

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DEL AÑO 2017 A LOS SRES.
ACCIONISTAS DE EPOXI PLUS S.A.**

Quito. 31 de Marzo del 2018

De mis consideraciones:

Por este medio en mi calidad de Gerente General de **EPOXI PLUS S.A.** pongo a su consideración el informe de actividades desarrolladas durante mi gestión correspondiente al año 2017, el detalle es como sigue:

SITUACION DEL PAIS.- El año 2017 se ha caracterizado por la crisis económica en el país, la drástica caída del precio del petróleo, el incremento del desempleo, la restricción del sistema financiero para el otorgamiento de créditos y la disminución de las inversiones en las empresas. Un resumen de lo expresado lo podemos evidenciar en el siguiente cuadro:

CONCEPTO	INDICADOR
Inflación Anual (Diciembre 2016 vs. Diciembre 2017)	0.7%
Inflación Mensual (Diciembre 2017)	-0.20
Tasa de desempleo a Diciembre 31/12/2017	5.82%
Tasa de Interés activa	7.75%
Tasa de Interés pasiva	4.95%
Barril de Petróleo (según el presupuesto del estado 2017)	41,69 USD

SITUACION DE EPOXI PLUS S.A.- Epoxi Plus S.A. nace ante la necesidad del mercado por cubrir sus necesidades de un manejo profesional del área de instalación y mantenimiento de pisos industriales, misma que ha sido invadida por un sin número de personas que trabajan en el sector de una manera informal lo cual redundo en un deterioro en la imagen de la seguridad e idoneidad de los pisos basados en resinas poliméricas o epóxicas y que el mercado ha venido siendo víctima de la informalidad al no contar con un referente en el área que le brinde confianza y garantice la calidad de los trabajos. En esa perspectiva, hemos enfocado nuestra estrategia en asegurar al cliente un trabajo que cuente con el soporte y garantía de que su inversión será cuidada e irá en su beneficio. Para ello hemos iniciado con una alianza con Epoxi S.A. a fin de administrar su cartera de clientes y mediante un trabajo garantizado devolver la confianza a sus clientes. Con ese objetivo se inició con la estructuración del área de ventas y también del área de aplicación, en el caso de la primera con personal de planta, y en la segunda a través de la contratación de personal externo que cumpla con estas funciones mediante la modalidad de trabajos por obra. Adicionalmente se



Recubrimiento, protección, reparación y mantenimiento de PISOS INDUSTRIALES.

ha establecido una estrategia de confianza mutua con los proveedores con la finalidad de garantizar el flujo de materia prima y servicios para el cumplimiento de nuestras labores.

Como resultado de estas acciones EPOXI PLUS S.A., desde su nacimiento a finales de septiembre del año 2017 hasta diciembre del mismo año, generó una pequeña utilidad que pese al poco movimiento de ventas que por obvias razones como: inicio de operaciones, último trimestre del año, crisis económica, entre otras, nos brindan la confianza que en muy poco tiempo alcanzaremos el objetivo de posicionar la compañía como una de las más importantes en el sector.

VENTAS AÑO 2017

US \$ 28.859,34

ESTRATEGIA.- Ante lo anteriormente expuesto, la estrategia establecida en la empresa durante este año ha sido implementar un servicio justo a tiempo, con precios accesibles, manejar costos de producción bajos.

MERCADEO Y VENTAS.- Se ha apuntalado el mercadeo a fin de que se constituya en un apoyo para el área comercial, para ello se implementó un estrategia de presencia en las redes sociales, principalmente la plataforma Facebook, obteniéndose resultados aceptables y en el presente año se consolidará nuestra presencia en Twitter e Instagram. La intención es mejorar y acrecentar nuestra presencia en el mercado y que se conviertan en un instrumento de ventas efectivo, que sumado al personal del área de comercialización generen ingresos importantes para la compañía.

CARTERA.- Como un hecho casi cultural, la falta de cumplimiento en los compromisos de pago de nuestros clientes han hecho que suframos las consecuencias de ello, y nuestra liquidez se vea afectada lo cual complicó la operación a finales del año 2017 y principios del 2018.

CUENTAS POR PAGAR.- En cuanto tiene que ver a las cuentas por pagar, tenemos que informar que se realizó un convenio con uno de nuestros principales proveedores de materia prima a fin de sanear los pendientes, fue en ese sentido que se cedió el manejo total de uno de nuestros principales clientes los supermercados TIA para que los valores pendientes de pago a Klass Latinoamérica queden saneados. Después de esa negociación, quedo un pequeño monto a proveedores que aún están pendientes de pago y que se les irá cancelando a medida que se vaya recuperando la cartera por cobrar y con nuevos contratos que se firmarán.

UTILIDADES AÑO 2017.- Si bien en libros la compañía presenta una pequeña utilidad, no es menos cierto que por la falta de cumplimiento en los pagos de

nuestros clientes han hecho que en forma efectiva no se refleje en la realidad, por lo cual se sugiere a la Junta de Accionistas se las destine a futuras capitalizaciones y de esa manera pasen a constituirse en parte del capital social de la compañía en las proporciones que corresponda a cada uno.

Durante el presente año 2018, se aplicará una política de austeridad a fin de mantener controlado el flujo de caja a fin de controlar las consecuencias que la falta de liquidez pueda acarrear. Un objetivo primordial será el llegar al equilibrio en la balanza de pagos lo cual dará la solidez financiera que buscamos.

Será también tarea de esta administración la apertura de líneas nuevas de trabajo a fin de que se asegure la rentabilidad de la compañía.

No podemos quedarnos con la idea que la difícil situación financiera del país es para todos, tenemos la responsabilidad con nosotros mismos de encontrar alternativas que nos permitan afianzarnos en el mercado y crecer en forma sostenida. Esto depende en mucho de nosotros mismos y no solamente de las condiciones que nos brinda el país.

Agradezco a los socios por la confianza depositada en mí para que esté al frente de la Gerencia, estoy seguro que con el aporte de todos transitaremos por el camino del crecimiento de la empresa como todos queremos.

Atentamente,



William J. Yáñez V.
GERENTE GENERAL
EPOXI PLUS S.A.