



AVANTI MARMOLES, GRANITOS Y PIEDRA CIA. LTDA.

Informe de Gerencia General a los socios de la compañía Período Enero - Diciembre 2013

Quito, marzo 27 del 2014

Señores socios, pongo a su consideración el informe económico de operación de la compañía, correspondiente al periodo enero a diciembre 2013.

1.- Aspectos Generales.-

El año 2013 fue un año medianamente activo en el sector de la construcción. La actividad de acabados de la construcción ha seguido concentrada en proyectos medianos y pequeños, aunque se acentúa la tendencia de que estos mismos proyectos se concentren en un número más reducido de promotores y empresas constructoras.

El sector de acabados de la construcción nuevamente se ha frenado respecto a los años anteriores, a pesar de lo cual nos ha permitido mantener una regularidad en la operación de la compañía.

La política gubernamental de substitución de importaciones que entró en vigencia a finales de año, puso una dosis de incertidumbre y alteró los planes comerciales del sector de acabados de construcción y sus perspectivas de crecimiento.

2.- Aspectos Administrativos.-

El manejo administrativo de la compañía no ha sufrido mayor cambio, destacándose el mejor control de cartera, mejorándose la calidad de esta de manera importante. Un aspecto negativo durante el año, fue el abandono por parte del anterior contador de la empresa del servicio de contabilidad contratado con él, lo cual obligó a sustituir temporalmente su trabajo ocasionándonos serios problemas operativos durante el año.

En la planta de Talupamba el manejo de bodegas e inventarios ha sido mejorado y afinado al igual que el control y uso de insumos y maquinarias el cual ha dado frutos y nuevamente nos ha permitido mantener controlados nuestros costos de producción a pesar del incremento de los costos de varios insumos importantes.

Av. González Suárez 516
Edificio Olímpus 2 PB.
Tels.: (593-2) 222-1491
Teléfac: 222-1437
www.avanti.com.ec
ventas@avanti.com.ec
emartinez@avanti.com.ec



De acuerdo a lo planeado, se construyó una nueva cubierta para lastras en el patio con sus caballetes de soporte complementarios. Igualmente se hizo un mantenimiento profundo al equipo existente. Estamos muy satisfechos tanto con los costos que se lograron para el mismo, como con el proceso constructivo que se realizó sin interrumpir o afectar la operación de bodega y corte.

Continuamos con el proceso de implementación del sistema de gestión y prevención de accidentes laborales, salud ocupacional, normas de calidad y otros. Estos procesos continuarán durante el presente año y en términos generales la compañía se encuentra al día en el cronograma planteado.

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..

La gestión en ventas y sus resultados para el año han sido satisfactorios. Los resultados muestran una utilidad antes de impuestos de 16,95% sobre las ventas. Se ha mantenido una cartera de clientes estable y confiable. Las ventas a través de distribuidores y compañías de muebles se han dado reducido como consecuencia de un manejo más estricto de nuestra parte sobre este mecanismo de venta, situación que se ha compensado con una mejor penetración en el canal de venta directa a cliente final.

El año 2013, la cartera de ventas se focalizó en proyectos de construcción de rango medio alto y alto. Se manejó una cartera de clientes más reducida, con una mejor eficiencia en el costo administrativo y operacional. Sin embargo, productos de alto margen como los aglomerados de cuarzo han tenido nuevamente 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 mantener el nivel de importaciones correspondiente a la expansión del negocio. Adicionalmente, la compañía no ha requerido financiamiento bancario, manteniéndose el endeudamiento en niveles razonables sobre el patrimonio, liquidez y ventas de la compañía.



La apertura del local de Home Design Plaza ha sido pospuesta indefinidamente, 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 tuvo la dinámica esperada pues las restricciones gubernamentales impuestas a la importación de estos productos han impedido consolidar y expandir el stock y la línea de negocio en general.

4.- Retos y Expectativas.-

Búsqueda de productos sustitutivos a la línea de cerámicas y porcelanatos que permitan complementar la cartera comercial de la empresa.

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

Inicio de operación de la nueva cortadora y complementarios, comprados a finales de año con el objeto de mantener una mayor fiabilidad de producción.

Mantenimiento en nuestros volúmenes de ventas, con márgenes de utilidad adecuados, mediante la introducción de nuevos productos de piedra, entre ellos piedras desde proveedores de Portugal.

Esperamos para el año 2014 una reorganización de la demanda en el 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