores que se sienten satisfechos en el promedio global.

En aras de la mejora continua, también se implementó el PROGRAMA DE LAS 5S, cuya finalidad era lograr que las áreas de producción ordenen y organicen sus espacios y lugar de trabajo. De esta manera, generar un ambiente limpio y adecuado, seguro para todos, así como crear el hábito de limpieza constante y perdurable. Formándose 14 equipos de trabajo, calificados y premiados de manera mensual con vales de alimentos.

Desarrollo Sostenible de Nuestro Entorno

Durante el 2013 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 2013 el Plan de Manejo de Residuos Sólidos 2014 y la Declaración Anual de Residuos 2013;
 - 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).
 - Se realizó el mantenimiento de la PTAR con la inoculación de bacterias, análisis de estado de los lodos activados y equipos de puesta en marcha.

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 envases de vidrio usado por parte de MEPSA a través del programa "Recicla vidrio ayuda a un niño", el cual ayuda a realizar obras de bien social en beneficio de los niños y jóvenes con discapacidad de escasos recursos económicos.

- Se continúa gestionando los aceites usados con la empresa GyS Operadora Ambiental, 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 de madera los cuales vienen siendo usados en el mantenimiento de las áreas verdes (compostaje) y a realizar la prueba piloto de sustitución parcial con la cascarilla de arroz utilizado en el proceso de fundición de la chatarra.
- Se realizó el mantenimiento y cosecha de abono de los 57 ecosilos de manera trimestral.
- Se recicla del 100% de los residuos sólidos orgánicos del comedor, transformando 2.4TN de residuos mensuales, en aproximadamente 600 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/. 114191.82, siendo estos recursos destinados a financiar nuevas iniciativas ambientales.
- 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, nuevo Almacén de Residuos contribuyendo al ordenamiento del área.

AREAS VERDES

- Se propagaron varias especies de plantas como Spatifilium, Hemerocallis, Croton y, Dracenas, de originalmente 40 plantas ya se tienen más de 160 de cada una de las especies mencionadas.
- Se continuó con la siembra de albahaca para mitigar 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.
- En el Patio de chatarra ya se tienen cosechas de manzanas, higos, plátanos membrillos, pacaes, chirimoyas, peras y se espera próximamente la de castañas.

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. Además se paga los estudios a tres alumnos en el Instituto Superior Eseful (Escuela Superior de Técnicos Deportivos Profesionales de Fútbol) La práctica se realiza en lozas deportivas, colegios, y parques del Agustino.

En el año 2013, tuvimos 6,341 niños y adolescentes inscritos en nuestras escuelas deportivas. Se ha implementado Talleres de Danzas Folclóricas teniendo al cierre del año 400 alumnos .Un grupo de 28 parejas volvió a participo en el Concurso Nacional de Marinera en Trujillo, representando al distrito de El Agustino-Lima.

En el programa de becas deportivas, para la formación de técnicos deportivos profesionales, que se implementó en el 2009, tenemos dos 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	2013
Futbol	256	431	512	697	979	1097
Artes Marciales	1831	3405	4405	4405	4405	4405
Voley	56	178	215	324	369	383
Danza Folclorica			332	332	403	400
Tai Chi	21	32	32	35	57	56
Total Alumnos	2164	4046	5496	5793	6213	6341

Educación

Durante el 2013 la Fundación Margot Echeopar de Rassmuss impulsó iniciativas propuestas por los docentes y organizó diversas actividades con el objetivo de desarrollar y potenciar las competencias de dos actores importantes en el proceso educativo: los docentes y los directores. A continuación, se presentan con más detalle cada una de ellas.

1. Iniciativas que partieron de los docentes y la comunidad educativa:

Proyecto “TOCFE cambia mi práctica escolar”

Este proyecto nació de la iniciativa de un grupo de docentes de El Agustino con el objetivo de contribuir a la mejora de la calidad de la Educación Básica Regular. La FMER apoyó esta iniciativa a través del acompañamiento y las asesorías a los docentes líderes del proyecto desde el diseño hasta su implementación. El proyecto estuvo co-financiado con la Fundación Goldratt (USA).

