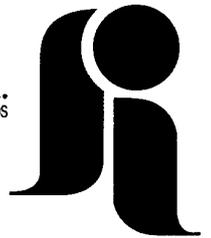


M338

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



INFORME DE GERENCIA PRESENTADO POR EL Lic. Mario Rubio , Gerente
de MARIO RUBIO CIA LTDA. a la JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS -AÑO 2.006

El año 2.006 un año de elecciones en el País, que no permite a las empresas llegar a sus objetivos, por la permanente intranquilidad durante las dos vueltas que dura el proceso electoral.

Sin embargo, nuestras ventas tuvieron un incremento del 10% comparado con el año 2.005 y se alcanzó la suma de US\$ 4.734.358,41.

Como todos los años el primer obstáculo para cumplir las metas ha sido el permanente incumplimiento de los Distribuidores de Plastigama en especial IDA, de la lista oficial de precios que nos han obligado también a conceder descuentos adicionales para no perder nuestros clientes.

En relación con nuestro principal proveedor Amanco-Plastigama en la División de Construcción, alcanzamos a un total de kilos de 902.621,74 con un excelente resultado según las estadísticas de la fábrica, y la división de infraestructura 126.715,14 que no cumplió las perspectivas apesar de un buen inicio de este año.

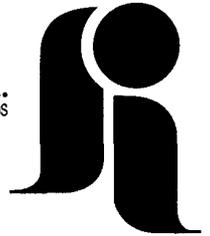
Hemos mantenido las otras líneas como Cablec, Cobre con importaciones conjuntas con CobreImport y la línea de Sidec de un modo irregular por los cambios de ejecutivos en el área de comercialización.

Con la línea Plycem hemos tratado de retomar el mercado que ha significado un esfuerzo grande porque se debió realizar un relanzamiento del producto en el Hotel Sheraton, con la participación de ingenieros arquitectos y distribuidores, acto en el que se sortearon dos pasajes para la visita de la planta de Honduras y que correspondieron a Acero Comercial, el mejor cliente en este año y la Arq. Ramirez que estará viajando el próximo año 2.007.

En esta línea se presentan nuevas y buenas oportunidades porque los dos candidatos presidenciales han ofrecido financiación a viviendas populares, con un llamado Bono de la Vivienda, en cuyo caso estarían demandando nuestras planchas tanto para piso como para techo y barreras, por los precios de los mismos.

La importación ha sido normal durante el año 2.006 aunque no se ha podido cumplir con el cupo fijado sobretodo por el atraso en los envíos y por carecer de los productos al momento de

Stamp: SUPERINTENDENCIA GENERAL DE ADMINISTRACION
2007
MARIO RUBIO CIA LTDA



INFORME DE GERENCIA-MARIO RUBIO CIA LTDA- Año 2.006

-2-

Se ha mantenido en Edimca un inventario de nuestros productos con la esperanza de que cada año las ventas aumenten y sea un punto de ventas importante y sin ningún costo para la Cia.

Durante el año 2.006 se ha mantenido charlas y conferencias de Plasti-gama, Plycem, Cablec, en distintas Provincias y además para el personal para un mejor conocimiento de los productos, sin obtener los beneficios esperados que son medidos mediante pruebas que rinde el personal. Las cuentas y obligaciones por cobrar han incrementado en un 98% alcanzando un valor de US\$ 487.781.57 y que corresponden a 15 clientes constructores que para el año 2.007 estarían canceladas, por ser créditos a 30 y 60 días.

El Inventario de mercaderías corresponde a US\$ 402.971.65 en Quito, US\$ 53.234.22 en Ambato y US\$ 58.197.95 en Mercaderías de Importación, que dan un gran total de US\$ 514.403.82, un 2,5% menos que el año 2.005 US\$ 531.531.00 apesar de nuestro incremento de ventas en un 10%.

Los gastos administrativos y ventas es decir los gastos generales, fueron US\$ 726.984.23, es decir un 15% más que el año 2.005 que corresponden al arreglo de los vehículos de Juan Gonzalón y Jorge Chiluisa quienes por negligencia en el manejo fundieron las máquinas de sus vehículos por un valor de US\$ 30.000.00 trabajos realizados por Talleres Teojama, a quienes se solicitó un crédito para su cancelación.

Otro rubro importante es la reserva que se debe hacer para la Jubilación Patronal que este año se consideró en aproximadamente US\$ 20.000.00 hasta cubrir las reservas fijadas por los cálculos actuariales efectuados y finalmente por el incremento de gastos por el Volumen de Ventas. Los resultados económicos son:

Utilidad Neta US\$ 37.917.20

Que es casi similar al año 2.005 por los gastos mencionados.

La Publicidad de acuerdo al contrato debe renovarse para el próximo año con una nueva temática y compartida los gastos con Amanco-Plastigama publicidad que como es de conocimiento de ustedes, recorren en las Provincias de Carchi, Imbabura, Bolívar, Cotopaxi, Tungurahua, Pastaza, Esmeraldas y determinados Cantones de la Provincia de Manabí.



INFORME DE GERENCIA - MARIO RUBIO CIA LTDA- Año 2,006

-3-

Para este año la Fábrica ha invitado a la XXV Convención a desarrollarse en Puerto Rico, para la época de Carnaval, a los que asistieron el Lic. Mario Rubio, Gerente y su esposa, y el Sr. Fabián Ugalde, Gerente de Comercialización.

Se ha iniciado el trámite para la compra de un inmueble para la Cia. ubicado en la calle Hiedras y Joel Polanco, aproximadamente de 6.500mts. por un valor de US\$ 1.075.000.00, para las instalaciones de la Cia., y se ha celebrado un compromiso de compra-venta con fecha 28 de Abril/06 entre Gonzalo Adriano y Aída Castro Ruiz, y MARIO RUBIO CIA LTDA., como comprador, no habiéndose realizado en este año por una serie de trámites para la cancelación de sus acreedores que se debía cancelar primero para el levantamiento de gravámenes para realizar la escritura definitiva. La Cia. ha cumplido con todas las normas y disposiciones legales y Resoluciones de la Junta General.

Para el año 2,007, debe considerarse los puntos siguientes:

- De acuerdo al volumen de ventas, incrementar las importaciones de las tuberías de cobre y los productos Plycem.
- Seguir con las charlas y conferencias en las distintas Provincias del País y al personal de la Cia.
- Contratar un vendedor para Ambato para visitas profesionales y Constructores.
- Contratar dos vendedores para Quito para líneas las líneas de Construcción e Infraestructura.
- Modificar las oficinas en el área comercial y de exhibición.
- Cambio de publicidad en los camiones para el mes de Mayo.
- Planificar junto con los Vendedores la Visita a la Zona por el Gerente de Comercialización.
- Finiquitar la compra-venta del local comercial mencionado.

Lic. Mario A. Rubio

Atentamente,

Lic. Mario A. Rubio

Gerente