

**INFORME DEL GERENTE DE SISTEMAS CONSTRULIVIANOS CIA. LTDA. A LA
JUNTA ORDINARIA #62 DEL 09 DE MARZO DE 2016**

EJERCICIO FISCAL 2015



**ING. HERNAN GARZON CAMPOS
GERENTE**

INDICE

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

HGC

1.- ENTORNO

El país ha experimentado en 2015 una importante contracción en su economía, según el banco central, que al momento no ha publicado las cifras oficiales, el crecimiento económico del país en 2015 será menor al 1%, debido especialmente a la reducción en el precio de venta del barril de petróleo con el que el gobierno Ecuatoriano elaboró la proforma presupuestaria de 2015, esto ha provocado, entre otros efectos, que las obras de construcción, reparación y remodelación de todos los estamentos estatales se detenga en el segundo semestre y que el gobierno incumpla los pagos con sus proveedores, estas dos situaciones han afectado directamente a nuestra actividad comercial, ya que las ventas para contratistas que trabajan con el estado han decrecido casi totalmente.

En Enero el Comex instaure salvaguardas para las importaciones provenientes de Colombia 21% y de Perú el 17% afectando nuestras importaciones de placa de gypsum de nuestros dos proveedores en ese momento, provocando una alza de precios importante en el mercado, la medida es reemplazada en Marzo por salvaguardas generales a las importaciones que van desde el 5% al 45% a más de 2800 partidas, entre ellas a varios productos para la construcción, 10 partidas que importamos son afectadas con aproximadamente 25 productos, que representa aproximadamente el 50% de las ventas totales de Sicon, esto hace necesario una subida drástica en los precios de venta, dejándonos en una gran desventaja frente al sistema tradicional de construcción (mampostería) poniendo en riesgo real la continuidad de la empresa

2.- ACTIVIDADES DESARROLLADAS

COMERCIAL

Gracias a decisión conjunta con Presidencia y al acertado acercamiento previo, a inicio de año se cambia al proveedor de placas de gypsum por dos nuevos proveedores y a la par se logra negociar buenas condiciones y beneficios favorables para el desarrollo comercial de Sicon, las cuales comprenden entre otras: apoyo técnico, comercial y económico para la promoción del sistema liviano en seco en el país, con lo cual se logra dar continuidad a la campaña de capacitación y titulación por cuarto año consecutivo que Sicon lleva adelante con la Red Socio empleo del gobierno nacional. El apoyo brindado por ambas marcas de placas comprende: descuentos importantes a través de rebates, subvención económica del 50% para el costo de cada curso con la red Socio Empleo, apoyo económico con productos para la promoción comercial efectuada durante todo el año "la cartilla regalona", apoyo en mercadotecnia para las sucursales: muestrarios, rótulos, pintura, camisetas, uniformes.

La vendedora nacional Sra. Cumandá Obaco realiza acertada gestión con las principales constructoras del medio, cerrando efectivamente acuerdos comerciales a largo plazo con Alvarez Bravo, ATConstructores, Ecuempire, Constructora Gypsum, Imperkasa entre otros. Esta gestión posiciona a Sicon como proveedor líder entre constructoras grandes y reporta un buen volumen de ventas

Presidencia en coordinación con los dos promotores nacionales de ventas ponen en marcha la campaña de identificar potenciales distribuidores de gypsum en ciudades, cantones y localidades



en donde aún no hay un conocimiento y/o desarrollo del sistema liviano, logrando incorporar a más de 35 nuevos distribuidores medianos los cuales firman convenio de distribución con Sicon, a la mayoría de ellos se coloca rótulo de nuestra empresa logrando un efecto comercial favorable para Sicon muy grande en el mercado.

Se implementó una nueva sucursal en Manta, al momento reportando utilidad

Gracias a las nuevas marcas de placas que se comercializa se ratifica y afianza a grandes distribuidores como a Megahierro, Multimetales, ConstruGypsum, entre otros y se logra por primera vez concretar ventas durante todo el año en calidad de distribuidores a empresas de nuestra competencia directa que nunca antes habían comprado en Sicon: Lineark, (quien deja de importar para comprar a Sicon), TechGyp, ImporGypsum, entre otras

El acuerdo de distribución logrado entre Sicon y una importante marca de placas de México, resulta en una salida del negocio del Gypsum de un importante competidor de Sicon

INVERSIONES

Con la apertura en Mayo de la sucursal de Manta se invierte aproximadamente US\$40.000 entre equipo, mobiliario e inventario, para antes de fin de año la sucursal ya reporta utilidad.

En Junio se realiza la compra de una propiedad en Guayaquil por US\$340.000 para trasladar la planta de perfiles metálicos actualmente ubicada en Quito, para poder tener un ahorro significativo en el transporte de la materia prima y la distribución del producto terminado, también se la utilizará como centro de distribución y punto de venta.

