



# Informe Gerencial 2019

---

ASESORIA TECNICA  
Teléfonos: 07 2 808009 - 07 2 868710  
Fax: 07 2 860580 / e-mail: [iqa@graiman.com](mailto:iqa@graiman.com)



## Tabla de contenido

<b>1.</b>	<b>Resumen ejecutivo .....</b>	<b>2</b>
<b>2.</b>	<b>Escenario económico (2019) .....</b>	<b>3</b>
2.1	Macroeconómico .....	3
2.2	Microeconómica (Industria) .....	5
2.3	Información legal societario y tributario .....	6
<b>3.</b>	<b>Hechos relevantes del negocio .....</b>	<b>7</b>
3.1	Principales cifras .....	7
3.2	Panorama estratégico .....	7
3.3	Procesos de apoyo .....	8
3.3.1	RRHH .....	8
3.3.2	Dirección Financiera .....	9
3.3.4	Logística .....	13
3.3.5	Control Interno .....	15
<b>4.</b>	<b>Estados Financieros .....</b>	<b>18</b>
4.1	Estado de Resultados .....	18
4.2	Estado de Situación .....	18
4.3	Riesgos .....	19
<b>5.</b>	<b>Proyección (2020) .....</b>	<b>20</b>
5.1	Temas macroeconómicos relevantes .....	20
5.2	Principales cifras del negocio .....	20
5.3	Escenarios .....	21
5.4	Panorama estratégico .....	21
5.5	Covid-19 .....	22

## 1. Resumen ejecutivo

Industrias Químicas del Azuay S.A. (IQA) inicia operaciones en el Ecuador con la producción de Óxido de Zinc. Secuencialmente se han ido adhiriendo otras líneas de negocios como la elaboración de morteros preparados y la comercialización de cemento, todos bajo la misma filosofía de calidad y el uso de tecnología de última generación, que nos permiten elaborar y comercializar productos que agreguen valor a nuestros clientes en todas las etapas de sus proyectos.

Buscando siempre mantener un crecimiento sostenido, IQA se enfoca en la generación de un portafolio de productos diversificado, aplicando estrategias productivas y comerciales diferenciadas que garanticen la satisfacción de nuestros clientes, lo cual nos permite llevar adelante estrictamente nuestra misión:

“Producir, innovar y comercializar materiales de alta calidad en diferentes regiones del Ecuador, empleando tecnología de punta y procesos de clase mundial, siendo responsables con el medio ambiente, excediendo las expectativas de la industria de la construcción y creando valor a nuestros clientes, colaboradores, accionistas y comunidad.”

El 2019 fue un año lleno de retos para nuestra empresa y para nuestro país en general. Como empresa integramos nuevas líneas de negocio para incrementar nuestro portafolio de productos para la industria de la construcción. Reincorporamos nuevamente la línea de morteros preparados a nuestra empresa; además, incorporamos toda una línea productiva para la elaboración de cemento hidráulico; también, se incluyó una línea productiva de hormigón premezclado; adicionalmente, una línea completa de áridos y tratamiento de materiales de relleno; con la adhesión de estas líneas al negocio podemos servir con un portafolio ampliado de productos a nuestros distribuidores, proyectos y clientes finales para la mayoría de etapas constructivas que nos permita cubrir cada uno de sus requerimientos.

Pese a la contracción de la industria de la construcción, en el 2019 nos propusimos metas desafiantes que estuvieron enmarcados en los cuatro pilares de nuestra propuesta de valor: calidad garantizada, servicio comercial personalizado, acompañamiento técnico constante, y ahorro & reducción de costos para nuestros clientes. Continuamos generando valor para nuestros clientes, con una estrategia agresiva de servicio personalizado pre y post venta que fidelice a nuestros clientes y sobretodo que apalanque el compromiso de toda la empresa con nuestros distribuidores y clientes finales.

En los últimos años la apertura ha un aprendizaje constante se ha vuelto parte de nuestra cultura empresarial, un modo eficaz de operar. Esta ideología nos ha permitido encontrar nuevas fuentes de optimización de recursos que nos ha vuelto mas eficientes energéticamente, con un impacto económico, social y ambiental positivo.

En el 2019 Mediante una gestión eficiente logramos importantes ahorros en las diferentes líneas del negocio. Enfocamos nuestro esfuerzo en una rigurosa disciplina de

costos y en una estricta eficiencia operativa que nos permitió ser mas competitivos y afianzar nuestra presencia en el mercado, incrementando la disponibilidad de equipos. Las ventas totales de la empresa del año 2019 fueron de \$19.538 millones de dólares, un 16,8% de crecimiento respecto al 2018. Lo cual nos permitió ganar participación de mercado. Un comportamiento positivo si comparamos al sector de la construcción y de la economía en general. Es importante resaltar que la estrategia de seguir invirtiendo en la satisfacción de nuestros clientes y en eliminar las actividades que no generaban valor tuvieron un impacto adecuado en los resultados del 2019.

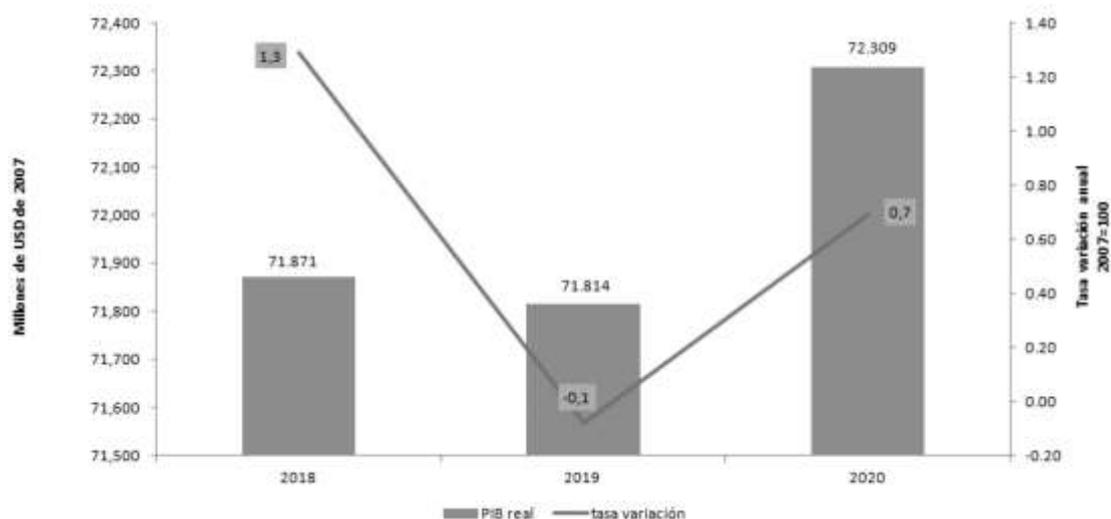
En adición a nuestro enfoque hacia nuestro cliente externo, firmemente creemos que nuestros colaboradores, nuestro cliente interno, son nuestro mayor activo, con valores y una visión que nos permiten alcanzar nuestros objetivos y resultados propuestos. Constantemente buscamos atraer y retener el mejor talento mediante una propuesta de valor clara, atractiva, y sobretodo retadora. Alineados a esta visión de cuidar a nuestro talento, en Salud y Seguridad durante el 2019 hemos invertido importantes ingentes económicos en proyectos de ingeniería y planes de mejoramiento para reforzar la responsabilidad individual y comportamientos seguros en todo el personal, esfuerzo que se refleja en la reducción de incidentes.

