



Solcon@etapanet.net

www.solcon-ec.com

www.reboca.com

INFORME GERENCIAL

SOLUCIONES CONSTRUCTIVAS SOLCON CIA. LTDA.

EJERCICIO ECONOMICO 2011

Cuenca, 8 de mayo del 2012

Señores
SOCIOS DE SOLCON CIA.LTDA.
Ciudad.-

Reciban un cordial saludo.

Una vez más cumpliendo con las disposiciones dadas por La Superintendencia de Compañías y el interés de ésta empresa.

En mi calidad de Gerente General de Soluciones Constructivas SOLCON CIA. LTDA., comunico que se ha logrado el crecimiento económico pese a tener circunstancias internacionales como es el problema económico de la Unión Europea, dado el caso que nuestro producto estrella es importado desde España. Aunque el Dólar ha estado algo estable y logrado un avance frente al Euro, hemos tenido un nuevo inconveniente, "La Competencia", así denomino a la introducción de nuevas marcas de sistemas de termofusión en el País, marcas provenientes de países como China, Turquía y Ecuador que por su baja calidad en materia prima, producción y bajo costo respecto a Repolen, nos han mermado o quitado clientes que se han dejado llevar por el bajo costo o que simplemente han sido engañados porque les han indicado que tienen la calidad de Repolen e incluso que son de lugares como Alemania.

Las deudas anteriores a proveedores también se pudieron reducir en algo, no con lo fijado, pero se puede estar satisfecho con lo abonado.

Se ha aperturizado una nueva sucursal en la Ciudad de Guayaquil desde el mes de febrero del 2011 y se ha puesto a tres personas inicialmente quedando en dos al final para que colaboren como miembros dependientes de Solcon en el trabajo de visitar y promocionar nuestro producto, paralelo a este local se a rentado un departamento pequeño y modesto para mi estancia en Guayaquil. Aquí las ventas no han existido en el año de este informe, mi esperanza de que Guayaquil es un mercado interesante para todo tipo de productos comenzó por fin a dar resultados en las fechas en que he estado elaborando este informe.

La Sucursal de Quito ha tenido un rendimiento en crecimiento por lo que nos sentimos tranquilos y auguro buen futuro.



Solcon@etapanet.net

www.solcon-ec.com

www.reboca.com

Las ventas a nivel global, en porcentaje de cantidad han incrementado notablemente, esto es muy bueno, lo que nos ha perjudicado fuertemente es la competencia, por el bajo costo pero en función de su baja calidad. Por tal motivo en el presente año venidero "2012" haré una campaña informativa y demostrativa de la calidad de Repolen comparándole con los productos de las distintas marcas competitivas a todos los clientes en todas las ciudades para que ellos se den cuenta de que la calidad y bajo costo están de nuestro lado, pues un producto no es más económico que otro porque sea más barato si la calidad está muy por debajo.

Revisando el Balance General que adjunto a este informe, puede notarse:

1. Ventas superiores al año anterior e incremento el activo corriente.
2. Utilidad creciente.
3. Activos Corrientes también en ascenso aunque puede notarse el gran porcentaje de cuentas por cobrar.
4. Total de Activos Corrientes superiores al Total de Pasivos Corrientes, dando este comparativo una tranquilidad económica pues refleja un 25% de crecimiento en total desde la creación de esta empresa..

Como metas para el año 2011 están:

- Campaña informativa de calidad de Repolen respecto a la competencia.
- Incrementar las ventas, sobre todo en la Sucursal de Guayaquil.
- Reducir las deudas pendientes a proveedores.
- Ha clasificar el personal, ver su idoneidad y si es necesario su reemplazo.
- La publicidad seguirá siendo un punto que incrementaré

A continuación doy lectura al informe del Comisario del ejercicio económico 2011 realizado por nuestra Contadora la Ing. Nelly Castañeda Cárdenas quien a tenido la colaboración del Ing. José Cáceres contratado por Solcon Cía. Ltda. como experto en este menester a más de estarnos sirviendo profesionalmente en el área de las NIIFS

Con esto doy por concluido mi informe.

Atentamente,



Angela Mora Dueñas

Ing. Manolo Pérez Andrade
GERENTE GENERAL