

Informe de gerencia general de SIDEC  
A la Junta General De Accionistas  
Ejercicio Económico 2011

## Entorno macroeconómico

### El Político

El año 2011, en la parte política no se aparto de la línea del estilo de gobierno del Presidente Correa, esto es conflictivo, confrontador, y polémico contra todos los partidos políticos, los llamados la “vieja partidocracia” grupos de poder, y medio de de comunicación en general, se polarizo aún más con el proceso instaurados a comunicadores sociales y al El Universo, cuyo proceso, termino con la condena de aquellos, luego de las presiones ciudadanos el Presidente Correa, decidió perdonar a los implicados y desistir seguir con el proceso, criticando duramente a los organismos internacional que intercedieron en defender a los periodistas, manifestando que la “verdad y la justicia prevaleció sobre las manipulaciones de los medios”, sin embargo estaba satisfecho de los fallos favorable que recibió.

### En lo Social

- Mantiene activo el divisionismo de la clase social
- La educación ha recibido nuevos lineamientos, lo cual ha causado una serie de rechazos especialmente del MPD, debido a los cambios en la educación.

- Se entro en dura polémica reforma de certificación a las Universidades, las cuales por primera vez se las categorizo, con las respectivos rechazos y quejas.
- El IESS por primera vez en la historia del país, logro licitar medicamento por más el 1000.000 de dólares, sin embargo los servicios y abastecimiento de parte de los usuarios, presentan quejas.
- Se ha desplegado un programa muy eficiente de escuelas de milenio , con mucho éxito.
- Exitosos planes habitacionales en todo el país
- Y líneas de crédito mediante el BIESS

#### En lo económico

- Mantiene un fuerte control sobre las recaudaciones, especialmente con Grandes Grupos.
- Los Controles del SRI, se han incrementados en la parte operativa, y se amplió la base de los contribuyentes
- Ha existido grandes negociaciones, tanto en la parte energética, como en la parte minera, que presume asegurar los flujos financieros futuros.
- Los compromisos desplegados con el gobierno chino, ha creado compromisos muy serios en la parte minera a cambio de obtener flujos financieros.
- También, con el Gobierno ruso y ucraniano, se han realizado convenios, tanto en transferencia de tecnología en seguridad, como en compras de equipos modernos y equipo de apoyo.

#### En materia Internacional

- Ha fortalecido su participación en la integración latinoamericana y Unasur
- Ha incrementado relaciones con países como Cuba, Irán y Rusia
- Mantiene un rechazo a cualquier relación con el gobierno americano, incluso hemos tenido momentos de crisis.
- Alejamiento total al FMI
- No firma de TLC, con países de poca participación comercial

2011 E

Crecimiento PIB	5,35%
Inflación	5,41%
Balanza comercial (déficit)	\$ 1800,07
Desempleo	5,07%
Precio del Barril	\$ 111,87
Exportaciones petroleras	\$101.458,00
Deuda Total	\$ 14.237,96

La crisis Europea y Americana, ha creado que las remesas de los migrantes, sigan cayendo, con pocas posibilidades de recuperación en el corto plazo, ha hecho que el gobierno realice un plan de reinserción de migrantes al país, como poco éxito.

## Resultado de la Empresa 2011

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
		2011		2010	
		VALORES	%	VALORES	%
VENTAS BRUTAS		4.562.224	100.0	3.476.312	100.0
COSTO DE VENTAS		3.152.676	69%	2.873.368	83%
UTILIDAD O PERDIDA		1.409.548	31%	602.944	17%
GASTOS OPERACIONALES		1.151.167	25%	949.948	27%
GASTOS ADMINISTRATIVOS		313.812	7%	389.584	11%
GASTOS DE VENTAS Y DISTRIB		504.131	11%	280.693	8%
GASTOS GENERALES		333.224	7%	279.671	8%
GASTOS FINANCIEROS		399.957	9%	501.092	14%
OTROS INGRESOS		-322.919	-7%	262.070	8%
		0	0%		
OTROS EGRESOS O AJUSTES		177.438	4%		
UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONA		3.905	0%	(586.025)	-17%

