

Marzo 15 de 2012

Mario Rubio Cía. Ltda.
DECORACION - PLASTICOS - TUBERIAS - ELECTRICOS

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL AÑO 2011

Estimados socios

Este año la construcción ha tenido un crecimiento importante, debido a las facilidades de crédito para la adquisición de viviendas no solo de quienes no han tenido sino además de personas que han adquirido como inversión para obtener una renta que les permita cancelar los créditos en las instituciones crediticias sean estos bancos, mutualistas, cooperativas etc. Además este crecimiento se debe a la ampliación del mercado, de la oferta inmobiliaria, para compra de oficinas, locales comerciales y vacacionales.

Quizá por la relación que tenemos con los constructores el problema más grave es la agilidad en el trámite de estos créditos y esto generalmente se encuentra en la Registraduría de la Propiedad, por el cambio de administración de estas dependencias, al Municipio esperamos que pronto se normalice y no repercuta en el pago a proveedores.

Pese a este crecimiento que ha llevado a la industria del cemento a realizar nuevas inversiones para cubrir esta necesidad primordial para la construcción, nuestra compañía no ha crecido en el porcentaje que debería ser, por la competencia de otros proveedores y distribuidores de Plastigama que teniendo otras líneas de importación han disminuido la rentabilidad a márgenes no competitivos con el negocio.

La fábrica en cambio ha pasado casi todo el año comercializando sus productos con promociones cuyos porcentajes de descuento estaban sujetos al monto de la compra, y de acuerdo a un calendario de pedidos se sujetan también al descuento. Esta política de la fábrica obligó a los distribuidores a solicitar los montos máximos en los primeros días del mes para hacerse acreedor a los máximos descuentos y poder competir en igualdad de condiciones en el mercado. El distribuidor se ve obligado a aumentar sus inventarios sin requerirlo.

También la mayoría de distribuidores trasladaran todos estos descuentos al cliente y la competencia tiene una rentabilidad mínima no aceptable en el negocio, pero aplicado por la mayoría pensando en el beneficio del bono anual de Plastigama-



INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL AÑO 2011

Hoja 2

Estas razones y quizá la falta de vendedores externos para visitar a constructores no nos permitió crecer en esta línea lo previsto, sino un 5% en comparación con el 2010.

El Gobierno ha mantenido un creciente gastos público debido en buena parte al precio del petróleo y en consecuencia ha habido más dinero en el mercado que a su vez ha llevado a una inflación mayor.

Conscientes de que la capacitación es importante para nuestro negocio, hemos mantenido una capacitación con el personal de Mexichem a nuestro personal, al grupo de ferretería de las diferentes zonas.

Una breve visión de los números nos permite ver resultados de la Cía., en este año 2011

INFORME DE GERENCIA 2011

VENTAS DEL AÑO 2011

	Año 2010	AÑO 2011	INCREMENTO
MATRIZ QUITO	\$ 6'282.124,26	\$ 7'660.814,81	22%
SUCURSAL AMBATO	\$ 1'172.174,74	\$ 1'440.529,63	23%
SUCURSAL SANTO DOMINGO	-	\$ 240.363,02	
Apertura junio del 2011.			
TOTAL	\$ 7'454.299,00	\$ 9'341.707,46	25%

INVENTARIOS

\$ 878.391,11 \$ 1'147.569,71

El crecimiento en ventas del 25% está vinculado al crecimiento de inventario, por razones de espacio el monto de inventario de Ambato es mayor a sus necesidades.



INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL AÑO 2011

Hoja 3

CLIENTES

QUITO	\$ 539.312,04	\$ 693.214,37
AMBATO	\$ 99.561,12	\$ 138.042,15
SANTO DOMINGO	-	\$ 71.340,76
TOTAL	\$ 638.873,16	\$ 902.597,28

El Contrato RCH para cobranza se disolvió por incumplimiento y hoy estamos recuperando el valor que se entregó como anticipo del 15% de comisión

El valor entregado al Dr.- Oswaldo del Pozo por US 54.659,00 no se ha recuperado, hasta el momento por la lentitud de la administración de justicia en el Ecuador.

DETALLE DE CUENTAS PROCESOS LEGALES.

