

**INFORME DEL GERENTE DE SISTEMAS CONSTRULIVIANOS CIA. LTDA. A LA  
JUNTA ORDINARIA #78 DEL 27 DE MARZO DE 2017**

**EJERCICIO FISCAL 2016**



**ING. HERNAN GARZON CAMPOS  
GERENTE**

**INDICE**

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

## **1.- ENTORNO**

El 2106 en materia económica arranca en el Ecuador con la misma desaceleración que termina el 2015, Organismos como la CEPAL, FMI y hasta el Banco Central, proyectan crecimientos económicos cercanos al 0%. El gobierno anuncia que detendrá la inversión pública en 2016. Los ingresos por exportaciones de petróleo son bajos debido a que los precios internacionales del petróleo aún siguen en niveles bajos, los ingresos que llegan al país por éste concepto son pocos. El gobierno opta por financiamiento externo a través de deuda, éstos recursos los direcciona para cubrir gasto corriente del estado, la inversión pública se detiene. Hay inquietud en los inversionistas inmobiliarios y constructores por el retiro “temporal” de la ley de plusvalía.

Las consecuencias del terremoto de abril de 2016 afecta la economía deteniendo el movimiento comercial en todo el país especialmente en las zonas afectadas y sus zonas de influencias, personas naturales y empresas se ven obligados a pagar nuevos impuestos no planificados debido a la ley de solidaridad y corresponsabilidad ciudadana, el aumento del IVA en dos puntos inmediatamente ocasiona una contracción en la recaudación, los consumidores están comprando menos que antes. La anunciada re construcción de las zonas afectadas no comienza hasta que finaliza 2016.

En 2016 comienza el desmontaje de las salvaguardas anunciada por el gobierno, se lo comienza a hacer de manera paulatina, el mercado automáticamente regula sus precios a la baja.

## **2.- ACTIVIDADES DESARROLLADAS**

### **COMERCIAL**

Sicon en solidaridad a las zonas afectadas de Manabí, fija el precio de venta de las placas de gypsum al precio de costo y realiza campañas masivas y agresivas para dar a conocer los beneficios de construir con el sistema liviano en seco en zonas de riesgo sísmico, a los meses subsiguientes el consumo de gypsum aumenta en dichas zonas.

Debido al ingreso agresivo de nuevas marcas de gypsum al país y a la presencia comercial directa en el país de un fabricante mundial de placas, los precios en el mercado tienden a la baja, ya que los nuevos actores buscan consolidar su participación, a consecuencia de esto, Sicon se ve en la obligación de reducir también sus márgenes para no perder su participación en el mercado, que sigue siendo del 50%.

Se decide cambiar la campaña de capacitación y titulación presencial que la empresa venía realizando exitosamente en colaboración con la red Socio Empleo y un socio comercial, pero a la par se invierte en medios y materiales audiovisuales, con lo cual se logra establecer que éstas capacitaciones sean vía internet, logrando una mejor llegada al usuario, prueba de ello es la cantidad alta de visitantes y suscriptores a los canales establecidos por la empresa.

Sicon acoge los cambios y tendencias tecnológicas, e invierte en publicidad en medios electrónicos los cuales tienen mayor penetración que los convencionales, logrando un éxito inmediato.

Se invierte a través del diseño y puesta en marcha de un proyecto ambicioso para la empresa, ventas On Line, el cual de inmediato se convierte en un referente para el mercado nacional del gypsum. Se prevé que de la mano con una inversión en publicidad y promoción, y con una creciente masificación del internet y medios electrónicos en el mercado, las ventas On Line de Sicon llegará a convertirse, sin duda, en el principal punto de venta en un futuro para la empresa.

Se ha invertido en 2016 nuevamente en un plan de promoción y recompensas para los clientes, con la finalidad de fidelizarlos, la cartilla regalona, la cual estuvo vigente durante todo el año y ofreció premios tales como: productos, notas de crédito para futuras compras, viajes. Se contó nuevamente con el apoyo económico de nuestro proveedor de placas.

Al instaurarse las capacitaciones vía internet, a los promotores de ventas se les designó la tarea de abrir distribuidores a través de visitas a ciudades y cantones pequeños especialmente en donde aún es desconocido o no está desarrollado el sistema liviano en seco, se tuvo mucho éxito con ésta labor, al momento contamos con 69 distribuidores y 61 distribuidores medianos, los cuales en conjunto representan el 47% del total de las ventas de Sicon en 2016.

