



INFORME DE GERENCIA - ACCIONISTAS MARIO RUBIO CIA. LTDA. BALANCE A DICIEMBRE 2014

Quito 31 de Marzo del 2015

Señora Mariana de Rubio Presidente de la Compañía y Señores Accionistas

Debo empezar manifestando a ustedes que el año 2014, no ha sido el año que habíamos presupuestado.

Las razones son varias:

- El personal contratado tanto en el área ejecutiva como de vendedores, no cumplieron con los presupuestos asignados para el año 2014; quizá por la alta rotación del personal y porque los ejecutivos no asumieron la responsabilidad de un seguimiento diario.
- La inducción fue ineficiente y por un periodo demasiado corto, que no han permitido un mejor conocimiento del producto y por ende el cliente no tenía los elementos necesarios para las adquisiciones.
- La construcción en sí, tuvo un crecimiento en comparación al año 2013, sin embargo la competencia rebajo los precios; no muy aceptables para la liquidez de la compañía debido a los gastos fijos
- Los inventarios se han incrementado, porque los proveedores han concedido descuentos adicionales por montos especiales, que han llevado a comprar más de lo necesario para estar dentro del mercado.
- La relación con los proveedores siempre ha sido buena porque los pagos han sido cumplidos.
- De igual manera el pago con el IESS, SRI y los sueldos hasta el 5 de cada mes se han cumplido.

Quito: Calle Las Elodras N4-40 y Joel Potaroo. Telf (02) 2279760 - 2251818 - 2251817.

Mail ventas@mariorubio.com.ec

Sucursal: Av. Gaspar de Villarroel E9-97 y París Esq. Telf (02) 2450369 - 2440951

Ambato: Lizardo Ruiz y Espejo Esq. Telf (03) 2822911 - 2823808.

Mail sucursal.ambato@mariorubio.com.ec

Santo Domingo: Vía Santo Domingo - Quevedo. Km 8 1/2. Telf (02) 3742581 - 3742005

Mail sucursal.santodomingo@mariorubio.com.ec

www.mariorubio.com.ec

Como en años anteriores vamos a presentar un comparativo de los rubros más importantes con el año 2013

<u>VENTAS</u>	<u>AÑO 2013</u>	<u>AÑO 2014</u>	<u>INCREMENTO</u>
MATRIZ QUITO	\$ 9.516.228,01	\$ 8.530.244,99	-10%
AMBATO	\$ 1.224.603,96	\$ 1.274.529,22	4%
SANTO DOMINGO	\$ 904.946,47	\$ 956.654,63	6%
TOTAL	\$ 11.645.778,44	\$ 10.761.428,84	-8%
<u>IMPORTACION PLYCEM</u>			
<u>VENTAS</u>			
QUITO	\$ 167.079,00	\$ 214.233,76	28%
AMBATO	\$ 27.193,55	\$ 19.455,90	-28%
SANTO DOMINGO	\$ 51.843,35	\$ 30.134,61	-42%
TOTAL	\$ 246.115,90	\$ 263.824,27	7%
<u>INVENTARIOS</u>			
	\$ 1.557.281,85	\$ 1.666.715,73	7%
<u>CLIENTES</u>			
QUITO	\$ 1.192.127,66	\$ 1.231.251,71	3%
AMBATO	\$ 86.287,21	\$ 141.613,39	54%
SANTO DOMINGO	\$ 144.736,21	\$ 228.372,09	58%
EMPLEADOS	\$ 1.864,94	\$ 512,72	73%
TOTAL	\$ 1.425.016,02	1.601.749,91	12%

Hemos tenido un decremento del -8% en la compañía.

Quito: Calle Las Hiedras N4-40 y Jnel Polanco. Telf (02) 2279760 - 2251818 - 2251817.
Mail ventas@mariorubio.com.ec

Sucursal: Av. Gaspar de Villarroel E9-97 y Paris 10sq. Telf (02) 2450369 - 2440951

Ambato: Lizaruki Rulz y Espejo Esq. Telf (03) 2822911 - 2823808.

Mail sucursal.ambato@mariorubio.com.ec

Santo Domingo: Vía Santo Domingo - Quevedo. Kms 8. Telf (02) 3742581 - 3742005

Mail santodomingo@mariorubio.com.ec

www.mariorubio.com.ec



**INFORME DE GERENCIA - ACCIONISTAS MARIO RUBIO CIA. LTDA.
BALANCE A DICIEMBRE 2014**

Quito 31 de Marzo del 2015

- La cartera creció por la prolongación de los créditos hasta 60 días.
- El incumplimiento en los pagos, porque no disponemos las compañías de una Ley que proteja el pago, los clientes abusan de la situación.
- La cartera vendida también ha crecido porque muchos de los deudores de la compañía han contratado con el gobierno y este no ha cumplido, inclusive hasta el 2015

Por las razones expuestas las utilidades de la compañía fueron \$10.720,58; inferiores al año 2013

En la línea PLYCEM la compañía venderá el stock y no se harán nuevas importaciones porque el gobierno solo esta incrementado la producción nacional.

Recomendaciones para el año 2015

1. Buscar un buen proveedor de la tubería de cobre y negociar las ventas al contado para mejorar la rentabilidad.
2. Programar cada año una feria con productos de baja rotación que nos den más liquidez y ocupen menos espacio físico en la bodega.
3. Capacitación a los nuevos vendedores durante un mes en bodega para conocimiento del producto, un mes visitando al cliente con el supervisor y el tercer mes para la venta con comisión.

Lic. Mario Rubio

GERENTE

Quito - Calle Las Hiedras N4-40 y Joel Polanco. Telf (02) 2279760 - 2251818 - 2251817.

Mail ventas@mariorubio.com.ec

Sucursal: Av. Gaspar de Villarroel E9-97 y Paris Esq. Telf (02) 2450369 - 2440951

Ambato: Lizardo Rulz y Espejo Esq. Telf (03) 2822911 - 2823808.

Mail sucursal.ambato@mariorubio.com.ec

Santa Domingo - Vta Santo Domingo - Quevedo, Km 8 1/2. Telf (02) 3742581 - 3742005

Mail sucursal.santadomingo@mariorubio.com.ec

www.mariorubio.com.ec