Quito, 16 de Abril 2013

Estimados socios:

En el año 2012, el crecimiento de la construcción en el país, considero, si no ha crecido se ha mantenido como el año anterior, lamentablemente el control sobre todo a las inmobiliarias ha sido indiferente para los organismos respectivos, lo que puede llevar a que muchos de ellos perjudiquen a las personas que desean adquirir una vivienda propia.

No conozco si existe un estudio sobre las necesidades en la provincia del tipo de vivienda: departamento, casas, oficinas, etc. Para que no llegue el momento de saturación del mercado que llevaría a una crisis por falta de demanda o de créditos. En la vivienda económica considero que siempre habrá un déficit, pero en este mercado hay que controlar la calidad de la vivienda.

En lo relacionado el precio por metro cuadrado de la construcción ha subido en todo tipo, de vivienda, en oficina de acuerdo a su ubicación y servicios.

Esta demanda de vivienda y por ende materiales de construcción ha llevado al mercado a una competencia de precios, perjudicando al comerciante en la rentabilidad de sus productos y por ende en sus utilidades; que además se han visto afectadas por una serie de medidas del Gobierno que han representado gastos adicionales para las empresas.

Con nuestros proveedores el principal en nuestra Compañía es Mexichem, nuestro volumen de compras ha bajado en un 6%, debido a la competencia de precios con los otros distribuidores que por tomar líneas importadas les ha permitido hacer un mixe, además no hemos tenido la fuerza de ventas necesaria, sobre todo en Quito y los Valles. En infraestructura los plazos de entrega son muy largos, por estas razones las ventas de la Compañía no han tenido el crecimiento esperado de acuerdo a la demanda.

En orden de importancia SIKA ha tenido un incremento pero igual la competencia ha sido desmedida y sin control del proveedor que ha dado prioridad a sus ventas; basado en la ley antimonopolio que no les permite un control de precios como sucedía anteriormente.

La Compañía debe reestructurarse para obtener crecimiento; con personal capacitado y separando su campo de acción, dividiendo sus áreas en: Construcción y

Mario Rubio Cía. Ltda.

Ferreterías y con su manejo independiente de cartera, que lleven a la Compañía a un crecimiento adecuado, con nuevos vendedores y nuevas zonas.
Es difícil el paso que debe dar la Compañía pero debe hacerlo ya, para recuperar el tiempo perdido.

Como todos los años vamos a revisar resultados comparativos con el año anterior.

VENTAS	AÑO 2011	AÑO 2012	INCREMENTO
MATRIZ-QUITO	$7 412.583,04	$7 700.095,86	+ 4%
AMBATO	$1 386.912,60	$1 468.919,85	+ 6%
STO. DOMINGO	$234.364,42	$622.360,39	+ 61%
TOTAL	$9 033.860,06	$9 791.376,10	+ 8%

IMPORTACIÓN PLYCEM

VENTAS	AÑO 2011	AÑO 2012	INCREMENTO
QUITO	$248.231,77	$201.772,99	
AMBATO	$53.600,81	$50.439,04	- 6%
SANTO DOMINGO	$5.998,60	$29.680,15	
TOTAL	$307.831,18	$281.892,18	

INVENTARIOS

AÑO 2011	AÑO 2012	INCREMENTO
$1 147.569,71	$1 485.424,05	+ 23%

MATRIZ QUITO: Las Hiedras 440 y Joel Gómez Polanco (esq.) • Telf.: 2269361 • 2279759 • 2279760
Gaspar de Villarroel Nº 19-97 (950) y París • Telefax: 2440952 • Telfs.: 2440951 - 2251017 - 2251018 • Casilla: 17-08-8150 Suc. 8
AMBATO: Lizardo Ruiz y Espejo (esq.) Telfs.: 2822911 - 2823808 - 2829881
SANTO DOMINGO: Km.0, Vía Santo Domingo - Quevedo • Telf.: 3742581
E-mail: ventas@mariorubio.com.ec • www.mariorubio.com.ec

Mario Rubio Cía. Ltda.

