

Quito DM, 17 de febrero de 2017

Señores:
SOCIOS DE LA COMPAÑÍA
LPT SISTEMAS ESPECIALES DE CONSTRUCCIÓN ECUADOR S.A.
Presente

Asunto: INFORME DE GERENCIA GENERAL EJERCICIO 2016

De mis consideraciones:

En mi calidad de Gerente General de LPT SISTEMAS ESPECIALES DE CONSTRUCCIÓN ECUADOR S.A., me permito poner a su consideración el presente Informe de labores correspondiente al ejercicio fiscal 2016.

ANTECEDENTES

LPT SISTEMAS ESPECIALES DE CONSTRUCCIÓN ECUADOR S.A. fue constituida el 19 de mayo del 2016 en la ciudad de Quito Ecuador, por lo que este primer informe de Gerencia corresponde al periodo comprendido entre mayo y diciembre del año 2016.

Ingresar al mercado en un año donde se han evidenciado problemas de confianza del sector construcción no ha sido una tarea sencilla. Las medidas tomadas por autoridades sobre el tratamiento y reforma a leyes de herencia y plusvalía han generado un indiscutible nerviosismo en el sector, tanto en promotores y constructores, como en beneficiarios y compradores finales. A este escenario se suma la caída internacional de precios de petróleo, hecho que acelera la caída de ingresos del estado y por ende, incrementa el riesgo de que proyectos importantes de infraestructura pública puedan desacelerar e inclusive paralizarse.

Sin embargo de lo expuesto, y lejos de compartir el pesimismo general de la industria, LPT SISTEMAS ESPECIALES DE CONSTRUCCIÓN ECUADOR S.A. ha emprendido un duro camino de ingreso al mercado y posicionamiento de marca. Para ello, la compañía decidió incursionar en servicios que optimicen el costo de construcción de estructura con la ayuda de soluciones de hormigón postensado. Durante el periodo 2016 ha resultado fundamental el primer gran acuerdo logrado con la Constructora Uribe & Schwarzkopf en la ciudad de Quito. Confiamos que esta oportunidad pueda consolidar a futuro la consecución de nuevos proyectos, y abra la puerta a nuevos promotores y constructoras de la ciudad.

ÁMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

Para garantizar un arranque firme de labores, se procedió a la adecuación y equipamiento de un espacio físico idóneo para el desarrollo de las actividades comerciales, los mismos que mantienen adecuados servicios de internet, telefonía, seguridad y control.



Somos una compañía nueva y hemos iniciado la estructuración de un área administrativa mínima que nos permita atender con eficiencia la búsqueda selectiva de clientes para nuestros servicios.

Para cumplir con la normativa legal se decidió mantener un acuerdo de cooperación con el estudio de abogados de la Dr. María José Ferro, quien estará a cargo inicialmente de cualquier requerimiento en este ámbito.

Para cumplir con la normativa impositiva se procedió a contratar el servicio de contabilidad externa con el Ing. Marco Ramírez, profesional de amplia experiencia.

No será sino en el siguiente periodo fiscal, y una vez que se puedan proyectar nuevas alternativas de negocio, que se evaluarán nuevos planes de contratación de personal.

ÁMBITO COMERCIAL

Las primeras oportunidades comerciales han sido identificadas en brindar soluciones de hormigón postensado a constructoras y promotores de la ciudad. Durante los primeros meses de operación fue necesaria la adquisición de material para promoción y pruebas, equipo de protección personal para los técnicos y asesores, y fue necesario contar con la ayuda de técnicos extranjeros para capacitar a nuestros técnicos locales; todas estas medidas necesarias para concretar oportunidades de venta y logro de clientes. Al mes de diciembre 2016, estamos entregando servicios en nuestro primer gran proyecto, el Edificio Yoo Quito, emblema actual de la Constructora Uribe & Schwarzkopf ubicado sobre la Av. González Suárez, en la zona residencial de mayor proyección en la ciudad de Quito. Este hecho permite mirar hacia el futuro con optimismo.