Durante el 2020 seguiremos buscando dinámicamente que nuestro portafolio cumpla con las expectativas y necesidades de nuestros clientes, mejorando, generando y eliminando características, procesos, servicios y productos que no aportan valor para resolver los problemas mas importantes de nuestros clientes internos y externos.

## 2. Escenario económico (2019)

### 2.1 Macroeconómico

El Banco Central del Ecuador procedió a actualizar los resultados de las Previsiones Económicas para los años 2019 y 2020 que se resumen a continuación:



Fuente: Banco Central del Ecuador

Estos resultados consideran los efectos en el flujo real de la economía, de la paralización ocurrida en el país entre el 3 y el 14 de octubre del presente año, cuyas pérdidas se estiman en USD 701,6 millones y los daños en USD 120,1 millones. Estas pérdidas significaron un impacto negativo de 0,13% en la previsión del PIB a precios constantes para 2019.”

Tras el análisis de esta información se espera que el Producto Interno Bruto (PIB) experimente en 2019 un decrecimiento de 0,1% respecto al período anterior, totalizando un valor de USD 71.814 millones en valores constantes y de USD 107.349 millones en valores corrientes. Para el año 2020, la economía ecuatoriana recuperará paulatinamente la senda de crecimiento al prever una tasa de variación de 0,69%.

En cuanto al Gasto de Consumo Final de los Hogares, en 2019 se espera un crecimiento de 1,6%. Este comportamiento se relaciona con menores importaciones de bienes de consumo (duradero y no duradero), así como con una mejora en los ingresos reales (inflación de 0,27% promedio anual).

Por su parte, la Formación Bruta de Capital Fijo (inversión real) registrará una caída de 3,1% en 2019, como resultado de una disminución en la inversión pública que no es compensada por el sector privado.

Finalmente, con respecto a la demanda final, las exportaciones muestran un crecimiento positivo y significativo de 4,7% en 2019 comparado con 2018. Se espera un mayor dinamismo para productos tales como: petróleo crudo (6,9%), banano (2,2%) y camarón procesado (13,4%). Este último sector ha realizado inversiones en tecnología para incrementar su productividad.

Variables \ Años	2018	2019	2020
	Cuentas Anuales	Previsión	Previsión
PIB (pc)	1,29	-0,08	0,69
Importaciones	4,40	1,75	0,20
OFERTA FINAL	1,98	0,34	0,58
CONSUMO FINAL TOTAL	2,37	0,80	-0,06
Administraciones públicas	3,50	-2,30	-2,17
Hogares	2,09	1,57	0,45
Formación Bruta de Capital Fijo	1,97	-3,14	1,38
Exportaciones	1,15	4,72	0,25
DEMANDA FINAL	1,98	0,34	0,58

En cuanto a la Oferta Agregada, las importaciones presentarán un crecimiento de 1,8% después del dinamismo observado en 2018, que fue de 4,4%. El incremento en 2019 se debió fundamentalmente a combustibles y lubricantes, con un aumento de importaciones en 4,44 millones de barriles para el presente período (7,1%), producto de las paralizaciones programadas en la Refinería de Esmeraldas.

\*Información preparada antes de la pandemia COVID-19.

## 2.2 Microeconómica (Industria)

En relación con el sector de la construcción se espera que PIB de la construcción se haya contraído en cerca de 5% durante el 2019, lo cual no es positivo para el sector, que es crucial para la economía nacional. Aparte de la inyección de cerca de \$400 M por parte del BIESS en créditos hipotecarios, no se avizora niveles de aporte y recuperación considerable de la industria de la Construcción al corto y mediano plazo. Frente a este escenario poco alentador, IQA seguirá en su camino de optimizar y ocupar estratégicamente su capacidad instalada, eficacia de sus activos críticos, desplegando para sus clientes productos de calidad y servicios personalizados.



La actividad de la Construcción no registró variación en relación al segundo trimestre del 2019 (t/t-1) -0,3; en tanto que respecto al tercer trimestre de 2018 mostró una tasa de variación de -4.9%.



Fuente: Banco Central del Ecuador

El año 2019 prácticamente se ha mantenido en niveles de crecimiento inferiores al 4%, comparado al 2018, lo cual en general fue poco prometedor para el sector, lo que se puede constatar en una reducción considerable de la inversión pública, especialmente por la prioridad que se dio a la cartera acumulada de años. Esto desencadenó en una concentración de oferta en el sector privado. La eliminación de la ley de Herencias y Plusvalía generó expectativas de una recuperación del sector, pero no tuvo el efecto esperado sobre los inversionistas de bienes inmobiliarios.

La actividad de la construcción no mostró recuperación respecto al 2018, no ha existido crecimiento o prácticamente fue nulo, con un decrecimiento alarmante. Además, se observó un incremento significativo de las tasas de interés respecto a las tasas de interés que ya se incrementaron en el 2018; igualmente se observa un continuo incremento en las captaciones de Bancos privados con un incremento elevado de cartera, lo que implica una falta de confianza en la liquidez nacional lo que provocaría una reducción en la inversión inmobiliaria al corto y mediano plazo, un comportamiento que ha sido repetitivo en los últimos 3 años.

### 2.3 Información legal societario y tributario

Hormicrete se encuentra al día en sus obligaciones legales de carácter societario; habiendo en consecuencia cumplido y entregado la información requerida en forma anual al órgano de control, esto es la Superintendencia de Compañías.

En lo que respecta a sus administradores, la situación de la compañía IQA S.A., es la siguiente:

IQA S.A., cuenta con nombramiento actualizado de Gerente (Javier Mogrovejo) con vencimiento en el mes de marzo de 2021. En lo que respecta al presidente el nombramiento se encuentra actualizado (Juan Pablo Malo) con vencimiento en marzo de 2021.

