



DE LAS AVELLANAS LT 11
Y AV. ELOY ALFARO
QUITO-ECUAODR

INFORME
DE
GERENTE

AÑO 2017

12 DE MAYO DE 2018

Preparado por: **Guido Morales**
GERENTE GENERAL DE ACINDEC S.A.

Para: Junta General de Accionistas

Contenido

Señores Accionistas:	1
Reseña Histórica y Administrativa.....	1
Ambiente político y económico.....	6
La empresa	9
Financiamiento	9
Inversiones	9
Análisis Económico Financiero	10
Conclusión	11



Señores Accionistas:

En mi calidad de Gerente General de ACEROS INDUSTRIALES DEL ECUADOR "ACINDEC" S.A., en cumplimiento con el artículo 20 de la Ley de Compañías, pongo en vuestra consideración el informe correspondiente a la gestión económica, financiera y administrativa de la empresa durante el año 2017. En consideración de que este será el último informe que en calidad de Gerente General presentaré a la Junta General de Accionistas de ACINDEC S.A., he considerado pertinente realizar una breve reseña histórica y administrativa de la empresa, como preámbulo del presente informe.

Reseña Histórica y Administrativa

ACEROS INDUSTRIALES DEL ECUADOR ACINDEC S.A., se constituye mediante escritura pública otorgada el 12 de febrero de 1990, y registrada el 12 de marzo de 1990, con un capital suscrito de \$4'539,100.00 (sucres) equivalente a aproximadamente US\$5,673.80. La creación de esta empresa es de iniciativa de Guido Morales, quien en ese entonces desempeñaba las funciones de Jefe Financiero de MEIPLEM ECUATORIANA S.A., que es la base de la nueva empresa y que para ese entonces ya no tenía viabilidad económica y financiera. Los socios fundadores de la nueva empresa son, Manuel Tello Oñate con una participación del 47%, Lilí Córdova de Dartayet (esposa del fundador de MEIPLEM) con una participación del 40%, Hernán Reinoso Moreno con una participación del 11%, Guido Morales con una participación del 2%, y completando el número de accionistas Héctor Salvador Cañadas con una participación menor al 1%. El objeto de la empresa es la fabricación y montaje de elementos componentes de instalaciones industriales.

Puesto que la empresa carecía de un local propio, por iniciativa de Guido Morales, Gerente Financiero de ACINDEC S.A., el 9 de julio de 1991 se compra un terreno de 10,000 m², con financiamiento del PRODUBANCO por un valor de \$70'000.000 equivalente a aproximadamente US\$79.500. En el año 1992, con financiamiento de la Corporación Financiera Nacional y por iniciativa del mismo Gerente Financiero, se construye un primer tramo de la planta industrial en el terreno adquirido anteriormente, a la cual se traslada las operaciones el mismo año. El valor actual del terreno es de aproximadamente US\$2'000.000.

En el año 1995, la empresa sufre una importante pérdida derivada de la Guerra con el Perú, malos negocios y el alto costo financiero que la empresa tenía que pagar por las deudas adquiridas para financiar capital de trabajo y la compra de activos fijos como el terreno y la construcción de la planta industrial. En Junta General Ordinaria de Accionistas del 29 de marzo de 1996, en respuesta a la crítica situación financiera y económica se resuelve nombrar a Guido Morales Peñafiel como Gerente General. Cargo que honrosamente he desempeñado desde aquel entonces, hasta la actualidad.

Para revertir la grave situación en que se encontraba la empresa, realicé varios cambios en la gestión administrativa, entre ellos la separación del Gerente de Producción, quien era el anterior Gerente General, y del Gerente de Comercialización, quien era el fundador de MEIPLEM). Al retiro del Gerente de Producción en el año 1996, Hernán Reinoso Moreno, propietario del 11% de las acciones, propicié la compra de las mismas, de cuyo paquete 6 puntos porcentuales fueron cedidos a Guido Morales y 5 puntos porcentuales fueron cedidos a Diego Pinto Moreno, a quien nombré Gerente de Producción. El Gerente de Comercialización, Martín Dartayet Victorica, fue retirado de sus funciones en el año 1997. En el año 2000, propicié la compra de las acciones de Lilí Córdova de Dartayet, quien era propietaria del 40% del capital social, de cuyo paquete 20 puntos porcentuales fueron cedidos a Guido Morales y 20 puntos porcentuales fueron cedidos a Diego Pinto Moreno, quien para ese entonces se desempeñaba como Gerente Técnico. Operaciones que fueron financiadas por la empresa. El objetivo de esta reestructuración administrativa y societaria era que quienes teníamos la responsabilidad administrativa y técnica, recibamos



un fuerte estímulo para empoderarnos del presente y futuro de la empresa. Con esta reestructuración el capital social de la empresa quedó de la siguiente manera:

