

Informe de gerencia general de SIDEC A la Junta General De Accionistas Ejercicio Económico 2009

Entorno macroeconómico

El año 2009, fue el cierre de la consolidación política del Gobierno de Rafael Correa, luego de la aprobación de la Nueva Constitución y producto de ello la convocatoria de una nueva elección de dignidades, con un nuevo triunfo con la candidatura presidencial del Eco. Rafael Correa Delgado, por un período nuevo, consolidando el poder Ejecutivo, Legislativo y Judicial, con el apoyo unánime del Fiscal General de la Nación y los organismos de control, la prepotencia desarrollada con el amparo de este triunfo ha hecho, creando roces con todos los actores sociales como;

- *dirigencia indígena,*
- CONAIE,
- MPD
- los profesores,
- medios de comunicación,
- sector bancario,
- cámaras de la producción

Y todo cuantos opinen contrario a la gestión del gobierno.

Lo más impactante ha sido las continuas críticas y denuncias de parte del hermano del Presidente entorno de corrupción, negociados y mala dirección del Estado, siendo contestado por él y su círculos cercano con sendos juicios contra contratos obtenidos por aquel, creando malestares de inestabilidad, luego de esto se han venido una serie confrontaciones;

Con Organismos financieros internacionales,

Constructores como Odebrech, paralizando Toachi-Pilaton,

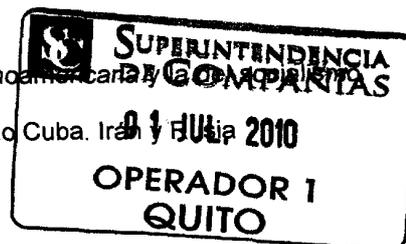
Retrasos en la construcción de la refinería del sur,

Problemas con los mega proyectos anunciados, por falta de liquidez y de líneas de financiamiento. Sin embargo la contra parte con los grupos de escasos recursos, su imagen se ha consolidado mediante:

- Ataque frontal a la partidocracia corrupta
- Mantiene activo el divisionismo de la clase social
- Combate a cierto sector bancario
- Manejo político del Caso Isaías con incautaciones sumamente promocionadas
- Mantiene un fuerte control sobre las recaudaciones
- Identificación fuerte con las clases sociales más pobres
 - Incremento del bono de la pobreza
 - Arranque de planes habitacionales
 - Educación gratuita
 - Planes de Salud ampliado, con fuerte inversión en prevención, control de precios de medicinas.
 - Se mantiene un plan de obras públicas fuerte

En materia Internacional

- Ha fortalecido su participación en la integración latinoamericana y del siglo XXI
- Ha incrementado pese a las críticas con países como Cuba, Irán y Rusia
- Alejamiento total al FMI
- No firma de ningún TLC
- Renegociación de los contratos Petroleros



CIFRAS MACROECONÓMICAS

2009E

Crecimiento PIB	0,36%
Inflación	4,3 %
Balanza comercial no petrolera (déficit) \$4963	
Desempleo	8.6 %

2010 E

Crecimiento PIB	3.0%
Inflación	3.8%
Balanza comercial no petrolera (déficit) \$ 3000	
Desempleo	8,5

Se mantiene la tendencia de disminución de las remesas de los migrantes, se prevé una disminución de un 20%.

De acuerdo a estas previsiones SIDEAC, deberá radicalizar su política comercial en los rangos que sea venido comportando nuestra cartera, teniendo mucho cuidado con el segmento de obras, tanto con las relacionadas, que agudizan los problemas de liquidez, como privadas y públicas

Resultado de la Empresa 2009

	2009	
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS		%
ventas brutas	8.638.249	100.0
costo de ventas	6.279.193	73%
utilidad o perdida	2.359.056	27%
gastos operacionales	1.379.252	16%
gastos administrativos	346.346	4%
gastos de ventas	501.391	6%
gastos generales	531.515	6%
gastos financieros	555.810	6%
otros ingresos	271.338	3%
costo no regist-anos ant.	650.000	
utilidad operacional	45.332	1%

Los resultados alcanzados por la empresa durante el año 2009 han sido de \$ 8.638.249 es 47,8% sobre el año 2009, o sea \$2.794.774, mayor que el año anterior,

