

SIDEC S.A.

Resultados

2014

A handwritten signature in blue ink, consisting of a stylized 'J' followed by a vertical line and a small loop.

**Informe de la Gerencia General de SÍDEC S.A.
A la Junta General De Accionistas por el
Ejercicio Económico 2014**

Grupo de Ejecutivos de SÍDEC en el Año 2014

Gerente General: Econ. Julio Camacho

Subgerente General: Sr. Juan Nasser

Jefe Financiero: Ing. Edison Jurado. Julio y Agosto 2014.

Contador General: Ing. Jorge Abad hasta Febrero 2014, Ing. Juan Diego Campoverde desde Septiembre 2014 hasta la fecha.

Auditor Interno: Manuel Balseca de Abril a Septiembre 2014 y Jorge Aguirre de Octubre 2014 a Junio 2015.

Superintendencia de Compañías: Dr. Mario Alomía Dueñas hasta Marzo 2014, Econ. Silvia Marcela López hasta Mayo 2014 y Dra. Patricia Cristina Maldonado hasta Julio 2015.



Resultado de la Empresa 2014

AÑO 2014			
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS			%
VENTAS BRUTAS		4.175.279	100%
SERIADOS		2.846.796	68%
OBRAS		1.328.483	32%
COSTO DE VENTAS		5.206.984	77%
SERIADOS		1.981.271	62%
OBRAS		1.225.713	38%
MARGEN BRUTO		968.295	23.19%
SERIADOS		865.525	30%
OBRAS		102.770	8%
GASTOS OPERACIONALES		757.852	18%
GASTOS ADMINISTRACION	497.507		
GASTOS DE VENTAS	177.046		
GASTOS GENERALES	63.299		
UTILIDAD OPERACIONAL		230.443	6%
GASTOS FINANCIEROS		31.632	1%
OTROS INGRESOS	0	0	0%
OTROS	-		
CONGAS	-		
AJUSTE DE INV.	-		
OTROS EGRESOS	(3)	(3)	
UTILIDAD		198.809	4.8%
TRABAJADORES		29.821	
IMPUESTO A LA RENTA		103.709	
ACCIONISTAS		65.278	

Los resultados alcanzados por la empresa durante el año 2014 han sido de \$4.175.279 cuyo mayor aporte fue de los productos seriados que participaron de esta venta con 68%, es decir \$2.846.796 y obras con \$1.328.483, que representó el 32% de la venta total.

Este resultado generó un margen bruto de \$968.295, que es un 23% sobre ventas, donde el mayor aporte a los resultados fueron los Seriados con \$865.585, dando un margen bruto de 30% sobre ventas. Obras aportó con \$102.770, cuyo margen sobre ventas ha sido de 8%.

Es importante indicar que la disminución de margen de obras comparado con el 2013 se debe a que al inicio del año existían varias obras que se habían planillado parcialmente, en las que no se registraron inmediatamente la totalidad de los costos por no haber sido facturadas por los proveedores al cierre del periodo. Al liquidar las obras, obviamente se contabilizó la totalidad de los costos pendientes de registro, reduciéndose el margen entre facturación y costo de adquisición.

Los **gastos de administración más los gastos generales** en el año 2014 llegaron a US\$560.807 lo que equivale el 13,43% de las ventas netas, en comparación con el 2013 se observa una disminución del -29,6%, siendo el valor registrado en el 2013 de US\$796.112

Los **gastos de ventas** generados en el año 2014 llegaron a US\$177.046, lo que equivale el 4,24% de las ventas netas, en comparación con el año 2013 se observa una disminución del -32,8% siendo el valor registrado en el 2013 de US\$263.332

Los **gastos financieros** fueron \$ 31.632, lo cual representa 1% de las ventas.

La **utilidad del período antes de impuesto y reparto de empleados**, ha sido de \$198.809 que representa un 4.8% sobre la venta.

Por lo tanto se distribuyen los resultados de la siguiente manera:

- Accionistas \$ 65.279
- Empleados \$ 29.821
- Impuestos a Renta \$103.709

Comparativo 2014 vs 2013

	COMPARATIVO 2014 - 2013		2014		2013		VAR %
			Cantidad	Valores	Cantidad	Valores	
4111	TOTAL VENTAS			4.175.279,09		3.903.383,82	7%
411103	VENTAS DE SERIADOS			7.646.795,62		2.757.830,30	3%
41110301	CARRETILLAS			928.946,25		981.249,24	-5%
41110301001	CARRETILLA C-102 CLASICA TOMATE	20.539,00		888.578,48	20.332,00	848.204,51	
41110301007	CARRETILLA C-75 TOMATE ECONOMICA	222,00		29.485,44	722,00	32.855,61	
41110301013	CARRETILLA INFANTIL	27,00		333,07	10,00	189,12	
41110301014	CARRETILLA C-102 PANTANERA			8.949,28			
41110303	TANQUES HIDRONEUMATICOS			20.710,78		12.238,23	69%
41110303001	TANQUE HIDRONEUMATICO 40 G/LN. 40 X 128	30,00		3.603,78	7,00	818,08	
41110303002	TANQUE HIDRONEUMATICO 80 G/LN. 50 X 164	39,00		8.448,11	25,00	4.104,34	
41110303003	TANQUE HIDRONEUMATICO 120 G/LN. 61 X 164	26,00		6.874,00	18,00	4.638,30	
41110303004	TANQUE HIDRONEUMATICO 220 G/LN. 77 X 183	8,00		3.784,89	6,00	2.677,50	
41110303005	TANQUE HIDRONEUMATICO 315 G/LN. 91 X 183						
41110304	CILINDROS Y PARTES			1.178.948,60		1.280.057,80	-8%
41110304001	CILINDRO DE 15 KLS.	27.412,00		1.822.118,60	29.521,00	1.150.524,05	
41110304004	CILINDROS DE 45 KLS			56.830,00			
41110304006	CILINDRO 20 KLS PARA AUTO				4,00	540,00	
41110305	ASAS Y BASES	79.782,00		99.026,00	18.400,00	27.374,00	262%
41110306	LAVADEROS	2.026,00		66.597,12	1.428,00	48.607,05	37%
4111031038	SOPORTE TV 34 A 40			99.789,50			100%
41110317	TANQUES ELECTRICOS PORCELANIZ			187.805,07		120.163,73	56%
41110317001	TANQUES ELECTRICOS PORCELANIZADOS 115 V	96,00		19.273,94	139,00	27.655,33	
41110317002	TANQUES ELECTRICOS PORCELANIZADOS 220 V	770,00		168.531,13	465,00	92.508,40	
41110351	PIEZAS DE REPUESTOS			11.666,03		8.155,26	43%
41110321	OLLAS DE ALUMINIO-PLAN PILOTO				2,00	38,9	
411104	OTROS INGRESOS POR VENTAS			152.427,71		155.733,42	-2%
41110401	CHATARRA			82.325,26		106.995,07	
41110402	MATERIAL			1.301,72		510,50	
41110403	OTROS	173,00		22.350,73	192,00	9.365,71	
41110413	ARRITENDOS	393,00		46.650,00	51,00	39.082,14	
41110499	INGRESOS POR FIJES SERIADOS					20,00	
411105	VENTAS ESTRUCTURAS			1.828.883,42		1.145.063,52	36%
411114	VENTAS PRODUCTOS IMPORTADOS SIDEC GOLD	51,00		1.151,64	845,00	5.875,75	-80%
411116	VENTA PRODUCTO TERMINADO (POLIASA)	1.644.040,00		102.074,67	1.437.251,00	118.548,85	-14%
411120	DESCUENTOS EN VENTAS			-2.347,75		-221,93	

En el 2014 hubo un crecimiento de solo el 7% en la facturación total, principalmente debido a que productos como las Carretillas y los Cilindros de Gas (incluyendo Asas y Bases) que son un porcentaje importante de la facturación, no tuvieron crecimiento en el 2014.

Se nota un incremento en la facturación de Obras (16%), aparición del negocio de Soportes de Televisión para el cliente Socolec, mejora en la venta de Tanques Hidroneumáticos (69%) y Tanques Eléctricos (56%).

Aspectos Varios

- ❖ Tecnología.- Nuestros equipos son muy antiguos y/o requieren mucha mano de obra, lo que conlleva a la ejecución de tareas de mantenimiento preventivo y correctivo muy frecuentes y que tengamos muchos operarios que realizan trabajos que las máquinas no pueden hacer. Existen equipos (grúas, plegadoras, prensas) que están sin uso, algunas por muchos años, por daños y cuyos repuestos ya no se encuentran fácilmente en el mercado. Debemos renovar los equipos que usamos para fabricar nuestros productos estrella (carretillas, cilindros, estructuras), para optimizar costos y no perder competitividad.
- ❖ Seguridad Industrial y del trabajo.- Se está muy lejos de llegar a los requerimientos de la auditoría del SART, se requiere por ley contratar un Ingeniero con Maestría en Seguridad Industrial, un Médico especialista en Salud Ocupacional a medio tiempo y una enfermera a tiempo completo. Las personas que actualmente se ocupan de Seguridad Industrial y Medicina Ocupacional no tienen los títulos ni el entrenamiento necesario para ocupar esas funciones.
- ❖ Medio Ambiente.- Los problemas del entorno con los vecinos siguen siendo un problema serio, ya que nuestra ubicación está catalogada como Residencial de Alta Densidad y SÍDEC es una empresa que necesita estar en una Zona Industrial de Alto Impacto por el tipo de trabajos que realiza. Nuestros vecinos y el Municipio nos están haciendo permanentes chequeos de Ruido, Aguas Residuales y Normativas contra Incendios, los cuales tienen la clara intención de posteriormente, exigir la salida de la planta de esta zona.
- ❖ El Control de Calidad.- Debemos calificar y certificar a nuestros soldadores y sus procesos de soldadura para evitar fallas y/o reprocesos en las estructuras metálicas que fabricamos. Esta es una exigencia en la nueva Norma Ecuatoriana de Construcción y en los códigos de soldadura vigentes.