ACCIONISTA	ACCIONES	CAPITAL PAGADO*	PORCENTAJE
Manuel Tello Oñate	3'747.684	374'768.400	46.85%
Guido Morales Peñafiel	2'246.328	224'632.800	28.08%
Diego Pinto Moreno	2'004.720	200'472.000	25.06%
Héctor Salvador Cañadas	1.268	126.800	0.01%
TOTAL	8'000.000	800'000.000	100.00%

- En Suces, equivalente a un capital pagado de U\$32,000.

Porcentajes de participación en el capital social que se mantienen hasta la actualidad, en que el capital pagado es de US\$2'072.000, cuyo incremento básicamente ha sido producto de la capitalización de utilidades y en especial de la revalorización de los activos adquiridos por mi gestión y el apoyo incondicional y decidido del Presidente y mayor accionista de la Empresa, Sr. Manuel Tello Oñate. **En ningún momento del aporte monetario personal de los accionistas.**

En mayo de 1998, se compra un terreno de 23.000 m2 como inversión en la Parroquia Calderón por el valor de \$240'000.000 (sucres) equivalente a US\$44.064. La valoración actual de este bien es superior a US\$1'000.000. En marzo del 2009, debido a la necesidad de ampliar el área física de la planta por el crecimiento de las ventas empujadas por la fuerte demanda de la industria petrolera, se compra el terreno colindante aproximadamente 5,000 m2 en un valor de US\$420.000. El valor actual del terreno es de US\$1'000.000.

En el año 2000, la empresa es adjudicataria de un importante contrato para la construcción de 4 separadores de petróleo por un valor de US\$1,100.000 que necesitaron de la construcción de una nueva nave industrial que requirió de una inversión de aproximadamente US\$500.000. Con esto la empresa incursionó de manera decidida en el diseño, construcción y montaje de equipos para facilidades petroleras, siendo clientes tanto empresas del sector público como privado. Muchos y variados equipos se han construido desde entonces. Esto no solo significó invertir en la parte física, sino también en talento humano, sistemas de calidad (certificación ASME) y software especializado.

En el año 2015, la empresa cumplió los 25 años de plazo estatutario, por lo que se resolvió en Junta General Extraordinaria de Accionistas realizar una reforma de los estatutos para prolongar la vida de la empresa en 25 años más, esto es hasta el 2040. Adicionalmente, a fin de ponernos a tono con el presente y futuro, se hizo la modificación del objeto de la empresa.

Como promotor de ACINDEC S.A., me preocupé por armar un equipo de técnicos ecuatorianos de pimer nivel, capacitados para cumplir con la misión de la empresa (diseñar y construir equipos y plantas industriales) y con una nueva visión (ser líderes en el desarrollo industrial y tecnológico del Ecuador). Esto permitió que de un pequeño emprendimiento metalmecánico, casi artesanal, pasemos a ser una empresa con capacidad de ofrecer una amplia cartera de productos y servicios de calidad para todos los sectores industriales y para las más importantes empresas relacionadas con la producción de bienes de consumo masivo (lacteos, químicos, farmaceuticos, alimentos, bebidas, derivados del petróleo, etc.). La contribución de la empresa en estos años al desarrollo industrial y tecnológico del País ha sido muy importante y notable. Luego de armar el equipo, me preocupé por que este se mantenga alineado a los grandes objetivos de la empresa para lo que fue necesario establecer un sistema remunerativo que le permita al talento humano satisfacer sus necesidades personales y familiares. La empresa generó riqueza que fue distribuida de la mejor

manera. Cuando acepté el desafío de sacar adelante a la empresa, ni siquiera los socios habían satisfecho sus sueños de tener vivienda propia. En la actualidad, únicamente trabajadores jóvenes no han cumplido con este sueño. Trabajadores con varios años han satisfecho no solo esta necesidad, sino también han resuelto sus problemas de movilización. El parque automotor de la empresa ha crecido de manera exponencial, lo cual es evidente cuando amplios espacios físicos son destinados a parqueaderos.