### Análisis de los resultados 2011

Las ventas crecen en un 31%; es decir de USD 3.476.312,00 en el 2010 a USD 4.562.224,00 en el 2011, cuyas variaciones están dadas en los siguientes rubros:

## COMPARATIVO 2011-2010

		2011	2010	2011/2010
4111	TOTAL VENTAS	4.562.224,00	3.476.312,15	31%
411103	VENTAS DE SERIADOS	3.234.579,15	1.696.445,86	91%
41110301	CARRETILLAS	1.079.532,13	925.712,04	17%
41110303	TANQUES HIDRONEUMATICOS	15.601,03	5.348,25	192%
41110304	CILINDROS Y PARTES	1.732.465,74	498.023,32	248%
41110306	LAVADEROS	94.243,38	30.669,92	207%
41110317	TANQUES ELECTRICOS PORCELANIZ	142.158,53	95.069,52	50%
411104	OTROS INGRESOS POR VENTAS	193.143,18	91.920,36	110%
411107	INGRESO POR OBRAS	891.413,93	1.426.317,53	-38%
411114	VENTAS PRODUCTOS IMPORTADOS SIDEC G	19.803,95	30.719,28	-36%
411116	VENTA PRODUCTO TERMINADO (POLIASA)	174.621,24	177.686,26	-2%
411117	VENTA PANELES METALICOS	52.504,69	58.192,46	-10%

Estas variaciones han sido impactadas por los siguientes factores:

### **SERIADOS**

Dentro de la estructura de ventas la línea de seriados se mantiene al igual que años anteriores en la línea de producción y comercialización más importante para la empresa, la cual, para su mantenimiento y crecimiento se debe cuidar tres factores: 1.-Capital de trabajo, 2.- Abastecimiento constante y 3.- Producción eficiente y de

calidad. Adicionalmente, hemos logrado en forma parcial solventar el primer tema, debido a los resultados del esquema comercial, que hemos venido ejerciendo desde hace cinco años atrás de la siguiente manera en los distintos productos:

### **CARRETILLAS**

Aportó a las ventas de la empresa con \$ 1079.532,13, crece en 2011, 17% sobre el año anterior, este negocio pudo ser mejor, pero esta siendo impactado por la falta de caucho para ruedas, los cuales desde el mes de octubre, ha bajado en 50% el abastecimiento, sin embargo su aporte al capital de trabajo es sumamente alto, debido a que nuestros cliente, o nos prepagan o el termino de pago no pasan los 30 días, este segmento comercial tiene aún un buen espacio de crecimiento, pese a ser el mejor producto, pero el más caro del mercado.

### **TANQUES HIDRONEUMATICOS**

Aportó a las ventas de la empresa con \$ 15.601,03, crece en 2011, 192%, sobre el año anterior, si bien es cierto que aún no es un rubro importante, ha ganado un espacio en el mercado de calidad del producto, luego de muchos años de ausencia, y debido a las características del líder del mercado.

### **CILINDROS Y PARTES**

Aporto a las ventas de la empresa con \$ 1732.465,74 crece en 2011, 248% sobre el año anterior, cuyo principal factor ha sido la venta realizada a Congas, donde se conjugaron tres factores principales: 1.-precio de negociación, 2.- pago del 75% de la compra, que nos otorgo una muy buena liquidez y 3.-

excelente negociación de materia prima. También existieron factores negativos, que nos afectó, como fue; no atender nuestros clientes ferreteros, problemas productivos con las prensas, lo cual nos bajó considerablemente nuestra capacidad.

### **LAVADEROS**

Aporta a las ventas de la empresa con apenas \$ 94.243,38, crece en 2011, 207%, sobre el año anterior, que no marca una recuperación en el mercado a la de otros años, debido a que no hemos logrado solventar los problemas técnicos en el acabado del producto.

### **TANQUES ELECTRICOS**

Aportó a las ventas de la empresa con \$ 142.158,53, crece en 2011, 50%, sobre el año anterior, este crecimiento no es el adecuado en mercado que se vino consolidando, incursionando especialmente en Guayaquil, en puntos de ventas como Acero Comercial, Comercial Ginatta, y constructoras como Nobis y Etinar, pero problemas de calidad del producto, ha creado un freno en la comercialización del producto, en la zona de Quito, los problemas son mayores. Se han propuesto algunos correcciones en este sentido.

