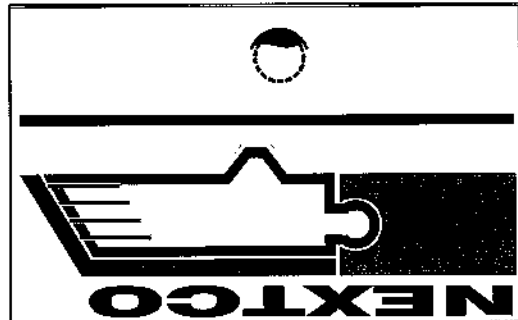




NEXTCO C LTDA
NUEVAS TECNICAS DE CONSTRUCCION
Avellaneda N69 E1-102 y Galo Plaza
2 47 55 92 (24) (76) TELFS
2 47 55 24 TELFAX
nexco@interactiva.net.ec
QUITO ECUADOR

Quito, 15 de marzo del 2018

INFORME DE GERENCIA AÑO 2017 NEXTCO NUEVAS TECNICAS DE CONSTRUCCION CIA LTDA

A los 15 días del mes de marzo del 2018, me permito extenderles un cordial saludo y poner en su consideración de Uds. señores socios el informe general de Gerencia de periodo fiscal 2017.

El presente informe lo he dividido en los siguientes aspectos

1. VENTAS SECTOR PUBLICO Y PRIVADO

1.1. En el Sector privado, las ventas fueron las esperadas, a pesar de la recesión económica del país.

1.2. Si bien las ventas en el sector privado fueron la esperadas pero no cubrieron las expectativas. Las empresas que sostuvieron las ventas podemos resumirlas en cuatro o cinco

1.3. Una de las empresas importantes se constituyo Tesca ingeniería, pero esta empresa por mal manejo esta a punto de quiebra y eso ha influenciado grandemente en el resultado de nuestra empresa.

1.4. En la Empresa Pública se lograron muchos contratos en subasta pública de venta de materiales geosintéticos. Respecto de cotizaciones y licitaciones a pesar de presentar ofertas que no fueron muchas no se cristalizaron ningunas

1.5. Se tuvo mucho éxito en subastas públicas referente a servicios de provisión e instalación de geomembrana para rellenos sanitarios y reservorios, pero se utilizo la estrategia de menor precio pero mayor cantidad, que dio resultados.

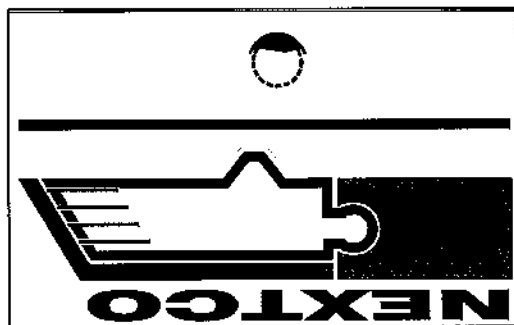
1.6. Respecto a contratos de construcción con maquinaria pesada en la Empresa Pública, no se tuvo el éxito de ventas esperado, en vista de no acceder a ningún proyecto publico de estas características.

1.7. El nivel de ventas fue menos del esperado a pesar de la recesión del país no obstante nos posiciono a la Empresa en un nivel interesante y que se encuentra consolidado

2. NUEVAS INVERSIONES, INVENTARIOS, DESINVERSION

2.1. No se realizaron nuevas inversiones, se determino que lo mejor era manejar con mayor cautela los inventarios, y eso dio resultado aparente.