En la parte administrativa, se dividió la empresa en 4 gerencias: Comercialización y Marketing, Operaciones, Calidad y, Administración y Finanzas. Dos Gerencias a nivel de jefaturas, Investigación y Desarrollo y, Gestión de Proyectos. La Gerencia de Operaciones se dividió en 5 jefaturas: Procura, Ingeniería, Producción, Automatización y Control y, Montajes. Esta estructura administrativa a su vez se dividió en 3 áreas de gestión: Comercial, Técnica y Administrativa, con la finalidad de que todo el personal este integrado y el trabajo en equipo genere sinergias positivas para el mejor desempeño global de la empresa. Para ello cuenta con un mapa de procesos gerenciales, operativos y de apoyo, cuyo objetivo es satisfacer a todas las partes interesadas en el negocio.

La empresa tiene muchas fortalezas, entre ellas el empoderamiento y capacidad de sus empleados, la amplia experiencia en las diversas prácticas técnicas que requiere el negocio, el exigente sistema de calidad, la amplia cartera de productos y servicios ofrecidos, el know how acumulado de muchos años, la confianza de las grandes empresas localizadas en el país, sus adecuadas instalaciones, su localización, etc.. Pero también tiene debilidades, siendo la más grave el alto apalancamiento financiero producto de un originario déficit de capital propio. La empresa para financiar capital de trabajo y activos fijos ha tenido que recurrir invariablemente a fondos ajenos, cuyos servicios ha puesto en riesgo sus resultados y la estabilidad de la empresa, en especial en los momentos de crisis económica del País. No ha sido fácil empujar una empresa carente de fondos propios, de recursos frescos. Se ha requerido de mucha habilidad y equilibrio emocional. Por esta situación la gestión empresarial ha sido muy compleja, crítica y estresante. Este es su "talón de Aquiles".

Durante mi tiempo de gestión, la empresa ha vivido buenos y malos años que únicamente el trabajo en equipo, su sacrificio y solidaridad han permitido superar. La evolución de los principales indicadores económico financieros, durante estos 22 años de gestión al frente de los destinos de la empresa, ha sido la siguiente:

AÑO	VENTAS	RESULTADOS	ACTIVOS	PASIVOS	PATRIMONIO	COEFICIENTE DE DEUDA
1995*	649,245	(79.760)	670.525	418.691	251.834	62%
1996*	688,503	4.446	836.396	548.533	287.863	66%
1997*	1'470.897	99,194	971.278	550.490	420.788	57%
1998*	1'271.769	59,651	1'152.685	645.425	507.260	56%
1999*	516.035	(8.155)	860.374	420.744	439.630	49%
2000*	947.908	81.598	1'183.806	753.826	429.980	64%
2001	2'109.821	107.364	1'787.641	1'326.693	460.948	74%
2002	2'579.206	75.406	1'740.413	1'304.886	435.500	75%
2003	2'530.641	130,026	1'418,210	923.658	494.552	65%
2004	2'257.833	8.807	1'814.025	1'432.402	381.623	79%
2005	2'828.558	40.639	1'630.222	1'216.206	414.016	75%
2006	3'287.112	26.854	1'962.315	1'548.298	414.017	79%
2007	3'839.134	125.877	2'498.539	1'994.983	503.554	80%
2008	5'845.482	474.145	5'985.057	4,083.997	1,901.060	68%
2009	7'097.214	420,007	5,098.378	3'009.603	2'088.775	59%
2010	7'474.553	503.380	7'483.151	5'213.450	2'269.701	70%
2011	8'948.480	503.505	7'459.741	5'036.850	2'422.891	68%

2012	6'943.246	83,811	9'399.286	6'173.813	3'225.473	66%
2013	8'412.857	422.644	9'776.691	6'401.150	3'375.541	65%
2014	8'227.411	103.056	10'212.360	6'581.585	3'411.517	64%
2015	7'627.008	14.984	10'084.290	6'657.789	3'426.501	66%
2016	6'081.088	141.521	9'842.451	6'300.707	3'541.744	64%
2017	2'697.091	(1'254.778)	7'459.512	5'257.691	2'201.821	70%

*Al tipo de cambio promedio del año.