Este resultado genero un margen bruto de \$ 2.359.056, que es un 27% sobre ventas. Los gastos operacionales de la empresa que son de \$1.379.252, que representa un 16%, y los gastos financieros que llegaron a un \$ 555.810, lo cual representa 6%, sobre la venta, otros

ingresos por venta de chatarra de \$ 271.338, que representa 6% de la venta. La utilidad del período, ha sido de \$ 115.332,00 que representa un 0,52% sobre la venta. Sin embargo a estos resultados se le deben agregar los negocios obtenidos y trabajados durante el año 2009 y que serán facturados en el 2010, tales como:

1. Puente Yacuambi de 110mts. Por	\$ 1.500.000,00
2. Parada del trolébus	\$ 500.000,00
Total	\$ 2.000.000,00

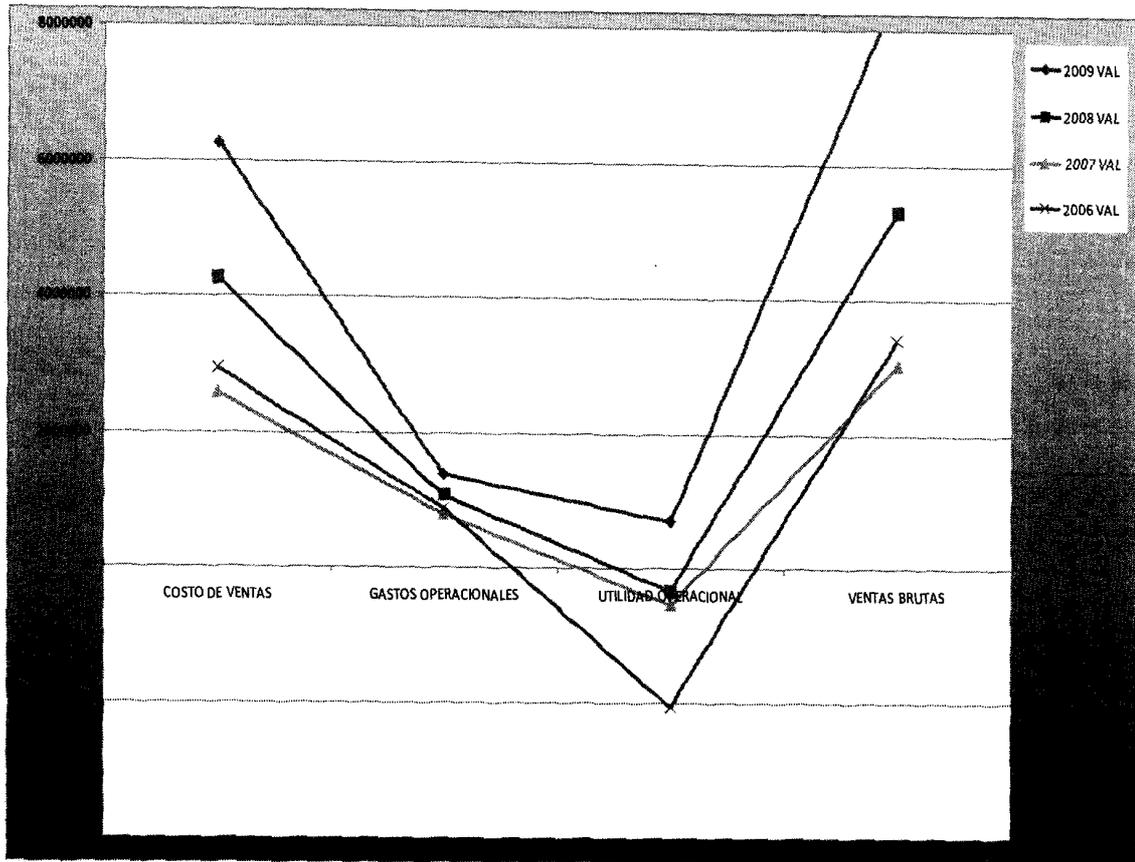
En conclusión SIDEC durante el 2009, logró captar ventas \$10.638.249.00, toda ya producida en el último trimestre del año anterior, siguiendo la tendencia de recuperación de la empresa.

