

AVANTI MARMOL, GRANITOS Y PIEDRA CIA. LTDA.

Informe de Gerencia General a los socios de la compañía Periodo Enero - Diciembre 2012

Quito, abril 30 del 2012

Señores socios, pongo a su consideración el informe económico correspondiente al periodo económico de operación de la compañía, correspondiente al periodo 2012.

1.- Aspectos Generales.-

El año 2012 fue nuevamente un año relativamente activo en el sector de la construcción. La actividad de acabados de la construcción ha seguido concentrada en proyectos medianos y pequeños, aunque de cierto modo, estos mismos proyectos han estado concentrados en un número más reducido de empresas constructoras.

El crecimiento del sector de acabados de la construcción se ha frenado ligeramente respecto al año anterior, a pesar de lo cual nos ha permitido mantener una regularidad en la operación de la compañía.

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 traduce especialmente en el sacrificio de márgenes de venta y la necesidad de ofrecer alternativas en nuevos productos y servicios. Adicionalmente tenemos ya la presencia consolidada de las grandes cadenas de importadores, los cuales constituyen un nuevo actor de competencia, especialmente en la línea de piedras naturales. Asimismo la presencia de importadores de cuarzo sintético ha repercutido en la oferta y precios de este segmento.

2.- Aspectos Administrativos.-

El manejo de liquidaciones y facturación ha sido mejorado de acuerdo con los propósitos administrativos fijados para este año. La cartera vencida o de difícil cobro no se ha incrementado más allá de la existente hace un año.

En la planta de Talupamba el manejo de bodegas e inventarios que había sido mejorado y controlado al igual que el control y uso de insumos y maquinarias, está dando frutos y no ha permitido mantener controlados nuestros costos de producción a pesar del incremento el los costos de varios insumos importantes.

Para el año 2013 tenemos planeado la reposición / construcción de una nueva cubierta para lastas en el patio, cuyo objeto es prevenir el deterioro de materia prima. Esta inversión es relativamente elevada, pero indispensable a la luz de las circunstancias.

El Ing. Eduardo León ha pasado a encargarse de la gestión y manejo del proceso para implementar en la compañía los estándares de salud y seguridad ocupacional exigidos por la autoridad. Este proceso va por buen camino y ha demandado un gran esfuerzo por parte de la administración de la empresa por el sinnúmero de requisitos exigidos para este proceso.

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.

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. Se ha replanteado y revisado los convenios con estos distribuidores, con el fin de buscar un mejor aprovechamiento de los recursos disponibles.

El año 2012, la cartera de ventas se focalizó en proyectos de construcción de rango medio y alto. Se redujo la cartera de clientes con las implicaciones positivas y negativas que esto conlleva. La venta de aglomerados de cuarzo ha tenido una fuerte competencia y si bien es un producto consolidado en el mercado, los márgenes se han reducido considerablemente.

Las materias primas y fletes de transporte han tenido un comportamiento estable durante el año, lo cual ha permitido trabajar ciclos de ventas amplios al igual que los años anteriores.

En términos financieros debemos destacar el mantenimiento de niveles de liquidez adecuados, los cuales permitieron incrementar el nivel de importaciones correspondiente a la expansión del negocio. Adicionalmente, la compañía ha recurrido a financiamiento bancario, manteniéndose este en niveles razonables sobre el patrimonio, liquidez y ventas de la compañía.

La apertura del local de Home Design Plaza ha sido pospuesta pues no encontramos las condiciones comerciales adecuadas para su apertura, tanto en lo comercial externo a la compañía, como al interior de la misma.

La venta de las cerámicas no ha tenido la rotación esperada y no hemos podido realizar otros pedidos que complementen el stock. Esperamos nuevamente impulsar esta línea de negocio a partir del segundo semestre.

4.- Retos y Expectativas.-

Esperamos fortalecer el área comercial de la compañía con la incorporación de nuevo personal especialmente destinado a la apertura de la sucursal Home Design Plaza, la cual demandará una reprogramación de la parte operativa y comercial de la empresa.

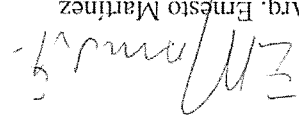
Lograr concretar proyectos de mediana envergadura, que permitan mantener niveles mínimos de producción y ventas a lo largo del año, utilizando la estrategia de líneas complementarias de piedras naturales y porcelanatos.

Nos hemos planteado un mantenimiento en nuestros volúmenes de ventas, manteniendo márgenes de utilidad adecuados. Entre las acciones a tomar, está la consolidación de la línea de porcelanatos y travertinos, con el objeto de ampliar el menú de ingresos posibles para la compañía.

Esperamos para el segundo semestre del 2013 un inicio en la contracción de la liquidez del país y específicamente del sector de acabados de construcción. Por esta razón pensamos que es razonable mantener niveles de ventas que sin embargo permitan cuidar la liquidez de la compañía los cuales permitan cumplir las necesidades de importaciones para la adecuada gestión y expansión del negocio.

Atentamente

Avanti, Mármoles Granitos y Piedras Cia. Ltda.


Arq. Ernesto Martínez
Gerente General

