

Quito, 28 de marzo de 2018

Señores Accionistas

METALQUALITY ECUADOR S.A.

Presente.-

Según lo establece la Ley de Compañías y los Estatutos de la Empresa, cumulo con poner a consideración de los señores Accionistas el Informe de Gerencia respecto de lo ejecutado durante el año fiscal 2017.

FINANCIERO: En el campo financiero Metalquality, durante el año 2017 pudo obtener una rentabilidad en resultados, antes de impuestos, equivalente al 26,00% sobre las ventas, lo cual deja ver la excelente gestión realizada a fin de cumplir con los objetivos planteados.

Así también la gestión de cobranzas dejó una liquidez que se está invirtiendo en al sistema financiero nacional.

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: Durante el 2017, la línea de canales y bajante incrementó su tonelaje de producción en cerca del 85% en relación con el 2016, lo cual permitió tener economía de escala.

En lo referente a la línea de tanques inoxidables el incrementó en tonelaje de producción bordeó el 11%; incluyendo dos nuevos modelos con diferentes capacidades para solventar los requerimientos de los clientes.

COMERCIALIZACION: A pesar de que a inicios del año las expectativas del mercado ecuatoriano no eran claras, por la coyuntura política y económica en la que se encontraba, la empresa pudo obtener un importante crecimiento en ventas que bordea el 70% en relación con el año 2016; esto como consecuencia del incremento de la cartera de clientes a nivel nacional, y de estrategias de crecimiento.

En lo que tiene que ver con el número de competidores en varias zonas a nivel nacional, este se ha mantenido en relación con el año 2016, los mismos han apuntado a una estrategia de precio bajo para intentar ocupar una parte del mercado que mantenemos actualmente; para cada zona en la que tenemos esta competencia hemos aplicado estrategias diferentes con la finalidad de mantener nuestros clientes.

DESEMPEÑO DEL NEGOCIO: Para el año 2017 la empresa con miras en ser más competitiva hizo un análisis para la optimización y disminución de costos y gastos, aunque sufrió un incremento en los precios de las materias primas que son importadas; pero que afectaron a todos los competidores por igual.

Por otro lado, las alianzas estratégicas con nuevos distribuidores, la gestión de ventas y recuperación de la cartera le permitieron a la empresa solventar las inversiones en nueva maquinaria para lograr una diversificación en el mercado, los resultados se pueden observar en el balance respectivo.

Esto es todo lo que puedo exponer de la gestión realizada durante el año 2017.

Atentamente,



Ing. Henry Yandún Cárdenas
GERENTE GENERAL
METALQUALITY ECUADOR S.A.

Así también la gestión de cobranzas dejó una liquidez que se está invirtiendo en el sistema financiero nacional.

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: Durante el 2017, la línea de canales y bajante incrementó su tonelaje de producción en cerca del 82% en relación con el 2016, lo cual permitió tener economía de escala.

En lo referente a la línea de tanques moldeables el incremento en tonelaje de producción borbó el 11%, incluyendo dos nuevos modelos con diferentes capacidades para solventar los requerimientos de los clientes.

COMERCIALIZACION: A pesar de que a inicios del año las expectativas del mercado ecuatoriano no eran claras, por la coyuntura política y económica en la que se encontraba, la empresa pudo obtener un importante crecimiento en ventas que borbó el 70% en relación con el año 2016; esto como consecuencia del incremento de la cartera de clientes a nivel nacional, y de estrategias de crecimiento.

En lo que tiene que ver con el número de competidores en varias zonas a nivel nacional, este se ha mantenido en relación con el año 2016, los mismos han apuntado a una estrategia de precio bajo para intentar ocupar una parte del mercado que mantenemos actualmente; para cada zona en la que tenemos esta competencia hemos aplicado estrategias diferentes con la finalidad de mantener nuestros clientes.

DESEMPEÑO DEL NEGOCIO: Para el año 2017 la empresa con miras en ser más competitiva hizo un análisis para la optimización y disminución de costos y gastos, aunque sufrió un incremento en los precios de las materias primas que son importadas; pero que afectaron a todos los competidores por igual.