En lo que corresponde a su capital suscrito y pagado de IQA S.A., durante el año 2019 aumentó a la cantidad de US\$9.673.000,00.

En lo que corresponde a las Juntas Generales de la compañía IQA S.A., podemos precisar lo siguiente:

- I. Junta Extraordinaria llevada a cabo el 12 de febrero de 2019, en la que se nombraron administradores de la compañía.
- II. Junta Ordinaria llevada a cabo el 25 de marzo de 2019, en la que se aprobaron todos sus informes gerenciales, así como las cuentas sociales y balances.

### **3. Hechos relevantes del negocio**

#### **3.1 Principales cifras**

Las ventas en el 2019 alcanzaron \$ 19'538 mil, un crecimiento del 16.8 % sobre \$ 16'727 mil en el 2018. El Costo de ventas se benefició de los programas de optimización de costos alcanzando 92.1%. La utilidad operativa fue del 0,2% comparada con -1,2 % del 2018, se genera una utilidad de \$ 0,165 millones (0,8%) antes de impuestos.

#### **3.2 Panorama estratégico**

En el 2019 pusimos un énfasis importante en el desarrollo de equipos comerciales para las diferentes unidades de negocio. Como resultado, se incrementó participación de mercado en la mayoría de las líneas del negocio en las diferentes zonas en las que nuestras principales marcas tienen presencia.

Nos enfocamos en aprovechar al máximo la capacidad instalada de los diferentes activos mediante la optimización de procesos de manufactura y optimización en el uso de energías alternativas. Mantenemos nuestro énfasis en las Iniciativas de optimización de gastos y costos, enfoque total en la satisfacción de nuestros clientes; reforzamos el compromiso de nuestra gente con la empresa mediante capacitaciones y dotándoles de las herramientas esenciales para su total desenvolvimiento.

Nuestra cultura empresarial se basa en la búsqueda constante de valores agregados para nuestros clientes a través de la innovación y mejoras de nuestros productos, servicios, procesos productivos y la implementación continua de tendencias y requerimientos de mercado que contribuyan a mejorar los proyectos en donde estamos presentes:

“Desarrollar materiales de construcción ecológicos que faciliten la labor del constructor, protejan nuestro entorno, y mejoren la calidad y durabilidad de las edificaciones.”

### 3.3 Procesos de apoyo

#### 3.3.1 RRHH

A partir del 2018, como parte de la nueva estructura del Grupo Industrial y con el objeto de fortalecer el servicio corporativo a las empresas industriales, se crea entre otras, la Gerencia Corporativa de Recursos Humanos, la misma que tiene la responsabilidad de la Gestión integral del Talento Humano del GIG, a través de sus subsistemas tales como Desarrollo Organizacional (Reclutamiento, Selección, Capacitación y Control de Gestión), Bienestar Integral, Comunicación Organizacional y Remuneraciones; y está comprometido al cumplimiento de su misión, definida en base a los lineamientos determinados por la Presidencia Ejecutiva del GIG y a la estrategia específica de Industrias Químicas del Azuay.

En noviembre de 2019, se realiza la fusión entre las empresas Hormicroto e Industrias Químicas del Azuay, por lo que la información se presenta de manera consolidada.

De acuerdo con la estrategia y actividades planteadas, en el año 2019 se cumplieron los siguientes resultados:

- **Desarrollo de competencias:** En el 2019 se realizaron varios eventos formativos enfocados al desarrollo del personal, obteniendo un total de 483 participaciones y 6000 horas de capacitación en total. Los contenidos se basaron en certificación de competencias laborales, primeros auxilios, hojas de cálculo, normativa en seguridad y salud ocupacional, prevención de consumo de drogas y alcohol, normas de calidad, Responsabilidad Social, etc.
- **Índice de Rotación de Personal:** Se realizó un continuo seguimiento y análisis del índice de Rotación de Personal en la compañía, con un indicador del 16,63% en el año 2019.
- **Comportamiento Organizacional:** A partir del año 2018, en cumplimiento de la normativa legal correspondiente, se realizó el diagnóstico de Riesgos Psicosociales, mediante la herramienta F-PSICO 3.1, que incluye 9 factores definidos: Tiempo y Carga de Trabajo, Demandas Psicológicas, Participación, Relaciones Sociales, Apoyo Social, Desempeño del Rol, etc. Los resultados permiten identificar los niveles de riesgos psicosociales Adecuados, Moderados, Elevados y Muy Elevados, sobre los cuales se elaboran planes de acción correctivos que serán implementados en las áreas definidas como críticas.
- **Beneficios:** Renegociación de los planes de seguro médico, siendo el mismo un importante beneficio no monetario para todo el personal que labora en la empresa. En este campo se lograron mejorar beneficios para los trabajadores al mismo costo.
- **Gestión de Calidad y Certificaciones:** Se trabajó de manera permanente en el seguimiento del sistema de Gestión de Calidad, apoyando en la renovación de la certificación INEN y en la actualización ISO en lo referente al óxido de zinc. Adicionalmente, se actualizaron perfiles de cargos, con el objeto de alinear las actividades de las personas con los procesos productivos.

- Bienestar y Responsabilidad Social: A través del área de Bienestar y Comunicación Organizacional se han promovido acciones que fortalecen el sentido de pertenencia con la empresa (Concurso de Colada Morada y concurso de Nacimientos); eventos de integración con la familia de los trabajadores, realizando mañanas de campo, caminatas GIG y Club de Jóvenes; y se ha fomentado la excelencia académica a través de programas de Becas y Reconocimientos a los hijos de los colaboradores.

### 3.3.2 Dirección Financiera

La Dirección Financiera se encarga de liderar las áreas de, Contabilidad, Tesorería, Cartera, Planeación y Análisis Financiero, y tiene como responsabilidad alcanzar los lineamientos de la Presidencia para integrar la visión financiera en las decisiones de negocio, así como la optimización del uso de recursos.

