

MARIO RUBIO CIA LTDA- INFORME DE GERENCIA - BALANCE A DICIEMBRE 2.007

Presentado por el Lic. Mario Rubio Pazmiño, Gerente de Mario Rubio Cia. Ltda.

Habíamos pensado que terminado el año 2.006 había concluido el proceso electoral, lamentablemente durante todo el año 2.007 y lo que es más grave aún en lo que va del 2.008 el Presidente Rafael Correa, de acuerdo a lo indicado por él estará siempre en campaña permanente, visitando el País porque desea conocer del pueblo mismo sus necesidades, pese a la oposición que le reclama que empiece a trabajar.

Sin embargo, debido a la situación política del País, con la designación de la Asamblea Constituyente para elaborar la Nueva Constitución en la que se declarará los períodos de Alcaldes y Prefectos vencidos y por ende a convocar a nuevas elecciones y también al referendun para aprobar la nueva Constitución, su partido político Alianza País quiere tener todo el poder para que se apruebe la Constitución de acuerdo a sus lineamientos del Socialismo Siglo XXI, y además contar con los elegidos que serán de la misma línea política, una concentración total del poder en su persona.

Si el panorama es el que acabo de describir, este año como el anterior el crecimiento económico no llegará a cumplirse apesar de la subida del precio del petróleo, porque considero que es un Gobierno populista que solo sabe Repartir pero no Producir. Las inversiones no llegarán con las nuevas disposiciones que merman los ingresos de las empresas petroleras, y telefónicas, no hay inyección al aparato productivo, por lo tanto, el resultado económico será cada vez menor.

Existe ya inquietud en el País, entre comerciantes y clase media, y empieza a formarse una oposición que obligará al Gobierno a utilizar todos los medios de TV, emisoras, decretos, Leyes de Emergencia sin concurso de precios que inclusive puede llegar a la corrupción en su más alto grado.

A pesar de esta situación y de un mercado muy competitivo y con bastante morosidad en el pago de sus obligaciones ha llevado a la Compañia a crecer menos, pero con más seguridad. Nuestras ventas alcanzaron a US\$ 5.216.653.16 es decir un 10% más que el año 2.006 y en relación con nuestro principal AMANCO en la División de la Construcción Kls969.163.45 a US\$ 3.143.876.31 y en la División Infraestructura Kls 176.917.28

Hoja No. 2

en US\$ 491.945.11. que tuvo un crecimiento de un 25% más de lo previsto.

Los Distribuidores en general, han respetado el Contrato de Concesión que fija los precios para el mercado de las Ferreterías y de la Construcción, lo ha que favorecido mucho para nuestro crecimiento.

Hemos mantenido las otras líneas de los Cables Eléctricos (Phelps Dodge) la importación de Tuberías de Cobre desde Chile y en este año con la apertura de nuestras Oficinas en Miami Mario Rubio Cia. Ltda. Import-Export, empezaremos a importar los accesorios de los Estados Unidos, igual que sueldas y líneas afines que nos lleven a desarrollar nuestras relaciones comerciales con dicho País, porque las perspectivas en la construcción son buenas, deseáramos visitar una Feria de la Construcción para acelerar este proceso.

Consideramos, que este año 2.008 la Oficina tiene que justificar su inversión.

La otra línea de importación Plycem desde Honduras, cada vez alcanza mayor volumen y estamos seguros que con el Plan de Vivienda del Gobierno, que apoya con un Bono para esta finalidad, la vivienda económica, este producto crecerá un 50% más que el año 2.007 y además con la importación del complemento de planchas ranuradas y otros que se han considerado en la construcción, de las oficinas-bodegas de MARIO RUBIO CIA LTDA y cuyos planos están aprobados, la construcción se empezará en Marzo del 2.008 con un tiempo estimado de siete a ocho meses de construcción.

En el local propio, se impulsará todos los materiales que tengan relación con la instalación de agua, luz y teléfono, es decir un mercado especializado en estas líneas para lo que debemos irnos preparando desde ahora. No existe en Quito un lugar completo con este enfoque exclusivo por lo que desde ya estamos seguros que el proyecto tendrá éxito.

