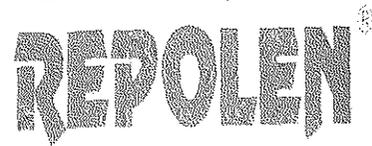




**SOLUCIONES CONSTRUCTIVAS CIA. LTDA.**

[Solcon@etapanet.net](mailto:Solcon@etapanet.net)

[www.solcon-ec.com](http://www.solcon-ec.com)



[www.reboeca.com](http://www.reboeca.com)

## **INFORME GERENCIAL**

### **SOLUCIONES CONSTRUCTIVAS SOLCON CIA. LTDA.**

### **EJERCICIO ECONOMICO 2013**

Cuenca, 01 de Febrero del 2014

Señores  
**SOCIOS DE SOLCON CIA.LTDA.**  
Ciudad.-

Reciban un cordial saludo.

Nuevamente cumpliendo las disposiciones de La Superintendencia de Compañías pero sobre todo nuestro propio interés, expongo el informe gerencial respecto al año contable 2013.

Una situación que no lo debemos tomar como malestar, sino como un proceder cultural del comprador ecuatoriano en la adquisición de cualquier producto al preferir iniciar viendo el costo sin vincularlo a la calidad y durabilidad hará que la marca Repolen que comercializamos no crezca en su demanda en el porcentaje como otras marcas recién ingresadas al mercado.

Nuestra meta es llegar al cliente que se interesa por la calidad, costo, nombre, prestigio, tranquilidad, que aunque su porcentaje es reducido, será el suficiente para mantenemos en el éxito.

Durante el año 2013 se ha reforzado el apoyo logístico a las bases de Manta, Quito y Loja.

La deuda con nuestro proveedor "REBOCA", se ha pagado en buena forma tal que nos queda unos 165.000 USD, de los cuales 60.000 USD aproximadamente corresponden a las casas del Sr. Vicente Boluda en Salinas, deuda no nuestra pero que se refleja en la contabilidad de esa empresa. El resto de deuda que se tiene con este proveedor es referente a las últimas compras realizadas y que nos esforzamos como siempre en su cancelación dentro de los plazos planteados.



[Solcon@etapanet.net](mailto:Solcon@etapanet.net)

[www.solcon-ec.com](http://www.solcon-ec.com)

[www.reboca.com](http://www.reboca.com)

En función de crecer, me he impuesto la representación y distribución de nuevos productos, para ello desde enero del 2013 me he dedicado y comprometido con la empresa española "TIRESUR" para la importación y comercialización de llantas a nivel de país, mucho esfuerzo, paciencia y espera para por fin en septiembre del 2013 obtener todos los documentos exigidos por el OAE, MIPRO e INEN. Ya con ellos se recorrió nuevamente el país con apoyo del Ing. Eloy Valencia, Gerente de Ventas de Tiresur en Panamá para América Central y América del Sur, logrando hacer ventas de contenedores cerrados que se despacharon ya en marzo del 2014 y están a llegar en este próximo mayo del 2014, hasta la fecha de este informe se han vendido 4 contenedores cerrados y 2 están pedidos para que SOLCON haga su venta al Retail.

Hay mucha expectativa en esta nueva representación que ya es una realidad.

Con la experiencia obtenida con Tiresur de vender contenedores cerrados de llantas, la forma de negociar Reboca con Solcon, la exigencia laboral en el país y el buen resultado en la Ciudad de Loja, veo imperiosa la necesidad de mezclar todas estas formas en la nuestra, por lo que en los últimos meses del 2013 preparé el terreno para que a partir del año 2014 la oficina de Quito se entregue en venta y ofrezca primero a los empleados ahí colaboradores para que en adelante como dueños se esfuercen por un crecimiento, pero eso sí, condicionándolos al uso y venta exclusivo de nuestros productos.

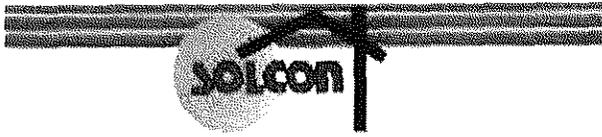
También reduje los costos de venta para ser más competitivos, esto incrementó las ventas pero las utilidades bajaron, pero ello es la fase de introducción a la pelea en el mercado, considero normal y apuesto a un incremento en las utilidades futuras.

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

1. Ventas superiores al año anterior pero decremento el activo corriente.
2. Utilidad creciente leve.
3. Activos Corrientes también en descenso 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 18% de crecimiento en total desde la creación de esta empresa.

Como metas para el año 2014 están:

- Campaña informativa en la web de calidad de Repolen y Ovation respecto a la competencia.
- Reducir las deudas pendientes a proveedores.
- Buscar personas que con imagen de propietarios comercialicen nuestros productos.
- La publicidad seguirá siendo un punto que incrementaré
- Incrementar la representación de productos extranjeros.



**SOLUCIONES CONSTRUCTIVAS CIA. LTDA.**

[Solcon@etapanet.net](mailto:Solcon@etapanet.net)

[www.solcon-ec.com](http://www.solcon-ec.com)

**REPOLEN**

[www.reboca.com](http://www.reboca.com)

A continuación doy lectura al informe del Comisario del ejercicio económico 2012 realizado por nuestra Contadora, la Ing. Nelly Castañeda Cárdenas quien ha tenido la colaboración del Ing. José Cáceres contratado por Solcon Cía. Ltda., como experto en este menester a más de estamos sirviendo profesionalmente en el área de las NIFS.

Con esto doy por concluido mi informe.

Atentamente,

Ing. Manolo Pérez Andrade  
**GERENTE GENERAL**