### **OTROS INGRESOS**

Aportó a las ventas de la empresa con \$ 193.143,18, crece en 2011, 110% sobre el año anterior. Corresponde a una serie de rubros, que tienen que ver con ingresos como: arriendos y chatarra, cuyo aporte este año fue de \$ 139.841,67, por

negociaciones, bajo el esquema de licitación a mejor precio realizadas.

### **INGRESOS POR OBRAS**

Aportó a las ventas de la empresa con \$ 891.413,93, mas los valores de paneles metálicos de \$ 52.504,69, decrece en el 2011, en 37% bajo el año anterior.

### **PRODUCTOS DE EXPOLIASA**

Aportó a las ventas de la empresa con \$ 174.621.24, es un aporte estable en el 2011, contra el año anterior.

### **DEPARTAMENTO COMERCIAL**

Se mantiene en las condiciones iguales a los anteriores años, sacándole provecho a las oportunidades que la línea presenta, el departamento se mueve al ritmo del abastecimiento de productos, y se lo comercializa en las mejores condiciones que el mercado ofrece, más aún haciendo valer el espacio ganado casi en todos los productos, en muchos casos de lideres en los diferentes segmentos, es importante recalca, que las oportunidades de crecimientos son muy claras, y están en base a realizar una buena distribución horizontal de nuestros productos.

### **DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA**

Ha tenido muchas limitaciones en infraestructura tanto física, técnica, como de recursos humanos, sin embargo ha logrado con mucho esfuerzo y dedicación del personal salir adelante con los proyectos constructivos ejecutados, el 2012, los

proyectos presentados hacen que se realice un dimensionamiento del departamento, para enfrentar oportunidades tales como: Diseño, captar Obras civiles, y seguir en la incursión de obras metalmecánicas tanto del Grupo, como otras.

## PLANTA Y PRODUCCIÓN

Los problemas en Planta se siguen incrementando, se podría decir que es el área más débil de la empresa, Hemos tenido grandes dificultades durante este año, dados por la falta de recursos físicos y humanos, debilitándonos en áreas como: mantenimiento, control de calidad y de procesos. El año 2012, deberá concentrar los esfuerzo en potencializar este departamento, para enfrentar las oportunidades que se presentan tanto en seriadados, como en ingeniería.

AÑO 2010			AÑO 2011		
TOTAL UNIDADES	PROMEDIO MENSUAL	P. APROX KG/AÑO	TOTAL UNIDADES	PROMEDIO MENSUAL	P. APROX KG/AÑO
20482	1707	271182	24586	2049	325519
0	0	0	3261	272	9783
530	44	31800	781	65	46860
2550	213	8925	412	34	1442
86100	7175	91266	95593	7966	101329
22351	1863	335265	42008	3501	630120
1000	83	980	5700	475	5586
125	10	2500	16	1	320
<b>133138</b>		<b>741918</b>	<b>172357</b>		<b>1120958</b>

AÑO 2010			AÑO 2011		
CONSUMO USD/AÑO	P. APROX KG/AÑO	P. APROX KG/MES	CONSUMO USD/AÑO	P. APROX KG/AÑO	P. APROX KG/MES
201.161,49	80464,6	6705,38	905.827,23	362330,892	30194,241

Obras de Ingeniería.- Baja participación de obras, contra el año anterior tantas privadas como del Grupo, lo cual apporto menos a las ventas de la empresa.

Productos Poliasa.- Como todos los años se mantiene sin variación en su aporte de las ventas de la empresa, este es un aporte sin mayores gestiones de parte del área comercial de Sidec, lo que es importante es mantener un excelente servicio al cliente.

Aspectos tecnológicos.-

- ISO 9001, Se ha logrado luego de sexta auditoria, se mantiene la certificación inicial, sin embargo se debe realizar esfuerzo durante el próximo año, para mejorar los controles y seguimientos.
- Departamento de Sistemas, llego a ser una crisis, no solo por las circunstancias técnicas que son ya un problema, si no por no llenar la vacante dejada por el Jefe sistema, lo cual se demoro más de seis meses en reemplazarse.
- Es importante seguir buscando la posibilidad de obtener una Certificaciones ASME y otras necesarias para producir.
- Seguridad Industrial, durante este año, fuimos auditado, lo cual debemos solventar las objeciones muy seria y administrar un sistema serio de seguridad serio acorde a las nuevas normativas gubernamentales.