Los lineamientos críticos planteados para el área de Finanzas fueron los siguientes:

- Guiar el proceso de presupuestación considerando las premisas de la planificación estratégica 2019 y la situación macroeconómica del País.
- Monitorear mensualmente el desempeño de presupuesto y análisis de variaciones.
- Ejecutar el uso de presupuestos dinámicos en casos de brechas significativas.
- Coordinar las explicaciones al SRI para demostrar la correcta aplicación de las transacciones contables, financieras y tributarias en procesos de determinación abiertos.
- Implementar el centro de servicios compartidos en conjunto con el área de adquisiciones, guiando los procesos de capacitación y adopción de herramientas tecnológicas de RPA implementadas para este fin.
- Concluir con la reestructuración de las áreas financieras con el objetivo de lograr mayor segregación de funciones transaccionales, analíticas y cumplimiento.
- Apoyar de control de costos y gastos para proteger los resultados de la última línea.
- Evaluar proyectos de CAPEX de nuevas líneas de productos.
- Análisis macroeconómicos y de industria que permitan monitorear y proyectar la evolución del sector cementero y construcción.
- Monitorear el cumplimiento de los objetivos del proyecto “Molino Vertical” en sus principales variables: ingresos, costos y cumplimiento de pagos de la deuda bancaria asociada.
- Actualización de los modelos financieros y de costeo de las distintas líneas de negocio.
- Facilitar el proceso de auditoría externa integrando las recomendaciones de normativas internacionales y locales.

Adicionalmente, se implementaron como proyectos del año 2019 los siguientes temas:

- Reestructura del departamento financiero para incrementar la eficiencia y madurez, basado en los estándares recomendados por expertos.
- Implementación de automatización robótica de procesos (RPA), que generan mayor valor a las actividades del área financiera y reducen en gran medida los errores humanos.
- Gestión eficiente para la recuperación de retenciones de impuestos. Implementación de un control eficiente de flujo de efectivo para garantizar la liquidez de las empresas del grupo.
- Implementar una plataforma presupuestaria digital que permite aprobaciones a través de un flujo electrónico.
- Implementar flujos de aprobación para créditos especiales, generando trazabilidad y rapidez al proceso de la venta al cobro.
- Implementar un modelo estadístico de calificación de crédito (Scoring) basado en fuentes externas a la empresa e internas de la empresa.
- Implementar una presupuestación integral, que incluya una proyección de Estado de Resultados, Balance General y Flujo de Efectivo.
- Actualización de la evaluación financiera de los proyectos de la planta de pegantes y cemento.
- Actualización de modelos financieros y de costeo, como paso previo a la fusión con Hormicreto.

### 3.3.3 Tecnologías de Información y Comunicación

El área de Tecnologías de Información y Comunicaciones tiene como objetivo asegurar la continuidad operacional de los sistemas informáticos de la empresa, así como la incorporación de plataformas tecnológicas que impulsen el crecimiento y productividad en las operaciones diarias.

El área TIC esta organizada en los siguientes departamentos:

- Soluciones de negocio, enfocado en 1) la administración de las aplicaciones operativas del ERP, 2) nuevas soluciones y/o aplicaciones para el negocio, 3) entrenamiento, capacitación y soporte a usuarios, y 4) Administración y generación de información gerencial.
- Desarrollo e integración, con responsabilidad en 1) desarrollar y mantener código de aplicaciones empresariales y 2) integrar los datos entre aplicaciones.
- Operaciones, responsable de 1) monitorear todos los recursos tecnológicos de networking, infraestructura y plataforma de los sistemas que actualmente operan en ambientes productivos y no productivos del GIG; procurando siempre mantenerlos dentro de los parámetros de niveles de acuerdo de servicio adquiridos con la organización, 2) salvaguardar la data alojada en todos los servidores declarados como misión crítica, 3) coordinar y gestionar las actividades de mantenimiento, control y administración de los recursos tecnológicos con nuestros proveedores de servicio y 4) mantener todos los componentes tecnológicos hardware, software conforme con las mejores prácticas.

- Usuario final y control de gestión, cuyo enfoque es la administración de presupuestos, procesos y contratos de servicio gestionado TIC: 1) mesa de ayuda y servicio de equipos de usuarios, 2) outsourcing de impresión y 3) licenciamiento de usuarios finales.
- Nuevas tecnologías, con responsabilidad para explorar e implementar en conjunto con las diferentes áreas de tecnología y del negocio sistemas que habiliten las necesidades de los core de negocio, Ventas y Manufactura.

Los objetivos del área TIC son los siguientes:

- Las áreas TIC deben ser socios para los core del negocio.
- TIC debe ser un referente de mejores prácticas e innovación.
- Orientación a un servicio eficaz y eficiente.

Los lineamientos del área TIC son los siguientes:

- Toma de decisiones en base a un Gobierno de TI que permita el alineamiento de las Tecnologías de la información y la comunicación (TIC) con la estrategia del negocio.
- Cierre de brechas existentes con procesos de auditoría interna y externa.
- Garantizar la integridad y no manipulación de la información
- Asegurar monitoreo y administración reactiva y proactiva de toda la plataforma
- Implementar un marco de políticas y procedimientos que regulen el uso de tecnologías de la información.
- Garantizar la continuidad de las operaciones de TI.
- Privilegiar los gastos operacionales “OPEX” sobre inversión de capital “CAPEX”.
- Formalizar y monitorear los procesos de tecnologías de la información de cada una de las áreas existentes.
- Definir la hoja de ruta tecnológica que seguirá la organización.
- Apoyar a las diferentes áreas de la organización en la ejecución de proyecto de tecnologías de la información.
- Generación de principios de implementación, operación y administración de soluciones tecnológicas para la organización.
- Definir al ERP como columna vertebral e integración a sistemas satélites de nicho.

A nivel de iniciativas tecnológicas implementadas en 2019 se destacan:

- Evaluación, decisión del comité de tecnología e inicio de programa de habilitación y transformación digital GIG 4.0. El programa se deriva de las nuevas tendencias de Industria 4.0, que se orientan a solventar las necesidades de clientes externos e internos, mejoras de los procesos operativos con tecnologías de vanguardia, cuidado del ambiente e innovación en toda la cadena de valor.

El GIG 4.0 incluye varios proyectos que incorporarán nuevas aplicaciones basadas 100% en nube, con prácticas de clase mundial. El alcance para realizar en múltiples años abarca:

- Ventas y crédito.
- Manufactura, mantenimiento y calidad.
- Planeación integrada, logística, inventarios.
- Compras e importaciones.
- Contabilidad, costos, tributación, tesorería.
- Planeación financiera.
- Soporte tecnológico en implementación de Intranet del grupo.
- Habilidad de servicio Chatbot en Microsoft Teams para consultas de preguntas frecuentes, disponibilidad de inventarios, precios de venta al público y vacaciones de los colaboradores. Para el desarrollo de este proyecto se habilitaron servicios Web desde el sistema transaccional JD Edwards y sistemas de recursos humanos.
- Renovación y migración como servicio de plataforma central de cómputo en centro de datos de fábrica GIG en Cuenca y oficinas administrativas de Guayaquil.
- Renovación y migración de plataforma de redes de oficinas administrativas de Guayaquil.
- Incorporación de plataforma como servicio para renovación de sistemas de video vigilancia de toda la empresa.
- Reporte tecnológico a proyecto del área de Finanzas y Compras para Automatización Robótica de Procesos de conciliación de facturas, tarjetas de crédito y procesos financieros repetitivos.
- Migración de servicio de archivos locales a servicio en nube Sharepoint de Office 365, mejorando la disponibilidad, control y acceso de información clave.
- Incremento de anchos de banda de canales de internet y de conectividad de sucursales clave.
- Actualización de sistemas operativos de equipamiento de usuarios finales.
- 
- Los indicadores del área TIC para 2019 son los siguientes:

