



LOS PRODUCTOS LÓTOS DE Y ANEXADOS
FOLIO No. 200012128
Módulo Registral de la Superintendencia de Compañías
Quito - Ecuador

Quito, 26 de marzo del 2015

Señores Accionistas
METALQUALITY ECUADOR S.A.
Presente.

Según lo establece la Ley de Compañías y los Estatutos de la Empresa, cumplir con poner a consideración de los señores Accionistas el Informe de Gerencia respecto de los ejecutados durante el año fiscal 2014.

FINANCIERO: Los Estados Financieros del año 2014 reflejan las operaciones que la empresa realizó durante este periodo.

SOCIETARIO: Se han tomado todas las medidas necesarias para mantener al día el control de los Libros Sociales de la Compañía y el cumplimiento de las obligaciones con el Servicio de Rentas Internas, Superintendencia de Compañías y demás organismos de control.

PRODUCCION: En el 2014 el volumen de producción de los canales de agua lluvia residencial, semi-industrial, industrial y bajantes, tuvo un crecimiento producido del 50% en comparación con el año 2013.

Se inició la puesta en marcha de la nueva maquinaria adquirida para la fabricación de tanques de acero inoxidable para almacenamiento de agua, el personal fue capacitado durante los primeros meses del año por la empresa a la cual se adquirió dichos equipos.

COMERCIALIZACION: Durante el año 2014 se continuó con las charlas de capacitación a los principales distribuidores a nivel nacional de los productos que fabricamos, poniendo especial énfasis en el nuevo producto que se lanzó al mercado con el fin de que tengan el conocimiento suficiente para atender a los consumidores finales.

Se participó en ferias de la Comunicación tanto en Quito como en Guayaquil, así como con puntos publicitarios en revistas especializadas para dar a conocer nuestros productos.

El aporte del nuevo producto en los 9 meses de presencia en el mercado se puede observar en los informes respectivos.

Se realizaron todos los trámites pertinentes para renovación y obtención del título de propiedad de todas las marcas registradas de la empresa.

En Guayaquil se mantiene la actividad productiva en las urbanizaciones de las zonas con más alta concentración en la construcción de viviendas. Los resultados se pueden constatar en el volumen de ventas facturadas para unidades distribuidoras de la dicha ciudad.

Se mantiene el impulso a la venta del canal electrónico para las zonas de Ambato y Santa Domingo de los Colorados para incrementar la presencia de mercado y el desplazamiento a nuestra competencia.

En comparación al año 2003, el porcentaje de crecimiento en ventas en las zonas de las unidades de Ambato, Santa Domingo, Puntarenas y Guayaquil es del 22%, y adicional se proyecta a llegar a la zona de Loja a finales del 2004, por lo que los resultados se vean el año 2005.

DESEMPEÑO DEL NEGOCIO: Durante el 2004 la empresa tuvo un crecimiento de las ventas en dólares que rondó el 45% en comparación a las ventas del año 2003; lo cual ayudó a disminuir las inversiones y gastos relacionados en mantenimiento de las nuevas instalaciones que se generaron, los resultados se pueden observar en el balance adjunto.

El fin es todo lo que puede esperar de la gestión realizada durante el año 2004

Atentamente,



Ing. Henry Vanden Cardenas
GERENTE GENERAL
METALQUALITY ECUADOR S.A.