

INDUSTRIAS METÁLICAS CAÑÓN BAUTISTA CÍA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA GENERAL PERIODO 2019

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 2019:

OBJETIVOS DEL 2019.- Como antecedentes de este periodo 2019, 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, de manera particular con los hechos del mes de octubre que paralizaron al país por semanas. Todo esto sumado a que ya estábamos en circunstancias deflacionarias, dificultó aun más la consecución de todos los objetivos de recuperación previstos; sin embargo se logró alcanzar los siguientes:

- **Mantener las ventas** de productos terminados en un nivel aceptable como para obtener una mínima liquidez.
- **Inicio de la implementación de renovación de marca**, alcanzando un 30% de avance conforme a los lineamientos contratados y aprobados.
- **Inicio de adecuaciones del nuevo punto de venta de fábrica, ubicado en instalaciones de planta**, alcanzando un 70% de avance.
- **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. De igual manera mejorando la productividad redistribuyendo las labores de producción de quienes renunciaron durante el año.



- **Cumplimiento de obligaciones contraídas hasta finales del año 2019** en al menos un 90% con proveedores de materia prima, materiales y servicios pese a las grandes limitaciones de liquidez.
- **Cumplimiento de todas las obligaciones** laborales, societarias, fiscales y tributarias conforme lo estipulado en las leyes y normas ecuatorianas en al menos un 90% pese a las limitaciones de liquidez.

DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.- En este período no se dieron disposiciones especiales de Junta General de Socios.

EVENTOS ESPECIALES DEL 2019.- Por primera vez y pese a los grandes esfuerzos económicos de la empresa para no recurrir a financiamiento externo que le genere más gastos, se debió realizar el pago del anticipo del impuesto a la renta mediante acuerdo de diferimiento con el SRI, el pago de Patente y 1.5 por mil sobre Activos con tarjeta de crédito corporativa y el pago del impuesto predial también con tarjeta de crédito corporativa. Todo esto con el fin de dar cumplimiento a estas obligaciones que nos permiten mantenernos operativos.

RESULTADOS ANUALES. – Para el ejercicio fiscal del periodo 2019, la compañía lamentablemente declara Pérdida Contable. Esto se debe a que el volumen de ventas en el segundo semestre, que usualmente es el de ventas más altas del año, en esta ocasión se vino abajo por los acontecimientos políticos y económicos del país afectando a toda la economía. Lo descrito afectó negativamente a los resultados de nuestros balances, sin embargo estamos seguros que en el transcurso del ejercicio económico 2020 generaremos mejores resultados.

RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2020.- Antes de proceder a plantear algunas recomendaciones, me permito recalcar que el 2019 ha sido un período bastante inusual y difícil para la compañía. Justamente por



esto 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 actuales proveedores y la contratación con nuevos.
- Prioridad en la implementación final y definitiva de renovación de marca y cambio de imagen iniciado en el período 2019.
- 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 Estrategias y Políticas de Distribución, Ventas y Atención al Cliente, generando condiciones favorables para clientes y distribuidores y que a la vez permitan mayor liquidez para la compañía a corto plazo.
- Creación de estrategias comerciales encaminadas a mejorar la atención al cliente y al impulso de las ventas poniendo mayor énfasis en el desarrollo del departamento comercial, conformando equipos de ventas y haciendo uso efectivo de plataformas tecnológicas.
- Disminución de costos y gastos de ventas, convirtiendo los puntos de venta en distribuidores autorizados.
- Consecución de distribuidores autorizados en las ciudades de Loja, Machala, Manta y Guayaquil.



- Seguiremos en la estrategia del desarrollo de equipos de multifunción con el objetivo de encontrar eficiencia y eficacia en nuestros procesos y procedimientos productivos.
- Perfeccionamiento de políticas de producción y de control 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.
- 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.

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 2020 y logrando un siguiente ejercicio económico con resultados satisfactorios.

Atentamente,



JUAN MARIA BAUTISTA MORILLO

GERENTE GENERAL

INDUSTRIAS METÁLICAS CAÑÓN BAUTISTA CÍA. LTDA.