Las actividades que se realizaron fueron las siguientes:

- **Capacitación TOCFE a docentes:** Se capacitó a docentes de la UGEL 05 EA/SL y provincia (Huancayo e Ica) en el uso de las herramientas TOCFE para desarrollar el pensamiento lógico y las habilidades comunicativas de los estudiantes. En total, se realizaron 10 talleres de capacitación.
- **Talleres con estudiantes líderes:** Con el objetivo de desarrollar las habilidades de liderazgo de los estudiantes, se realizaron talleres para apoyarlos en el diseño de proyectos que permitan mejorar sus escuelas. En total participaron 95 estudiantes de tres instituciones educativas de El Agustino.
- **II Seminario y Concurso Eliyahu Goldratt:** Al final del 2013 se realizó el Seminario y Concurso Eliyahu Goldratt, en el que participaron los docentes de Lima, Ica y Huancayo que participaron en las capacitaciones TOCFE. Después de un proceso de selección a cargo de dos especialistas de la UGEL y docentes especialistas en TOCFE, se premió a tres docentes que alcanzaron los más altos puntajes en el diseño de las sesiones de aprendizaje utilizando las herramientas TOCFE, quienes recibieron un premio económico.
- **Círculos de soporte:** El equipo de docentes a cargo de este proyecto realizó reuniones mensuales para fortalecer sus conocimientos teóricos sobre las herramientas TOCFE a través de la reflexión, el diálogo y el intercambio de experiencias. En estas reuniones, participó también el equipo FMER.

2. Iniciativas impulsadas por la FMER:

Taller de Liderazgo para Directores

La FMER realizó el Taller de Liderazgo para Directores a cargo de Maciej Winiarek, Director TOCFE de Polonia. Participaron cerca de 40 directores de las redes 2, 4, 11, 13, 14 y 15 pertenecientes a la UGEL 05 EA/SJL de El Agustino y San Juan de Lurigancho y el equipo de docentes líderes.

Luego de este taller, la FMER diseñó el Programa de Liderazgo para Directores con el objetivo de brindarles herramientas para diseñar su Proyecto Institucional utilizando las herramientas TOC, especialmente el Objetivo Ambicioso. Para esto, se realizaron sesiones de acompañamiento en 5 instituciones educativas a cargo de docentes especialistas TOCFE.

Talleres de capacitación en Espinar

Se firmó un convenio con la Fundación Tintaya (minera Antapaccay) para realizar talleres de capacitación a docentes de Espinar del nivel de inicial y primaria. En total se han programado 3 talleres de capacitación en los que enseñará el uso de las herramientas TOCFE en el aula. En noviembre de 2013, se realizó el primer taller en la Central de Recursos Educativos de Espinar (CREE) y se contó con la participación de 20 docentes. Los siguientes talleres serán en abril y junio de 2014.

Capacitación de docentes en Chile

Como parte del reconocimiento a los docentes líderes de El Agustino, la FMER auspició la participación de 4 profesores en el Seminario TOC: Bases para el desarrollo personal, evento que se realizó en Chile y contó con la participación de directivos y docentes chilenos. Este seminario estuvo a cargo de Humberto Baptista, especialista en el uso de las herramientas TOC.

Participación en la 14° Conferencia Internacional TOCFE

La FMER auspició la participación de la profesora Nelly Caraza, directora de TOCFE Perú, en la 14° Conferencia Internacional TOCFE para presentar las actividades que se han realizado en el Perú. Esta conferencia reunió a representantes de TOC (Teoría de las Restricciones) de USA, México, Colombia, Perú, Polonia, Israel, Holanda, Reino Unido, Japón, Filipinas, Australia y Francia para compartir experiencias en el uso de las herramientas para el desarrollo del pensamiento y habilidades de comunicación.

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.