Los resultados durante este período por línea de productos se han comportado de la siguiente manera:

Comportamiento de las líneas de la compañía 2006-2009

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS										
	2009		2008		2007		2006			
	VALORES	%	VALORES	%	VALORES	%	VALORES	%		
ventas brutas	8.638.249	100.0	5.306.275	100.0	3.035.779	100.0	3.420.644	100.0		
costo de ventas	6.279.193	73%	4.255.770	80%	2.589.065	85%	2.948.797	86%		
utilidad o perdida	2.359.056	27%	1.050.505	20%	446.714	15%	471.847	14%		
gastos operacionales	1.379.252	16%	1.074.384	20%	776.295	26%	870.027	25%		
gastos administrativos	346.346	4%	302.920	6%	280.058	9%	255.159	7%		
gastos de ventas	501.391	6%	455.772	9%	318.786	11%	333.477	10%		
gastos generales	531.515	6%	315.692	6%	177.451	6%	281.391	8%		
gastos financieros	555.810	6%	619.086	12%	623.661	21%	742.490	22%		
otros ingresos	271.338	3%	299.705	6%	411.631	14%	902.011	26%		
costos años anteriores	650.000									
utilidad operacional	45.332	1%	343.260	6%	541.611	-18%	-2.042.681	-60%		

GRAFICO DE LOS RESULTADOS 2006-2009



Ventas en unidades y valores 2006-2009

CODIGO	CONCEPTO	2006		2007		2008		2009		2009-2008	
		CANTIDAD	VALOR	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
0011	TOTA VENTAS	5022504	3423846	5100058	3555770.8	5042942.9	5365374.5	5510794	8029351	2178	235
00103	VENTAS DE SERVIDOS	103001	1590078	81038	1780133.8	37076	3553497.6	148306	6304933	1482	2343
001031	BARRETILLAS	28050	67707	22554	181408.51	28323	1924308.2	28300	1181794	104	104
001034	CILINDROS Y PARTES	11080	203004	11003	301637.85	22021	801736.04	115179	4719374	4335	4133
001035	AGAS Y ASSES	75507	40007	22047	37071.37	25500	31522.56	42000	33101	71	71.6
001036	UNIDADES	27100	147640	22914	178911.28	13180	400696.11	7036	215393	-474	-17
001037	MANUELA GAS	35	7024	15	3195.83	10	1635.78	-	-	-	-
001038	MANUELA ELECTRICOS POC	675	54133	70	170049.09	540	128076.86	593	88378	878	804
001039	PIEZAS DE REPUESTO	304	3325	92	4564.89	100	12551.06	3095	30413	133	123.3
00104	OTROS SERVIDOS POPULAR	65756	20000	107630	110001.1	16549.01	210473.3	5800	405793	4025	114
00107	INGRESO POR OBRAS	-	12500	-	200000.00	-	425000.00	-	170000.00	8000.00	20.00
00108	VENTAS PRODUCTOS DE	1710	11733	748	2500.0	2852	645390.0	8790	170000	340	333
00109	VENTA PAULES MATAJO	3815	135013	3227	89230.8	24341.28	180282.00	3510	7700	81	31

2009, tiene una variación positiva en valores de 63%, sobre el año anterior.

Seriados, El crecimiento durante este año fue muy importante en valores 144% sobre el año anterior. factor importante fue la venta de 80.000 cilindros ganados por licitación cruzada a Petrocomercial, y apoyada por el mantenimiento del crecimiento de nuestras carretillas, quizás la incursión fuerte de la marca Trooper de Brasil, Almetal (nacional) las chinas, con precios muy por debajo de las nuestras, han frenado un poco el crecimiento del segmento, estas en especial han tenido muy buena acogida en la Costa. los demás productos como fregaderos se vieron impactado por la falta de materiales y el disparo de precios del acero, que ha causado inconveniente en el mercado

Carretillas, La venta en unidades es de 23.300, o sea 12%, menor al año pasado, pero 13%, mayor en valores el mismo periodo.

