

INFORME QUE LA GERENCIA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA

“ECUADITIVOS E IMPORTACIONES CIA. LTDA.”

PRESENTA A CONSIDERACIÓN DE LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS.

AÑO 2010

Señores accionistas:

Para conocimiento de los señores socios, de acuerdo a lo dispuesto en los estatutos de la Empresa y como Gerente Administrativa, pongo a su consideración el informe de labores y estado de situación de la Empresa “ECUADITIVOS E IMPORTACIONES CIA. LTDA., correspondiente al año 2010. Los detalles que expresan los resultados del período constan en los correspondientes balances.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES:

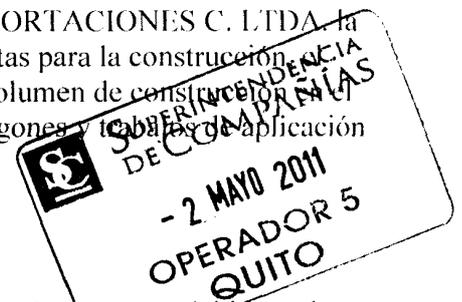
La construcción ha experimentado un ligero aumento pues se van superando los problemas económicos que se han registrado a nivel mundial. Sin embargo, esto no es un aliciente para la economía ecuatoriana ya que, como dependientes de los países industrializados, existen muchos vaivenes que crean inquietud en los inversionistas.

Siendo la función principal de ECUADITIVOS E IMPORTACIONES C. LTDA. la importación y comercialización de materia prima y herramientas para la construcción, el movimiento de esta empresa está íntimamente ligado con el volumen de construcción en el país. Otra actividad es el control de calidad y diseño de hormigones y la aplicación de productos y reparaciones en general.

2.- LA EMPRESA:

Durante el año 2010, las ventas registraron solo un pequeño aumento debido, sobre todo, a la baja en trabajos de demolición con nuestro exclusivo producto CRAS. La perspectiva de realizar un trabajo muy grande de este tipo nos lanzó a la importación de una gran cantidad de CRAS. La política y la corrupción fueron los determinantes para no ganar este concurso y vernos con un buen stock del producto. Afortunadamente no es perecible por lo que no hay problema en mantenerlo en nuestras bodegas.

La comercialización de la fibra FIBRATEX se ha mantenido en aumento, el stock de nuestro nuevo producto ELECTROLAND. CEMENTO DE ALUMINATO DE CALCIO, ha bajado considerablemente por lo que deberemos hacer una nueva importación en el año 2011. Las herramientas DEWALT han tenido una rotación lenta pero permanente. Por esto, si decidimos mantener esta línea, importaremos únicamente herramientas y accesorios que tengan mayor salida y que sirvan para nuestros propios trabajos de demolición.



Se ha mantenido la publicidad de la empresa en diferentes medios especializados y relacionados con la construcción, además de los dos camiones que dispensan publicidad a través de las gigantografías aplicadas a sus furgones. Este es un sistema o método muy eficaz para promocionar nuestras empresas y productos al público.

Hemos ofrecido a todo el personal, administrativo y de planta, cursos de SEGURIDAD INDUSTRIAL, PRIMEROS AUXILIOS, TRABAJO EN EQUIPO, MOTIVACIÓN Y AUTO ESTIMA. Con esto se ha logrado una mejor armonía en el trabajo, mayor protección al personal en los diversos trabajos, exigiendo el uso de las herramientas de seguridad apropiadas. Se señaló la planta y se colocaron carteles referentes a las obligaciones de uso de equipos y de mejor preservación del medio ambiente.

Está contratado a un profesional especialista, la elaboración de un manual completo de Seguridad Industrial y todo lo referente a los cursos realizados, aplicado específicamente a las necesidades y a las actividades de nuestra empresa. Esperamos con esto colaborar por la mayor seguridad de los empleados y a la concientización sobre el tratamiento de desperdicios para una mejor conservación del medio ambiente.

Realizamos una presentación de nuestro producto CRAS en la ciudad de Guayaquil con la colaboración del señor JUAN MASANA de España, el distribuidor de Cuenca Ingeniero Israel Hidalgo y el colaborador Arquitecto Lester Meza. Esta promoción ha permitido difundir este producto y a la empresa entera. Esperamos tener resultados positivos en un mediano plazo.

