

Quito, 14 de Marzo del 2013

Señores:

JUNTA DE SOCIOS DE SISTEMAS CONSTRULIVIANOS CÍA. LTDA.

Asunto:

INFORME ANUAL DEL PERÍODO 2012.

En representación de la empresa Sistemas Construlivianos Cía Ltda, en su décimo segundo año de funcionamiento, me es grato poner a su disposición el siguiente informe:

Actividades desarrolladas:

Venta de materiales del sistema constructivo drywall (gypsum), cielos rasos de estructura vista y sus afines y complementos. Importación de materiales para el sistema constructivo liviano en seco. Fabricación de los nueve perfiles metálicos: ángulo galvanizado, furring chanell, espalda fuerte, Stud y track en las tres medidas generalizadas: 3 5/8", 2 1/2", 1 5/8".

Se empezó con la comercialización de los productos de la División Eléctrica.

Durante éste período se abrieron 2 sucursales: Machala – El Coca.

Ámbito de desarrollo comercial.

1.- Todos nuestros almacenes que comercializan los materiales, está dirigido al gran mercado de constructores, contratistas, obreros y clientes finales, que día a día busca abaratar sus costos.

2.- La Fábrica.- dedicada a la producción de los nueve perfiles metálicos galvanizados; con la adquisición de un Roll Former que empezó a funcionar en el mes de septiembre.

Desarrollo económico:

Con el informe económico adjunto, se demuestra que la empresa subió sus ventas y denotó un crecimiento del **41,60%**, respecto del año 2011. La utilidad generada refleja el buen trabajo efectuado, lo que irá en beneficio de todos sus empleados, los impuestos para el desarrollo del país, y la confianza de los socios.

Almacenes.- Cada año que transcurre la empresa se afianza de mejor manera a nivel nacional, con la presencia de sus almacenes. A finales de año se abrieron los siguientes almacenes:

Machala: es un mercado nuevo para Sicon, ya que las ventas realizadas desde Guayaquil han sido muy pocas; pero los estudios realizados respecto al crecimiento del sector inmobiliario en esa zona son muy alentadores.

El Coca: el primer almacén que abre Sicon en el Oriente. Esta ciudad es la actual zona petrolera del país. Las importantes ventas que se efectúan a dicho sitio, el crecimiento poblacional, de vivienda y campamentos ha sumado por tomar la decisión de implementar dicho local.

A finales de Diciembre se logró firmar un contrato de arrendamiento por un nuevo local en la ciudad de Guayaquil.

Al momento contamos con 16 almacenes distribuidos en todo el país: 5 en Quito – Ambato – Riobamba – Santo Domingo- Ibarra – Loja – Esmeraldas – Cuenca – El Coca – Machala - 2 en Guayaquil; los que mantienen y afianzan su clientela día a día.

Fábrica.- Los Socios decidieron comprar una maquina Roll Former, la cual funciona adecuadamente con una producción que logra abastecer el 60% de la necesidad de perfiles metálicos galvanizados de Sicon.

La producción se la realiza por 5 días y trece horas diarias. La inversión total aproximada en la fábrica, incluyendo maquinarias y materia prima asciende a \$500.000,00

El material que se utiliza para la fabricación y comercialización de los productos son de importación y representa el 80% del total de ventas, por lo que continuamos afianzados y potenciamos marcas. Hemos llegado a convenios de mucho beneficio con Fábricas como: Gyptec, Gyplac, TM Trading, Certainted, Provind, Sika, Córdor, Schneider, Electrocables; entre otras.



Como todos los años, la empresa continúa con la inversión en tecnología y el capital humano. A Finales de diciembre se firmó el contrato para la adquisición del Sistema Informático de facturación – Contable MBA. Realizó dos incrementos salariales de todos los empleados, existe un constante cambio de sus equipos tecnológicos. Actualmente Sicon es el sustento de 73 familias de empleados.

Este crecimiento sostenido de la empresa también requiere de un Soporte Económico suficiente, que lo debemos conseguir por aporte de los Socios o Instituciones Financieras.

Futuro de la Empresa:

Al final del período se verificó que la empresa sigue manteniendo el liderazgo en la comercialización de los productos del Sistema Liviano en Seco, con una participación del 52% del total nacional. Se ha tomado diferentes acciones y decisiones para mantenernos en la cima. Cada vez se incrementa los productos de importación, para no depender del mercado local.

Para éste período se planifica implementar la Bodega Mayorista en Guayaquil y empezar con el Local de la Aurora; así como seguir ampliando y afianzar a los distribuidores actuales.

La División Eléctrica de a poco ha seguido creciendo; se ha presentado dificultad en las vendedoras que han tenido su temor en comercializar dichos productos. Las ventas represento el 3% del total anual; y para el siguiente período se establece que debe llegar a ser el 10% de las ventas totales de la empresa.

Según indicadores nos informan que el crecimiento del País para éste nuevo año será similar al 2012, por lo que mantengo la confianza de que nuestro sector seguirá en franco crecimiento. También aspiro que las leyes y condiciones Políticas del Ecuador siempre sean favorables para el crecimiento empresarial.

A finales de marzo del 2013 mi período de Gerente culmina; por lo que aprovecho esta comunicación para felicitar y desear al Ing. Hernán Garzón, nuevo Gerente designado; que tenga toda la sabiduría para mantener y guiar ésta empresa; y de igual forma continúe el desarrollo sostenido que ha demostrado estos doce años de funcionamiento.

Atentamente


ARQ. OSCAR GARZÓN C.
GERENTE GENERAL