Cilindros y partes.- El crecimiento durante este año fue excelente en valores 448%, y en unidades 423% sobre el año anterior, gracias a las ventas a Petrocomercial de 80.000 cilindros, ferreterías en unos 10000 unidades, a Congas 10.000, y 500 cilindros. Este crecimiento puede ser aún mejor, ya que la demanda de cilindros ha sido muy grande, tanto de Congas, Duragas y automotrices, pero enfrentamos dos problemas muy fuerte, que fue el abastecimiento de acero y su variabilidad y nuestras maquinas, que colapsaron.

Tanques eléctricos.- Los tanques este año tuvieron muchos inconvenientes, de orden técnicos, lo cual impacto con su rendimiento, por tal razón decreció en un 35%, tanto en unidades como en valores como:

- o problemas en la estructura de los tanques
- o muchas quejas de los clientes, y usuarios finales
- o Abaratamiento de costo y alivianamiento de la estructura del calentador.

Otros ingresos crecieron en 41%, frente al 2008, compuesta por ingresos de ventas de chatarra y desperdicio, y por arriendos,

Estructuras metálicas, alcanzo cifras de 1,756.781.00, o sea 23% sobre el año anterior, donde las obras más importantes han sido:

- Paradas del trolebús
- Naves de Rialto
- Ecu cerámica
- Itaipos
- Puente sobre el río Pindo
- Obras para el Grupo Eljuri

El año 2009 ha sido un año de buscar el fortalecimiento del área de ingeniería, mediante incremento de recurso técnico y de material humano , pese a que durante casi todo el año no logramos llenar la vacante del Ingeniero Jefe del departamento, repartiéndose esta gestión entre los restantes empleados y mayor esfuerzo de la Gerencia General.

Producción y planta

Por segundo año consecutivo las áreas de producción, se han visto utilizada casi en su totalidad, agudizándose aún más los problemas de infraestructura técnica, operativa y de recursos humanos, con problemas sumamente serios como son los de mantenimiento de equipo antiguo, los cuales en ciertos casos, sus rendimientos son bajos y costosos.

Se trabajo mucho tiempo dos jornadas, especialmente en el área de cilindros, y en ingeniería, hasta que existiera claridad, ya que las noches no se puede laborar, el ruido y la generación de material, nos causado sendos juicios ambientales durante este año.

SERIADOS.- Este año llego a 2.038.659 de kilos, cifra record en muchos años, siendo un crecimiento de 108%, con respecto al año anterior en la producción total, tales como se demuestra en el cuadro a continuación:

PRODUCCION DE SERIADOS

PRODUCTO	AÑO 2006			AÑO 2007			AÑO 2008			AÑO 2009		
	TOTAL UNIDADES	PROMEDIO MENSUAL	PESO APROX KG/AÑO	TOTAL UNIDADES	PROMEDIO MENSUAL	PESO APROX KG/AÑO	TOTAL UNIDADES	PROMEDIO MENSUAL	PESO APROX KG/AÑO	TOTAL UNIDADES	PROMEDIO MENSUAL	PESO APROX KG/AÑO
Carrillas	2024	169	268.215,92	2370	1975	313.801,24	3086	2538	406.415,04	3120	2594	413750
Fregatas	2302	192	61.896,00	1021	85	30.751,00	1503	125	45.159,00	1483	122	4389
Manijas	842	34	30.520,00	675	70	52.560,00	1008	91	65.760,00	756	64	45960
Resacas	750	36	2.653,00	657	75	3.139,50	1000	125	5.260,50	3100	255	11130
Resaca	10570	144	17.908,20	23247	214	26.761,82	30000	2500	31.800,00	42000	3500	44520
Cilindros	9200	603	123.000,00	11637	874	175.305,00	23039	1927	357.570,00	100195	8349	1502790
Asas	0	0	.	0	0	.	20000	1667	19.500,00	10000	833	9900
Cilindros Avs	0	0	.	0	0	.	2007	200	50.140,00	316	26	6.320,00
	57450		512.343,12	72679		602.320,56	124863		981.704,54	163161		2.038.659,00

