

CARTA DE LA PRESIDENCIA EJECUTIVA

Señoras y Señores Accionistas:

Durante el 2018 hemos continuado con los esfuerzos de preservar y fortalecer nuestros fundamentos del negocio, buscando un desarrollo sostenido de resultados y solidez patrimonial a través de una mejora en la estrategia de expansión empresarial.

En este año el país atravesó una crisis de desaceleración económica que afectó al mercado privado, los depósitos en el sistema financiero se estancaron, la oferta de crédito cayó, la reserva monetaria internacional se hundió a niveles críticos y la liquidez se puso en un estado anémico; sin embargo, a pesar de estas variables, Industrias Ales obtuvo crecimientos de ventas en sus principales canales a nivel nacional por un total de +7,9% pasando de \$129,4Mill. de venta en el 2017 a \$139,6Mill. en el 2018.

En el mercado de exportaciones, el precio internacional del aceite crudo de palma bajó considerablemente, lo cual no nos permitió ser competitivos debido a los altos costos locales, frente al de los otros países exportadores. A pesar de esto, obtuvimos un crecimiento en ventas de +0,5% pasando de \$16,1Mill a \$16,2Mill.

Con relación a nuestra línea de Maquinarias y Equipos, CASE Internacional nombró un distribuidor adicional para la comercialización de sus equipos en Ecuador, cuando nosotros veníamos operando durante algunas décadas como distribuidor único. Esta decisión de CASE nos causó un perjuicio económico y de mercado, por lo que nuestras ventas cayeron -48% (de \$4,4Mill. en 2017 a \$2,3Mill. en 2018). Para resarcirnos de este daño hemos acudido a un reclamo ante las instancias correspondientes.

Nuestras ventas totales (luego de esta afectación de Maquinarias) crecen \$7,4Mill (de \$151,9 Mill a \$159,3Mill = 4,9%).

Buscando eficiencias y nuevas oportunidades de crecimiento en nuestras principales líneas comerciales que facturan \$135Mill. al año (Elaborados, Procter y La Popular), no hemos renovado de mutuo acuerdo el contrato de distribución que teníamos con Carozzi (venta de \$5Mill. anuales) con quienes operamos hasta diciembre 2018. Esto permitirá enfocarnos más estratégicamente a partir del 2019 en el desarrollo de los negocios más importantes y de mayor rentabilidad.

Las estrategias de competitividad implementadas permitieron crecer 9,3% en nuestro margen bruto vs 2017; los gastos operacionales (Ventas, administración, distribución) se redujeron en -\$3,6Mill (-14,6%) lo que nos permitió optimizar el margen operacional de manera significativa, pasando de \$0,5Mill en el 2017 a \$6,5Mill en el 2018.

La utilidad neta al final del año ascendió a \$509.764 ratificando la tendencia de recuperación y crecimiento de los resultados proyectados.

Quiero expresar mi agradecimiento a los Accionistas, directores, ejecutivos y colaboradores que me honraron con su confianza durante este año y un reconocimiento especial a nuestros Clientes, Proveedores e Instituciones Financieras que nos acompañaron en este periodo.

Atentamente



Luis Domínguez O.
Presidente Ejecutivo