

**INFORME DEL GERENTE DE SISTEMAS CONSTRULIVIANOS CIA. LTDA. A LA
JUNTA ORDINARIA #58 DEL 23 DE ABRIL DE 2015**

EJERCICIO FISCAL 2014



**ING. HERNAN GARZON CAMPOS
GERENTE**

INDICE

- 1.- ENTORNO
- 2.- ACTIVIDADES DESARROLLADAS
- 3.- ANALISIS DE RESULTADOS
- 4.- PROYECCIONES

1.- ENTORNO

El crecimiento de la economía Ecuatoriana tras haber tenido su pico alto en 2011 con un 7,9% ha ido disminuyendo paulatinamente en 2012, 2013 y 2014 con valores de 5,2%, 4,6% y 3,4% respectivamente, es decir se ha ido contrayendo progresivamente cada año. La construcción también se ha visto afectada por éste bajo crecimiento económico y sobre todo por la disminución de la inversión pública experimentada en 2014.

El gobierno Ecuatoriano ha desarrollado durante todo el año una política progresiva de restricción a las importaciones para motivar la producción nacional, con resultados aún no visibles. La política de restricción a las importaciones ha afectado a productos de nuestro portafolio. Los cambios anunciados en temas laborales y de seguridad social causan incertidumbre en la actividad empresarial. Las exigencias por parte de las entidades de control respecto al manejo ambiental y de seguridad ocupacional se hacen más estrictas por lo que es necesario invertir en los respectivos planes de manejo, con lo cual se realizan gastos y contratación de personal especialmente de bodega obligatoriamente.

En el registro oficial No, 121 del 12 de Noviembre de 2013 el INEN emite su primera revisión al reglamento técnico Ecuatoriano RTE INEN 007 en el cual establece entre otros la obligatoriedad del importador de presentar previo al embarque el certificado de reconocimiento y conformidad de varios productos de importación, entre ellos la masilla base Romeral, certificado que el proveedor no está en la capacidad de entregar, por lo que se imposibilita la importación de dicho producto, situación que se mantiene durante todo 2014, afectando de forma comercial determinante a las ventas de la empresa por tratarse de un producto clave en el sistema, se importó 2 productos alternativos los cuales no tuvieron acogida por parte de los clientes.

2.- ACTIVIDADES DESARROLLADAS

COMERCIAL

Se continúa con la campaña de promoción del sistema liviano a nivel nacional a través del promotor nacional de ventas y del capacitador nacional con la finalidad de dar a conocer el sistema constructivo, con el aval y apoyo de la Red Socio Empleo.

Se focaliza la acción de la vendedora externa hacia proyectos y constructoras, se logra recuperar algo de espacio ganado por otras marcas de placa.

Se implementó dos nuevas sucursales para atender a potenciales mercados, Latacunga y Portoviejo

Se abrió varias distribuciones: Loja, Zamora, Manta entre otras

INVERSIONES

Con la apertura de las dos nuevas sucursales se invierte aproximadamente US\$100.000 entre adecuaciones, mobiliario e inventario, para fin de año ambas sucursales reportan ventas importantes.

Para fin de año se invierte en equipos de computación, comunicaciones, software y capacitación para facturación electrónica aproximadamente US\$25.000

Se realiza inversiones para adecuaciones de todos los locales en general, ampliación de bodegas, adecuación de oficinas, en Riobamba, Loja, Quito Sur entre otras, aproximadamente US\$25.000. Adquisición de un camión JAC \$ US\$64.000

IMPORTACIONES

A finales de año se inicia negociaciones para cambiar de proveedor de placas de yeso debido a que el proveedor actual realiza en Diciembre de 2014 un incremento al precio de su placa dejando a la empresa en desventaja frente a sus competidores.

Para Agosto y Septiembre se tiene un importante desabastecimiento de productos debido a los retrasos de las navieras lo que incide directamente en el decremento de las ventas.

LIQUIDEZ

Los socios a través de sus compromisos adquiridos para con la empresa, apoyan decididamente a aumentar la liquidez de la empresa, autorizando al gerente a reprogramar los pagos correspondientes a dividendos de ejercicios anteriores, lo que permite a la empresa contar con disponible para realizar las operaciones normales de importaciones y compras locales de una manera más fluida.

ENDEUDAMIENTO

La empresa se mantiene al día en los pagos de sus compromisos adquiridos con las instituciones financieras y con los proveedores nacionales e internacionales.

3.- ANALISIS DE RESULTADOS

Los ingresos registrados por ventas en 2014 es de US\$ 15'757.375, inferior en un 6,6% con respecto a 2013

El costo de ventas de 2014 también se reduce en un 6,15% con respecto a 2013

Los gastos administrativos de 2014 también se reducen en un 5,58% con respecto a 2013

Los gastos de ventas en 2014 se incrementan en un 15,18% con respecto a 2013, entre otros por el incremento de personal a consecuencia de la implementación del SSO y la apertura de 2 nuevos almacenes

4.- PROYECCIONES

Para 2015 se planea concluir las negociaciones con dos nuevas plantas proveedoras de placa de gypsum lo que dará mayor presencia de Sicon en el mercado.

Se planteará a los socios fortalecer la economía de la empresa a través de reinversiones y/o aumentos de capital, encaminados a enfrentar la crisis económica anunciada por el gobierno para 2015 con el objetivo de mejorar productividad y reducir costos

Se ha diseñado un modelo comercial en conjunto con el plan de capacitación técnico comercial para implementar más distribuidores especialmente en sitios en donde aún el sistema constructivo no está desarrollado. Ampliaremos la venta hacia negocios ferreteros y afines.

Se ha planificado comenzar con el traslado de la planta de producción de perfiles de gypsum a Guayaquil para obtener ahorro en el transporte.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Hernán Garzón Campos', is written over a horizontal line. The signature is stylized and includes a large flourish at the end.

Ing. Hernán Garzón Campos
GERENTE
SISTEMAS CONSTRULIVIANOS CIA. LTDA.