INGENIERÍA

CONSTRUCCIONES METALICAS

AÑO 2007			AÑO 2008			AÑO 2009		
CONSUMOS	PESO APROX	PESO APROX	CONSUMOS	PESO APROX	PESO APROX	CONSUMOS	PESO APROX	PESO APROX
USD/AÑO	KG/AÑO	KG/MES	USD/AÑO	KG/AÑO	KG/MES	USD/AÑO	KG/AÑO	KG/MES
693,132,82	277,263,13	23,104,43	2'329,836,51	770,112,17	64,717,68	834388,46	668766,84	27812,95

Obras de ingeniería.- Este año ha sido un año normal de construcciones metálicas, ya que los puentes que son la base del crecimiento, no han logrado ganar durante el 2009.

Productos Poliasa.- Como en años anteriores se mantiene a trabajando dos turnos abasteciendo la demanda de nuestros clientes como plásticos ecuatorianos, indurama.etc.

Aspectos tecnológicos.-

- ❖ ISO 9001, Se ha logrado luego de cuatro auditorias, se han logrado mantener la certificación. Esta Gerencia, se ha puesto como meta, ampliar esta certificación a otros proceso , como la de ingeniería.
- ❖ ASME y otras necesarias para tanquería, serán prioritarios en este nuevo año para incursionar SIDEC en este campo.
- ❖ Seguridad Industrial, pese a todos los esfuerzos realizado por la empresa, durante el 2009, se han incrementado los accidente, obviamente producto del incremento de la producción y la incursión por este motivo, de personal novato.
- ❖ Medio Ambiente.- sigue siendo un problema, y se nos agudiza la permanencia en este lugar, se tiene que seguir perdiendo el tiempo en juicios y atender a los moradores insatisfechos , por el ruido y alguna emisiones que producimos, pero es que , el tema radica es que a más producción , mayor exposición a las quejas de los moradores del barrio.
- ❖ El Control de Calidad, en Proceso.- lastimosamente no hemos logrado implementar, las estrategias definida por falta de líder del proyecto, esperamos promover una persona que cumpla con este objetivo.
- ❖ Área de investigación y Desarrollo, tampoco hemos logrado despegar con varios proyecto, ya que no hemos logrado incorporar un profesional con experiencia para administrar:
 - Nuevos fregaderos nueva línea y diseños
 - Nuevas carretillas
 - Sistemas a gas natural
 - Nuevos productos complementarios
- Área de mantenimiento, ha sido importante la contratación de un profesional en esta área, ya que tuvo que multiplicar para cumplir con las altos requerimientos de las diferentes áreas.

Situación financiera

La situación financiera de SIDEC, fue muy apretada durante este año, producto de la demora de los pagos , puntualmente de Petrocomercial, como del EMOP, MOPT, causando períodos de iliquidez muy fuerte a parte de la presión del mercado de ampliar los plazos de pagos, agudizado también por la falta de pago de las relacionadas, sin embargo los proveedores

tuvieron la flexibilidad de esperarnos , llegando a tener unas cuentas por pagar por encima de los \$ 800.000, como las épocas más críticas de SIDEC:

1. **Caja y Bancos** al cierre del 2008, los saldos fueron de \$ 241.077,12 durante todo el año se mantuvo saldos positivos, y en las pocas veces que se necesito de algún sobregiro bancario de corto plazo, nuestros bancos respondieron sin problemas. Al igual que el banco Internacional nos concedió un préstamo, por \$300.000, el cual ya ha sido en un 50%.
2. **Inversiones Temporales.**- A fin de año SIDEC, se colocó \$ 230.713,12, como inversión 90 días en el Banco del Austro y Banco del Pichincha, con el objeto de fondear las importaciones en camino de aceros y materiales.
3. **Cuentas Por Cobrar Clientes.**- Tanto nuestros clientes de seriados, como el departamento de cobranzas, se han acostumbrado al manejo rígido de la política de cobros implementada desde hace tres años, lo cual nos ha ayudado a equilibrar las relaciones con nuestros proveedores. Los resultados son los siguientes:
 - o Cuentas por cobrar seriados \$ 387.452,01 Eq. 23.0 días
 - o Cuentas por Cobrar estructuras \$ 925.088,63
 - o Otras cuentas por cobrar \$ 1.760,51
 - o Total \$ 1314.301,15 Eq. 55,6 días

Como se puede apreciar incluyendo estructuras el índice alcanza los 55,6 días en la calle como promedio de recuperación de créditos, si solo vemos, los productos seriados, este índice se convierte aún más muy positivo con una cartera de 23.0 días, la razón es muy simple productos como: Cilindros (casi todos se venden de contado), carretillas (por lo menos el 40% de contado), y el resto de producto mantenemos un crédito promedio de 45 días, pero realizamos bonificaciones que nos mejoran el cobro.

