



sicon

SISTEMAS CONSTRULIVIANOS CIA. LTDA.

CONSTRUCCION EN SECO

C.A.P.S. Alameda 1000

TEL: 02252 411111

TEL: 02252 411111

Quito, 25 de abril de 2008

Señores:

SOCIOS DE SISTEMAS CONSTRULIVIANOS CIA. LTDA.

Asunto: INFORME ANUAL 2007

De mis consideraciones

Al cumplirse el sexto año de funcionamiento de la empresa Sistemas Construlivianos Cía. Ltda. pongo 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 para el sistema constructivo liviano en seco, cuyo gran mercado son los contratistas y constructores.

DESARROLLO ECONOMICO

Cinco fueron los puntos destacados durante la gestión del año 2007 constituyéndose como referentes del funcionamiento de la empresa:

1.- INVERSIONES

En el mes de abril se invierte aproximadamente \$39.000 en la apertura del almacén del sur, entre adecuaciones del local y las bodegas e inventario inicial para el almacén.

En octubre se compra un montacarga en \$12.000 para uso de la matriz Avellanas para optimizar la carga/descarga de material. En noviembre se invierte en la compra de una motocicleta por \$1500 para las funciones de mensajero.

Se realiza inversiones a mediano plazo con los compromisos adquiridos por la constructora para los contratos con la modalidad de canje: Edificio Elite, edificio Noruega.

2.- CRECIMIENTO DEL VOLUMEN DE VENTAS EN LOS ALMACENES

El almacén del Sur tiene montos de ventas irregulares y sin lograr afianzarse ni aportar utilidades significativas para la empresa.

Avellanas como almacén no logra afianzarse en sus ventas ni aportar utilidades significativas a la empresa.

Tumbaco creció en sus ventas el 35,52%, con relación al año 2006.

La Prensa creció en sus ventas el 23,85%, con relación al año 2006.

Ambato creció en sus ventas promedios el 104,87%, mientras que comparando iguales periodos de ventas desde su inicio de operaciones (Jul/Dic 06 - Jul/Dic 07) creció el 172,27% en sus ventas.

La empresa creció en sus ventas en 48,97%, esto se debe a la apertura de los almacenes del Sur, Avellanas y al crecimiento en las ventas de La Prensa, Ambato y especialmente Tumbaco.



sicon

CONSTRUCCIONES ADMINISTRATIVAS S.A.S.

BOGOTÁ - COLOMBIA

CALLE 100 No. 100-100

TELÉFONO: (57) 1 251 1000

FAX: (57) 1 251 1001

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

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

49,49% en la cantidad de contenedores de material, entre placas de yeso, masilla, suspensión blanca, tornillos, etc. comparando en promedio con el año 2006, cantidad que está acorde al crecimiento en ventas de la empresa.

Se establece nuevos proveedores internacionales con los cuales se logra disminuir costos e introducir nuevas marcas y origen de material: placas de Yeso, placas de fibra mineral, herramientas.

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 fibro cemento.

Se continúa con problemas de despacho con proveedores de perfiles metálicos que 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 desarrolla importantes obras iniciadas en el 2006 con la modalidad de canje: torres Noruega y Torres Elite.

La constructora continua con obras iniciadas en el 2006: Torres del Moral

La constructora negocia y firma contratos para ser desarrollados en el 2008: Argentum, Terrasol.

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

5.- PERSONAL ADMINISTRATIVO

A pesar del crecimiento año a año que experimenta la empresa, en el 2006 no se contrató personal adicional a los cargos administrativos ya existentes, la carga laboral adicional provocado por el crecimiento de la empresa a sido asumido por el personal administrativo existente a través de re distribución de las tareas y responsabilidades optimizando mucho los recursos humanos, un apoyo importante fue el cambio realizado a inicios de año en los cargos de secretaria y mensajero.

El número de obras de la constructora ha disminuido con relación al periodo 2006, sin embargo se ha contratado otro residente de obra y un chofer adicional.

Se refuerza reuniones periódicas de ventas para los almacenes para tratar temas estratégicos los cuales dieron excelentes resultados y fueron parte de la solución a problemas reincidentes en los almacenes.

Se establece distribuidores de Sicon como estrategia comercial, con resultados discretos y expectativas para el 2008.

CONCLUSIONES

* Crece las ventas a nivel de empresa en un 48,97%.

* Aumenta las importaciones, se desiste de ciertos proveedores y se halla nuevos.

* 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

Ing. Hernán Garzón Campos
GERENTE GENERAL