



## INFORME DE GERENCIA 2014

Para iniciar quisiera empezar agradeciendo la confianza entregada por los señores accionistas de la empresa Matex Spain Del Ecuador S.A. a mi persona y, dando el estricto cumplimiento y de conformidad al artículo 263 de la ley de Compañías, cumplo con dar a conocer a ustedes el informe anual de la actividad económica del año 2014.

### ASPECTOS GENERALES:

La empresa Matex Spain Del Ecuador S.A. una vez aprobada las escrituras públicas empezó su funcionamiento en febrero del año de 1998, teniendo una vida institucional de dieciséis años, al término del año 2014, realizando la importación y comercialización de complementos cerámicos para la construcción.

### INFORME ANUAL:

Con lo que lo referente al manejo administrativo y financiero de la empresa, debo indicar que en el año 2014, se desarrollan los procesos gerenciales, en cuanto a controles y políticas, el proceso de Importaciones, realizando pedidos en base a la generación de ventas y seguimiento del mercado, Contabilidad, entregando información financiera, en los tiempos establecidos por la Presidencia Ejecutiva y el proceso de Bodegas, realizando un excelente control en inventarios y despachos, a nivel nacional. Se emiten políticas empresariales a todo nivel.

Con lo expuesto anteriormente y de acuerdo a los resultados que arrojan los estados financieros presentados en el ejercicio económico del 1º. De Enero al 31 de Diciembre del 2014, se indica que en este período hubo un crecimiento de las ventas del 9.6%, en relación al año 2013. Este incremento se debe a una mejora en las importaciones, a pesar de que el gobierno reduce el cupo de importación para los años 2014 y 2015 en 40%, en relación a los valores importados del año 2013.

Los valores de importación para el 2013 fueron de \$956.955 en tanto para el 2014 \$1'532.237

La plaza de Quito continúa siendo la primera en ventas, debido a que en la misma se tiene a los 3 clientes principales del país: HOME VEGA, MARCO JUMBO Y CERAMICAS AL COSTO. Como consecuencia de esto, también se incrementó la cartera vencida, teniendo que tomar medidas drásticas al suspender los despachos a estos clientes.

Con la plaza de Guayaquil continuó obteniendo resultados bajos en base a lo esperado, sin embargo se consiguió cumplir con los presupuestos, estableciendo que para el año 2015 se tendrá que crecer por los menos un 20% hasta finales del mismo.

Con Cuenca se tomó la decisión de prescindir de tres funcionarios: la jefatura de ventas, un comercial y la asistente administrativa, debido a la mala gestión en sus actividades laborales.

Con la alta rotación de personal de esta plaza, provocó resultados negativos para el 2014, tomando medidas correctivas en el proceso de contratación.



Nº 000675

**MATEX SPAIN**  
**DEL ECUADOR**  
www.matexspain.com.ec

Se fortalece el proceso de importaciones, debido al cálculo correcto y evolución de las ventas. A pesar de la reducción en el cupo para el 2014, la empresa continuó importando productos de gran calidad, tales como listelos, porcelanato 60 x1.20, porcelanato 60x60, sanitarios, mallas, aluminios, etc. La gran innovación en los mosaicos, tuvo gran aceptación en el mercado ecuatoriano. El producto estrella fue los sanitarios, por su calidad y precios competitivos.

Se tuvo como objetivo de no romper el inventario, ya que anteriormente este era un problema recurrente, sin embargo se continuó con este problema pero en menor medida.

Como producción nacional y con la continuidad de la exclusividad, las polygradas, en sus diferentes modelos, continuaron ingresando en el mercado con mucho éxito.

En el 2014, el gobierno, inicia el cambio de matriz productiva, por la cual se procede la sustitución de importaciones. Desde enero de 2014 se toma la decisión de reducir el cupo de importación en un 40% en relación al 2013, por lo que se tomaron medidas alternativas para que no afecte duramente al cumplimiento de los presupuestos para el 2014.

En cuanto al costo de ventas en relación a las ventas, se informa que el costo al término del 2013 representó un 52% de las ventas, en tanto que para el 2014, fue del 55% sobre las ventas. Comparando los dos años existe un incremento del 3%. Este índice ha sido preocupante y se ha tomado medidas para bajar el mismo para el año 2015.

A su vez puedo indicar que ha existido un incremento del 2% de Gastos Administrativos en relación al 2013 y de 2.5%% en Gastos de Ventas por el mismo período. Con los gastos administrativos se realizó incrementos de sueldos, por ende obligaciones patronales, décimos, arreglos en bodega, arrendamiento, mantenimiento bienes arrendados y gastos de viaje.

Por la parte de gastos de venta, el incremento es relativamente pequeño, ya que se da en relación a las ventas y cobranzas. Otros rubros importantes son promoción y publicidad en ventas y mantenimiento flota de vehículos.

En cuanto a la Utilidad antes de impuestos, para el año 2013 asciende a \$213.914, y en el 2014 \$240.917, un incremento del 12.60%. La Gerencia General deberá revisar cuenta por cuenta, para garantizar que la utilidad sea superior a la del 2014, para el 2015.

