

Quito, /15 de marzo de 2019

**Señores Accionistas**

**ACEROGAR EC**

**Presente.-**

Según lo establece la Ley de Compañías y los Estatutos de la Empresa, cumpla con poner a consideración de los señores Accionistas el Informe de Gerencia respecto de lo ejecutado durante el año fiscal 2018.

**SOCIETARIO:** Durante el 2018 se procedió con lo aprobado en Junta de Accionista, para realizar el cambio de razón social de METALQUALITY ECUADOR S.A. a ACEROGAR EC S.A.; por lo que 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.

Por otro lado, se procedió con la compra de acciones, correspondientes al 24% de la empresa Forjahierro, con miras a complementar el portafolio de productos que se ofrece al mercado nacional.

**FINANCIERO:** En el campo financiero Acerogar, durante el año 2018 pudo obtener una rentabilidad en resultados, antes de impuestos, equivalente al 21,00% sobre las ventas, lo cual deja ver la adecuada gestión realizada a fin de cumplir con los objetivos planteados.

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

**PRODUCCION:** Durante el 2018, la línea de canales y bajante incrementó su tonelaje de producción en cerca del 17% en relación con el 2017, lo cual permitió mantener economías de escala.

La línea de canales se complementó con la fabricación de accesorios de manera local, para ir dejando de lado la importación de estos.

La línea de troquelados y forjados se encuentra en fase final de pruebas y se estima durante el 2019 ponerla operativa en su totalidad para salir al mercado.

En lo referente a la línea de tanques inoxidables el incrementó en tonelaje de producción bordeó el 45%.

**COMERCIALIZACION:** El año 2018 fue muy duro en lo referente a la comercialización, pues la coyuntura económica y política del país, afectó el sector de la construcción que no acaba de despegar, después de unos años de decrecimiento, sin embargo, de esto se obtuvo un crecimiento aceptable del 9%, en lo que a ventas de productos se refiere, en comparación

con el 2017, esto debido a que se buscó ampliar la cartera de clientes y fidelizar a los actuales con campañas de publicidad.

Se realizó la contratación de una agencia de publicidad, para el manejo de redes sociales e implementación de estrategias de posicionamiento de marca, este contrato es a 1 año y se renovará si se llega al objetivo establecido.

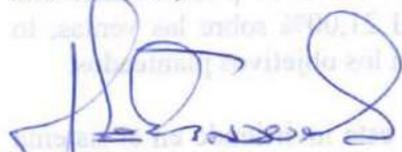
La competencia ha ido aumentando a nivel nacional, y se mantienen con la estrategia de precio bajo, para capturar mercado, por lo que seguimos aplicando estrategias diferentes en cada una de estas zonas, así como ir sacando nuevas innovaciones como complemento a nuestro portafolio actual de productos.

**DESEMPEÑO DEL NEGOCIO:** Para el año 2018 la empresa con miras en ser más competitiva hizo un análisis para la optimización y disminución de costos y gastos. En lo referente a las materias primas han sufrido variaciones que afectan el precio del producto final, y que seguimos trabajando en economías de escala para que no lleguen a afectarnos en gran medida.

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 2018.

Atentamente,



**Ing. Henry Yandún Cárdenas**  
**GERENTE GENERAL**  
**ACEROGAR EC S.A.**