Es visible los efectos en las ventas de las crisis de la Guerra del Cenepa en 1995, la crisis financiera de los años 1999 y 2000, y la crisis económica actual que viene desde el 2015 hasta la fecha. También es visible el alto apalancamiento financiero mencionado anteriormente, que implicó que tengamos altos costos operativos y financieros, que afectaron a los resultados de manera substancial.

Ambiente político y económico

El año 2017 es un año de elecciones presidenciales y por tanto transición política. En las elecciones de febrero del 2017, con el beneplácito del gobierno saliente, gana el Lic. Lenin Moreno de las huestes de Alianza País, movimiento político gobernante, con el cual el sector empresarial, durante una década no tuvo una buena relación. Razón más que suficiente para que el ambiente de negocios no sea el mejor. Considerando la grave crisis económico financiera en la que se encontraba inmerso el País desde el año 2014, este resultado electoral agrava la percepción económica, como en efecto sucede, a pesar de que el nuevo gobierno desde sus inicios tuvo un mensaje en pro de la inversión privada. Pero mientras el nuevo gobierno no presente un plan económico coherente con su mensaje, los agentes económicos se mantienen en compás de espera hasta la actualidad.

Adicionalmente a su mensaje en pro de la inversión privada, el nuevo gobierno ha emprendido una lucha contra la rampante corrupción del gobierno saliente. Los escándalos por este tema son de dimensiones históricas. Las pérdidas del País por este concepto se miden en decenas de miles de millones de dólares. La deuda pública es de aproximadamente 60.000 millones de dólares, muy superior al 40% del límite constitucional. Deuda con la cual tendrán que lidiar la presente y futuras generaciones. El déficit fiscal se aproxima a los 5.000 millones de dólares y las necesidades de financiamiento para el 2018 se aproximan a los 10.000 millones. En resumen, un cuadro poco alentador para que la inversión en especial extranjera llegue al País en el volumen requerido para dinamizar la economía.

Este desbalance financiero ha afectado a todos los sectores económicos del País, quedando únicamente pequeños oasis. Por donde se mire, la afectación a la economía empresarial es notable. El nivel de empleo está lejos de ser el adecuado. Miles de empresas en el mejor de los casos han reducido su tamaño para poder sobrevivir. Muchas de ellas no han logrado hacerlo. Las empresas relacionadas con el gasto público han sido muy afectadas. Por una parte por la reducción de la demanda y por otra, aún más grave, por la falta de pago a proveedores del estado.

Quizá lo más alentador, en beneficio de mejorar el ambiente económico, es que desde mediados del año anterior el precio del petróleo de manera sostenida ha ido mejorando, producto de una reducción voluntaria en la producción de petróleo por parte de los países petroleros, de conflictos geopolíticos como es el caso de Irán, la reducción de la producción en Venezuela producto de un errado manejo político, y la reducción de las reservas mundiales de petróleo y derivados en los países desarrollados. Al momento de elaboración de este informe, el precio promedio del barril de petróleo ecuatoriano supera los 60 dólares superior al previsto en la proforma del año 2018.

La empresa

La empresa inmersa en este marco económico y político, no ha podido soslayar este entorno agresivo y salir sin afectación alguna. Ha sido gravemente golpeada tanto por el lado de la demanda como por la falta de recuperación de cartera por proyectos relacionados con el estado. Es así como en el año 2017, la facturación se reduce en un 44% con respecto al 2016 que de por sí ya fue un año malo. Lo cual no es difícil justificar considerando que la participación de las ventas al sector petrolero disminuyó de un 60% a menos del 10%. La facturación para el año 2017 es de tan solo US\$2'697.091, lejos del punto de equilibrio que es de aproximadamente US\$4'800.000, obteniendo un resultado negativo de US\$1'254.778. Pérdida que es la mayor de la historia de la empresa. Sumado este resultado negativo, al hecho de que por más de un año la empresa no ha podido recuperar cartera de clientes relacionados con el estado por un valor superior a US\$1'200.000, tenemos un cuadro económico y financiero extremadamente crítico, que ha puesto a la empresa en grave riesgo de disolución debido al estructural alto endeudamiento, a menos que los accionistas tomen acciones que permitan a ACINDEC S.A. mantenerse como empresa en marcha. Los escenarios posibles para la empresa son los siguientes:

1. Vender más con una mejora en el desempeño de los procesos productivos.
2. Reducir el tamaño de la empresa, vendiendo activos no muy necesarios como las propiedades de Calderón y Collaloma adjunta a la planta, cuyos fondos permitan cancelar obligaciones con el SRI, IESS, proveedores, bancos, préstamos de terceros y trabajadores, a la vez que reducir su número.
3. Asociarse con un tercero, personal o jurídico, que esté en capacidad de inyectar recursos frescos, reestructurar obligaciones y apoyar con la gestión comercial; y
4. Liquidar y disolver la empresa, que sería el peor de los escenarios.

En las condiciones actuales del País, es difícil mejorar substancialmente las ventas, a menos que tengamos un apoyo en la gestión comercial. Se ha trabajado en este sentido sin tener una respuesta inmediata que es lo que necesitamos para solventar este bache económico y financiero. Tenemos varios proyectos en carpeta, que lamentablemente no se concretarán inmediatamente. La mayoría de agentes económicos están a la espera de una clara señal por parte del Gobierno Central, y la empresa en las críticas condiciones financieras lo que menos tiene es tiempo.

En consideración de que en el corto plazo no se incrementarán las ventas al nivel deseado, desde el año anterior, y previendo esta situación puso a la venta las dos propiedades que no afectarían a sus operaciones de manera importante. Lastimosamente no logramos recibir una propuesta concreta en el tiempo requerido.

Hasta hace pocos días atrás, el escenario más probable era el de la liquidación y disolución de la empresa, considerando que todas las obligaciones estaban vencidas. Incluso el SRI demandó su cumplimiento con un juicio coactivo, que incluye medidas cautelares como prohibición de enajenación de bienes, retención de vehículos y retención de fondos en cuentas corrientes. Créditos vencidos en los bancos, trabajadores impagos por más de 2 meses con un contingente laboral de grandes proporciones, proveedores con pagos atrasados por varios meses, proyectos en ejecución a punto de pararse, etc.. etc..

En esta crítica situación, los accionistas poseedores del paquete mayoritario de acciones, en un acto de responsabilidad social y económica, como último recurso para evitar la liquidación y disolución de una empresa que a todas luces es importante para el desarrollo industrial y tecnológico del país, resolvieron ofrecer en venta sus acciones sacrificando el valor nominal. Oferta que ha tenido eco en varios grupos económicos que han mostrado interés en hacerse del control de una empresa que sin lugar a dudas en el mediano y largo plazo les generará valor. Las consideraciones para evaluar la mejor propuesta son las siguientes:

1. Que ACINDEC S.A., se ubique en un sitio donde pueda desarrollarse de la mejor manera para cumplir con su Misión y Visión.

2. Que el grupo económico en el cual se anidará la empresa, esté en condiciones financieras de inyectar de manera inmediata recursos frescos que permitan su estabilización y que esté en capacidad de reestructurar los pasivos; y
3. Que este grupo económico esté en capacidad de darle el apoyo en la gestión comercial, puesto que no es suficiente resolver el tema financiero.

Una vez que los accionistas poseedores del paquete mayoritario, han seleccionado el grupo económico, han suscrito la carta de intención de compra de acciones, han recibido la inyección de recursos frescos para satisfacer las demandas más urgentes y se está en proceso de realización del due diligence, se procederá a la cesión de acciones junto con lo cual el grupo económico inyectará un valor importante para reestructurar los pasivos de la empresa.

En mi calidad de Gerente General y promotor de esta empresa, más allá del fuerte sentimiento de desprendimiento de algo que ha constituido un logro de vida, debo manifestar mi satisfacción de haber encontrado un recurso para que este emprendimiento no fenezca y que al contrario encuentre el impulso necesario para alcanzar sus más caros sueños y se convierta en la catedral para el desarrollo industrial y tecnológico del País. Dejamos una empresa con una extraordinaria imagen, con una marca muy posicionada en el mercado nacional y lista para proyectarse internacionalmente, con un rico know how producto de haber desarrollado muchos equipos y soluciones industriales, con gente muy experimentada y comprometida con la empresa. Lamentablemente, al final, el alto apalancamiento financiero, producto de que los accionistas nunca inyectamos recursos frescos, ha terminado cobrando derecho de piso. A los nuevos propietarios quiero augurarles todos los éxitos en la gestión de esta gran empresa.