- Medio Ambiente.- Las demandas han seguido de los moradores, y la comisaría ha dado paso, por lo cual el año 2012, seguramente enfrentaremos problemas serios, que afectaran seriamente nuestra permanencia en el lugar, debe buscar nuevas alternativas de reubicación.
- El Control de Calidad, en Proceso.- Es uegente desarrollar el área de control de calidad, ya que los problemas en los productos se han hacen, más imperiosos, en especial cilindros de gas.
- Área de mantenimiento, deberá ser reenfocada y fortalecida, debido a las respuestas rápidas que se necesita, tanto en maquinarias, como en equipo, ya que los problemas durante este año, fueron muy serios.

### **Situación financiera**

La situación financiera y de liquidez de SIDEC, como en años anteriores se las debió solventar, sienta muy eficiente, en el manejo de la cartera de seriados, no así con las de ingenierías, y más puntualmente, relacionadas y obra pública, dentro lo mas importante resalto lo siguiente:

1. Negociación con Congas, con un pago anticipado del 75%, con lo cual se puedo importar el acero de cilindros.
2. Los demás cilindros, fueron prepagados o máximo vendidos a 30 días como promedio.

3. Carretillas en su mayoría un 50% fueron vendidos, con pago anticipado, el restante, documentado y pago a 30 días.
4. Los proveedores locales , no han mantenido con crédito, promedio 45 días
5. Importaciones logradas con prepagos desde 10%, ya que ni el piso del 30%, ha sido viable.

1. **Caja y Bancos** al cierre del 2011, los saldos fueron de \$ 179.236,37, 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..

2. **Cuentas Por Cobrar Clientes.**- En línea general se mantiene el manejo de la cartera como los últimos años, especialmente con seriados, que nos ayudó al capital de trabajo. Los resultados son los siguientes:

○ Cuentas por cobrar seriado	\$ 188.283,08
○ Cuentas por Cobrar estructuras	\$ 506.974,20
○ Otras cuentas por cobrar	\$ 139.640,87
○ Cuentas Relacionadas	\$ 585.812,74
○ Total	\$ 1420.710,89

Como se puede apreciar incluyendo estructuras (la mayoría del Grupo) la cartera se puede decir es manejable adecuadamente, los productos seriados, a estos promedios se convierte aún más muy positivo con una cartera menor

a 40 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.

**Inventarios.-** \$ 2.329.049,12, incluidos inventarios en tránsito, en proceso y materias primas, aparentemente es una cifra alta, sin embargo, debido al tiempo de despacho y arribo, los inventarios son adecuados.

### **El recurso humano**

Durante el 2011, lo más crítico fue la reposición de dos posiciones la de Contadora General, que se demoro siete meses, y la de Jefe de sistemas , que se tardo cinco meses, durante 2012, debemos mejorar la estructura organizacional de la empresa, realizando una reestructuración en general, 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 rezagada 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 enfrentar los requerimientos nuevos.

## Número de empleados durante 2011

	2011
<b>MES</b>	<b>NUMERO DE EMPLEADOS</b>
ENERO	179
FEBRERO	171
MARZO	178
ABRIL	155
MAYO	180
JUNIO	193
JULIO	201
AGOSTO	189
SEPTIEMBRE	167
OCTUBRE	152
NOVIEMBRE	149
DICIEMBRE	142

Pensamos que todavía queda mucho por hacer, 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

## ESTIMADOS 2012

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS			
		2012	
		VALORES	%
VENTAS BRUTAS		1 191 949 8	100.0
COSTO DE VENTAS		897 942 8	75%
UTILIDAD O PERDIDA		294 006 9	25%
GASTOS OPERACIONALES		1 208 726	10%
GASTOS ADMINISTRATIVOS		329 503	3%
GASTOS DE VENTAS Y DISTRIB		529 338	4%
GASTOS GENERALES		349 885	3%
GASTOS FINANCIEROS		399.957	3%
OTROS INGRESOS		-300.000	-3%
		0	0%
OTROS EGRESOS O AJUSTES		0	0%
UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONA		1.631.387	14%