2.2. No se establecieron nuevos servicios, sino mas bien se dio enfoque a la provisión e instalación de geosintéticos con mayor énfasis



NEXTCO C LTDA
NUEVAS TECNICAS DE CONSTRUCCION
 Avellaneda N69 E1-102 y Galo Plaza
2 47 55 92 (24) (76) TELFS
 2 47 55 24 TELFAX
nextco@interactiva.net.ec
QUITO ECUADOR

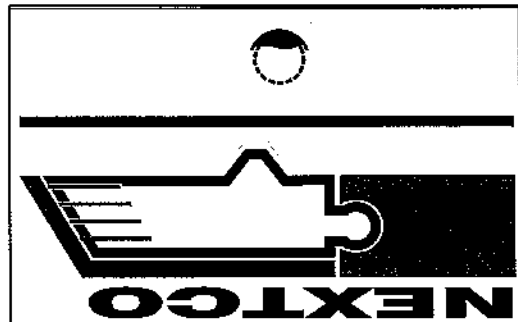
- 2.3. Se decidió limitar los inventarios y manejarlos conforme avancen las ventas. Sin embargo se observa un crecimiento de inventarios de alrededor del 8%, que indica que ese es el inventario promedio. No obstante se deberá reducir el inventario a como de lugar.
- 2.4. Se mantiene los activos fijos improductivos, se sugiere que se empiere por volverlos mas productivos
- 2.5. La actividad económica esta ralentizada desde el 2015 y las inversiones en maquinaria pesada y activos fijos no esta dando resultados, lo cual obliga a la desinversión de la maquinaria pesada y a la utilización de activos fijos
- 2.6. La contratación de Obras de movimientos de Tierras incluidos con geosintéticos no ha tenido resultados y hay la necesidad de cambios estratégicos

3. ASPECTO ADMINISTRATIVO

- 3.1. Se delegó las funciones de la gestión administrativa y técnica al personal que se había desempeñado, para descentralizar la gestión de la empresa.
- 3.2. Lo bueno, que se tiene un equipo que puede manejar la empresa, lo deficiente que se cometieron errores muy importantes con influencia en los resultados de la empresa.
- 3.3. Que la nueva administración todavía tiene deficiencias en la gestión y se cataloga como cultural, que debe ser analizada y corregida con un nuevo plan de administración general
- 3.4. El mal manejo de la contratación publica fue un factor negativo relevante en la Empresa lo que esta causando problemas de cobro de servicios debidos a la mala gestión interna .

4. ASPECTO SALARIAL

- 4.1. El año fue de grandes apuestas en el aspecto salarial, pues se diseño la empresa como ente sostenible con la presencia de personal calificado a nivel de ingeniería para sostener a la Empresa.
- 4.2. Se ha pagado con puntualidad los sueldos y demás beneficios sociales, SRI y al IESS.
- 4.3. De acuerdo a la programación de la matriz de negocio, se incluyo trabajadores en área de ingeniería
- 4.4. Hubo alza de salarios. Esta alza no ha cubierto las expectativas de la empresa El peso salarial es alto, debido a las condiciones de la Empresa se deberá incluir un plan severo de trabajo por objetivos, disminución de gastos y cambio de tipo de contratación técnica.



NEXTCO C LTDA
NUEVAS TECNICAS DE CONSTRUCCION
 Avellaneda N69 E1-102 y Galo Plaza
2 47 55 92 (24) (76) TELFS
2 47 55 24 TELFAX
nextco@interactiva.net.ec
 QUITO ECUADOR

5. ASPECTO OPERATIVO

4.1 Investigación y desarrollo. Se ha realizado una inversión interesante en la capacitación de alto de los directivos principales que permitirá un mejor desarrollo de la empresa. Esta es la mejor inversión de la empresa en este aspecto de toda la existencia de la empresa

4.2 Ingeniería. Se ha centrado un ingeniero en el área de ingeniería que maneje el aspecto comercial, técnico y desarrollo de los proyectos. Los resultados han sido favorables en el campo de asistencia técnica en campo y soporte técnico. Ha fallado en el aspecto comercial y administración de proyectos públicos. El coste de respaldo técnico es alto si no se complementa el área comercial.