#### Nivel de servicio disponibilidad de sistemas críticos:

Servicio	Objetivo	SLA Horario laboral
JD Edwards	99.0%	98.87%
Redes Sucursales	99.0%	99.67%
Internet	99.0%	99.90%
Servicios Office 365	99.0%	99.86%
Sistemas Legados	95.0%	99.09%
Telefonía IP	95.0%	99.35%

#### Nivel de servicio de atención a usuarios finales:

Nivel de servicio de tiempo medio de resolución (Mean Time To Repair – MTTR), medido con los incidentes y requerimientos reportados durante el año 2019. El nivel de servicio promedio no ha tenido desviaciones del objetivo a la fecha, sin embargo, se realiza monitoreo constante para mejorar nuestro servicio y cumplir con las exigencias de las operaciones del negocio.

Prioridad	Objetivo (hrs)	SLA MTTR (hrs)
Crítica	2	0.4
Alta	8	4.6
Media	16	11.3
Baja	Mejor esfuerzo	35.9

por operaciones automáticas y con técnicas de encriptación para el envío.

### 3.3.4 Logística

Durante el año 2019 existieron algunos cambios a nivel de estructura en el área de Logística Corporativa, empezando por el traslado de los Analistas de Inventarios (en el mes de Febrero) que venían prestando sus servicios bajo la dirección de la Gerencia de Auditoría, la creación del cargo Analista de Operaciones Logísticas (en el mes de Marzo) y la constitución de un área de Planificación de Operaciones con alcance corporativo (en el mes de Junio). Las otras áreas (Planeación de Abastecimiento y Distribución, Almacenamiento de Producto Terminado, Almacenamiento de Materias Primas y Almacenamiento de Repuestos) continuaron fortaleciéndose a nivel de levantamiento de indicadores, definición de políticas y acuerdos de servicio con clientes internos y desarrollando y capacitando al personal de cada una de las áreas.

Este reporte tiene como alcance evidenciar los resultados de los Departamentos que conforman actualmente Logística Corporativa en beneficio de la compañía IQA – Hormicrete durante el año 2019.

Los resultados obtenidos se resumen en:

1. Contribuir al almacenamiento adecuado y eficiente de Materias Primas, materiales de embalaje nacional e Insumos de Producción.
  - o Debido a que los procesos operativos son en línea, la mayoría de los procesos de control de inventarios los realiza el dueño del proceso productivo, quedando Logística como responsable directa sobre el almacenamiento de insumos de producción, materias primas menores y materiales de embalaje, y Repuestos y Suministros. Sobre ellos tenemos los siguientes avances:
    - Se implementaron inventarios cíclicos en las bodegas de MP y Repuestos para controlar variaciones y elevar confiabilidad de los mismos.
    - Acuerdos de abastecimiento con proveedores de la bodega de MP de pegantes y hormigón para realizar entregas diferidas durante el mes, en lugar de pocas entregas concentradas, lo que permitió mejorar el control de los artículos y tener una confiabilidad de los inventarios físicos al 100%. En MP se mantuvo el promedio de las compras del 2018 a pesar de haber incrementado las ventas y por ende el consumo de materias primas en un 16%.
    - Redefinición del Lay Out de la bodega para poder organizar lógicamente la misma y garantizar sistema FIFO.

2. Contribuir para lograr el menor costo de distribución posible para la línea pegantes.
  - Históricamente los pegantes se venden Exwork, por tal razón durante el 2019 no existió un beneficio para IQA en este sentido, pero a partir del 2020 se cambia el modelo para que la venta se haga con entregas a los CEDIS dejando la condición Exwork únicamente para los CEDIS y clientes del Austro.
3. Controlar y prevenir obsolescencia de inventarios principalmente a nivel de Repuestos, Materia Prima, Producto Terminado y Complementarios.
  - Se continuó con la reestructuración de la metodología de análisis de Deterioro de inventarios, con los siguientes avances:
    - Se gestionó el 97% de las bajas de inventario de la provisión definida en el 2018.
    - Se aplicó procedimiento para provisión de deterioro correspondiente al 2019. De este análisis se concluyó:
      - Planes de acción para prevenir deterioro.
      - Provisión para baja de inventarios.
      - Definición de repuestos críticos.
4. Generar y ejecutar planteamientos estratégicos de reingeniería de operación en el corto y mediano plazo.
  - Se inició la consultoría en el mes de Abril y el proyecto se denominó DIICA (Diseño e Implementación de un Modelo Integral de Cadena de Abastecimiento), en donde se definieron planes de ahorro para IQA en Business Case desarrollado en el mes de Junio.
  - Se definieron en DIICA los Procesos de Planificación Trienal, Anual, Mensual y Semanal para Pegantes, Morteros y Hormigón, así como las rutinas Pre S&OP y S&OP para las mismas líneas que iniciaron en Septiembre de 2019. Para el cierre del mes de Diciembre representan el mejor resultado en asertividad, MAPE y cumplimiento del PMP del GIG.
  - Mediante DIICA se plantearon 13 macro proyectos de mejora, compuestos por más de 80 Proyectos de Mejora en el GIG, clasificados en Victorias Tempranas (5 macro proyectos), Acciones prioritarias de inversión (3 macro proyectos), Acciones recomendables a mediano plazo (2 Macro proyectos) y Otros proyectos importantes a evaluar (3 Macro proyectos). Dichos proyectos se empezaron a ejecutar en el mes de Julio a través de la metodología SCRUM.
  - Se implementó el Departamento de Planeación de Operaciones en el mes de Junio, y posteriormente se incorporó un Coordinador de Planeación para IQA a medio tiempo, quien ha sido de bastante contribución para la sólida y continua evolución del proceso S&OP.

Los desafíos para el 2020 se centran en:

1. Participar en la correcta definición de los modelos de operación para la implementación del ERP en los términos y plazos definidos.
2. Culminar los proyectos de mejora planteados en DIICA.
3. Continuar la evolución de los procesos S&OP, enfocados al desarrollo del MRP, CRP y MPS.

