

INFORME DE GERENCIA 2010

Para iniciar quisiera empezar agradeciendo la confianza entregada por los señores socios 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 2010.

ASPECTOS GENERALES:

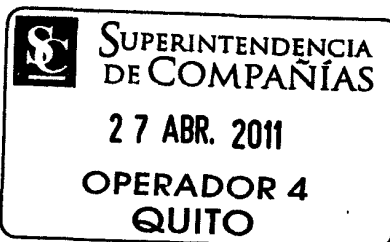
La empresa Matex Spain Del Ecuador S.A. una vez aprobada las escrituras públicas empezó su funcionamiento en febrero del año de 1998, teniendo una vida institucional al termino del año 2010 de doce años realizando la importación y comercialización de complementos cerámicos para la construcción.

INFORME ANUAL:

Con lo referente al manejo administrativo y financiero de la empresa, debo indicar que en el año 2010, en la parte administrativa se ha realizado varios cambios a nivel de personal.

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 2010, se puede analizar que en este período hubo un incremento del 34.97% en nuestras ventas debido a nuestras importaciones y a las innovaciones de productos, dejando de ser Matex Spain una empresa de solo piezas complementarias (listelos, cenefas, barrederas y molduras de pvc.) sino también de acabados de la construcción (sanitarios, porcelanato, fachada, mallas de mármol, etc), de acuerdo a la crisis económica la empresa pretende en primera instancia mantener y luego superar las ventas del año 2010, es decir con un incremento aceptable para el próximo año.

Podemos observar que el costo al término del 2010 arroja un porcentaje promedio anual del 58.10% relacionándolo con el año 2009 existe una disminución del 4% ,esta disminución se atribuye en primer lugar, a la eliminación de la salvaguarda de 0.10 centavos USD. por cada kilogramo de cerámica importada, hecho que se dio en julio del año 2010, en segundo lugar el diferencial cambiario en la mayor parte del año se mantuvo en niveles promedios de 1.20 a 1.30 el euro con respecto al dólar. A su vez puedo indicar que ha existido un incremento del 42.42% de Gastos Administrativos y de Ventas, este incremento se da por rubros como sueldos y salarios, comisiones a vendedores ya que esta última se encuentra directamente relacionada con el incremento de ventas, el rubro de arrendamientos de bodegas sufrió en especial de la bodega de Quito un incremento en alrededor del 51 %. Un rubro importante es el que se pago como asesoramiento técnico ya que la empresa para poder alcanzar el nivel de ventas que se dio se tuvo que invertir en la innovación de nuevos modelos de listelos para ello se pidió el asesoramiento de Matex Spain España. En el año 2010 la empresa invirtió en publicidad de nuestros nuevos productos, para lo cual se elaboro exhibidores, y se plasmaron ambientes en la gran mayoría de nuestros clientes a nivel nacional.



La Utilidad asciende a la cantidad de US\$ 144.873,68 luego del cálculo del 15% Participación de Utilidades e Impuesto a la Renta.

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

Quito cuenta con tres personas en el área Comercial, cuatro personas en Contabilidad, una en Recepción, una persona encargada de la limpieza, dos en Bodega, una persona en Comercio Exterior y un Gerente Administrativo.

Esta plaza cuenta con dos furgonetas, una camioneta, incrementando la flota de vehículos en el último trimestre del año un vehículo camión NHR Chevrolet para la parte comercial y un montacargas para el descargue de los contenedores en muestras oficinas.

La plaza de Guayaquil está compuesta por seis personas tres en el área comercial, una en la recepción, dos en bodega. Cuenta con tres furgonetas Toyota, también en año 2010 se compra un camión NHR Chevrolet para destinarlo para el despacho de mercadería.

En la ciudad de Cuenca tenemos cinco personas, es decir, tres personas en ventas, una en Administración y uno en bodega. Dispone también de una furgoneta Toyota, camioneta mazda para viajes y una Super Carry para dentro de la ciudad.

Como se puede apreciar el parque automotor de la empresa está totalmente cubierto con vehículos que por el uso se debe hacer los mantenimientos respectivos para que sean confiables y seguros.

En cuanto al capital humano con el que la empresa en la actualidad cuenta en el área de ventas se deben retomar las capacitaciones respectivas debido al material nuevo que piensa importar la Compañía. En la parte administrativa, ha existido varios cambios en el personal, con la expectativa de lograr a conformar un sólido equipo en esta área tan importante de toda empresa y además implementación de sistemas informáticos para un mejor control a nivel nacional e internacional con nuestra matriz en España.

Seguros de que estos planes se llevaran acabo 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:

$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{1.426.663,50 - 580.992,31}{703.848,82} = 1,20$$

ROTACIÓN DE INVENTARIOS DE MERCADERIA:

$$\frac{\text{Costo de Mercadería vendida en el período}}{\text{Inventario Promedio de Mercadería}} = \frac{1'760.673,71}{156.143,30} = 11,28$$

MARGEN NETO DE UTILIDAD:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{144.873,68}{3'031.852,00} = 0,05$$

RENDIMIENTO PATRIMONIAL:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} = \frac{144.873,68}{823.415,94} = 0,18$$

RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{144.873,68}{1'692.104,61} = 0,09$$

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.

RECOMENDACIÓN DE OBJETIVOS Y METAS PARA EL AÑO 2011

- Conseguir una Rentabilidad adecuada a nivel Nacional
- Incrementar y consolidar los Resultados de ventas y cobros en la ciudad de Guayaquil.
- Recuperar, sanear y educar a la cartera de clientes a nivel nacional con la creación de un departamento de cobranzas.
- 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.

- Completar el equipo de ventas en Quito, con la contratación de un despachador. En la plaza de Guayaquil, se va reestructurar los clientes de la cartera, con el fin de incrementar un nuevo asesor comercial y mejorar el servicio y las ventas.
- Crear el puesto de jefe de ventas a nivel nacional, para que esta persona sea quien se encargue del control y promoción de nuestro abanico comercial.

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 dejar muy en alto el nombre de **MATEX SPAIN DEL ECUADOR S.A**

Quito, 15 de Marzo de 2011.

Atentamente,


David Villamar Hidalgo
GERENTE GENERAL

