

## **AVANTI MARMOLES, GRANITOS Y PIEDRA CIA. LTDA.**

### **Informe de Gerencia General Período Enero - Diciembre 2010**

Quito, marzo 10 del 2011

Pongo a su consideración el informe económico correspondiente al período económico de operación de la compañía, correspondiente al período enero a diciembre 2010.

#### **1.- Aspectos Generales.-**

El año 2010 fue un año relativamente activo en el sector de la construcción. La actividad de acabados de la construcción se concentró en proyectos medianos y pequeños, manteniéndose la ausencia de proyectos de gran envergadura como lo habíamos pronosticado.

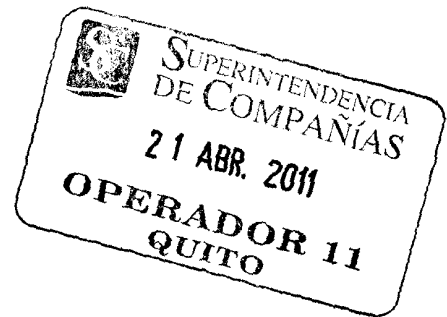
La recesión en el campo de acabados de construcción que se presentó el año 2009, se prolongó hacia el primer semestre del 2010. Sin embargo hacia la mitad del año, la actividad de la compañía tuvo un notable repunte que permitió recuperar los resultados para el año.

La presencia de competidores formales y semi-formales sigue incrementándose en el medio, con el consecuente impacto negativo para las actividades de la empresa. Este impacto se ha traducido especialmente en el sacrificio de márgenes de venta y la necesidad de buscar alternativas en nuevos productos y servicios.

#### **2.- Aspectos Administrativos.-**

Las gestiones por recuperación de cartera vencida no han dado los frutos esperados, sin embargo, la cartera de las ventas correspondientes al 2010 ha sido bastante prolija y buena.

En la planta de Talupamba los trabajos secundarios y complementarios tales como recolección de residuos, techado de áreas de mármoles, etc. finalizaron. La operación en lo relativo a trabajos de taller es ahora más controlada y eficiente lo cual se ha traducido en mejores resultados económicos. De igual manera, el control y mantenimiento de inventario



es más prolijo y al mediano plazo se verán los resultados de este proceso. El personal a cargo de producción se ha incrementado y fortalecido.

Mantenemos con todos nuestros colaboradores una sólida relación laboral. El personal de la compañía se encuentra al día en sus haberes así como también en prestaciones sociales y demás beneficios de ley. Asimismo, la compañía se encuentra al día con sus obligaciones tributarias, societarias y legales correspondientes. Cabe mencionar, que hacia finales de año se completó el proceso de aumento de capital de la compañía.

### 3.- Gestión del Negocio.-

En términos generales la gestión en ventas y sus resultados para el año han sido satisfactorios. Las ventas a través de distribuidores y compañías de muebles han dado resultados mixtos, medianamente satisfactorios. Ha habido mucha actividad de cotización, aunque estas se han consolidado en ventas de mediano y bajo monto.

La cartera de ventas se ha polarizado hacia los extremos de los productos de costo muy bajo y costo alto, dejándose de lado los materiales y servicios del rango medio. Esto como consecuencia de la presencia de proyectos de especificaciones básicas y por el lado de materiales de alto costo, la venta de aglomerados de cuarzo.

El aparecimiento de muchos nuevos actores en el mercado ha desatado una guerra de precios en algunas líneas de productos. Sin embargo hemos tratado de mantenernos al margen de esta situación con atención más personalizada en nuestras ventas.

El debilitamiento de dólar frente a otras monedas nos ha traído problemas con el incremento en costos de nuestras materias primas y fletes de transporte los cuales ya se habían estabilizado en año 2009.

Nuevamente debemos lamentar la rotación y/o retiro de personal a lo largo del año en el área comercial, lo cual ha retrasado los planes de expansión de la compañía.

En términos financieros debemos destacar el mantenimiento de niveles de liquidez adecuados, los cuales permitieron sostener un nivel de importaciones suficientes para la adecuada gestión del negocio sin recurrir a financiamiento externo.

#### 4.- Retos y Expectativas.-

Esperamos volver a consolidar y fortalecer el área comercial de la compañía con la incorporación de nuevo personal. Adicionalmente hacia mediados de año, iniciaremos actividades en la nueva sucursal Home Design Plaza, la cual demandará una reprogramación de la parte operativa y comercial de la empresa.

Nos hemos planteado un importante crecimiento en nuestros volúmenes de ventas, manteniendo márgenes de utilidad adecuados. Entre las acciones a tomar, está la introducción de nuevas líneas de productos que amplíen los actuales de la empresa, con el objeto de ampliar el menú de ingresos posibles para la compañía.

Lograr concretar proyectos de mediana envergadura, que permitan mantener niveles mínimos de producción y ventas a lo largo del año.

Introducción de un sistema de distribución en provincia, por medio de alianzas estratégicas con fabricantes de muebles y marmoleros.

Dado el alto nivel de gasto gubernamental que se ha introducido en la economía del país, creemos que la actividad del sector de acabados de la construcción se mantendrá e inclusive se expandirá durante el presente año. Por esta razón mantenemos nuestras expectativas de un crecimiento en los volúmenes de venta, aunque con menores márgenes de rentabilidad por los factores de competencia antes descritos.

Mantener niveles de liquidez adecuados, los cuales permitan sostener un nivel de importaciones suficientes para la adecuada gestión del negocio.

Atentamente

Avanti, Mármoles Granitos y Piedras Cía. Ltda.

Arq. Ernesto Martínez  
Gerente General