2. **Cuentas por cobrar relacionadas** alcanzo un valor de \$ 1595.874, por facturaciones realizadas en los últimos 60 días. Existen cuentas muy rezagadas que se están arreglando de a poco, pese a las insistencia que se las realiza casi diariamente, solo se logran arreglar , cuando tiene obras de emergencia.
3. **Inventarios.**- \$ 2.075,495,49 , incluidos inventarios en tránsito, en proceso y materias primas, los inventarios los considero desbalanceados, aún, por la falta de liquidez y la variabilidades de los aceros, nos ha creado estos problemas, y pérdidas de ventas en los momentos de oportunidad,

El recurso humano

En línea general debo manifestar que el recurso humano sigue siendo una dificultad para la empresa, hay contrataciones que no se han logrado reponer tales como:

- o Subgerente General
- o Jefe de Ingeniería
- o Jefe de Producción
- o Gerente Comercial
- o Jefe de compras y logística
- o Ingenieros Residentes
- o Jefe de Control de Calidad

Durante el 20 10, debemos mejorar la estructura organizacional de la empresa, realizando una reestructuración empresarial, contratación de nuevos profesionales e implementar un proceso de carrera y de back up prácticamente en todas las áreas, tratando de eliminar las dificultades que se presentan con la salida de funcionarios, más aún que la estructura salarial, se ha quedado relegada incluso en comparación con otras empresas del grupo.

Existen nuevas oportunidades y desafíos para la empresa, por lo cual se necesitan reclutar y desarrollar el talento interno y traer nuevos, con una superior preparación para poder administrar procesos como:

- ISO 9001 y sus actualizaciones
- Lanzamiento de línea de tanquería
- Procesos de ingeniería: Cromatografías, evaluación de soldaduras, resistencia de materiales, normas ASME.
- Soldadores y soldaduras especializadas y certificaciones
- Profesionalización de la Supervisión de producción
- Control y auditoría de Costos, adquisiciones
- Reconstrucción del Área de Ingeniería, Diseño, Cálculo, implementación y seguimiento de Obras.
 - Desarrollo de áreas de Montaje
 - Desarrollo de gente de campo
 - Lanzamiento de Puentes
 - Pilotaje

Número de empleados durante 2009

2009	
MES	NUMERO DE EMPLEADOS
ENERO	228
FEBRERO	215
MARZO	215
ABRIL	221
MAYO	232
JUNIO	222
JULIO	222
AGOSTO	217
SEPTIEMBRE	182
OCTUBRE	188
NOVIEMBRE	188
DICIEMBRE	183

2010	
MES	NUMERO DE EMPLEADOS
ENERO	181
FEBRERO	175
MARZO	183
ABRIL	184
MAYO	170

Perspectivas 2010

De acuerdo al desarrollo, La gerencia general se plantea metas que marcarán el rumbo de crecimiento que necesita la empresa para los futuros años, incursionando y consolidando actividades derivadas de la actividad que hemos venido operando:

- ❖ Definir un perfil organizacional, de acuerdo a los nuevas necesidades de SIDEC.
- ❖ Mantener un agresivo mantenimiento de contactos gubernamentales en Obras públicas y municipales, que alimenten nuestras áreas de ingeniería, sean directos como indirectos.
- ❖ Incorporación de nuevas opciones de negocio tales como:

1. Incorporar como trabajo complementario las obras civiles y diseño a las cotizaciones de estructura que normalmente solicitan.
2. Apuntalar el negocio automotriz a gas y diesel
3. Producción de tanques a GNP
4. Exportación de Seriados
5. Sector petrolero