Hemos emprendido también un plan continuo de premiación a la fuerza de ventas para incentivar a los clientes y al mercado, el consumo preferente de materiales importados y distribuidos por Sicon

Sicon obtuvo el sello de "Primero Ecuador" para los perfiles producidos en la fábrica de Pascuales, situación de buena acogida por nuestros clientes.

## INVERSIONES

Se invierte aproximadamente US\$80.000 en 2016 para terminar las adecuaciones del galpón de Pascuales y para el montaje, desmontaje, transporte y calibración de las líneas de producción. La fábrica de perfiles de Pascuales en Guayaquil entra en funcionamiento a finales de Marzo, al momento produce al 47% de su capacidad instalada, desde Mayo la planta abastece el 100% de consumo de perfiles metálicos de Sicon además que sirve como centro de logística y distribución.

Se invierte aproximadamente US\$10.000 en el mejoramiento de la página web y el lanzamiento de las ventas On Line.

Se decide iniciar la potencialización del punto de venta La Prensa en Quito, que comprende la ampliación de la bodega y construcción de un amplio show room de exhibición, la inversión inicial hecha en 2016 fue aproximadamente de US\$10.000. Se prevé la finalización del proyecto para los primeros meses de 2017

## IMPORTACIONES

Por estrategia comercial, se decide potenciar la marca Panel Rey ya que es una planta que tiene el portafolio más completo de los proveedores existentes en la región, hay éxito en la campaña emprendida y se logra posicionar en el mercado la masilla en polvo, pegamento, y varios tipos de placas, el éxito es gracias a la labor comercial y a la reconocida calidad de los productos, se logra reemplazar otras marcas reconocidas de masillas en el mercado.

En octubre se reduce en 5% las salvaguardas a las importaciones, lo que hace que los precios de venta también bajen por efecto de mercado.

## LIQUIDEZ

Los tiempos de fabricación, embarque y tránsito desde China de la materia prima para la fabricación de los perfiles son muy altos por lo que se necesita tener una mayor disponibilidad de efectivo, para lo cual se considera plantear un aumento de capital de trabajo a los socios.

A pesar de haber obtenido condiciones muy favorables para Sicon respecto a cupos de crédito y plazos con Panel Rey, los montos de importaciones son altos debido a que ahora se compra muchos productos del portafolio, por lo que se experimenta una falta de liquidez para poder cumplir con los pagos al proveedor, por lo cual se considera la alternativa de plantear un aumento de capital de trabajo a los socios.

## 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.

## LÉGALES

Se conoce de una denuncia de tipo laboral planteada por 2 ex trabajadores de Sicon, las cuales el ministerio de relaciones laborales las archiva dejando a criterio de los ex empleados emprender las acciones legales, hasta el 31 de Diciembre de 2016 no se conoce si la demanda fue presentada.

El socio Patricio Garzón presenta una demanda de impugnación de una acta de junta socios realizada en Junio, sin embargo el juez declara la nulidad de lo actuado por violación de solemnidades sustanciales en el proceso. Al 31 de Diciembre de 2016 se desconoce de algún avance del tema.

## 3.- ANALISIS DE RESULTADOS

Los ingresos por ventas registrados en 2016 son de US\$ 17'548.385,

El costo de ventas de 2016 es de US\$14'369.081

Los gastos administrativos en 2016 son de US\$469.004.

Los gastos de ventas en 2016 son de US\$1'779.478.

La utilidad contable de 2016 es de US\$829.086

La utilidad del ejercicio de 2016 es de US\$573.996

El leve decremento en las ventas respecto al 2015 se debe entre otras cosas a la baja de precios en placas en las zonas afectadas por el terremoto y a la baja de precios generales de productos por la agresividad de los competidores.

El leve incremento en los gastos administrativos y de ventas se debe especialmente a las inversiones realizadas y al incremento de personal en la planta de Pascuales.

El decremento en la utilidad respecto al 2015 se debe entre otras cosas al decremento de la ventas, a las inversiones realizadas y al hecho de que en marzo de 2015 se vendió a precio incrementado gran cantidad de inventario anterior que no había pagado aún salvaguarda, ocasionando una utilidad extra ordinaria en el periodo 2015.

#### 4.- PROYECCIONES

Para 2017 se dará impulso a la promoción de ventas On Line

Se planteará a los socios la capitalización de la empresa para de éste modo poder contar con los recursos necesarios para el giro del negocio y el crecimiento de la empresa.

Se concluirá el proyecto de ampliación del local de La Prensa

Se conoce de la existencia de una fábrica nacional de placas de gypsum para lo cual se hará el acercamiento respectivo con fines comerciales, ya que es probable que el gobierno coloque restricciones a la importación de gypsum.

Atentamente



---

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