

**INFORME DE GERENCIA GENERAL SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2014  
DE BAGANT ECUATORIANA CIA LTDA.**

Señores socios:

En cumplimiento del estatuto social y la ley, presento a ustedes el informe de la gerencia general sobre el ejercicio económico del año 2014 de BAGANT ECUATORIANA CIA. LTDA., de conformidad con lo siguiente:

**1.- ANTECEDENTES:**

La iliquidez del Gobierno que se sintió durante el año 2013, permaneció durante el año 2014, acentuándose el último trimestre por la baja del precio del petróleo y el fortalecimiento del dólar, que frenaron las inversiones estatales e incluso se tuvo problemas con la recuperación de cartera de los clientes que estaban trabajando en proyectos con el Estado, por la mora en los pagos respectivos. Seguramente, las consecuencias se sentirán con mayor fuerza el próximo año; adicionalmente, las nuevas normativas municipales que se crearon debido a las estafas de ciertas constructoras, contribuyeron a que muchos proyectos privados se paralicen perjudicando la actividad. Aunque no hay datos oficiales ni una proyección sobre el crecimiento del sector de la construcción para el año 2014, seguramente será inferior al 8.3% que creció durante el año 2013; los préstamos hipotecarios del IESS y de la banca privada se han mantenido, impidiendo que el deterioro del sector no sea mayor.

**2.- OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2014:**

En la matriz de la compañía presupuestamos un incremento en ventas del 2.3% y logramos alcanzar el 98%, es decir, se vendió prácticamente lo mismo que el año 2013; en Guayaquil proyectamos vender 3% menos de lo que vendimos en el 2013 y vendimos 14.4 % menos que en el 2013; en la sucursal de Santo Domingo proyectamos vender 9% menos de lo que vendimos en el 2013 y vendimos 19 % menos que en el 2013. En resumen, como empresa, vendimos el 93.7% de lo realizado en el 2013.

**3.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL:**

Se cumplieron con todas las disposiciones fijadas en las Juntas Generales de Socios realizadas en dicho ejercicio económico.

**4.- HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS EN LOS ÁMBITOS ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL:**

Sufrimos el hurto de una gran cantidad de equipo de alquiler, que en valor de libros asciende a la suma de US\$ 68763.05, el mismo que ha sido denunciado y está siendo investigado por la Fiscalía.- En lo administrativo, la gestión se ha realizado de acuerdo a los procedimientos y políticas establecidas en la compañía; en lo laboral, las relaciones con los empleados y obreros, a mas de cumplir con las disposiciones legales vigentes, se han llevado en las mejores condiciones.



**5.- SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE RESULTADOS ANUALES, COMPARADOS CON EL AÑO 2013:**

Las ventas disminuyeron en US\$ 1072793 (6.2 %), la utilidad en US\$ \$ 882 229.12 (21.2%). La cartera por cobrar de la compañía, se incrementó en 11.27%, que comparado con la disminución del 6.2% en ventas, representa un deterioro con relación al 2013 del 17.47%, sin embargo vale anotar que está en curso el arreglo de cuenta mediante trueque por metros cuadrados de construcción con dos clientes por la suma de US\$ 395462, que al concretarse estas transacciones, la cartera se incrementaría en únicamente 2.2%; cabe recalcar que el control de la cartera es una preocupación constante de la administración.

**6.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES:**

Propongo que el 100% del total de utilidades liquidas o de libre disposición, es decir, la suma de US\$ 2050846.53, se repartan entre los socios, en proporción a sus participaciones y de conformidad con la ley.

**7.- RECOMENDACIONES RESPECTO A POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO 2015:**

- Implementación de reportes en el nuevo software ClickViv para facilitar la gestión de cada proceso, la implementación de los procesos pendientes y la mejora de los ya implantados.
- Implementar el software para realizar la distribución de equipo de muro de una manera eficiente para pasar las ofertas con los planos correspondientes y analizar software para otros equipos como losa y andamios. (Departamento de Distribuciones).
- Fortalecer el Departamento de Distribuciones
- Implementar el ejecutivo comercial de grandes proyectos.
- Implementar el Asesor de Obra
- Especialización de vendedores
- Continuar con el desarrollo e implementación de la herramienta tecnológica para dar seguimiento a los procesos, principalmente el comercial.
- Mejorar y tecnificar los procesos de producción de sistemas de encofrados, andamiaje y maquinaria.
- Aumentar las sucursales a nivel nacional; estudio de mercado y análisis de factibilidad.
- Desarrollar un proceso efectivo de posventa para mejorar la satisfacción de nuestros clientes y obtener su fidelización.
- Fortalecer la presencia en el sector petrolero y minero.
- Reorganizar el almacenamiento de la bodega de maquinaria y repuestos, incluyendo el sistema computarizado para la ubicación de los repuestos.
- Fortalecer la logística.
- 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.

- Mejorar los mantenimientos de equipo y maquinaria.
- Impulsar la comercialización de encofrado monolítico de la marca TAAL.
- Concretar la adquisición de la distribución de MANITOWOC con las marcas GROVE e INTERNATIONAL e impulsar su comercialización.
- Lanzamiento de nuevos productos (soluciones de encofrado, andamios y maquinaria)
- Fortalecer el departamento de RRHH para implementar de buena manera el plan de capacitación, la evaluación y motivación del personal, sistemas de incentivos, etc. y mejorar el ambiente de trabajo.
- Continuar con la implementación de los procesos para cumplir los requerimientos del IESS, MUNICIPIO, MEDIO AMBIENTE Y MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES para trabajar bajo los parámetros de seguridad, salud ocupacional y respetando el medio ambiente.
- Mantener nuestra política de capacitación permanente al personal.
- Revisar los procesos que impulsan el sistema de mejoramiento continuo.
- Seguir con la recuperación de la documentación del sistema de calidad y velar por mantener dicha documentación en el tiempo.
- 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)
- Insistir y controlar que se trabaje cumpliendo objetivos, planes y responsabilidades.
- Analizar la conveniencia de tener puntos de venta en función de la experiencia o buscar otros canales de distribución.
- Cumplir con el presupuesto de ventas.
- Seguir mejorando la comunicación con clientes, entre oficinas e interdepartamental.

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

BAGANT ECUATORIANA CIA. LTDA., ha cumplido con las normas vigentes de propiedad intelectual y derechos de autor.

Finalmente, quiero agradecer por su confianza en mi gestión administrativa.

Marzo, 2015

Atentamente,  


Fernando De Sucre C.  
GERENTE GENERAL