4.3 Adquisiciones. La política de adquisiciones se ha basado en mantener los inventarios bajos y de acuerdo a la rotación de los materiales. No se han hecho diversificaciones en el área de geosintéticos, no ha sido necesario. Los productos complementarios han sido adquiridos localmente para reventa y ha dado resultados

4.4 Recursos humanos. Los recursos humanos han sido suficientes pero no han sido estables. Hemos perdido un instalador por no poder mantener a sueldo fijo. Los costos de los recursos humanos son altamente relevantes y deberá marcarse una nueva política de resultados y nuevas formas de contratación

4.5 Producción. El aspecto productivo se ha desarrollado con sobrecargas a las cuadrillas de planta de la empresa. Ha tocado casi todo el año contratar personal de apoyo con problemas en los instaladores especializados. El coste de producción sigue alto y debe revisarse, es inminente la subida de precios para compensar este desfase. Ha habido un importante flujo de actividades productivas este año pero no se revela beneficios en los resultados. Esto es a causa de la exigente competencia en el área que ha obligado a bajar precios.

4.6 Mercado y venta y postventa. El método utilizado ha sido el portal de contratación pública y los clientes propios que va generando la empresa. El marketing en OLX solo refiere a clientes de perfil económico bajo. No se tiene política para captar mayores clientes en área de Empresas multinacionales y este nicho de mercado ha quedado a un lado.

4.7 Los costos operativos de la Empresa continúan altos, la mejora en los salarios tuvo un impacto importante pero que no fue justificado para los resultados finales.

4.8 El costo de comunicación, la incorporación de la Banda Ancha ha pasado a ser un servicio imprescindible y los costos no han subido mas bien hay mejoras de las operadoras

4.9 No se ha incurrido en costos de Licitación/cotización altos en vista que la participación en ofertas de este tipo fueron mínimas

6. ASPECTO FINANCIERO Y CONTABLE

6.1. El aspecto financiero la Empresa ha realizado créditos bancarios para cubrir el volumen de contratos, estas operaciones han sido rápidas y hasta cierto punto beneficiosas, en vista que han sido operaciones de corto plazo

6.2. Las inversiones financieras de póliza no fueron tan beneficiosas pero algo ayudaron inversiones

6.3. No se invirtió en bienes de capital. Las inversiones fueron en capacitación de alto nivel de la Gerencia, para direccionar a la empresa en otras posibilidades

6.4. El manejo financiero tuvo contratiempos, la liquidez empezó a escasear sobre todo a fin de año en vista de las demoras crecientes de la empresa publica en realizar los pagos y también por la ineficiencia de la empresa.

6.5. Respecto a los seguros, no se tuvo mayores inconvenientes en virtud de que las mayoría de las subastas no requieren pólizas de garantía

6.6. El programa contable actual nuevamente no ha sido el mejor y ha causado muchos problemas en el manejo contable, disminuyendo la calidad de efectividad.

6.7. Se ha hecho un trabajo muy bueno en seguimiento de cuentas, pero no se logrado éxito en agilitar cobros en Empresas publicas.

6.8. Existen negociaciones fallidas realizadas por personal de ingeniería nuevas, que han determinado pérdidas irre recuperables.

6.9. Se debería pensar en una reingeniería de manejo de empresas públicas y negociaciones privadas con la experiencia pasada.

7. RECOMENDACIONES GENERALES.

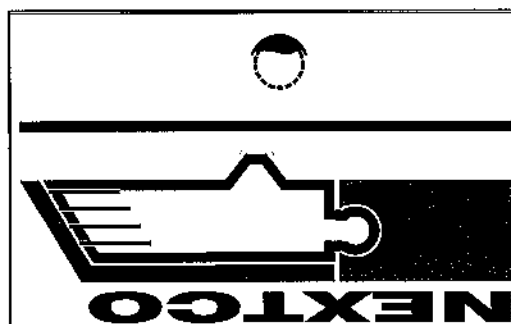
7.1. Respecto a materiales, se recomienda no incorporar mayores cantidad de materiales hasta medidos de año, tiempo en el cual deberá hacerse una revisión general de inventarios.