### Perspectivas 2012

El año 2012, Se ha elaborado en base de mantener un abastecimiento constante de productos seriados al mercado, con una cobertura solida de parte de nuestra fuerza de ventas, incorporado fuertemente una participación de Obras del Grupo, para lo cual se deberá realizar ciertos ajustes en la

organización que responda a las nuevas necesidades operacionales esto quiere decir:

- Fortalecimiento del área de Ingeniería
  - Ingenieros calculistas
  - Ingenieros de Diseño
  - De Obras Civiles
- Revisar las facilidades y equipamiento del área de ingeniería en planta.
- Desarrollar Grupo de Montaje
- Incorporar personal eventual para Residencia de Obras

Además actualizaciones en otras áreas

- ❖ En cilindros; Control de Calidad y Procesos; Pintura en polvo, Tratamiento térmico, sistema obstructivos y sistema de soldadura.
- ❖ Carretillas; mejoramiento del sistema de pintura
- ❖ Calentadores eléctricos; cambio de diseño de los extremos
- ❖ Fregaderos; solución de los problemas de matricería

**OBRAS DEL GRUPO**

No	Obra en construcción	Lugar	Coordinador	Diseño	Obra Civil	EstructuraMet	Presupuesto
1	Kia Valle de los Chillos	Los Chillos	Alex Paucar			0	0
2	Kia -Manta	Manta	Julio Fiallos	INMOCAYAS		156.979	156.979
3	Kia-Santa Elena	Santa Elena					0
4	Kia- Milagro	Milagro					0
5	Kia San Bartolo	Quito	Alex Paucar	Mauricio Ibarra		95.073	95.073
6	Hyundai - B- Repuestos	Manta		FUROANI		67.644	67.644
7	Hyundai- dos naves	Manta		FUROANI			0
	Hyundai- show room	Manta		sidec			
	Hyundai- show room	Guayaquil		sidec			
8	Fabrica Fruit	Guayaquil	Juan Perez	INMOCAYAS		199.403	199.403
9	Gas Vesubio	Machala		ROS ROCA			0
10	GM- 6 Show Room	Trujillo		INMOCAYAS		204.593,46	204.593
11	GM- 6 Show Room	Cajamarca		INMOCAYAS			0
12	2 Naves Venezuela	Venezuela	Jorge Pacheco	SIDEC		1.642.514	1.642.514
13	Esfel- Obra civil	Cuenca	Milton Hilaño	SIDEC	64.548,12		64.548
14	Esfel- 2 Tanques	Cuenca		SIDEC			0
15	Itaipisos T.de Tratamiento	Cuenca		SIDEC			0
16	Rialto equipos	Cuenca		SIDEC		180.000	180.000
17	Naves de Itaipares	Cuenca		SIDEC		267.496	267.496
18	Obra Civil Itaiparedes	Cuenca		SIDEC	242.296		242.296
19	Equaceramica D.C	Riobamba		SIDEC	234.091		234.091
20	Equaceramica Cubierta	Riobamba		SIDEC		43.702	43.702
21	Equaceramica elevación	Riobamba		SIDEC		25.536	25.536
22	Cubierta Picadero Ciballeriza	Cuenca		SIDEC		540680	540680,0
23	Nave de AYMESA	Quito		FUROANI		1.042.000	1.042.000
24	cubierta en M. Santiago	M Santiago		Sidec		78.844,38	78.844
25							0
26							
27							
28					540.936	4.003.785	4.544.721
29							

## 1. Ventas 2012- USD

<b>VENTAS DE SERIADO</b>		<b>6.019.498</b>
<b>OBRAS DEL GRUPO</b>		<b>4.500.000</b>
<b>PUENTE YACUAMBI</b>		<b>1.400.000</b>
		<b>11.919.498</b>

- Se estima captar ventas de \$ 11.919.498,00
- Obtener un margen bruto de \$ 2.940.069,00, que representa 25% sobre la venta.
- Obtener una utilidad antes de impuesto de \$ 1.631.387,00, o sea un 14% de la ventas.

Muchas gracias por el apoyo.

Atentamente

Julio M Camacho