Hasta el fin de año se ha avanzado en un 90% del proyecto y se espera que en Marzo de 2016 la planta ya esté funcionando en Guayaquil.

El gasto y la inversión en adecuaciones y traslado de la planta a Guayaquil es al cierre de año aproximadamente US \$120.000

El proyecto y la compra de la propiedad se ha logrado realizar en buena parte gracias al aumento de capital realizado en este año por los socios por el monto de US\$240.000, pese a la negativa inicial del socio Sr. Patricio Garzón como consta en el acta de junta general ordinaria #58 del 23 de Abril de 2015.

Se realiza la compra de un Vehículo por aproximadamente \$63.500 para movilización de Presidencia y de la Vendedora Nacional para el apoyo en la gestión de visitas y control a sucursales, visita a distribuidores en todo el país y gestión de venta a grandes clientes en general, ya que Presidencia decidió no prestar sus vehículos personales para esta gestión, que lo venía realizando por 10 años consecutivos. Esta inversión es de mucha importancia ya que ha sido de gran apoyo para cerrar acuerdos con nuevos distribuidores.

IMPORTACIONES

Se llega a un acuerdo importante que es determinante para la consecución de los resultados



obtenidos en este año por Sicon, con un nuevo proveedor de placas de México, con una placa tipo Light aun no comercializada en el país, la nueva placa tiene una aceptación y demanda inmediata por el mercado, lo cual es el factor determinante junto con la labor realizada por Presidencia con los distribuidores medianos, para que Sicon recupere la participación cedida a la competencia en 2014, aproximadamente 7 puntos porcentuales del consumo de placas de yeso en Ecuador.

Las salvaguardas impuestas ocasionan incertidumbre inicial, por lo que es necesario reducir el volumen de las importaciones y evitar tener un stock alto de productos en inventario para poder programar de manera adecuada el flujo de dinero destinado para el pago de las nacionalizaciones de las importaciones.

LIQUIDEZ

Las salvaguardas impuestas por el Comex quitan mucha liquidez para realizar los pagos de las nacionalizaciones, especialmente el primer semestre del año.

Los socios realizan un aumento de capital por US\$240.000 y se realiza un préstamo bancario por US\$240.000 para cinco años, ambos para poder implementar el proyecto de Pascuales en Guayaquil y dar mayor liquidez para las operaciones de importación.

ENDEUDAMIENTO

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

LEGALES

Una denuncia por supuestas irregularidades es interpuesta en contra de Sicon en donde se solicita a la Super Intendencia de Compañías la intervención inmediata de la empresa, esto hace que el clima Administrativo, laboral, comercial, societario sea tenso durante casi todo el segundo semestre del año. Sin embargo la acción decidida y solidaria de los administradores y empleados consigue desvirtuar las acusaciones y que la Super Intendencia de Compañías resuelva archivar la denuncia, como consecuencia de esto: muchas horas más de trabajo para los empleados y administradores, más recursos invertidos en trámites y honorarios legales, pero a la par: todo el grupo humano de Sicon más unido y finalmente identificando a quienes buscan perjudicar a la empresa.

3.- ANALISIS DE RESULTADOS

Los ingresos por ventas registrados en 2015 son de US\$ 18'399.610, superior en un 16,8% con respecto a los ingresos en 2014.

El costo de ventas de 2015 es de US\$14'787.888, superior en un 13,9% con respecto a 2014

Los gastos administrativos en 2015 son de US\$443.071, superior en un 1% con respecto a 2014

Los gastos de ventas en 2015 son de US\$1'707.492, superior en un 14,1% con respecto a 2014, aquí se encuentra el rubro de gastos hechos en la adecuación de la propiedad de Pascuales en Guayaquil

La utilidad contable de 2015 es de US\$1'392.430, superior en 80% con respecto a la reportada en 2014

[Handwritten signature]

La utilidad del ejercicio de 2015 es de US\$945.009, superior en 83,9% con respecto a la obtenida en 2014.

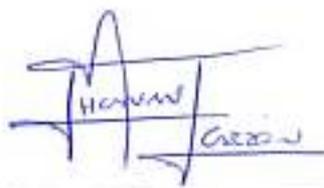
4.- PROYECCIONES

Para 2016 se dará continuidad al programa de captación de distribuidores en localidades donde aún no está desarrollado el sistema liviano en seco

Se planteará a los socios fortalecer la economía de la empresa a través de aumento (s) de capital, encaminados a potencializar la fábrica de perfiles y a enfrentar la crisis económica anunciada por el gobierno para 2016.

Se iniciará el proyecto de producción y ampliación de la fábrica de perfiles en Pascuales.

Atentamente

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Hernán Garzón Campos', written over a horizontal line.

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