DEUDOR	CUANTIA	ESTADO
FERRETERIA MARSAN	\$ 15.059,00	DEMANDA
CONST. TOHOGAR	\$ 11.000,00	SENTENCIA
PROMOTORA PINTO	\$ 8.000,00	EN PRUEBA
ARKE TIPO	\$ 6.000,00	ALEGATO
FREIRE FRANKLIN	\$ 6.000,00	CITACION
LAGOS MARIA	\$ 3.000,00	DEPRECATORIO
TISCAMA JORGE	\$ 2.800,00	EN PRUEBA
CONTACTO EXPRESS	\$ 1.600,00	ALEGATO
SANTACRUZ JUAN	\$ 1.200,00	ALEGATO
TOTAL	\$ 54.659,00	

La cartera es mayor por el aumento de ventas y la ampliación del crédito hasta 60 días.

Las obligaciones bancarias se han cumplido salvo en el mes de diciembre por un mal entendido no se obtuvo oportunamente el crédito solicitado, los proveedores, el personal, IESS etc., han sido atendidos dentro de los plazos fijados.



INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL AÑO 2011

Hoja 4

GASTOS GENERALES

A habido un incremento del 10% justificados por el aumento de ventas de un 25% y por ende mayor gasto en movilización alimentación, etc., y contratación de transporte solicitado al Oriente.

Durante el año 2011 se ha cumplido con lo dispuesto en las leyes reglamentarias y disposiciones de la Cía., hemos presentado al Ministerios de Relaciones Laborales todo lo solicitado por ellos. Contratos de Trabajo legalizados, comprobantes de pago del 13avo y 14avo sueldos, utilidades, inclusive el Reglamento Interno, el mismo que ha sido aprobado con ciertos cambios nada importantes y que empezará su aplicación en el año 2012 al igual que el Reglamento de Seguridad y Salud ingresada también en el Ministerio de Relaciones Laborales.

Las nuevas oficinas lamentablemente no podrán ser toda utilizadas por la falta de la orden de habitabilidad del Municipio, sin embargo nos han servido como bodega de la compañía.

Hemos adquirido 2 vehículos marca HINO y JAC, para entregas de mercadería en Santo Domingo de los Tsachilas y Ambato, para una mayor agilidad en la entrega.

De acuerdo a lo programado, las bodegas de Santo Domingo están funcionando normalmente, esperamos en el próximo año atender desde allá la zona de Esmeraldas y Manabí.

Se ha realizado la reserva para jubilación que actualmente alcanza a \$281.942,84.

La línea de Importación PLYCEM

		Año 2009	Año 2010	Año 2011
MATRIZ	QUITO	\$ 326.357,54	\$ 311.232,88	\$ 248.568,86
SUCURSAL	AMBATO	\$ 73.899,52	\$ 54.918,34	\$ 53.600,81
SUCURSAL	SANTO DOMINGO	-	-	\$ 5.998,60
TOTAL		\$ 400.257,06	\$ 366.151,22	\$ 308.168,27



INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL AÑO 2.011

Hoja 5

La razón del decrecimiento de la línea se debe a la falta de personal que tenga un conocimiento de la línea que visite a constructores y compañías de materiales de construcción.

Para el año 2012:

- 1.- Es necesario que se obtenga un crédito hipotecario para cubrir el crecimiento en ventas que conlleva a aumentar el inventario, y además porque la recuperación de cartera ya no es a 30 (treinta) días, sino hasta 60 (sesenta) días.
- 2.- Obtener un permiso provisional para que funcione las nuevas oficinas.
- 3.- Un organigrama de la compañía con las funciones o trabajos que debe realizar cada empleado.
- 4.- Atender desde Santo Domingo los pedidos de la zona de Esmeraldas y Manabí.
- 5.- Insistir en la línea de cemento con el Sr. Andrade, gerente de ventas de Lafarge, y otras líneas afines.
- 6.- Insistir en el aumento del número de vendedores para visitas a construcción y para la línea Plycem en especial.
- 7.- Seguir con la importación de la línea de tuberías y accesorios de cobre.
- 8.- Estudiar la factibilidad de mantener los dos locales; Gaspar de Villarroel y Las Hiedras, destinada la Tra., para Eternit, Cemento, Tuberías de Infraestructura, Sika, Tanques, Línea Pesada.

Atentamente



Lic. Mario A Rubio P.
Gerente