4. Consolidar la gestión directa e indirecta de inventarios de MP y ME (Controles, Tomas físicas, mejoras, etc..)
5. Monitorear mensualmente la gestión de los planes de acción para evitar deterioro de inventarios y garantizar la gestión para dar de baja los inventarios provisionados.
6. Soportar de manera óptima el nuevo modelo comercial de Pegantes y su expansión, así como soportar los proyectos de rentabilización de la compañía.

### 3.3.5 Control Interno

Objetivo de la Función de Auditoría Interna:

Verificar el cumplimiento de los controles establecidos para la mitigación de los riesgos dentro de los diferentes procesos en la Compañía Industrias Químicas del Azuay mediante:

- El adecuado funcionamiento del sistema de Control Interno y Riesgos
- La confiabilidad de la información
- El cumplimiento de los procedimientos de control
- El cumplimiento de Leyes y regulaciones

A continuación, se realiza un breve resumen de la Gestión de Auditoría Interna a través de su área de control dentro de la compañía Industrias Químicas del Azuay S.A.

Plan de Auditoría 2019

Durante el 2019 se trabajó en base al Plan de Auditoría Basado en los Riesgos, identificando los procesos críticos y vulnerables a través de una metodología de gestión de riesgos. Plan que está establecido para los próximos tres años y debidamente aprobado por el Comité de Auditoría y riesgos del Consejo de Administración del GIG.

Este Plan considera 40 procesos dentro de la compañía, dando como prioridad para la revisión del área de auditoría interna durante el 2019 a los siguientes procesos catalogados como críticos: Mantenimiento, Servicio al cliente, Abastecimiento, Procesos y Gestión de calidad, Manufactura, Finanzas: Tesorería, Costos, Cartera y Crédito, Aspectos societarios, legales y tributarios; y el proceso de Costos definido como de impacto medio.

Fruto de las auditorías realizadas se levantaron 34 observaciones relevantes, de las cuales están en continuo seguimiento de sus planes de acción con el fin de disminuir o administrar de manera adecuada sus riesgos.

El estado actual de estos hallazgos (96) se presenta a continuación:



Principales actividades realizadas por las áreas para el cierre de hallazgos:

- Crédito y Cobranzas. - Se encuentra en proceso de desarrollo la reportería que permita validar los KPI's implementados en el área.
- Implementación de contado extendido para las órdenes de tipo SA, manteniendo pendiente este desarrollo para el tipo de orden SH.
- Gestión del Negocio. - Para las diferencias detectadas en los indicadores de: Manufactura, cumplimiento de presupuesto de ventas y Pareto de clientes de la línea de cemento se corrigen las datas y se presentan en Revisión Gerencial los datos correctos.
- Mantenimiento Industrial. - Se actualizaron las políticas y procedimiento del área en función de cómo se realiza el mantenimiento en la actualidad.
- Para los indicadores de mantenimiento se realizó cambios la forma de calcular el indicador con la finalidad de alcanzar un costo real de mantenimiento.
- Marketing. - Se implementa indicadores para evaluar las actividades y el impacto que tienen las ventas con cada campaña ejecutada. Se realiza reportes de la actividad de promotoría con la finalidad de verificar el Market Share y las actividades realizadas en los PDVS. Se crea el Plan de Marketing en donde se indican las acciones a realizar para alinearse al plan estratégico de IQA. La creación de protocolos para la entrega de material POP a clientes, promotores y área comercial ayuda a mantener un control adecuado del material publicitario.
- Elaboración de plan anual de marketing 2019 alineados a planeación estratégica del negocio. Creación de protocolos para la gestión de entrega de material POP.
- Abastecimiento: Como parte de la mejora en los procesos de abastecimiento se contrata la consultora de manejo de abastecimiento y demanda (proyecto DIICA para el diseño e implementación integral de la cadena de abastecimiento con el proveedor G3M son los procesos).

- Tecnología Informática y Comunicación: Implementación de Office 365 estableciendo la migración de información de todos los departamentos de la unidad F a Share Point.
- Recursos Humanos: Realización de un plan para identificación de cargos críticos, así como un plan de backups. Difusión de la nueva política de Asistencia y Vacaciones a todo el personal.
- Tesorería: Depuración de partidas conciliatorias desde la solicitud de microfilms a las entidades bancarias, documentación que respalde los débitos e identificación individual de cada una de las transacciones.
- Legal: Reportes UAFE automatizados. Los procesos legales son subidos al sistema de mesa de ayuda para cumplir con lo solicitado por el CAR. El procedimiento del área legal se encuentra aprobado y en proceso de socialización.
- Control de los Inventarios: Para evitar las diferencias de inventarios se garantizará el control con el diario de movimientos, verificar con muestreos aleatorios quincenales. Los repuestos discontinuados serán sometidos a validación conjuntamente con mantenimiento para verificar su estado y decidir su futuro. Se procederá con el barrido completo del maestro de artículos corrigiendo descripciones sugeridas pro-mantenimiento, homologando repuestos comunes para uso de un solo código RP y corrigiendo las unidades de medida.
- Costos: Se encuentra pendiente la actualización del modelo de costeo para el área de pegantes en lo referente a capacidades y costos.

#### Fortalecimiento de la función de Auditoría Interna:

Como parte del fortalecimiento y crecimiento de la función de Auditoría Interna durante el 2019 se realizaron las siguientes actividades:

- Identificación de Riesgos y calificación de procesos críticos de la compañía.
- Reuniones Bimensuales en coordinación con el CAR, rendición de cuentas por parte de las Gerencias a cargo de procesos críticos.
- Elaboración y aprobación del Plan de Auditoría 2019 basado en riesgos.
- Capacitación a los colaboradores del área de AI (74 horas promedio).
- Implementación de indicadores de gestión para la medición de la gestión del departamento de Auditoría Interna.
- Seguimiento y monitoreo de planes de acción de acuerdo con los Issues identificados en cada proceso.

#### Actividades adicionales de Auditoría:

- Seguimiento y aprobación de salida de materiales y activos de la compañía.
- Monitoreo del cumplimiento de la política contra el Fraude, Código de ética y manejo del buzón de confianza.

## 4. Estados Financieros

### 4.1 Estado de Resultados

Al existir una fusión durante el periodo fiscal 2019, los periodos no son comparables entre sí.

Debido a la fusión, en el año 2019 se evidencia un incremento de 16.8% en ventas, con un margen bruto superior al alcanzado en el 2018, permite compensar en su totalidad el incremento de 4 pp en gasto operacional. El incremento en utilidad antes de impuestos se genera principalmente por el aumento de utilidad bruta y aumento de otros ingresos.

