

INDUSTRIAS METÁLICAS CAÑÓN BAUTISTA CÍA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA GENERAL PERIODO 2018

Estimados y respetados miembros de la Junta General de Accionistas, pongo a su consideración el siguiente informe considerando que expongo lo más relevante de las distintas situaciones y hechos ocurridos durante el ejercicio económico que terminó el 31 de diciembre de 2018:

OBJETIVOS DEL 2018.- Como antecedentes de este periodo 2018, es necesario recalcar que el ambiente económico, social y político del país en el que se ha desenvuelto la empresa siguió siendo bastante complicado y difícil, puesto que estamos en circunstancias deflacionarias, como para que se puedan alcanzar los objetivos previstos de recuperación, sin embargo, sí fue posible cumplir con los siguientes objetivos:

- **Fomentar las ventas** de productos rediseñados (diferenciación) y de las nuevas líneas complementarias a las líneas principales (innovación) que se crearon en el 2016, manteniendo el nivel de aceptación.
- **Disminución de los costos de producción** continuando con la política de montos mínimos en stock de materia prima y materiales directos e indirectos de fabricación, logrando eficiencia y eficacia.
- **Cumplimiento de obligaciones contraídas a finales del año 2017** debido a la adquisición de un nuevo vehículo para el mejoramiento de la fluidez tanto en las entregas de producto terminado a clientes, como en la adquisición de materia prima y materiales.

- **Dar por terminado definitiva y legalmente el contrato pendiente con MIDUVI**, con lo cual ya podremos iniciar un proceso de recuperación al menos del costo del mobiliario que quedó en proceso.
- **Cumplimiento de todas las obligaciones**, laborales, societarias y fiscales tributarias conforme lo estipulado en las leyes y normas ecuatorianas. Al igual que con proveedores de materia prima y servicios.

DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.- En Junta General Extraordinaria y Universal de Socios celebrada el día 23 de agosto de 2018, se aprobó por unanimidad la cesión total del 50% de participaciones que estaban a nombre de Germán Gustavo Cañón Villamil Herederos a favor del señor Juan María Bautista en el 45% y de la señora Juana Patricia Bautista Muela en el 5%; de tal manera que el Cuadro de integración de Capital queda conformado en el 95% a nombre de Juan María Bautista Morillo y en el 5% a nombre de Juana Patricia Bautista Muela. Esta disposición fue llevada a trámite legal correspondiente, tanto en el Registro Mercantil como en la Superintendencia de Compañías y por tanto se ha dado cumplimiento a las disposiciones de Junta General conforme lo estipulado en los Estatutos.

EVENTOS ESPECIALES DEL 2018.- Se cumplió con todas las obligaciones adquiridas a finales del año 2017 por la adquisición de un nuevo vehículo. Pese a las diferentes circunstancias adversas del país y a la poca liquidez de capital de trabajo de la empresa, se cumplió con el pago de materias primas a los proveedores, el pago de la mano de obra a nuestro personal y con las respectivas obligaciones Patronales, Tributarias y a instituciones de control, sin tener que recurrir a financiación externa alguna.



RESULTADOS ANUALES. - El ejercicio fiscal de este periodo 2018 declara Utilidad Contable antes de Participación Trabajadores y de Impuesto a Renta; sin embargo, después de realizada la conciliación tributaria, se generó una Pérdida del Ejercicio debido a que se tuvo que aplicar la nueva disposición de las NIIF en relación al reconocimiento como gasto no deducible del Resultado del Estudio Actuarial Jubilación Patronal y Desahucio, lo cual incrementó la base para el cálculo del impuesto a la renta; y debido también a que se cerró la provisión contable que se había generado por la suspensión temporal del contrato con el MIDUVI, mismo que se había adjudicado a la empresa a través de la constitución de una Asociación (Asociación Mobimetal Sociedad Anónima e Industrias Metálicas Cañón Bautista Cía. Ltda.). La entidad contratante propuso la suspensión definitiva de dicho contrato por Mutuo Acuerdo, lo cual fue aceptado a fin de terminar la relación, dejar de gastar en la póliza respectiva y finalmente poder disponer de las materias primas en proceso. Lo descrito afectó negativamente a los resultados de nuestros balances ya que el pago del Impuesto a la Renta se elevó significativamente, sin embargo estamos seguros que en el transcurso del ejercicio económico 2019 generaremos mejores resultados.

RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2019.- Antes de proceder a plantear algunas recomendaciones, me permito recalcar que pese a haber pasado por un período de transición societaria y de administración, se ha logrado mantener las actividades y obligaciones sin tener que acudir a ningún tipo de financiamiento en el sistema financiero nacional. Sin embargo es importante el desarrollo y ejecución de políticas y estrategias que permitan mayor competitividad tales como:



- Continuar con el fortalecimiento de la estructura de la empresa en cuanto al ciclo del dinero positivo (relación cuentas por cobrar y cuentas por pagar), a través de mejorar aún más las condiciones de negociación con nuestros proveedores.
- Mantener los precios PVP, e incluso buscar la manera de disminuirlos, a pesar de la restricción económica del país, con el fin de seguir incentivando los volúmenes de ventas.
- Implementación de nuevas Políticas de Distribución y Ventas, mejorando condiciones favorables para clientes y distribuidores, lo cual permitiría mayor liquidez a corto plazo.
- Mayor énfasis en la resolución legal del cobro de cuentas por cobrar a clientes deudores que estén afectando seriamente.
- Seguiremos en la estrategia del desarrollo de equipos de multifunción con el objetivo de encontrar eficiencia y eficacia en nuestros procesos y procedimientos productivos, y de la no contratación de nuevo personal.
- Perfeccionamiento de políticas de producción y de inventarios, a través de records de producción histórica y su relación con las ventas, a fin de ser más eficientes en el manejo de inventarios tanto en materias primas como producto terminado.
- Implementación del proyecto de manejo de imagen, marca, y atención al cliente generado en el período 2016, y que por falta de liquidez no se pudo realizar en el período 2017 ni 2018.
- Debido a la situación deflacionaria que se percibe en el país, es importante realizar una valoración actual de los Activos Fijos, Terrenos, Construcciones y Maquinarias de la empresa para tener



una real visión del patrimonio actual y poder hacer mejores proyecciones y para la toma de mejores decisiones financieras.

- Creación de estrategias comerciales encaminadas al impulso de las ventas poniendo mayor énfasis en el desarrollo del departamento comercial, conformando un equipo de ventas.
- Definir la apertura de nuevos puntos de venta en el sur de la ciudad de Quito y un nuevo Punto de Venta de Fábrica.
- Iniciar la apertura de mercado de vitrinas y mobiliario metálico en las ciudades de Loja, Machala, Manta y Guayaquil.
- Considerar el uso efectivo de las nuevas plataformas tecnológicas para incursionar en estos nuevos canales de distribución.

Estoy seguro de que con las actividades que al momento se encuentran ya en ejecución, y de que con la implementación exitosa de las recomendaciones mencionadas anteriormente, lograremos ser eficaces y eficientes tanto en nuestros procesos productivos, como en la distribución y ventas de nuestros productos terminados, pudiendo así enfrentar con éxito los desafíos que se ven venir para el período 2019 y logrando un siguiente ejercicio económico con resultados más satisfactorios.

Atentamente,



JUAN MARÍA BAUTISTA MORILLO

GERENTE GENERAL

INDUSTRIAS METÁLICAS CAÑÓN BAUTISTA CÍA. LTDA.