❖ Plan de mejoras productivas en planta

1. Ventas 2010

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS			
		2010	
		VALORES	%
ventas brutas		8.000.000	100%
costo de ventas		6.000.000	75%
utilidad o pérdida		2.000.000	25%
gastos operacionales		1.306.058	16%
gastos administrati	400.000		5%
gastos de ventas	526.000		7%
gastos generales	379.058		5%
gastos financieros		480.000	6%
otros ingresos		271.338	3%
utilidad operacional		486.280	6%

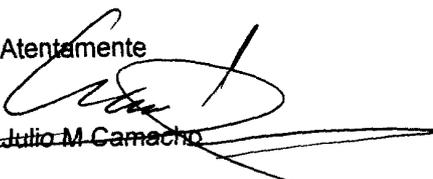
- Se estima captar ventas de \$ 8.000.000
 - Obtener un margen bruto de \$2.000.000, que representa 25% sobre la venta.
 - Obtener una utilidad antes de impuesto de \$ 486.280,00, o sea un 6% de la venta.
 - Mantener una política comercial, similar a la 2008 y 2009, de cartera no mayor a los 60 días, lo cual no da una mejor liquidez.
2. El área comercial deberá seguir implementando algunas estrategias de consolidación de la línea de seriados:
- a. Seguir ampliando nuestra cobertura nacional eficiente y orientada a los clientes de los tres segmentos comerciales con el siguiente peso con nuestra fuerza de ventas:
 - i. Ferretería 40%
 - ii. Constructores 25%
 - ❖ Sistemas centrales a gas
 - ❖ Seriados
 - ❖ Obras civiles
 - iii. Obras públicas 20%
 - iv. Sector petrolero 10%
 - v. Convertidores automotriz 5%
 - b. Mantener plan de clientes que incluya:
 - i. Precios vs. Crédito
 - ❖ Incentivos a pagos de contado, por producto
 - ❖ Bonificación vs. Crédito
 - ii. Incentivos por volumen
 - iii. Incentivos por exhibición
 - c. Seguir con una cobertura y frecuencia constante a los clientes de expendio final.
 - i. Ampliación Distribuidores en zonas de accesos problemáticos ; Manabí, el Oriente

3. La Línea de cilindros
 - a. Participar activamente en captar negocios para esta área , en negocios tales como:
 - i. Petrocomercial Sto. Domingo 60.000 unidades
 - ii. Duragas 50.000 unidades
 - iii. Mendogas 20.000 unidades
 - iv. Congas 30.000 unidades
 - v. Congas 100.000 unidades
 - vi. Cilindros automotrices GLP 7.000 unidades
 - b. Incorporar línea de Tanquería
 - i. Estaciones domiciliarias
 - ii. Graneleras
 - iii. Salchichas de almacenamiento
4. Desarrollar alianzas estratégicas para captar obras
5. Mantenimiento de las relaciones con las empresas relacionadas, mediante concentrar en el mejor servicio, y desarrollar valores agregados como obras civiles y diseños, y el cumplimiento de las obras encomendadas a SIDEC.
6. Plan de nuevos productos que guarden relación con la orientación de la empresa en cada una de las líneas:
 - a. Sistemas domiciliarios a Gas
 - b. Tanquería de toda clase
 - c. Distribución de Tanquería automotriz
 - d. Relanzamiento de línea de tanques a presión
 - e. Relanzamiento de línea de Galvalumen
 - f. desarrollo y lanzamiento de productos para la construcción: fregaderos, mixtos con cocinas, calefones, calentadores mixtos.
 - g. Desarrollo nuevos conceptos y usos de estructuras metálicas.
7. Nuevos proyectos
 - a. Línea comercial Automotriz a Gas natural y diesel
 - b. Implementar exportaciones a Venezuela

Pensamos que el mejor esfuerzo aún no lo hemos realizado, pero tratamos de captar todas las oportunidades que diariamente se presenta para fortalecer una empresa como SIDEC. Con el apoyo de ustedes estamos seguros que lo podemos lograr.

Muchas gracias por el apoyo.

Atentamente



Julio M. Camacho