ESTADO DE RESULTADOS					
	2018	AV	2019	AV	AH
Ventas	16,726,852	100.0%	19,538,115	100.0%	16.8%
Costo de Ventas	(16,309,207)	-97.5%	(17,993,802)	-92.1%	-10.3%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>417,645</b>	<b>2.5%</b>	<b>1,544,313</b>	<b>7.9%</b>	<b>269.8%</b>
Gastos Operacionales	(610,728)	-3.7%	(1,502,208)	-7.7%	-146.0%
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>(193,084)</b>	<b>-1.2%</b>	<b>42,106</b>	<b>0.2%</b>	<b>121.8%</b>
Gastos Financieros	(1,026)	0.0%	(173,422)	-0.9%	-16800.4%
Otros Ingresos Netos	12,652	0.1%	297,007	1.5%	2247.6%
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>(181,458)</b>	<b>-1.1%</b>	<b>165,691</b>	<b>0.8%</b>	<b>191.3%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>(140,251)</b>	<b>-0.8%</b>	<b>860,911</b>	<b>4.4%</b>	<b>713.8%</b>

\*AV: Análisis vertical.

\*AH: Análisis horizontal.

### 4.2 Estado de Situación

Al existir una fusión durante el periodo fiscal 2019, los periodos no son comparables entre sí.

Los cambios importantes observados a nivel de Balance General se dan principalmente por la fusión de IQA y Hormicreto.

Los grandes efectos a nivel de activos se explican por el aumento de inventarios, de activos fijos, y activos no financieros por aplicación de la NIIF 16.

A nivel de pasivos se observa un incremento en pasivos financieros y patrimonio, efecto de la fusión con Hormicreto.

BALANCE GENERAL					
	2018	AV	2019	AV	AH
<b>ACTIVOS</b>					
Activos corrientes	4,183,488	92.8%	8,997,607	29.8%	115.1%
Activos fijos	313,901	7.0%	20,259,581	67.1%	6354.1%
Otros activos no corrientes	8,619	0.2%	956,062	3.2%	10993.1%
<b>Total</b>	<b>4,506,008</b>	<b>100.0%</b>	<b>30,213,251</b>	<b>100.0%</b>	<b>571%</b>
<b>PASIVO</b>					
Pasivos financieros	-	-	9,752,407	32.3%	
Pasivos no financieros	3,630,157	80.6%	6,680,323	22.1%	84.0%
Patrimonio	875,851	19.4%	13,780,521	45.6%	1473.4%
<b>Total</b>	<b>4,506,008</b>	<b>100.0%</b>	<b>30,213,251</b>	<b>100.0%</b>	<b>571%</b>

\*AV: Análisis vertical.

\*AH: Análisis horizontal.

### 4.3 Riesgos

El manejo de riesgos se enfoca en los puntos usualmente considerados estratégicos, los mismos que se detallan a continuación:

- Mercado nacional: el PIB del 2020 acorde a diferentes organismos prácticamente no crecerá; en el mejor escenario estaría alrededor del 0,5%. Durante el primer semestre se espera cierta estabilidad política, pero para el último trimestre se espera el inicio de la campaña para los comicios presidenciales del 2021, lo que podría generar cierta inversión pública en algunas zonas del Austro ecuatoriano.
- Industria de la construcción: de este sector no se espera una recuperación para el 2020 luego de una contracción importante durante el 2020. La eliminación de la ley de plusvalía en el 2018 tampoco tuvo el efecto esperado durante el 2019. Por el lado de inversión pública prácticamente son nulos los proyectos de gran tamaño, lo que indica que la recuperación del sector por aporte gubernamental no se avizora al corto o mediano plazo.
- Operacionales: todas nuestras operaciones se encuentran con capacidad plena, lo que nos permite captar todas las oportunidades comerciales y ofertar a proyectos nuevos en los que no teníamos presencia anteriormente. Con la economía, especialmente el sector de la construcción, dependiente durante el 2012-20 en gran medida del sector privado, se requerirá un mayor esfuerzo comercial, máxima creatividad enfocada al cliente y altas eficiencias productivas para mantener los niveles comerciales y de servicio de las diferentes líneas de negocio.
- Materia Primas y Energía: la disponibilidad de materias primas deben ser un aspecto para monitorear, especialmente la calidad de estas, las cuales están expuestas a baja demanda, lo que podría afectar a nuestros proveedores que buscarán formas para optimizar sus operaciones y costos. Debemos monitorear su calidad dadas las nuevas condiciones del mercado y la sobreoferta. De la misma manera, con la eliminación de subsidios de las diferentes fuentes de energía gubernamentales, se deberá monitorear de cerca el efecto de la volatilidad de los precios del petróleo y electricidad, frente al costo energético, que tiene impacto directo en nuestras operaciones principalmente si se mantiene la intención de eliminar el subsidio al diésel.
- Propiedad, planta y equipo: el principal riesgo considerado es la afectación total o parcial de activos, para lo cual la empresa cuenta con un conjunto de seguros que permiten trasladar el riesgo en caso de catástrofes naturales, rotura de maquinaria, e incluso lucro cesante.

## 5. Proyección (2020)

### 5.1 Temas macroeconómicos relevantes: Resultados esperados para el año 2020

De acuerdo al BCE: La previsión de crecimiento para el PIB en 2020 es de 0,7% respecto a 2019, que se explica por un desempeño favorable de la Formación Bruta de Capital Fijo (1,4%) asociado a una mayor inversión pública y privada. En el primer caso se prevé una mayor inversión de USD 648,8 millones en valores corrientes y en el caso de la inversión privada, un dinamismo de la Inversión Extranjera Directa por USD 353 millones.

Variables \ Años	2018	2019	2020
	Cuentas Anuales	Previsión	Previsión
PIB (pc)	1,29	-0,08	0,69
Importaciones	4,40	1,75	0,20
OFERTA FINAL	1,98	0,34	0,58
CONSUMO FINAL TOTAL	2,37	0,80	-0,06
Administraciones públicas	3,50	-2,30	-2,17
Hogares	2,09	1,57	0,45
Formación Bruta de Capital Fijo	1,97	-3,14	1,38
Exportaciones	1,15	4,72	0,25
DEMANDA FINAL	1,98	0,34	0,58

Se espera que el Gasto de Consumo Final de los Hogares en 2020 refleje un crecimiento de 0,5%. Este comportamiento se relaciona con menores importaciones de bienes de consumo (duradero y no duradero), así como con una mejora en los ingresos reales.

