

91610

Quito, 25 de abril de 2007

Señores:

SOCIOS DE SISTEMAS CONSTRULIVIANOS CIA. LTDA.

Asunto: INFORME ANUAL 2006

De mis consideraciones

Al cumplirse el quinto año de funcionamiento de la empresa Sistemas Construlivianos Cia. Ltda. es grato poner a su disposición el presente informe:

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Diseño y construcción de cielos rasos, paredes divisorias y afines a terminados de obras civiles. Importación y comercialización de materiales del sistema constructivo en seco (drywall) y de cielos rasos de estructura vista.

AMBITO DE DESARROLLO COMERCIAL

La constructora con un producto final dirigido hacia los sectores comercial y de vivienda de estrato socio-económico medio-alto.

Los almacenes con los materiales de construcción, cuyo gran mercado son los contratistas y constructores.

DESARROLLO ECONOMICO

Cinco fueron los puntos destacados durante la gestión del año 2006 constituyéndose como referentes del funcionamiento de la empresa:

1.- INVERSIONES

En el mes de junio se invierte aproximadamente \$30.000 en la apertura del almacén de Ambato, entre adecuaciones del local y las bodegas e inventario inicial para el almacén.

En el mes de julio se realiza la mayor inversión para compra de bienes para la empresa al adquirir las bodegas de Las Avellanas, la inversión es de \$158.000 y se financia para 7 años.

En octubre se da la adquisición de una motocicleta para las actividades del mensajero.

Se realiza inversiones a mediano plazo con los compromisos adquiridos por la constructora para los contratos con la modalidad de canje

2.- CRECIMIENTO DEL VOLUMEN DE VENTAS EN LOS ALMACENES

Tumbaco logra establecer a partir de inicios de año un incremento progresivo en las ventas que para diciembre del 2006 éste incremento llega a ser aproximadamente del 100% con referencia a su nivel histórico de ventas.

La prensa experimenta un incremento en las ventas brutas del 56% con referencia al año anterior.

Ambato luego de su creación en junio y después de tener bajas ventas en el primer mes de funcionamiento, logra crecer y aumentar sus ventas significativamente, a pesar de éste crecimiento no logra aún repuntar y llegar a aportar utilidades significativas para la empresa.

3.- AUMENTO EN EL VOLUMEN DE IMPORTACIONES Y NUEVOS PROVEEDORES

JH/G

Como consecuencia del aumento en las ventas de los almacenes y la iniciación de importantes obras de la constructora el volumen de las importaciones se incrementan en 85% en la cantidad de contenedores de material, entre placas de yeso, masilla, suspensión blanca, tornillos, etc. comparando en promedio con el año 2005.

Se establece nuevos proveedores internacionales con los cuales se logra disminuir costos e introducir nuevas marcas y origen de material: suspensión Blanca, placas de yeso, perfiles de PVC.

Así mismo se desiste de proveedores por no convenir a los intereses de la empresa y se refuerza la relación con proveedores existentes en el caso de placas de yeso.

Proveedores de perfiles metálicos no están en capacidad de suplir el material necesario para la empresa.

4.- DIRECCIONAMIENTO DE LA CONSTRUCTORA HACIA CONTRATOS A TRAVES DE CANJE

La constructora concluye importantes obras con la modalidad de canje, torres Japón, Torres Bosmediano y Hospital de Los Valles, y entra en negociaciones e inicia nuevos proyectos bajo la misma modalidad: Torres del Moral, Peruggia, Checoslovaquia, Piazza Toscana, Elite, Noruega.

Las inversiones para los mencionados canjes las asume la empresa a mediano plazo

5.- REORGANIZACION DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO

El crecimiento experimentado año a año por la empresa provocó una reorganización del personal administrativo y la creación de nuevos cargos dentro de ella. El cada vez creciente volumen de ventas del almacén La Prensa hizo necesario la creación del cargo de asistente administrativa para el apoyo directo de la Administradora y un mejor control en la parte de ventas y de bodega. En la constructora se contrata a la asistente de gerencia para dar soporte especialmente en materia de importaciones y también como soporte de presidencia y gerencia técnica. Debido al incremento en las ventas de La Prensa y Tumbaco es necesario contratar un segundo ayudante de bodega para el caso de La Prensa y un primer ayudante de bodega para Tumbaco. Finalmente, en la constructora se contrata un mensajero para asistencia en los trámites tanto externos de la constructora y de La Prensa como los trámites internos entre las sucursales de la empresa.

Se establece procesos administrativos que ayudan al mejor manejo de la empresa:

Se establece organigrama funcional para el personal de la constructora.

Se establece reuniones periódicas de ventas para los almacenes para tratar temas estratégicos.

Se establece estrategias para fidelizar a clientes de los almacenes a través de la creación de precios para clientes especiales, promoción del mes y descuentos especiales.

Se contrata el desarrollo de un nuevo sistema de facturación para los almacenes el cual esté diseñado de acuerdo a las necesidades de la empresa y el cual entra en funcionamiento en diciembre.

Se establece un control sobre faltas permisos y atrasos del personal.

Aspectos negativos se dan durante el periodo.

En el mes de octubre se produce un dasabastecimiento de placas de yeso que a pesar de ser imputable a los proveedores internacionales se debió prever ésta situación, ya que esto ocasionó pérdidas a la empresa, a partir de esto se planifica de mejor manera el flujo de importaciones para evitar nuevamente éste inconveniente y se ayuda con la habilitación de las bodegas de Las Avellanas.

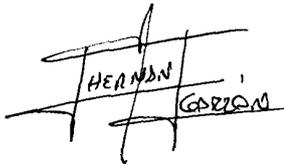
Para finales de año se produce aunque se reporta a inicios del 2007 por parte de la administradora de Ambato un faltante importante de material en las bodegas, el cual aún se halla en investigación.

[Handwritten signature]

CONCLUSIONES

- * Crece las ventas a nivel general, tanto en almacenes como en constructora
- * Aumenta las importaciones, se desiste de ciertos proveedores y se halla nuevos.
- * Se produce una reorganización de personal administrativo.
- * Se realiza importantes inversiones para la empresa.
- * La constructora adquiere importantes compromisos con la modalidad de canje, lo que reduce en cierto grado la liquidez por tratarse de inversiones a mediano plazo.

Atentamente



HERNÁN
GARZÓN

Ing. Hernán Garzón Campos
GERENTE GENERAL