Con nuestro producto EXCLUSIVO ELECTROLAND, hemos creado nuevos productos en forma EXCLUSIVA los que deberemos promocionar debidamente. Entre estos productos están:

- **EPS ELECTRODUR:** ENDURECEDOR DE PISOS A BASE DE GRÁFITE DE SÍLICE Y CEMENTO DE ALUMINATO DE CALCIO.
- **EPA RA 201:** MORTERO LISTO DE MUY ALTA RESISTENCIA DE CUARZO, CEMENTO DE ALUMINATO DE CALCIO Y FIBRA.
- **EPS ELECTROPLUG:** MORTERO DE FRAGUADO RÁPIDO PARA SELLADO DE GRIETAS Y FISURAS.
- **EPS REFRACT:** MORTERO REFRACTARIO PARA TEMPERATURAS DE HASTA 1,400° C.

El laboratorio de diseño y control de calidad de hormigones es otro rubro que se ha mantenido estable y es requerido por las grandes constructoras de la ciudad de Quito.

4.- ASPECTO FINANCIERO:

A continuación y como todos los años, me permito hacer una comparación con el año anterior (2009) de los rubros financieros más importantes, de manera que se pueda tener una idea clara de la situación de la Empresa en el año 2010.



ACTIVO:

RUBRO	2009	2010	VARIACIÓN
DISPONIBLE	29,929	70,816	+ 136.6%
EXIGIBLE	72,251	35,625	- 49.3%
TOTAL ACTIVOS	110,822	166,058	+ 49.8%

(INCLUIDO OTROS RUBROS)

Los resultados son buenos observando los incrementos en todos los rubros arriba señalados. Se manifiesta claramente el crecimiento de la empresa.

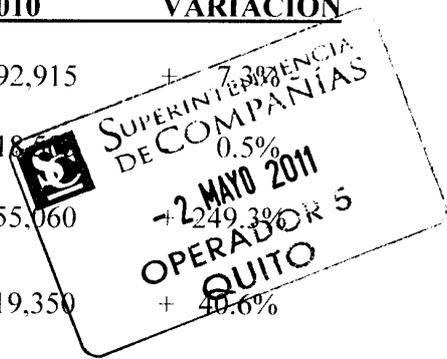
PASIVO:

RUBRO	2009	2010	VARIACIÓN
ACREEDORES	72,032	90,032	+ 25.0%
PATRIMONIO	57,003	72,570	+ 27.3%

De acuerdo a los plazos establecidos por nuestros proveedores para las cancelaciones de nuestras obligaciones, estamos al día absolutamente en todas ellas. Es un rubro significativo el aumento del patrimonio.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS:

RUBRO	2009	2010	VARIACIÓN
VENTAS (ingresos netos)	179,838	192,915	+ 7.3%
COSTOS	119,120	118,000	- 0.5%
GASTOS ADM. & GEN.	15,764	55,060	+ 249.3%
UTILIDADES	13,764	19,350	+ 40.6%



Los gastos administrativos y generales presentan un gran aumento por la implementación de nuevas estrategias para el incremento de ventas. Sin embargo las utilidades crecieron en más del 40% la introducción

Otros indicadores del estado de la empresa son:

Índice de liquidez ó solvencia: relación entre activo corriente y pasivo corriente (en miles):

$$159.0/93.5 = \underline{1.70} \quad (> 1.00)$$

Disponemos de 1.70 dólares por cada dólar que debemos. (1.42 en el año 2009)

Índice de efectividad: Patrimonio/Pasivo (en miles) = $72.6/93.5 = \underline{0.77}$

Rendimiento: Utilidad/Ingresos netos (en miles) = $19.4/192.9 \times 100 = 10.1\%$

Índice estructural: Patrimonio/Activo = $72.6/166.0 = 0.44$ (> 0.30)

Índice de endeudamiento: Pasivo total/Patrimonio = $93.5/72.6 = 1.29$ (< 1.50)

Estos indicadores han sufrido un deterioro en el año que se está analizando y deberán mejorar.

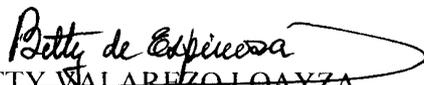
5.- PROYECCIONES:

El año 2011 vamos a incorporar a la empresa un vendedor calificado, profesional, que conozca los mercados de todo el país y esté dispuesto a introducir nuestros productos en todas las provincias con excepción de las ciudades que ya tenemos distribuidores.

Si bien estamos vendiendo productos a provincias, es deseable establecer puntos de venta en otras ciudades de la misma manera como se opera con Cuenca. Esto nos permitirá incrementar sensiblemente las ventas.

Dejo constancia de mi agradecimiento a los señores socios, personal técnico, administrativo y de planta que siempre laboran con toda dedicación en el desempeño de sus funciones. También agradezco la confianza depositada en mi persona por todas las personas antes indicadas.

Muy atentamente,


BETTY VALAREZO LOAYZA
GERENTE ADMINISTRATIVA

