SOLUCIONES CONSTRUCTIVAS CIA. LTDA.
IMPORTADORES Y DISTRIBUIDORES

INFORME DE GERENCIA

Periodo: enero – diciembre 2019

Ing. Manolo Pérez Andrade
Presidente de SOLCON Cía. Ltda.

Tengo el agrado de dirigirme a usted para poner en consideración las actividades desarrolladas por la gerencia en el periodo de enero a diciembre del año 2019.

INTRODUCCIÓN:

El 2019 se presenta como un año con problemas económicos para el sector de la construcción; desde la recesión del 2015 el estado Ecuatoriano ha tenido dificultades para poder mantener el gasto público y por ende ha disminuido el poder adquisitivo de los hogares registrando un PIB del sector de la construcción al final del 2019 con una contracción de -5.2% sumadas a estas las paralizaciones que se tubo por las manifestaciones debido a las nuevas políticas económicas que se iba a implementar en el país.

Este ha sido un escenario penoso para el sector de la construcción con lo que como resultado tenemos un baja de existencia de liquidez con las mismas exigencias financieras y con dificultad por encontrar nuevos proyectos de construcción por la paralización o cancelación de obras.

No obstante el año 2019 nuestra empresa se ha enfocado en presentar nuestra línea de agua potable ALFAIDRO la misma que ha tenido una excelente acogida por la calidad y los precios que se han presentado.

Gestión Administrativa.

En la búsqueda de eficiencia, oportunidad y ampliación de mercado se ha abierto una sucursal en la Ciudad de Quito con miras de que la ciudad nos pueda dar paso a más de 20.000 proyectos entre ejecución y próximos a construir. Además nos abre mercado a la zona norte del país dando un mejor servicio a clientes cercanos y stock inmediato.

Tenemos también trabajo en la parte industrial, aprovechando que el parque industrial de Quito es más amplio que Cuenca, esto nos abrió más oportunidades de venta de material industrial y propagación de la marca de nuestros proveedores.

Fax / Telf: 07-2819901 / 07-2812374 | Cel: 0996765266
solcon@etapanet.net | Las Antillas 1-14 y Av. de las Américas
Cuenca - Ecuador

Gestión de Ventas.

En ventas se ha ejecutado un monto de $352.275,01USD un monto que nos ha llevado a cerrar el año en positivo con una ganancia de $288.38USD. A diferencia de los años anteriores se ha notado un crecimiento en las ventas, en especial de la nueva línea ALFAIDRO dando buenos resultados.

Este año también ha sido satisfactorio para reconocer el mercado con las exigencias de los clientes y entender los meses de alta y baja frecuencia para poder coordinar la importación de material y no tener bajas en el inventario, ni vacíos en ventas no logradas por falta de stock.

El análisis operativo de la empresa es esencial por lo que en el estado financiero se presenta que los ingresos por ventas representan el 100% del crédito de la empresa haciendo que la fuerza de ventas sea el motor principal de SOLCON y que no pueda haber fallas en este frente, por lo que se ha contratado un agente vendedor más para la zona del Azuay dejando abierta la posibilidad de que se mueva en las diferentes provincias del país promocionando la empresa.

En cuanto a los costos tenemos que suman un total de $351986.63USD siendo casi el 100% de los ingresos, lo que nos dice que estamos apenas cubriendo nuestro punto de equilibrio y necesitamos crecer en ventas para mejorar el margen de utilidad.

Para analizar más a profundidad el rubro de costos tenemos que los costos de ventas son un 27.05% del total de ingresos; dando como resultado que los materiales de nuestros proveedores tienen un precio óptimos para una competencia contra los productos actuales en el mercado. Estamos satisfechos con las ventajas que nos dan nuestros proveedores de precio y calidad.

Los costos operativos son el 72.86% del total de ingreso de ventas, lo que nos da a entender que nuestra logística es casi 3 veces más cara que nuestro material, por lo que es necesario un análisis y restructuración de la parte operativa para poder poner en marcha un plan de acción al bajar costos operacionales o aumentar ventas.

Los gastos del personal representan un 36.76% de los ingresos de ventas, siendo un poco ineficiente el personal para la operación o existe una sobredemanda de puestos para la cantidad de trabajo en la empresa por lo que se analizará el recorte de personal y nuevas políticas de ejecución de cada uno de los puestos, haciéndolos más activos y con miras a conseguir más oportunidades de ventas para la empresa y aumentar los márgenes de ganancia.

Para el rubro de otros bienes y servicio tenemos un porcentaje del 27.41% en relación a los ingresos en ventas. Mostrándonos que es necesario la captación de una nueva forma de administración y venta de materiales.

Conclusiones.

Hemos cerrado el año con un margen positivo que no se ha tenido años atrás a pesar de la crisis económica ecuatoriana desde el 2015, esto nos demuestra que si hay prospectos para crecimiento positivo de la empresa y las formas de hacer negocio. Tenemos un ejercicio que nos asegura cubrir nuestros costos por que necesitamos aumentar o en su peor caso mantener ese margen para poder sobrellevar la empresa.

Recomendaciones.

Se recomienda analizar los costos operativos. La parte de salarios es muy alta para el ejercicio general que se obtiene, es necesario el análisis de cada puesto de trabajo y si amerita la reducción de colaboradores, el rediseño de cada uno de los puestos de trabajo y el recorte de horas salariales para los puestos no tan necesario. Para el área en ventas se recomienda que las metas del próximo año se eleven para da un crecimiento y seguridad de la empresa.

Se recomienda dividir la forma de venta que se tiene para la parte de comercio del material y la parte de instalación de material, para saber los puntos débiles de cada uno de ellos y presentarlos como reporte separado a la junta, esto con el fin de buscar estrategias de crecimiento y formas de reducción de gastos.

Es necesario aprovechar el crédito que nos dan nuestro proveedores para poder adelantar nuestras rotaciones de inventario. Tenemos que tener extremo cuidado en la forma de pago y la eliminación del pronto pago que ellos nos dan para evaluar nuestros márgenes finales.

En vista que los reportes del país sobre el mercado de la construcción en Ecuador no son óptimos para el año 2020 se recomienda abrir mercado en otros lugares para poder tener más acceso a ventas por medio de comercios ligados a nuestros productos en provincias con gran oportunidad.

Para finalizar se recomienda mantener la misión de la empresa en base a fines técnicos y profesionales que es lo que distingue a SOLCON de la competencia y seguir forjando vendedores técnicos que además de ventas sean capaces de dar un excelente servicio al cliente y se pueda crear una alianza en base a la experiencia técnica de nuestra empresa.

Una vez más mi gratitud y agradecimiento a todos los presentes por la atención prestada al informe y por la confianza de mi gestión que están al servicio y mira del engrandecimiento de esta empresa.

Atentamente,

Victoria Perez L.

Arq. Victoria Pérez León
Gerente General.

Fax / Telf: 07-2819901 / 07-2812374 | Cel: 0996765266
solcon@etapanet.net | Las Antillas 1-14 y Av. de las Américas
Cuenca - Ecuador