Situación financiera

La situación financiera de SÍDEC continúa siendo muy compleja y no muestra mayores mejoras en el 2014. Así:

La liquidez es de US\$0,82 por cada dólar que la empresa debe a corto plazo, lo que implica que la empresa debe buscar por lo menos US\$0.18 adicionales para cubrir sus deudas existentes con proveedores y financieras, además de valores adicionales para compra de materia prima, contratación de mano de obra más calificada y renovación/repación de equipos.

El nivel de endeudamiento es de 79%, es decir que sus activos se financiaron en 79%, con recursos de terceros. Este valor es muy alto y complica la capacidad de la empresa de



endeudarse nuevamente a largo plazo para lograr los objetivos descritos en el párrafo anterior y que permitirían estabilizar e impulsar a la empresa a conseguir mayores logros.

Rentabilidad: el margen sobre las ventas en el año 2013 era de 34% mientras que en el año 2014, el margen bajó a 23% principalmente por la deficiente administración de las obras. Muchos costos no ingresados en obras en proceso en el 2013, fueron asignados en el 2014.

El periodo de cobro pasa de 202 días en el 2013 a 243 días en el 2014. Estos tiempos son excesivos para el negocio metalmecánico y de construcciones donde empresas similares manejan 35 y 60 días respectivamente, como objetivo realizable. Las demoras en cobrar, también generaron falta de liquidez en la empresa y mucha demora en el pago a proveedores, quienes ya no nos quieren atender, en casos nos han cerrado créditos pidiendo pagos anticipados y otros inclusive han interpuesto demandas judiciales. En marzo de 2015 se contrata un ejecutivo para cobranzas y se inician procesos de limpieza de cartera y contactos más cercanos con los clientes de obras, para cerrar los pendientes. Se espera que a fines de 2015, los días de cartera sean significativamente menores.

Adicionalmente se ejecutaron varias obras en las cuales no se facturó el avance ni la terminación respectiva durante el 2014. Esas obras se facturan en el 2015 luego de la aceptación de los clientes, lo que implica que SÍDEC terminó esas obras endeudándose con proveedores o usando liquidez de otras obras o de seriadados, afectando la relación con los proveedores y el normal desenvolvimientos de los otros negocios.

El Recurso Humano

235 Colaboradores en nómina

- ❖ 31 en Administración
- ❖ 126 en Ingeniería y Trabajadores de Obra
- ❖ 78 en Trabajadores de Planta

Debido a la alta rotación en la Jefatura de RRHH, la empresa no cuenta con un departamento sólido de RRHH, que maneje eficientemente los subsistemas de esa área. Temas como los archivos de contratos, registros laborales de liquidaciones, pagos de utilidades, registros en entidades de control, etc. Se han tenido que armar prácticamente desde cero.

Esto ha provocado que tengamos muchos ex colaboradores a los que no se les preparó sus liquidaciones cuando salieron de SÍDEC y que se hayan demorado mucho en recibir el pago de las mismas, inclusive teniendo que exigirlos por la vía legal. Adicionalmente, utilidades pagadas desde el año 2011 no han sido correctamente registradas en el Ministerio de Trabajo, provocando llamados de atención y multas de esa entidad. Se ha trabajado fuertemente en regularizar estos expuestos y esperamos conseguir llenar la vacante para cerrar definitivamente los procesos inconclusos y establecer además planes de carrera, bandas salariales y planes de capacitación que vayan acorde a la estrategia y necesidades de la empresa.



Lo que esperamos del 2015

Se espera que con la reestructuración de la administración durante el año 2015, se logre varios objetivos que servirán de base para obtener resultados más eficientes y poder planificar el trabajo de Sidec y su crecimiento, basados en una operación ordenada y mejor controlada.

- ❖ Documentar los procesos de la empresa de manera que sean auditables y apoyen a la correcta operación de cada puesto de trabajo.
- ❖ Limpiar las cuentas por cobrar, cuentas por pagar y los inventarios.
- ❖ Liquidar, facturar y cobrar las obras terminadas en años anteriores.
- ❖ Implementar las sugerencias de los auditores externos y Superintendencia de Compañías para levantar la Intervención y salir del status de Liquidación en el que está Sidec.
- ❖ Controlar las cuentas de cada Obra versus su presupuesto, planillar sus avances y cobrarlos para evitar falta de fondos que impidan terminar la obra.
- ❖ Sincerar los presupuestos de las Obras en proceso para determinar ajustes por rubros faltantes o pérdidas innecesarias.
- ❖ Implementar un plan de producción acorde a las capacidades de la planta y necesidades de mano de obra, que permita planificar las compras de materia prima e insumos y dimensionar el presupuesto necesario para su correcta ejecución.

Estamos seguros, que con el apoyo de los accionistas, se puede reactivar la empresa y que su crecimiento sea mucho más ordenado y rentable en el mediano plazo.

Atentamente,


Santiago Bolaños C.
Gerente General
SIDE C S.A.