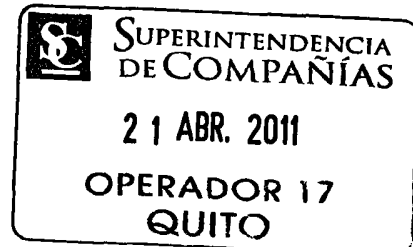


**INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS  
DE LA EMPRESA MARIO RUBIO CÍA. LTDA. POR EL EJERCICIO  
ECONÓMICO DEL 2.010**

Señores Socios de:

**MARIO RUBIO CÍA. LTDA.**



En calidad de Gerente General pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por la Administración de la Empresa Mario Rubio Cía. Ltda. durante el ejercicio económico del 2010.

En general la construcción ha tenido su impulso gracias a la oferta de crédito Hipotecario por la banca privada, como también del Banco del Pacífico (Banco del Estado), prestamos del Seguro Social, y/o los otorgados por las mismas empresas constructoras que se financian con venta en planes, en programas de vivienda.

Sin embargo la Compañía igual que la fábrica AMANCO PLASTIGAMA apenas ha logrado un incremento del 10% en relación al año 2009.

Lamentablemente la confrontación que el Sr. Presidente Correa ha implementado en el país entre las empresas nacionales y extranjeras y el capital humano no ha permitido bajar la tasa de desocupación en el país.

Los inversionistas extranjeros requieren reglas de juego claras, que actualmente son muy cambiantes en el país, empezando con la misma constitución que hace poco se aprobó en Montecristi. El Ecuador es el país con menos crecimiento de INVERSIONES, a diferencia de lo que pasa en Cuba, Colombia, etc.

Hasta el momento no se ha logrado firmar ningún convenio ni con la Unión Europea ni con los Estados Unidos.

El país va a pasos agigantados a un déficit en el presupuesto fiscal y para financiar ha vendido a la China el petróleo a futuro a una tasa de interés muy alto 7.25% mayor que el ofrecido por los organismos internacionales.

La inversión en subsidios es muy alta y la burocracia ha crecido más o menos en 100.000 personas.

La compañía siguiendo con su política de capacitación durante todo el año; el último sábado de cada mes se ha programado la misma para todo el personal con un invitado proveedor o el gerente de ventas de la Compañía.

*Uta*

Con el mismo criterio se ha dictado conferencias al personal de las ferreterías que han solicitado de una manera específica para todo su personal y también agrupaciones de ferreterías de las distintas zonas.

Con este motivo estamos haciendo además una evaluación del trabajo de los vendedores, la forma en que son atendidos, y cobrar si hay cartera vencida.

Las reuniones con la gerencia se ha cambiado a bimensuales, por la necesidad del personal que tengan mayor tiempo libre para pasar con su familia, manteniéndose la entrega de los regalos a los cumpleaños de ese periodo de tiempo.

Los INVENTARIOS son un total de \$ 878.391,11, que comparados con el año 2009 de \$ 715.676,62, representa un 22,7358% más; porque este año la fábrica trabajo normal hasta fines de mes, lo que nos permitió aumentar nuestro volumen de compras, importante para la liquidación anual, y tener un stock suficiente para Enero del 2011.

El monto de clientes suma \$ 638.905,35, en Quito \$ 539.312,04; en Ambato \$ 99.561,12; y empleados \$ 32,19, de estos valores se realizo un contrato con la Compañía "RCH", con el 15% de comisión para una cobranza de \$ 11.845,27, y posterior una adicional de \$ 15.409,29, que dan un total de \$ 27.254,56, que serán liquidados hasta Marzo del 2011; y también se ha entregado al ABOGADO para las demandas respectivas un monto de \$ 54.659,00, razón por la que se ha procedido a dar de baja \$ 13.109,51.

	Ventas del 2010	Ventas del 2009
Las ventas suman	\$ 7'454.299,00	\$ 6'758.609,57
En Quito	\$ 6'282.124,26,	
En Ambato	\$ 1'172.174,74,	

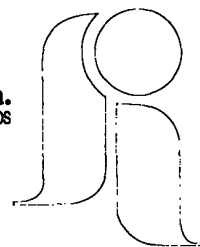
Los prestamos al Banco del Pichincha se ha cumplido de acuerdo a la fecha de vencimiento, las facturas de proveedores han sido cancelados oportunamente, los pagos al personal, IESS, etc., de igual modo; manteniendo siempre la imagen de la compañía de cancelar a tiempo.

En definitiva las deudas han disminuido tanto las nacionales como las del exterior.

Se ha actualizado la reserva para jubilación llegando a un valor de \$ 208.240,12.

Los gastos generales suman \$ 1'265.701,27, que comparados con el año 2009 de \$ 1'106.999,30, representa apenas un 14,3362%. Parte se debe al incremento en las ventas, gastos adicionales por alimentación a todo el personal y por el transporte al Oriente, que se ha utilizado por el volumen de la carga y la mejor atención al cliente.

La utilidad neta sin embargo es de \$ 69.155,50, un 2,8181% menos precisamente por el incremento de los gastos.



Como en años anteriores la Compañía ha recibido un reconocimiento de AMANCO PLASTIGAMA por ser el distribuidor de mayor volumen en ventas en la ZONA NORTE.

Hemos cumplido como siempre con lo dispuesto en las leyes, reglamentos, y disposiciones de la Compañía.

Además hemos aumentado el Capital Social a \$ 60.000,00, para obtener un mayor cupo de crédito en los bancos.

Nuestra relación con AMANCO PLASTIGAMA, que representa casi el 90% de nuestro negocio, es muy buena.

	Año 2010
Compras en la Línea Infraestructura	\$ 859.987,43
Compras en la Línea Predial	\$ 4'039.406,28

En nuestra línea de Importación de Plycem las ventas fueron de:

	Año 2009	Año 2010
En Quito el año 2009	\$ 326.357,54	\$ 311.232,88
En Ambato el año 2009	\$ 73.899,52	\$ 54.918,84
Total Año 2009	\$ 420.257,06	\$ 366.151,72

Que representa un 13% menos, debido a la falta de producto y a la competencia.

Las bodegas de las Hiedras no han podido ser utilizadas por la falta del permiso de habitabilidad que debe conceder el Municipio, lo que nos ha presentado un problema logístico y también estar pagando el valor de arriendo teniendo casa propia, desde luego seguimos pendientes y esperamos con optimismo que pronto se solucione.

La compañía SIKA se está desarrollando bien en el mercado, pese a sus condiciones de ventas con pagos anticipados en algunos productos.

Es recomendable para el año 2011:

- 1.- Los nuevos locales en Santo Domingo de los Tsachilas, para atender esa zona, y además la de Esmeraldas, y en el sur de Quito.
- 2.- Solicitar al S.R.L. la devolución de las retenciones sobrantes del año 2009 y 2010, por un valor de \$ 41.830,09.
- 3.- Definir la línea de Cables Eléctricos.
- 4.- Buscar nuevas líneas afines para la comercialización.
- 5.- Incrementar el número de vendedores tanto para ferreterías y sobre todo para la construcción.
- 6.- Incrementar la importación de la línea de Tuberías y Accesorios de Cobre.

*Lic. Mario A. Rubio*

Lic. Mario A Rubio P.  
Gerente