En la parte contable, cabe señalar que los balances han sido elaborados de conformidad con las normas NIIF. No se realizó ningún aumento de capital, como tampoco se han repartido dividendos a fin de no restarle liquidez a la empresa.

Gestión comercial

Es muy poco lo que se puede decir de la gestión en el área comercial, más allá de que el 2017 ha sido el peor año de la historia de la empresa. Las cifras de facturación y ventas (órdenes nuevas) son las siguientes:

	FACTURACION	ÓRDENES
Enero	235,799	218.729
Febrero	232.148	55.282
Marzo	57.393	228.025
Abril	238.971	357.421
Mayo	126.527	152.327
Junio	144.139	628.648
Julio	166.208	231.857
Agosto	228.378	160.815
Septiembre	247.255	367.742
Octubre	208.476	257.724
Noviembre	412.946	387.356
Diciembre	402.784	99.814
TOTAL 2017	2'697.091	3'145.740
TOTAL 2016	6'081.088	4'614.062
VARIACION	-3'383.097	-1'468.322

Los recursos humanos

A pesar de los graves problemas de liquidez y de la reducción de las ventas, se procuró mantener al personal más importante a fin de precautelar el ADN de la empresa. Sin embargo mucho personal, en especial obreros calificados, salió de la empresa mediante renunciaciones voluntarias. La causa principal, el atraso en el pago de sus remuneraciones. La separación se produjo en los mejores términos. El pago de las liquidaciones incluso se hizo en términos de monto y plazo acorde a la situación de la empresa. A excepción del Gerente de Operaciones y accionista de la empresa, y del Gerente de Calidad, corresponsables de la gestión de la empresa, en ningún caso se ha llegado a instancias de demanda judicial. Estos dos casos son los únicos que se ventilarán en los juzgados. La empresa defenderá el principio de buena fe y luchará contra el abuso del derecho. Al momento, gracias a la negociación de las acciones, todos los trabajadores se encuentran al día en sus remuneraciones, eliminándose el contingente laboral que era muy crítico para la supervivencia de la empresa. El ADN de la empresa está intacto. La nueva dirigencia de la empresa deberá llenar con gente leal, comprometida, empoderada, capacitada y por sobre todo proba, las vacantes del staff de ejecutivos de la empresa.

Financiamiento

Como se ha dicho anteriormente, la empresa para poder crecer, a lo largo de su vida institucional ha tenido que recurrir mayoritariamente al uso de fondos ajenos, no como una política de gestión financiera, sino como producto del hecho que los accionistas en ningún momento inyectaron a la empresa recursos frescos. Durante estos años las fuentes de recursos o fondos fueron las siguientes:

- Emisión de obligaciones en bolsa de valores
- Préstamos del sistema financiero nacional público y privado
- Préstamos del exterior
- Avales y garantías del sistema de seguros
- Crédito comercial de proveedores nacionales e internacionales
- Préstamos de terceros o particulares
- Utilidades no distribuidas
- Fondos de amortización de activos fijos e intangibles.
- Fondos de jubilación y desahucio.

Inversiones

Por obvias razones, durante el año 2017, la empresa no ha realizado inversiones en activos fijos, sin embargo es importante mencionar que durante los veinte y dos años que he estado al frente de la gestión de la empresa, se han realizado múltiples inversiones, siendo las más importantes, las siguientes:

1. Ampliación de la primera planta industrial destinada a la fabricación de equipos en acero inoxidable.
2. Construcción de la planta industrial para la fabricación de equipos en acero al carbono en especial para grandes equipos para la industria petrolera
3. Compra de terreno de 22000 m2 en Calderón para el proyecto de construcción de una nueva planta industrial
4. Compra de terreno de 7.000 m2 adjunto a la planta industrial en Collaloma.
5. Construcción de cabina de pintura y sandblasting