7.2. La disminución del inventario es una necesidad, para lo cual deberá hacerse una campaña para liquidación de inventarios a menor precio. Los productos de liquidación son: geotextil no tejido, geonet de drenaje, geomalla biaxial y uniaxial, tuberías

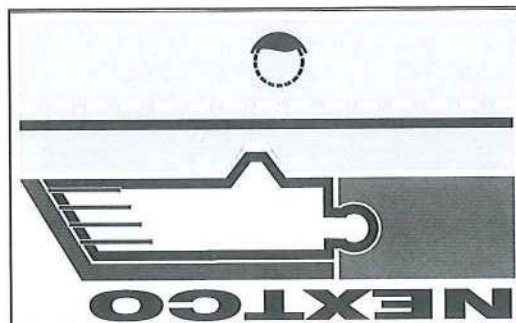
----- HDPE

7.3. Mejorar el sistema de ventas con la inclusión de alguna técnica de comercio electrónico. Ir en búsqueda de las Empresas constructoras compradoras.

7.4. Controlar la liquidez de la Empresa



NEXTCO C LTDA
NUEVAS TECNICAS DE CONSTRUCCION
Avellaneda N69 E1-102 y Galo Plaza
2 47 55 92 (24) (76) TELFS
2 47 55 24 TELFAX.
nexco@interactiva.net.ec
QUITO ECUADOR



NEXTCO C LTDA
 NUEVAS TECNICAS DE CONSTRUCCION
 Avellaneda N69 E1-102 y Galo Plaza
 2 47 55 92 (24) (76) TELFS
 2 47 55 24 TELFAX
 nextco@interactive.net.ec
 QUITO ECUADOR

- 7.5. Realizar inversiones en Proyectos inmobiliarios en activos propios con prioridad
- 7.6. Crear sistemas de negocios con maquinaria pesada. Cotizar mas y Licitat mas
- 7.7. Desinversión de la maquinaria pesada
- 7.8. Crear nuevos negocios utilizando la maquinaria pesada: comprar tierras baratas y hacer caminos de acceso, urbanizar terrenos baldíos, comprar terrenos irregulares en vías importantes y hacerlos planos para la reventa, etc.
- 7.9. Optimizar los costos de Operación
- 7.10. Cambio de la tipología de contratos para el área técnica
- 7.11. Congelamiento de salarios por 2 años
- 7.12. Crear diversificación con nuevos servicios : insumos de agua potable, tratamiento de aguas, en general insumos para servicios públicos
- 7.13. Seguir creando innovaciones para incrementar el Potencial de la Empresa.
- 7.14. Proseguir con la política de créditos indexados a inversiones o solicitar créditos para PYMES en los organismos estatales que apoyan eficientemente
- 7.15. Insistir en la participación en Licitaciones Publicas y Contratación, pero hacer reingeniería de todo lo que ha pasado y establecer nuevos lineamientos
- 7.16. Empezar con diversificación de inversiones en negocios inmobiliarios con apalancamiento interno, área de servicios médicos al publico en general
- 7.17. Ir pensando en adquirir a futuro un terreno grande para instalaciones de la Empresa. Puede ser sin calle de ingreso, y la maquinaria que lo haga
- 7.18. Invertir en conseguir socios comerciales en el área de servicios públicos de tratamiento de agua potable, diversificación de servicios
- 7.19. Crear un negocio rentable de cobertura ya definido como el laboratorio clínico de última generación denominado CLINIX
- 7.20. Se deberá impulsar la descentralización de la administración, para poder manejar los proyectos inmobiliarios que son ya urgentes.
- 7.21. Ir en pos de la diversificación de servicios como elemento clave de la nueva ruta que debe seguir la empresa.

Por la atención dispensada a la presente, anticipo mis agradecimientos

Atentamente,

Lidia Olivia Esparza Endara
 Lidia Olivia Esparza Endara
 Gerente General
 Nextco Nuevas Técnicas de Construcción Cía. Ltda.

