

INFORME DEL PRESIDENTE DE SISCLIMA S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2018

Señores Accionistas de Sisclima S.A.

Terminado el ejercicio económico del año 2018 voy a referirme a las cifras que arrojan el estado de resultados y el balance general de nuestra empresa con datos correspondientes al cierre contable efectuado a diciembre 31 del 2018, pero antes de citar los datos numéricos de los documentos mencionados, es muy importante exponer a ustedes las circunstancias por las que pasamos en el referido año, así como también el cumplimiento o no de los objetivos que trazamos al iniciar el año 2018.

1. Cumplimiento de objetivos

Si bien es cierto que el propósito de mi gestión como presidente y gestor de negocios para Sisclima es y será siempre tratar de lograr los contratos necesarios para seguir aumentando el volumen de negocios que nos produzcan el beneficio razonable necesario que compense nuestro esfuerzo y el de todo nuestro personal de colaboradores, también es verdad que no siempre se logran alcanzar las cifras programadas y el año 2018 fue uno de esos años en que los planes no se cumplieron; sin embargo es necesario aclarar, para evitar malos entendidos, que la sensible disminución del volumen de ventas se debió principalmente a que un par de importantes contratos sufrieron un diferimiento del tiempo de ejecución por motivos de financiamiento de los promotores de las obras para las que fuimos contratados.

Una vez explicado el motivo del decrecimiento de las cifras de ventas y el casi nulo resultado obtenido de acuerdo al estado de resultados paso a mencionar los rubros de mayor importancia de los estados financieros.

2.-Resultados y Situación Financiera.

Las cifras de los rubros representativos de los estados financieros son:

Ingresos. - El total de ingresos que muestra el estado de resultados es de USD\$3,678.145 mientras que el año anterior, es decir en el 2017 fue de USD\$6,760.028; esto evidencia que el bajón de este rubro fue de USD\$3,155.382. Además, hay que considerar los siguientes detalles: la cifra de Facturación por ventas propias del año 2018 fue de USD\$3,681.111 de la cual quedaron como ventas diferidas por trabajos en ejecución USD\$251.325 lo cual quiere decir que la cifra neta de ventas para resultados del 2018 fue apenas de USD\$3,429.786.

Además, obtuvimos ingresos no operacionales por USD\$94.933 lo cual incluye ganancia por la venta de propiedades de inversión que son el terreno de la vía a Daule y una villa que habíamos recibido en años anteriores como parte de pago de nuestros clientes.

Costos y Gastos. - Por otro lado, el volumen de nuestros costos operativos del año 2018 fue de USD\$2,896.694 lo cual representa el 78,75% sobre el ingreso total; este porcentaje comparado con el del año creció solamente el 0,54 lo cual muestra que los costos están uniformes.

Respecto a los gastos administrativos y generales a pesar de que estos crecieron en \$110.272, que representa el 14,21% respecto de los del 2017 considero que, si es preocupante debido al porcentaje que en el 2018 representan sobre el total de ingresos es el 26,78% contra el 12,59% del año 2017.

Utilidad neta. - Como consecuencia del bajo volumen de ventas y del alto monto de gastos administrativos y generales el beneficio neto obtenido, es decir luego de la participación de trabajadores y del impuesto a la renta queda apenas USD\$5.673, con lo cual no hay nada que comparar con el excelente año que fue al pasado 2017 que nos dejó USD\$529.300

3.- Cumplimiento de obligaciones como sociedad.

Dentro de las cifras críticas y situaciones apremiantes que hemos repasado nos queda la satisfacción que a pesar de ello la compañía ha podido cumplir a cabalidad con todos sus compromisos y obligaciones, lo cual nos da tranquilidad para seguir bregando en nuestra línea de negocios y tener la esperanza de que las inversiones en el área de construcciones se incrementen para tener la oportunidad de ser partícipes de ellas en nuestra especialidad de trabajo.

4.- Dividendos

Debido a la casi nula ganancia y a la dura situación financiera que produce un mal año de negocios no va a ser posible distribuir dividendos a los accionistas; esperemos que en los meses venideros se componga la situación y podamos distribuir de las ganancias acumuladas de años anteriores que aún hay disponibles.

5.-Metas para el año 2019.

Considerando la actual situación económica del país no podemos ser muy optimistas en fijar las metas de ventas para el año 2019, es así que basándonos en los trabajos contratados que quedaron en ejecución al cierre del 2018 y los pocos proyectos que podríamos considerar realizables en el 2019 me arriesgo a estimar lograr una cifra de ventas definitivas entre USD 4.2 y 4.5 millones.

Además, entre las metas propuestas está el lograr diseñar un buen plan de trabajo productivo del personal del departamento técnico a fin de que esta división se convierta en un verdadero aporte de ingresos que nos permita cubrir un gran porcentaje de los gastos fijos de la compañía principalmente los relacionados con la nómina de salarios y planillas del IESS.

6.-Hechos posteriores al cierre.

Si bien es cierto que estamos trabajando en diseños de nuevos proyectos de trabajos en los que podríamos participar, creo que no es conveniente mencionarlos en detalle debido a que recién estamos en la primera fase de la gestión de concretar los posibles negocios. Tengamos fe en que hagan realidad algunos de ellos.

Atentamente,


Milton Palacios Gómez
Presidente