En EDIMCA y Acero Comercial, Distribuidores del producto, se está impulsando la línea con la Publicidad en el Hall de Ventas de estas Cías., en el primero con las ventas directas y en el segundo con una consignación provisional hasta que el producto sea más conocido.

Durante este año se han mantenido charlas y conferencias semanales al personal de la Cia. para su capacitación y también a los clientes ferreteros en las Provincias, capacitación que también estaremos brindando en el 2.008.

M

Se ha adquirido un nuevo camión para la Distribución en Quito y enviar el más antiguo para la atención de los clientes de Ambato.

En Ambato se ha comprado el inmueble para el funcionamiento de la Sucursal con una extensión de 600 mts. más o menos, lo que permitirá una mejor atención y un mayor volumen de ventas en esta Zona.

Los clientes y obligaciones por cobrar corresponden a Quito $\text{US\$ } 484.556,67$ y Ambato $\text{US\$ } 68.690,12$ con un total de $\text{US\$ } 553.246,79$, un incremento de un 12% similar al crecimiento en las Ventas.

El Inventario de Mercaderías de Quito y Ambato es de $\text{US\$ } 749.354,62$ un incremento de un 30%, correspondiente a las Líneas de Importación Plycem y Tuberías y Accesorios de Cobre, para una mejor atención al cliente en lo relacionado en inventario, pero con una restricción al crédito las ventas han decrecido.

Los Gastos Administrativos y Ventas, es decir los Gastos Generales, fueron de $\text{US\$ } 863.515,48$ un incremento del 17% por el manejo de la ubicación del inventario en lugares diferentes, que no permiten el control adecuado y además encarecen su mantenimiento y personal para el transporte.

Durante este año se ha procedido a la Provisión de Jubilación Patronal de acuerdo a la Ley, para todos los empleados que tienen ese derecho, por $\text{US\$ } 58.132,16$.

Los resultados económicos: Utilidad Neta $\text{US\$ } 33.208,28$ aceptable desde el punto de vista que el Banco por un crédito de $\text{US\$ } 600M$, estamos pagando un valor de $\text{US\$ } 13.142,34$, mensual.

Para el año 2.008 se renovará la Publicidad en los vehículos que recorrerán las mismas Provincias Carchi, Imbabura, Bolívar, Cotopaxi, Tungurahua, Pastaza, Esmeraldas y determinados Cantones de la Provincia de Manabí.

En la Convención de Puerto Vallarta - México MARIO RIBIO CIA LTDA, recibió como todos los años el PREMIO por mejor cobertura en la Zona Norte ubicándonos en 3er lugar a nivel nacional luego de Disensa y Demaco.

Se ha finiquitado la compra del local propio para MARIO RIBIO CIA LTDA

y la construcción se iniciará en Marzo del 2.008.

La Cia. ha cumplido con todas las normas y disposiciones legales y reglamentarias, así como las Resoluciones de la Junta General.

Objetivos para el año 2.008

-Impulsar la Oficina de MARIO RUBIO IMPORT- EXPORT en Miami mediante la importación de accesorios de cobre de ELKHART, enviar un Pedido inicial para su valorización y compra inmediata. Del mismo modo realizar una nueva importación de soldadura de HIRSCH METAL CORPORATION.

Enviar un listado de los materiales requeridos, de acuerdo a los objetivos de la Cia. para buscar proveedores y desarrollar nuevos productos.

-Buscar para Quito dos profesionales para la venta de los materiales a Constructuras, Fideicomisos, Inmobiliarias, Profesionales, etc.

-Ampliar la cobertura de clientes de Ferreterías con dos Vendedores Externos, nuevos.

-Para Ambato un profesional igual para ventas a Proyectos y un Vendedor Externo para una mejor cobertura.

-Los objetivos principales son: Construir un nuevo local de MARIO RUBIO CIA LTDA. y trasladar las Oficinas en este año, e impulsar la Oficina en Miami.

Consideramos que cumplidas estas metas el año 2.009 la Cia. empezará una etapa de su vida comercial.

Luz. Mario de Rubio