

D.M. Quito 20 de febrero de 2019

Señores Accionistas de

ASCAPE S.A.

Presente.-

Estimados Señores:

En cumplimiento de las disposiciones Legales y Estatutarias, a continuación presento a la Junta General de Socios el Informe de esta Gerencia correspondiente al ejercicio económico del 2018.

**Aspectos Administrativos y de Gerencia:**

Como es de su conocimiento la Situación Financiera Inicial de la Empresa para el ejercicio 2018, es absolutamente insostenible a juzgar por los resultados de ventas del año 2018; situación que debe cambiar gracias a la determinación y oportuna contribución de todos ustedes con la planificación de nuevas estrategias de ventas y búsqueda de clientes potenciales.

En el año 2018 no se realizaron importaciones de productos, más bien se cuenta con un inventario significativo, lo importante es que los productos con los que se cuentan son garantizados y se ha identificado que son de preferencia por los instaladores y consumidor en general por su calidad y reputación bien ganada en el mercado local e internacional. Sin embargo, tengo que resaltar que la estrategias de venta y la inserción en nuevos mercados no funcionó, actualmente contamos con un activo significativo que debemos aprovecharlo en el presente año.

Destaco que hemos tenido que reducir los precios de venta por la presión que ejerce la competencia con productos similares y especialmente los de origen asiático que son más baratos. Lo que también afectó el margen de contribución; que sin embargo, sigue siendo atractivo y justifica nuestra permanencia en el negocio.

Con relación a los gastos, debo informar que los de administración son los más significativos; y de estos, los correspondientes a beneficios sociales tienen mayor importancia a pesar de la austeridad que se mantienen a todo nivel. Los pagos de sueldos se han cancelado debido al no tener ventas, sin embargo las obligaciones laborales y patronales se encuentran al día y en buen estado; así como todas las obligaciones y contingencias de la Empresa.

Con el fin de buscar productos complementarios (por innovadores y únicos) a nuestra línea de negocios resolví desarrollar un mapeo de potenciales clientes y realicé reuniones para presentar los productos. También se identificó nuevos productos, que una vez mejorada la situación financiera de la empresa, se podría incluir en la oferta de la Empresa

Por el ambiente comercial y de la economía en general, puedo asegurar que se hizo un buen trabajo en el 2018 a nivel de identificar potenciales proyectos a largo plazo, pero en el año 2019 debe cerrarse al menos dos, gracias a la perseverancia y experiencia que se está acumulando y que son parte de los activos intangibles de la Empresa; por tanto advierto mejores tiempos para la empresa y el rendimiento de su capital.

La economía del país en general para el 2019, se anticipa con muchos problemas como es la disminución de los ingresos fiscales y sus consecuencias en el sector privado que podrían afectar las Ventas, situación que nos obliga a estar alertas a las manifestaciones en el mercado y la demanda de nuestros productos en particular.

#### **POSICION FINANCIERA:**

En razón del tamaño de nuestra empresa, la información contable y los estados financieros disponibles para ustedes me exoneran de repetirlos en detalle y me limito a ratificar lo dicho sobre el valor e importancia de capitalizar la Empresa e iniciar el proceso legal que nos lleve de una empresa que debiera ser liquidada a una empresa financieramente viable y comercialmente rentable y con futuro.

El costo de los activos son de \$ 62 804,08; es decir tenemos una oportunidad de ganancia del 40% descontando ya el costo de la administración de la Empresa. Para el presente año sin duda no habrán utilidades para celebrar, pero las investigaciones en el mercado y acercamiento con nuevos clientes, permitirá que durante el año 2019 la situación financiera mejore y la Empresa se levante generando más ventas.

#### **Recomendaciones:**

Para el año 2019 propone la Gerencia como un objetivo General seguir incrementando el volumen de Ventas con productos potenciales que cuenta la Empresa y que han dejado mayores beneficios.

Continuar ampliando la base de clientes estratégicos para cubrir segmentos de mercado como el sector de la Construcción tanto a nivel local como nacional, así como maximizar los ingresos minimizando gastos. Además, estudiar oportunidades de negocio orientadas a la exportación y desarrollo sostenible que les será expuestas oportunamente.

Agradezco por la confianza a mi gestión encomendada y me comprometo a contribuir con todo mi esfuerzo y dedicación con el fin de conseguir los fines y objetivos de ASCAPE S.A.

A los Señores Accionistas, presente mi alta consideración y estima:

  
Jorge H. Ascasubi P.

GERENTE GENERAL