SITUACIÓN FINANCIERA

El arranque ha resultado difícil, sobre todo por las inversiones requeridas por el inicio de operaciones de la compañía, y la tardanza de clientes en el pago de facturación que se pensó sería inmediata. Es usual que el mercado de la construcción maneje crédito a 30 días plazo, sin embargo para LPT no es una opción. Este hecho generó la necesidad de negociar acuerdos de pago con proveedores que permitan solventar las dificultades que pudieran presentarse, y aunque hasta la fecha no ha sido necesario, es previsible que a futuro se deba apalancar la liquidez de la compañía con la obtención de créditos bancarios de corto plazo y/o acudir a créditos temporales de socios directos de la firma.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

El desarrollo inmobiliario de la ciudad de Quito no es uniforme ni permanente. Eso sí, lo que se repite frecuentemente son los constructores, promotores e impulsores de nuevos emprendimientos. Es por esto, que haber logrado apertura de la constructora Uribe & Schwarzkopf en este primer año representa sin duda el mayor logro de ventas desde el inicio de actividades de la compañía.

De otra parte, durante el periodo han sido fundamentales las relaciones y acuerdos comerciales logrados con los principales proveedores: Fernando Romo Consultores Cia. Ltda. asesor en el área del diseño estructural; con Ideal Alambrec Bekaert e IPG Ingeniería & Anexos como principales proveedores; y con empresas como RACOMDES (servicio de radio troncalizado), Asociación Group 4 Protección Industrial (Equipo de Protección personal), y otros.

RESUMEN DE RESULTADOS DEL EJERCICIO

Como se mencionó anteriormente, el año 2016 ha sido un periodo difícil para toda la industria inmobiliaria, principal objetivo de clientes. De todas maneras en los primeros 8 meses se ha logrado el ingreso al mercado de la construcción, y se ha generado el primer gran cliente que de seguro lanzará nuevos proyectos a futuro, y a quien se espera abasteciendo de soluciones innovadoras. Los resultados finales del año 2016 arrojan resultados muy positivos en cuanto a nuevas relaciones comerciales con profesionales del sector, y potencialidades de nuevos acuerdos con varias empresas constructoras. Finalmente y pese a que económicamente todavía no se han obtenido utilidades, confiamos en mejorar el desempeño para el siguiente ejercicio fiscal.

PROYECCIONES DE TRABAJO FUTURO

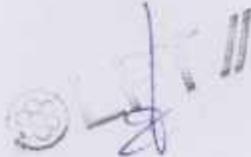
Nuevos proyectos se encuentran en la mira de la compañía para el año 2017. Se encuentran ya en marcha negociaciones con Uribe & Schwarzkopf para los proyectos Amazonas Parc, Edificio ONE y Edificio OH, las mismas que se espera concretar en el primer semestre del año 2017. Nuevos clientes, servicios, productos y proveedores serán analizados durante el año 2017 con la finalidad de afianzar la posición de la compañía en el medio inmobiliario y de la construcción.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Pese a la realidad económica complicada que vive la industria de la construcción en Ecuador, existe el optimismo de lograr un posicionamiento protagónico en el mercado inmobiliario local, como una compañía de soluciones imaginativas, innovadoras y diferentes para problemas repetitivos y frecuentes del mundo de la construcción. El objetivo es seguir trabajando en la búsqueda permanente del mejoramiento continuo de procesos en los servicios prestados, en la formación técnica del personal a cargo de los proyectos, cumpliendo metas de crecimiento profesional y comercial ordenado, sin tomar riesgos innecesarios.

Agradezco a ustedes por la confianza depositada en esta administración, y aprovecho la oportunidad para expresarles mi mayor sentimiento de consideración y estima.

Muy atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Iván Polo", is written over a faint circular stamp.A circular stamp with a logo is partially visible, with a handwritten signature in blue ink written over it.

Ing. Iván Polo

Gerente General

LPT SISTEMAS ESPECIALES DE CONSTRUCCIÓN ECUADOR S.A.