1. El aumento de inventario de Santo Domingo es para poder atender directamente a los clientes de esa zona.
2. El aumento de inventario en Ambato es por espacio de bodegaje para atender a la Matriz-Quito

La disminución de inventario en la línea Plycem es por asunto precio, su volumen de ventas disminuyó desde el año 2009 y desde luego el inventario.

CLIENTES	AÑO 2011	AÑO 2012	INCREMENTO
QUITO	$693.214,37	$820.707,31	+ 16 %
AMBATO	$138.042,15	$131.113,89	- 5 %
SANTO DOMINGO	$71.340,76	$109.339,31	+ 35 %
EMPLEADOS AMBATO	$90,32	$3.412,15	
TOTAL	$902.687,60	$1.064.572,66	+ 15%

El incremento de cartera en Santo Domingo se debe a que es una sucursal nueva y por ende empezando a vender y aumentar la clientela.

La cartera judicial se mantiene, la justicia pero la cobranza es imposible. Pese a disminuir el volumen de ventas y tener apenas un crecimiento del 8%, sin embargo la cartera se ha aumentado por el crédito extendido a 60 días, además se ha tenido dificultades con los vendedores-cobradores que requieren un mayor control y también una relación más directa de la Compañía con los clientes para mejorar la recaudación y evitar la disposición de fondos.

La Compañía como todos los años ha cumplido con sus compromisos de pagos de impuesto, aportes, salarios hasta el 5 de cada mes, pago IESS, Contratos registrados a los nuevos colaboradores.

Pago oportuno a los Bancos, a sus Proveedores tanto de materiales como de suministros y servicios; manteniendo siempre la imagen de buenos pagadores.

El local de las Hiedras, si bien no se ha obtenido la habitabilidad, sin embargo se ha participado a la Arquitecta Rocio Proaño del Departamento Municipal la próxima apertura del mismo. Aspiraciones que en el transcurso del año se puede realizar su inauguración.

Mario Rubio Cía. Ltda.

PARA EL AÑO 2013 SUS METAS

1.- Designar una persona para el manejo del marcado de la Construcción y nombrar sus colaboradores en Quito y luego en Ambato y Santo Domingo.

2.- Designar una persona para el área de Ferretería, designar nuevos vendedores para Quito, Ambato y Santo Domingo, todos con sus respectivos presupuestos para obtener un crecimiento en ventas y obtener mejores descuentos en las compras, para una mejor rentabilidad y con precios que nos permitan competir.

3.- Designar una persona solo para la línea Plycem.

4.- Atender desde la Sucursal Santo Domingo la zona de Esmeraldas, Manabi y los Rios y obtener agilidad en la entrega y menor costo.

5.- Impulsar la importación de la tubería y accesorios de cobre.

6.- Abrir al público el local de las hiedras de acuerdo a lo sugerido en el año anterior: mantener en el local de la Gaspar de Villarroel: Plycem, Sika, Tubería de infraestructura, Tanques, posibilidad de cemento.

7.- Debo terminar diciendo que si en definitiva las utilidades son el resultado del manejo de una empresa; el esfuerzo realizado, la entrega y la energía, sobre todo del personal ejecutivo; no se releja en los $23.237,71 obtenidos comparados con el año 2011.

Lic. Mario Rubio P.
GERENTE

GRACIAS

MATRIZ QUITO: Las Hiedras 440 y Joel Gómez Polanco (esq.) • Telf.: 2269361 • 2279759 • 2279760
Gaspar de Villarroel Nº E9-97 (950) y París • Telefax: 2440952• Telfs.: 2440951 - 2251817 - 2251810 • Casilla: 17-08-8158 Suc. 8
AMBATO: Lizardo Ruiz y Espejo (esq.) Telfs.: 2822911 - 2823888 - 2829881
SANTO DOMINGO: Km.8, Via Santo Domingo - Quevedo • Telf.: 3742581
E-mail:ventas@mariorubio.com.ec • www.mariorubio.com.ec

Mario Rubio Cía. Ltda.