

## **INFORME DE GERENCIA GENERAL SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2012**

Señores socios:

En cumplimiento con la obligación estatutaria de informar a la Asamblea Anual de Socios de BAGANT ECUATORIANA CIA. LTDA. sobre el funcionamiento de la Empresa durante el ejercicio del año 2012, y en base a la Resolución # 92.1.4.3.0013 que reglamenta la presentación de los informes anuales de los Administradores, cumplo con poner a su consideración un breve resumen de éstos:

### **ANTECEDENTES:**

En el año 2012 el precio de petróleo se mantuvo alto, las recaudaciones tributarias se incrementaron que sumados a créditos de China permitieron que el gobierno mantenga las inversiones en los proyectos públicos; Por otra parte, los préstamos de la banca y del BIESS también se mantuvieron en niveles altos ayudando a que el sector de la construcción siga creciendo a pesar de que las remesas de los migrantes continúan disminuyendo y la inversión extranjera todavía sea pequeña; el primer trimestre del año 2012 registró un crecimiento del sector de la construcción del 13% algo menor al crecimiento del primer trimestre del 2011 que fue del 17.45%.

### **OBJETIVOS PREVISTOS para el ejercicio económico 2012:**

En Quito presupuestamos un incremento en ventas del 8% y logramos alcanzar el 3.5%, en Guayaquil proyectamos crecer 10.5% y alcanzamos un crecimiento del 14.4%, la sucursal de Santo Domingo creció aproximadamente un 32% aunque presupuestamos crecer únicamente el 4.3%.

### **CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL:**

Se cumplieron con todas las disposiciones fijadas en la Junta General de Socios, destacándose las buenas relaciones laborales, por lo que expreso mi agradecimiento a todo el personal de Bagant.

### **HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS EN LOS AMBITOS ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL:**

No podemos decir se han dado, en estos aspectos, acontecimientos especiales.

### **SITUACION FINANCIERA, DE RESULTADOS, COMPARADOS CON EL AÑO 2011:**

Las ventas se incrementan en US\$ 1965000.00 (16%), la utilidad en US\$ 750000.00 (29%). La cartera por cobrar de la compañía, se incrementa en 28.74%, que comparado con el incremento del 16% en ventas representa un deterioro con relación al 2011 del 12.74%, sin embargo, hay que considerar que el mes de diciembre es un mes especial en ventas ya que se vende un 33% por encima del promedio de los meses anteriores, lo que puede afectar en algunos

#

puntos el porcentaje de incremento de la cartera a Diciembre; el control de la cartera es una preocupación constante de la administración por lo que en los últimos meses se ha fortalecido este departamento con incremento de personal para mejorar la gestión de recuperación.

Los Estados de Situación y Financieros del año 2012, presentados para su estudio y consideración, registran la realidad de la actividad y situación de la Empresa, por lo que propongo a los señores Socios aprueben el balance y todos sus anexos en la forma presentada.

#### PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES:

Del total de utilidades de libre disposición, es decir la suma de US\$ 2110036.12, propongo a los señores Socios reinvertir la suma de US\$ 1000000.00 para incrementar los activos de alquiler y repartir la diferencia, es decir la suma de US\$ 1110036.12 de la siguiente manera:

US\$ 170000.00 mensuales a partir del mes de Junio del 2013.

#### RECOMENDACIONES RESPECTO A POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO 2012:

1. Seguir con la implementación de los reportes en el software administrativo (Win Fénix) para facilitar la gestión de cada proceso, la implementación de los procesos pendientes y la mejora de los ya implantados.
2. Continuar con el desarrollo e Implementación de la herramienta tecnológica para dar seguimiento a los procesos, principalmente el comercial.
3. Empujar el Desarrollo e Implantación del nuevo modelo comercial.
4. Mantener nuestra política de capacitación permanente al personal.
5. Revisar los procesos que impulsan el sistema de mejoramiento continuo.
6. Seguir con la recuperación de la documentación del sistema de calidad y velar por mantener dicha documentación en el tiempo.
7. Implementar un tablero de control tipo Balance Score Card, que permita medir el estado y el mejoramiento de los procesos. (Obtener los índices del WF)
8. Insistir y controlar que se trabaje cumpliendo objetivos, planes y responsabilidades
9. Desarrollar un proceso efectivo de posventa para mejorar la satisfacción de nuestros clientes y obtener su fidelización.
10. Analizar la conveniencia de tener puntos de venta en función de la experiencia o buscar otros canales de distribución.
11. Impulsar la apertura de la sucursal de Cuenca.
12. Analizar la apertura de sucursal en el Coca.
13. Impulsar la apertura se la sucursal en el Sur.
14. Terminar el desarrollo del sistema VERSAT (Columna, Sistema trepador, etc.) para Incrementar nuestra flota de alquiler.
15. Seguir impulsando AMUD y VERSAT.
16. Impulsar fuertemente la línea de alquiler de andamios.
17. Instalar el nuevo sistema de limpieza de los equipos de encofrado.
18. Fortalecer el turno de la noche para incrementar la producción y mejorar el tiempo de respuesta a nuestros clientes.



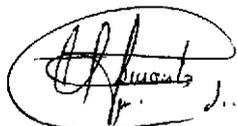
19. Buscar alternativas para ampliar la producción.
20. Continuar Apoyando a la administración de producción para mejorar la planificación y control de las Órdenes de Producción
21. Desarrollar (software) una manera eficiente de dibujar la distribución de equipo para pasar las ofertas.
22. Cumplir con el presupuesto de ventas.
23. Seguir mejorando la comunicación con clientes, entre oficinas e interdepartamental.
24. Seguir mejorando el ambiente de trabajo.
25. Continuar con el esfuerzo de todo el personal para minimizar los gastos de toda índole como energía, papelería, etc.
26. Fortalecer el departamento de RRHH para implementar de buena manera el plan de capacitación, la evaluación y motivación del personal, sistemas de incentivos, etc.
27. Reorganizar el almacenamiento de la bodega de maquinaria y repuestos, incluyendo el sistema computarizado para la ubicación de los repuestos.
28. En la línea de carrocerías de carga insistir en el diseño y fabricación de bañeras y tolvas con material Hardox, además de los tanqueros de combustible; analizar los diseños de las tolvas existentes para mejorar su diseño y comercialización.
29. Analizar si es conveniente promocionar Grúas Torre.
30. Analizar si conviene implementar nuevos productos como encofrados plásticos, perfilaría para ventanas, montacargas de obra, equipos de seguridad etc
31. Continuar con la Implementación de los procesos para cumplir los requerimientos del IESS en cuanto a riesgos de trabajo se refiere. SART.
32. Se analizará para implementar un proyecto de Responsabilidad Social Empresarial.
33. Lanzar y posicionar la nueva página WEB
34. Construir nuevos galpones en Guayaquil.

#### CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR:

Bagant Ecuatoriana cumple con las normas vigentes de propiedad intelectual y derechos de autor.

Finalmente, quiero agradecer por la confianza depositada en mí para la administración de ésta Compañía.

Atentamente,



Fernando De Sucre C.  
GERENTE GENERAL