INFORME DEL GERENTE GENERAL A LOS ACCIONISTAS

Quito, 11 de Junio de 2020

Señores socios de Aceroplus Cía. Ltda.:

En calidad de Gerente General de Aceroplus Cia. Ltda. y en cumplimiento de los estatutos de la Compañía pongo a consideración de los socios el informe de gestión correspondiente al ejercicio del año 2019 y sus resultados.

Aceroplus durante el año 2019 se mantuvo como una empresa sólida y cada día ganando más prestigio y reconocimiento en el país, prueba de ello es la participación en proyectos importantes donde se ha ganado la confianza de los clientes y la continuidad en los proyectos futuros.

Todo esto se refleja en el ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL (ERI) en donde, los resultados de venta que fueron de $4.286.808, superando en un 29.05% lo alcanzado en el año 2018.

En contraste, los costos de ventas fueron $3.806.970, que en relación al año anterior, aumentó un 38,48%.

Se tuvo un descenso de aproximadamente el 14% en los gastos administrativos, de ventas y financieros con respecto al año anterior.

El margen bruto fue de $479.838, que relacionado con el año pasado, la caída fue de 16,22%.

El margen neto fue $18.412, que representa una caída fuerte de 85,77%.

Con referencia a los ESTADOS DE SITUACION FINACIERA (ESF), en términos generales se obtuvieron los siguientes resultados:

- El activo total fue $2.489.761, que relacionado con el 2018, aumentó un 17,18%.
- El activo corriente fue $1.936.047, esto dio un aumento de 25,00%.
- El activo no corriente fue $553.714, reducción de un 3,85%.

- El pasivo corriente fue $1.521.445, esto dio un aumento de 25,94%.
- El pasivo no corriente fue $69.478, subida de un 91,66%.
- El patrimonio llegó a $898.838, creció un 2,09%.

Plan del Negocio para 2020

Para el presente año, contamos con una cartera de proyectos robusta y diversificada a pesar de la difícil situación que estamos viviendo debida a la pandemia del coronavirus y que está poniendo a prueba a todo el mundo.

A pesar de que el sector de la construcción se verá afectado, aseguraremos el mismo nivel de ventas del 2019.

- Prestaremos especial atención a los costos de planta, específicamente aquellos que son directos y que subieron de manera importante en el 2019.
- Racionalizaremos los gastos administrativos y ventas para que estén acorde a la operación y a la realidad de la Empresa.
- Fortaleceremos el margen de beneficio bruto, operacional y neto que procure un mejor rendimiento para la Empresa y los accionistas.
- Segmentaremos y priorizaremos aquellos clientes que retribuyan mejor a la Empresa en ventas, rentabilidad y relacionamiento.
- Calificaremos estrictamente a los proveedores para crear mejores alianzas sólidas de corto y mediano plazo.
- Nos enfocaremos en vender aquellos inmuebles en calidad de canje para inyectar liquidez y recuperar las utilidades retenidas.
- Haremos créditos específicos con el fin de proteger la liquidez y mantener las operaciones de la Empresa.
- Priorizaremos las ventajas competitivas (relación precio – calidad – servicio) para sostener el negocio en marcha para los próximos cinco años.
- Daremos fuerza a los valores corporativos para que la relación entre quienes conformamos la organización mejore aún más el clima laboral existente.
- Los canjes estarán suspendidos como parte de la negociación con los clientes. En caso de recibir un inmueble será previa aprobación de la Junta de Accionistas.
- Pondremos especial atención a la automatización y digitalización de la información corporativa para tener datos estratégicos y en tiempo real.

- Analizaremos los pros y contras de aumentar el capital social de la Empresa.

- Daremos mayor control a los gastos no deducibles y las diferencias temporarias que afectan al pago del impuesto a la renta.
- Facturaremos con mayor celeridad las planillas de los proyectos para mejorar los tiempos de conversión del efectivo.
- Tendremos más control a lo largo de la cadena de valor de la Empresa para identificar los puntos débiles y establecer puntos de mejora inmediata.

No quisiera finalizar sin transmitir mi confianza por nuestro futuro; a pesar de los problemas que está afrontando el país, estoy convencido que formamos un grupo humano responsable, preparado y comprometido, y contamos con los medios y la determinación necesaria para hacer frente con éxito a esta crisis sanitaria global.

Estoy convencido que, a pesar de la magnitud de sus efectos directos y colaterales aun difíciles de cuantificar, la normalidad se restablecerá y podremos revertir la mayor parte de los daños sufridos.

Desde la alta dirección de Aceroplus, seguiremos actuando con responsabilidad y diligencia, poniéndonos a disposición de nuestros clientes, proveedores y demás grupos de interés, para superar esta situación extrema y seguir haciendo lo que mejor hacemos: fabricar estructuras metálicas que aportan al mejoramiento del país.

Atentamente,

Ing. Mauricio Ibarra

GERENTE GENERAL
ACEROPLUS CIA. LTDA.
C.C. 170726170-5