En la actualidad la empresa cuenta con tres sucursales, Quito, Guayaquil y Cuenca respectivamente.

Quito cuenta con cinco personas en el área Comercial, cuatro vendedores y un Jefe de ventas, el Contador con dos asistentes, una persona de mantenimiento, una Recepcionista, quien realiza las funciones de atención al cliente y facturación, un Jefe de bodega con tres asistentes, además una cuarta persona, la cual es discapacitada, y realiza actividades administrativas de bodega. Un Jefe de Importaciones, Gerente Comercial, Auditor Interno y Gerente General.

Se dispone de 3 furgonetas y 3 camionetas, para la labor de ventas y administrativas. Por otro lado un montacargas para el descargue de los contenedores en nuestras oficinas.

Guayaquil está compuesta por nueve personas: un jefe de sucursal con su asistente, la cual realiza atención al cliente y facturación, un Jefe de Bodega con dos asistentes, un Jefe de Ventas



**MATEX SPAIN**  
**DEL ECUADOR**

www.matexspain.com.ec

con 7 comerciales a su cargo. En cuanto a la flota de vehículos, posee 3 furgonetas y una camioneta.

Cuenca tiene siete personas, distribuidas de la siguiente manera: un jefe de sucursal, tres vendedores, una asistente administrativa recepcionista, un jefe de bodega y un ayudante de bodega. Dispone también de dos furgonetas y dos camionetas.

Tanto el parque automotor como todas la instalaciones propias, inventarios, equipo electrónico de la empresa están totalmente cubiertas con el seguro correspondiente. Además el mantenimiento de los vehículos es continuo y se realiza el control de matrículas y licencias de cada vehículo y cada comercial.

En cuanto al capital humano con el que la empresa cuenta en la actualidad en el área de ventas, con los cambios que ha existido, es competitivo, y siempre en miras al nuevo producto que se importe. En la parte administrativa el cambio de personal de importaciones ha sido exitoso, con la expectativa de seguir logrando un desarrollo en este proceso. Conformar un sólido equipo a nivel nacional, ha sido una tarea primordial y de esta manera delegar actividades que estaban concentradas.

Seguros de que estos planes se llevarán a cabo después de un trabajo en conjunto, capacitación, control, servicio, etc., pongo a consideración ciertos índices que tomados del balance nos indican los movimientos que ha realizado la empresa en este período.

#### **PRUEBA ACIDA:**

$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{2.090.412 - 1.084.475}{794.002} = 1,27$$

#### **ROTACIÓN DE INVENTARIOS DE MERCADERIA:**

$$\frac{\text{Costo de Mercadería vendida en el período}}{\text{Inventario Promedio de Mercadería}} = \frac{2.328.709}{90.373} = 25,76$$

#### **MARGEN NETO DE UTILIDAD:**

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{158.870}{4.167.111} = 0,04$$

#### **RENDIMIENTO PATRIMONIAL:**

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} = \frac{158.870}{1.377.442} = 0,12$$

#### **RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN:**

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{158.870}{2.319.105} = 0,07$$



Nº 000677

**MATEX SPAIN  
DEL ECUADOR**

www.matexspain.com.ec

### CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES LEGALES

La Empresa se encuentra al día en el cumplimiento de las disposiciones emanadas por el Directorio y Junta General de Accionistas así mismo las que provienen de los organismos de control.

### ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES

En cuanto a los asuntos tributarios la empresa se encuentra al día en el cumplimiento de sus obligaciones, asuntos municipales y en igual forma con los pagos al IESS y Seguridad Industrial.

### RECOMENDACIÓN DE OBJETIVOS Y METAS PARA EL AÑO 2015

- Obtener una Utilidad Neta de \$250.000 en 2015.
- Incrementar en 20% los resultados de ventas en la plaza de Guayaquil.
- Bajar la morosidad la cartera vencida de clientes a nivel país en un 10%.
- Incrementar la capacitación del personal, con el fin de tener mejores profesionales a favor de la empresa.
- Introducción de nuevos productos de acuerdo a la demanda del mercado ecuatoriano en lo que se refiere en los acabados de la construcción (mosaicos, decorados 20x20 y porcelanatos 60x60, mesones quartz).
- Establecer un control total de las exhibiciones a nivel nacional, ya que es la principal herramienta de venta.
- Reducir los gastos administrativos y de ventas en un 5%.
- Obtener la calificación de Seguridad Industrial.

Aprovecho la oportunidad para reiterar mi agradecimiento a la Junta General de Accionistas, quienes han depositado la confianza en mi persona la dirección de la compañía, comprometiéndome así a seguir trabajando para obtener la utilidad requerida y el compromiso del personal que trabaja en **MATEX SPAIN DEL ECUADOR S.A.**

Atentamente,

  
Ing. Cristian Páez Campoverde.  
**GERENTE GENERAL**

 **MATEX SPAIN  
DEL ECUADOR**  
**GERENCIA GENERAL**