El menor ritmo de crecimiento previsto para las exportaciones de 0,3% en 2020 se explica, principalmente, por una reducción de la venta de petróleo, pues en este año se espera una mayor carga de petróleo crudo en las refinerías del país y por lo tanto, un aumento de la producción de combustibles para abastecer la demanda del mercado interno. En cuanto a las exportaciones no petroleras, para los productos tradicionales se prevé el crecimiento de: banano (3%) y camarón procesado (7,6%).

Respecto a la oferta agregada, las importaciones registrarán una menor dinámica (0,2%) para el año 2020, asociado a un menor volumen de importaciones de derivados de petróleo, pues no se prevén paralizaciones en la Refinería de Esmeraldas. Se estima un leve crecimiento en las importaciones No Petroleras por un valor de USD 310 millones corrientes.

\*Cifras analizadas antes de la pandemia del COVID-19

### 5.2 Principales cifras del negocio

Para el 2020 para todas las líneas de negocio de la empresa nos hemos trazado metas de crecimientos importantes, tanto en ventas como en la rentabilidad operativa, por encima de las previsiones poco alentadoras del sector de la construcción. Se espera que al menos el sector privado sea impulsado por las medidas crediticias lanzadas por el actual gobierno de créditos hipotecarios para reactivar al sector inmobiliario y de

la construcción. De acuerdo con el manejo económico actual, se ve la necesidad de que las iniciativas privadas se conviertan en el principal motor de la economía para los siguientes periodos. Como uno de los actores mas importantes de la economía nacional, esperamos que el sector de la construcción se recupere de esta larga contracción. Auguramos a que se de una recuperación del sector inmobiliario de forma plena, basado en la confianza del inversionista privado y no dependa desproporcionadamente de la coyuntura política y publica.

### **5.3 Escenarios**

Al acercarse un año de elecciones nacionales (2021,) se espera un segundo trimestre relativamente activo, con anuncios de obras de infraestructura importante. Esto podría generar una dinámica importante. Sin embargo, dichas obras podrían ser estratégicamente localizadas en sectores que generen réditos políticos y no necesariamente la reactivación del sector de la construcción. Adicionalmente, las medidas latentes de eliminar los subsidios a los combustibles, de darse, podrían ocasionar un reajuste total de la economía afectando principalmente los costos logísticos, críticos y determinantes en el sector de la construcción, lo que podría detener aun mas la reactivación del sector.

La mayor aportación se espera del sector privado el cual se verá impulsado o contraído en función de la disponibilidad de financiamiento y tasas de interés competitivas, que serán regulados por el gobierno central, si este es capaz de cubrir su déficit fiscal con créditos adecuados y a largo plazo.

Como empresa, el objetivo es seguir creciendo. Este camino se lo logrará con eficiencias operativas y una alta eficacia comercial. La calidad productiva y operativa deberá ser garantizada y la atención a nuestros clientes reforzada con practicas que aporten valor y eliminen actividades que no contribuyen a resolver las necesidades de nuestros clientes.

### **5.4 Panorama estratégico**

En el 2020 impulsaremos nuestro plan estratégico para alcanzar nuestra visión empresarial de ser en cada una de nuestras líneas de negocio, un referente regional o nacional en la producción y comercialización de materiales de construcción, reconocidos por la calidad e innovación de nuestros productos.

Basados en nuestros objetivos a largo plazo, seguiremos con nuestro compromiso de crecer orgánicamente en todas las líneas productivas y comerciales mediante una integración transversal y optimización de recursos, diversificándonos dentro del sector de la construcción, capitalizando las inversiones, y eliminando todos aquellos procesos, funciones y características que no agreguen valor o complementen las soluciones o aplicaciones que nuestros clientes requieran.

En el 2020 impulsaremos nuestro plan estratégico para alcanzar nuestra visión empresarial de ser en cada una de nuestras líneas de negocio, un referente regional o nacional en la producción y comercialización de materiales de construcción.

## 5.5 Covid-19

Dada la coyuntura actual y en ampliación al cierre de este informe, es importante mencionar los efectos que está ocasionando la Pandemia Mundial: Coronavirus.

Desde el 17 de marzo del 2020 hemos vivido todos los estragos de una cuarentena obligatoria que ha ocasionado un cambio total en el comportamiento de la economía del país y obviamente de la empresa. Entre las principales preocupaciones ha estado el manejo cuidadoso de la liquidez, ocasionado por la interrupción de las operaciones del negocio y por los cortes en la cadena de suministros. Esto se suma a la indisposición del personal y cierre temporal del mercado, lo cual nos ocasiona una reducción considerable en las ventas, ganancias y productividad.

De las acciones que se tenían planificadas para el 2020, esta crisis paraliza todos los planes de mejora y expansión que se tenían preparadas y presupuestadas para el negocio. Se suma a esta crisis los efectos de financiamiento regular de la operación, ya que las entidades financieras postergaron sus operaciones crediticias.

Todo esto ocasionó una parálisis general del sector de la construcción (en el cual actuamos mayoritariamente), industria que no estuvo considerada por el gobierno nacional dentro de los sectores críticos o de primera necesidad.

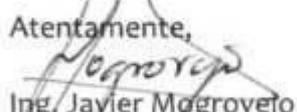
Entre las acciones que se tomaron durante este periodo de cierre temporal están la interrupción total de las operaciones, lo que conllevó a detener todas las compras de materias primas e insumos.

Iniciamos un periodo de evaluación constante de probables escenarios y efectos de la pandemia sobre el sector de la construcción y sobre la empresa.

Fuimos parte del Grupo de empresas Industriales y del Sector de la construcción que apoyó el reinicio parcial de actividades del sector, mediante la activación de proyectos de construcción piloto que cumplan con todos los protocolos de bioseguridad. Para reactivar rápidamente las operaciones, trabajamos internamente desde varios frentes para implementar las medidas de bioseguridad necesarios y de esta forma salvaguardar la seguridad y salud de nuestros clientes y trabajadores. Estas acciones rápidas nos permitieron reiniciar operaciones parcialmente, en función de los semáforos establecidos por región y de parámetros impuestos por el COE nacional y de los diferentes COEs de los cantones en donde operamos.

Nos encontramos en permanente monitoreo del mercado y de la utilización de nuestros activos y capacidad instalada; hasta tener mas claridad de la nueva normalidad que dejará esta crisis, seguiremos controlando inventarios y generando planes de reestructuración de todas las líneas de negocio de la empresa. Al cierre de este informe, seguimos cuidando muy de cerca la liquidez y generando estrategias comerciales, productivas y de marketing que nos permitan recuperarnos y contrarrestar todos los efectos que estamos enfrentando por esta Pandemia Global.

Atentamente,



Ing. Javier Mogrovejo  
Gerente General

Industrias Químicas del Azuay S.A.