6. Construcción de comedor y sala múltiple
7. Compra de tornos, taladros, cizalla, plegadora, rebordeadora, soldadoras manuales y automáticas, inyectoras de poliuretano, compresores, equipo de sandblasting, computadoras workstation para ingeniería, y múltiples equipos para los procesos de producción, ingeniería, automatización y control, y montajes.
8. Compra de sistema de soldadora automática con arco sumergido
9. Compra de parque automotor para movilización de personal y materiales
10. Compra de montacargas
11. Construcción de área de bodegas y área de oficinas.
12. Software técnico para el diseño y desarrollo de equipos y plantas industriales
13. Certificación ASME U, U2, S, R, NB.
14. Diseño, desarrollo e implementación de un Sistema Integrado de Administración SIA.

Análisis económico y financiero

1. ACTIVIDAD					
	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
VENTAS MENSUALES PROMEDIO	701,071	685.617	635.583	506.757	224.757
CRECIMIENTO	22%	-2.2%	-7.3%	-20.3%	-56%

2. SOLVENCIA Y LIQUIDEZ					
	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
CAPITAL DE TRABAJO	240.978	701.016	701,829	754.641	-712.334
INDICE DE SOLVENCIA	1.05	1.13	1.13	1.15	0.83
Varios son los indicadores para medir la solvencia y liquidez de una empresa, uno de los principales es el capital de trabajo (activos corriente menos pasivo corriente) que mide la capacidad que tiene un negocio para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.					

3. ENDEUDAMIENTO					
	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
DEUDA CON INSTITUCIONES FINANCIERAS Y TERCEROS	1'834.571	2'095.835	1'524.122	1'562.607	1'508.992
PASIVO/ACTIVO TOTAL	0.66	0.64	0.66	0.64	0.70
DEUDA CON INSTITUCIONES FINANCIERAS Y TERCEROS (PRÉSTAMOS DIRECTOS) A CORTO Y MEDIANO PLAZO.					

4. RENDIMIENTO					
	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
GANANCIA(PERDIDA) NETA	150.068	71.629	9.934	120.293	(1,254.778)
INDICE DE RENDIMIENTO	5%	3.5%	-%	3.4%	

Conclusión

Los resultados del año 2017, no son más que el corolario de una etapa económico-financiera descendente y difícil, producto de la crisis económica que vive el País desde el 2014 en que se derrumbaron los precios del petróleo. En este año, el resultado negativo devino en una pérdida importante del capital de trabajo, que sumado a que más de un millón de dólares de cuentas por cobrar por proyectos relacionados con el estado, configuraron un escenario de quebranto inminente, que requería de respuestas rápidas y radicales. En este escenario, quienes hemos estado al frente de ACINDEC S.A., propietarios del paquete mayoritario del capital pagado, concientes de la responsabilidad social y económica de la empresa, hemos buscado la mejor decisión para mantener este proyecto en marcha. Esto es vendiendo las acciones a un grupo económico capaz de darle el apoyo financiero y comercial que necesita. ACINDEC S.A., es una marca, una impronta en la industria nacional, que solventados los problemas inmediatos, seguirá contribuyendo de manera notable en el desarrollo tecnológico del País. Este es un sacrificio en bien de la industria nacional.

Finalmente quiero agradecer a todo el personal de la empresa, obreros, empleados y técnicos., que han estado comprometidos con los grandes objetivos de la empresa y que ha comprendido la situación crítica por la que atraviesa el País. La actitud resiliente, estoica del 98% de trabajadores ha permitido que en estos momentos tengamos una empresa en marcha. Su fe, esperanza y confianza son valores que sin lugar a dudas harán de ACINDEC S.A., la mejor empresa del País. Un agradecimiento muy especial, al amigo, socio y colaborador señor MANUEL FERNANDO TELLO. Sin su apoyo y confianza incondicional ACINDEC S.A. no habría podido ver la luz. A los promitentes nuevos accionistas, la mejor de las suertes. En sus manos queda la gestión de una excelente empresa. Como promotor de ella, mis deseos más sentidos de que la hagan crecer acorde a la visión y a los sueños que durante 31 años hemos abrigado.

Sinceramente,

Econ. Guido Morales
GERENTE GENERAL