

INFORME DE GESTIÓN GERENCIA GENERAL
DISEÑO Y CONSTRUCCIONES SAAVEDRA E HIJOS DSU CIA. LTDA.

Quito, 12 de Abril de 2018

Situación inicial.-

A partir de la creación de la empresa Diseños y Construcciones Saavedra e hijos DSU Cia. Ltda., se inicia con la gestión según el nombramiento como Gerente General realizado por la junta de accionistas de la empresa.

Se cuenta con la representación para el país de casas prefabricadas en madera tratada con la empresa Casas Arbolito de Chile. Lo que nos compromete con el desarrollo del mercado en Ecuador para este tipo de construcción alternativo y de alta calidad.

Acciones relevantes.-

La gestión realizada con corte al 31 de diciembre de 2017 se resume en los siguientes puntos:

- Buscar financiamiento o capital para cumplir con los objetivos propuestos, situación que hasta el momento se encuentra en evaluación.
- Se ha presupuestado el costo de poner una casa modelo, incluidos todos los costos para que quede funcional.
- Lanzamiento y apertura de casa modelo.
- Desarrollo del modelo de negocio para la empresa, en función de la ejecución de proyectos de construcción en base a casas prefabricadas en madera tratada, que cumplen con todos los requerimientos de calidad y seguridad necesarios para ser instalados en el país.
- Diseño e implementación de la página web de la empresa acorde a la imagen corporativa, herramienta que es de mucha importancia en el actual ambiente de negocios, ya que es un medio ágil, eficiente y con un costo adecuado para poder dar a conocer la empresa.
- Mejoramiento de la "fan page" en Facebook, con el fin de aprovechar las capacidades de la red social para difundir información relevante a todos los contactos y público en general. Cabe indicar que esta "fan page" cumple con el diseño acorde a la imagen corporativa de la empresa.
- Contratación de consultores que se encarguen del community manager con el fin de integrar de mejor manera el conocimiento de los consultores en el desarrollo de una forma eficiente de llegar a la mayor cantidad de clientes que la empresa se ha propuesto.
- Siguiendo la disposición dada por la junta de accionistas se procedió a realizar un contrato de servicios profesionales con la señora María del Carmen Morales contadora certificada quien lleva los movimientos contables de la empresa.

Situación actual.-

Debido a la volatilidad del mercado y a la falta de financiamiento para iniciar con proyectos de construcción a mediana escala, no se ha podido iniciar con la operación de la empresa, y en vista de lo necesario que resulta una casa modelo para dar a conocer a los potenciales clientes las características de nuestro producto, y debido al poco conocimiento que los clientes tienen de nuestro producto y de productos similares es que al momento no se ha tenido ingresos por ventas.

Como se sugirió el año anterior se hizo un aumento de capital de parte de los socios de \$ 2.000 para principios de este año, dinero con cual se ha ido cubriendo costos varios. Al momento el saldo de la cuenta es de \$ 51.00. Se recomienda seguir haciendo aumento de capital y no desistir en la búsqueda de financiamiento externo ya sea como crédito en condiciones flexibles o como inversión directa de un tercero.

Esta última opción deberá ser aprobada por la junta de accionistas para que pueda ser implementada, donde se debe indicar las condiciones en las cuales esta inversión será recibida y la manera en que esta será retribuida.

Acciones pendientes.-

Con el fin de desarrollar el plan de negocios se debe continuar con las siguientes acciones:

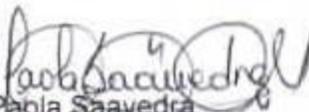
- Realizar una campaña de marketing que permita llegar al consumidor final y llegue a conocer el producto y los servicios de la empresa.
- Reforzar los contactos con instituciones públicas a fin de lograr posicionar los productos de la empresa dentro de los planes habitacionales, que las distintas instancias de la administración pública planeen desarrollar en los próximos años.
- Continuar con las acciones necesarias a fin de conseguir el capital para el arriendo de un espacio físico (terreno) para la instalación de la casa modelo, oficinas y bodega de la empresa para la atención al público.

Conclusiones.-

- La dificultad de contar con una fuente de financiamiento suficiente, flexible y acorde, no ha permitido iniciar con la fase operativa de la empresa. Se debe seguir trabajando a fin de lograr este fin.
- Hay que reforzar la campaña de marketing de los productos de la empresa para poder llegar al consumidor final y poder ser una opción al momento de requerir una vivienda.

Con esto finaliza el presente informe de gestión de la Gerencia General, para el periodo que finalizó el 31 de diciembre de 2017.

Atentamente,


Paola Saavedra
Gerente General DSU