



INFORME DE GERENCIA

DURAMAS CIA. LTDA.

Dando cumplimiento a las disposiciones legales y con la finalidad de explicar de forma general la situación económica, financiera, comercial y administrativa de la Empresa, me permito poner a vuestra consideración el informe de las actividades del ejercicio económico comprendido desde el 1 de Enero hasta el 31 de Diciembre del 2010.

A pesar de la irregularidad en la recuperación de la economía nacional durante el 2010, existieron claros signos de fortalecimiento, de manera general hubo un aceptable nivel de confianza.

La perspectiva de una reactivación en las actividades productivas y el incremento del nivel de competitividad, no pudieron llegar a niveles esperados debido básicamente a las altas tasas de intereses, escasos de créditos accesibles y bajas de inversiones en la industria, así como también a la restricción de las importaciones y demás impuestos que han impedido llegar a nuestras metas.

He creído conveniente analizar la situación de la Empresa desde aspectos que los considero principales y que resumen de forma clara las actividades cumplidas durante el ejercicio económico del año 2010 y que son:

VENTAS

En lo que respecta a ventas el año 2010 ascienden a la suma de 5.696.342,90 con un promedio de \$474.495,24 dólares mensuales, destacándose siempre cuatro productos que mayor acogida en el mercado, GRANITO, PORCELANATO, MARMOL Y ALFOMBRA.



IMPORTACIONES

Las compras de materiales importados para la venta fueron de \$3.792.068,78 entre los productos que mas comprados fueron GRANITO, PORCELANATO, ALFOMBRAS Y MADERAS (pisos flotantes).

PRESTAMOS

La empresa en diciembre del 2010 continua con el crédito del EFG BANK en suiza por \$2.150.000,00

ASPECTO COMERCIAL

El año 2010 fue un ejercicio económico en el que se cumplieron las metas propuestas por la Empresa en lo referente al aspecto comercial.

Se tuvieron ingresos netos por USD \$5.696.342,90 . El costo de ventas fue de USD \$3.918.609,66 permitiéndonos tener una utilidad bruta del 33% aproximadamente.

Los gastos de administración y de ventas suman USD \$ 1.2133.300,75 permitiendo tener una utilidad neta de USD \$ 271.084,31

ASPECTO ECONOMICO Y FINANCIERO

Es el aspecto económico, la rentabilidad de la compañía respecto al año anterior, disminuyo, principalmente por el decremento de volúmenes de ventas, ocasionado por los niveles de competencia y la política adoptada de ventas al contado, con salvedades de crédito hasta 15 días por tratarse de clientes especiales.

A pesar del decremento de la ventas, se a logrado mantener una liquidez estable, por la gestión intensiva de recuperación de cartera que nos a permitido mantener nuestras cuentas bancarias con saldos promedios no menores a seis cifras y cumplir con las obligaciones con proveedores y demás pagos. El año 2010 se logro realizar una inversión de \$ 196.912.72 con el Banco del Pichincha a una tasa del 5.40% anual, con renovación mensual.



Para solventar la baja rotación de inventarios, se consideró una política de ventas y de mercado, que buscó la clasificación y categorización de productos para la aplicación de diversas promociones que facilite la realización del inventario y que a su vez permita disminuir el endeudamiento de la Compañía.

ASPECTO ADMINISTRATIVO

La reestructuración de nuestros procedimientos nos a llevado a resultados muy positivos, se ha implementado nuevos puestos de trabajo con funciones como marketing, asistencia de gerencia nacional de ventas, recursos humanos como departamento independiente, entre otros.

Los nuevos controles y procedimientos han sido adoptados de manera muy positiva por nuestro personal quienes han prestado toda la colaboración para ejecutarlos.

En resumen se ha dado cumplimiento a las disposiciones legales y a las resoluciones de la Junta General.

OBJETIVOS Y RECOMENDACIONES:

Tomando en consideración la pérdida de competitividad del país, deben ser objetivos prioritarios de la Compañía la disminución de costos y gastos, el mejoramiento, en el manejo de inventarios, entre otros aspectos, así como el impulso de ventas utilizando nuevas estrategias, para mercados conocidos y segmentos de mercado nuevos.

Atentamente,

Arq. Julio Ugaide Jerves
Gerente General
DURAMAS CIA LTDA