

## Informe de Gerencia por el año 2015

### Estado de Pérdidas y Ganancias

Ventas Brutas		2015
	Venta de mercadería	\$ 6,478,280.00
	Venta de Servicios	\$ 135,277.00
	Total Ventas	\$ 6,613,557.00
Costo de Ventas		\$ 5,370,434.00
Utilidad Bruta		\$ 1,243,123.00
	Gastos Administrativos y Ventas	\$ 964,342.00
Utilidad Operacional		\$ 278,781.00
	Otros Ingresos (Gastos)	
	Gastos Financieros	\$ 539,304.00
	Ingresos Financieros	\$ 74,766.00
	Otros Egresos	\$ -
Total		\$ (464,538.00)
Utilidad (Pérdida) antes de Participación e Impuesto a la Renta		\$ (185,757.00)

Los resultados alcanzados por la empresa durante el año 2015 han sido de \$6.613.557 cuyo mayor aporte fue de la facturación de obras donde se procedió a liquidar varios proyectos que estuvieron inconclusos como son Quitomotors Matriz, Quitomotors Riobamba, KIA Chillós y KIA San Bartolo. El área de seriados generó ingresos por US\$ 1.844.000. La baja se da principalmente por la caída en la venta de cilindros de gas, los que de un volumen de 30.000 cilindros promedio por año caen a menos de 14.000 cilindros causados por restricciones del gobierno en la certificación de los lotes por el ente regulador, la ARCH, aparentemente obedeciendo a las políticas de cambio de la matriz productiva. Afectó también la disponibilidad de insumos por la falta de liquidez de la empresa, lo que se logró compensar enfocando la producción en los productos estrella, revisando precios con los clientes y eliminando productos poco competitivos. De esta manera la baja de producción de la carretilla C102, emblemática de la empresa solo bajó un 11% contra sus volúmenes normales en este difícil año.

Se ajustaron los precios de venta de los productos de mayor movimiento en el área de seriados por no tener un margen aceptable contra los costos de producción.

Este resultado generó un margen bruto de \$1.243.123, que es un 19% sobre ventas, donde el mayor aporte a los resultados fueron las Obras con \$705.407, dando un margen bruto de 15% sobre ventas. Seriados aportó con \$545.870, cuyo margen sobre ventas ha sido de 30%.

Los **gastos operacionales** de la empresa son \$964.342, que representa un 14% de las ventas y una reducción desde el 21% sobre ventas que fue el 2014 aunque el valor absoluto subió en 70,000 usd. Este incremento obedece al registro de impuestos y multas correspondientes a ejercicios anteriores como impuestos prediales y contribuciones a la Super.

**Los gastos financieros** fueron \$ 539.304. Este valor es significativamente mayor que el valor reconocido en 2014

**La pérdida del período antes de impuesto y reparto de empleados**, ha sido de \$185.757.

La situación financiera de SIDEC fue muy compleja durante el 2015.

La liquidez es de US\$0,80 por cada dólar que la empresa debe a corto plazo, lo que implica que la empresa debe buscar por lo menos US\$0.20 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/reparación de equipos.

El nivel de endeudamiento es de 75%, es decir que sus activos se financiaron en 75%, 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 23% mientras que en el año 2014, el margen subió a 29% principalmente por la regularización de la facturación de las obras y avance de obras.

El periodo de cobro para la cartera corriente se establece en 45 días descontando la cartera de más de 365 días que salvo el tema de Interboro corresponden a problemas del sistema y no a la realidad de la empresa.

## **El Recurso Humano**

El 2015 Sidec contó con 152 Colaboradores en nómina, de los cuales 19 correspondieron a la ejecución de las obras que la empresa tiene pendientes.

## **Lo que esperamos del 2016**

Se realizó un acercamiento a los funcionarios de KIA para encontrar una solución para que la empresa pueda culminar las obras acordadas. En función a este acercamiento la empresa ha sido capitalizada de manera importante. A través del adecuado registro de la utilidad de las operaciones, la cobertura de costos por las obras ejecutadas, con los fondos recibidos la operación se vuelve viable.

Los flujos generados de la línea de seriados permitirán cubrir el déficit que se tiene en la obra de KIA Matriz, con lo cual esta obra deberá ser entregable para fines de 2017.

KIA Matriz es el mayor reto que enfrenta la empresa en la actualidad. Los trabajos realizados debieron ser deshechos, las columnas que estuvieron montadas desmontadas y reparadas, la cimentación reparada y las columnas redondas descartadas lo han vuelto muy complejo.

El área de cilindros está momentáneamente paralizada hasta que Congas/Ecogas cancelen los valores adeudados para que de ahí estemos en capacidad de importar más material para destinar a la referida área. El tiempo para entrega de cilindros se estima en 150 días a partir de la recepción del pago de la deuda.

Con las indicadas acciones la empresa es plenamente viable, y los flujos de efectivo dejarán de ser el cuello de botella que han sido hasta ahora.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Michael Rade', written over a large, stylized scribble.

Michael Rade  
Gerente General  
SIDEC S.A.