

Quito, 16 de abril del 2009

Señores:

**SOCIOS DE SISTEMAS CONSTRULIVIANOS CÍA. LTDA.**

Asunto: **INFORME ANUAL**

En representación de la empresa Sistemas Construlivianos Cía Ltda, en su octavo año de funcionamiento, me es grato poner a su disposición el siguiente informe:

### **Actividades desarrolladas:**

Construcción y diseño de cielos rasos, paredes divisorias y afines a terminados de obras civiles. Venta de materiales del sistema constructivo drywall (gypsum) y de cielos rasos de estructura vista. Importación de materiales para el sistema constructivo liviano.

### **Ámbito de desarrollo comercial.**

Dos sectores comerciales ampliamente diferenciados: El producto final dirigido a un estrato socio-económico medio-alto en el caso de la constructora, y en el caso de los almacenes el gran mercado de constructores, que día a día busca abaratar sus costos.

### **Desarrollo económico:**

En el periodo en mención experimentamos dos sucesos importantes:

**Constructora.-** Un incremento considerable en el volumen de obra instalada debido especialmente que la empresa tomo la opción de aceptar canje como parte de pago en la negociación con los clientes, esto nos abrió una nueva puerta para poder afianzarnos en el mercado como constructores, un efecto efímero de esto fue la falta de liquidez en ciertos momentos del año, lo cual fue suplido en buena forma con las ventas de los almacenes. La constructora ha tomado la resolución de no realizar trabajos instalados, por temas estratégicos de ventas; y únicamente continuara con las obras de gran volumen y a través de canje.

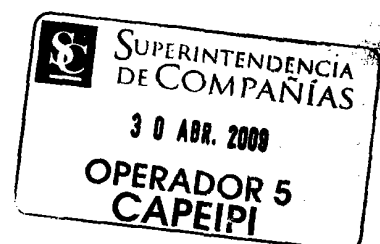
**Almacenes.-** Dos aspectos han influenciado directamente sobre las ventas: A) Hemos experimentado en el mercado una abrupta tendencia a bajar los precios del material en general y en especial de los perfiles metálicos en deprimiento directo de la calidad de los mismos, esto ha ocasionado el tomar la determinación de disminuir el margen de rentabilidad y/o la abstención de aumentarla B) El cambio de política en las ventas de las fabricas proveedoras de estructura, ya que ellos tomaron parte en la cartera de nuestros clientes convirtiéndose en nuestra competencia directa, por lo que nos manejamos con algunas alternativas en la que es incluye la importación desde Colombia.

Las soluciones brindadas a estos inconvenientes tuvieron su efecto positivo sobre la empresa prueba de ellos es que las ventas se ampliaron, situación que se refleja en dos aspectos: en el incremento del volumen de importaciones que mantuvimos durante el año, especialmente en el primer semestre.

Se aperturo otro punto de venta, para el servicio en el Valle de los Chillos; como todo almacén tardara unos 12 meses en lograr una venta constante y afianzar los clientes del sector.

La tendencia del mercado es afianzarse y potencializar marcas, es así que nos hemos afianzado en Celotex, Gyptec, Romeral, Corpacero, TM, Boral, entre otras.

La empresa es el sustento de aproximadamente 68 familias, entre administrativos y obreros

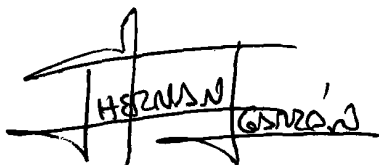


**Futuro de la Empresa:**

Si bien es cierto que el sistema constructivo ha crecido y hoy por hoy es muy conocido y aceptado y que el potencial mercado se ha ampliado, también es cierto que la competencia también ha crecido y se ha multiplicado, dando como resultado la disminución en los precios, razón por la cual Sicon ha dado especial énfasis en la búsqueda de nuevos proveedores con el fin de brindar a sus clientes, productos y servicios mas económicos sin descuidar la calidad de éstos y de mantener un amplio stock variado de material, estas han sido sin duda nuestras fortalezas que han permitido nuestro crecimiento.

Existen expectativas reales y fundamentadas de crecimiento sobre la base de lo antes expuesto, se lleva adelante un proyecto ambicioso de establecer una planta industrial y otros puntos de venta, proyectos que solo se plasmarán con el trabajo arduo y tesonero de todos los que hacemos Sicon.

Atentamente



ING. HERNÁN GARZÓN C.  
GERENTE GENERAL

