

## INFORME DE GERENCIA

Quito, Junio 12 del 2020

**SEÑORES  
ACCIONISTAS  
CONSTRUCTORA COMERCIALIZADORA KOYO  
KOYOSA S.A.  
Presente.**

Estimados Socios:

Es mi deber como cada año informarles los resultados obtenidos en la operación de la empresa durante el 2019, para lo que me permito indicar que fue un año complejo y difícil, primero por la situación general de la economía del país donde la construcción tuvo una gran baja, el paro nacional afecto bastante la estabilidad de la economía, que a la fecha no logra recuperarse, a pesar de las promesas del Gobierno de contar con capital que permita reactivar este sector, a los ofrecimientos de préstamos del Seguro Social para vivienda, que todo ha quedado en promesas y no se concreto nada.

En este tercer año de operación se desarrollaron las siguientes actividades:

- Se realizaron dos importaciones de materia prima Aluzinc, una en el mes de mayo, y otra en el mes de noviembre.
- Tuvimos la visita del Ing. Gabriel desde Colombia quien puso en marcha la máquina del perfil ondulado, que se había recibida en el año 2018
- Un año después de haber enviado el anticipo del 50% para la compra de la maquina Sliter, finalmente llegó en el mes de Mayo, y meses después de su recepción tuvimos la grata visita del don Gustavo quien realizó su instalación y puesta en marcha.
- Las ventas durante el año fueron de \$95.322.00 que significaron solo un 42% frente al 2018 que se facturó \$231.509.92 no solo por existir una gran oferta de techos metálicos en el mercado, si no que estamos un 12% por encima de los precios de la competencia, y nos compran cuando no tiene la competencia, o por el servicio de la entrega oportuna.
- La utilidad obtenida durante el año de operación fue de \$1.038.71 la que consideramos muy baja, a pesar que contamos con gastos mínimos, y no se tiene contratada mano de obra, y el transporte no se factura, pero se cuenta con una

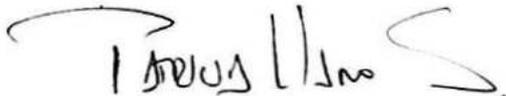
depreciación de \$1.084.57 mensuales, lo cual disminuye drásticamente los resultados.

Lamentablemente el precio de venta es muy bajo, contando con un margen de utilidad pequeño y a pesar de esto estamos por encima del precio de la competencia, lo que no nos ha permitido crecer ni evolucionar. El no poder contar con un canal de distribución directo hace que la utilidad se quede en el comerciante.

Para el 2020 continuaremos con la lucha y confiamos el sector de la construcción evolucione positivamente, para crecer con esta bonita empresa.

Es todo lo que puedo informar en cuanto a las actividades realizadas en el 2019.

Atentamente,



Eco. PATRICIA LLANO SARMIENTO  
GERENTE GENERAL