



MATEX SPAIN
DEL ECUADOR
www.matexspain.com.ec

INFORME DE GERENCIA 2013

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 2013.

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 quince años, al término del año 2013, 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 2013, se consolidó la parte administrativa. La Gerencia General, el proceso de Importaciones, Contabilidad y Bodegas a nivel nacional. Se emiten políticas empresariales en manejo de inventarios, salida de producto, autorizaciones de notas de crédito, productos a consignación, etc.

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 2013, se indica que en este periodo hubo un crecimiento de las ventas del 8%. Este incremento se debe a una reestructuración de proceso de ventas, contratando y delegando, a una persona con el perfil y la experiencia necesarias para el manejo de ventas, fundamental para la compañía.

Se renueva todo el equipo de ventas de la plaza de Quito, debido a su incumplimiento con las políticas de la empresa. Se contrata un jefe de Ventas competitivo, por lo que el cumplimiento del presupuesto asignado a esta plaza es determinante para el objetivo a nivel nacional.

Con la plaza de Guayaquil se cambia a un comercial por los resultados obtenidos. Con Cuenca se comunicó a la Jefa de Sucursal, encargada de la parte comercial y administrativa, que por sus resultados se evaluará durante el año 2013, su continuidad en la parte de ventas, con el objetivo de contratar un jefe de Ventas.

Se coordina de mejor manera las importaciones 2013. La empresa continúa importando productos de gran calidad, tales como listelos, porcelanatos 60 x1.20, sanitarios, mallas, aluminios, muebles de baño, decorados digitales. 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 polígrafas, en sus diferentes modelos, continuaron ingresando en el mercado con mucho éxito.



MATEX SPAIN
DEL ECUADOR
www.matexspain.com.ec

Como dato importante, las importaciones en el año 2012 fueron de \$881.400, en tanto que para el 2013 ascienden a \$1'644.663, es decir un incremento del 87%

En el 2013, el gobierno, inicia el cambio de matriz productiva, por la cual se procede la sustitución de importaciones. En los meses de noviembre y diciembre se mantuvo la incertidumbre de esta decisión y los cambios que vendrían acompañadas a esta decisión. Afortunadamente en el mes de octubre se realizan pedidos a la matriz por alrededor de 500.000 euros, llegando al país en el mes de diciembre una cuarta parte de lo solicitado.

En cuanto al costo de ventas en relación a las ventas, se informa que para el año 2012, el costo al término del 2012 representó un 50%, en tanto que para el 2013, fue del 52% sobre las ventas. Comparando los dos años existe una incremento del 2%. Este índice ha sido preocupante y se ha tomado medidas para bajar el mismo para el año 2014.

A su vez puedo indicar que ha existido un incremento del 13% de Gastos Administrativos en relación al 2012 y de 0,27% en Gastos de Ventas por el mismo periodo. Con los gastos administrativos se realizó incrementos de sueldo, 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, para el año 2013 asciende a \$141.122, y en el 2012 \$164.530, un descenso del 14%. La Gerencia General deberá revisar cuenta por cuenta, para garantizar que la utilidad sea superior a la del 2012, para el 2014.

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

Quito cuenta con seis personas en el área Comercial, cinco vendedores y un jefe de ventas, el Contador con tres asistentes, una persona de mantenimiento, una en 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, el Auditor Interno y el Gerente General.

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 esta compuesta por nueve personas: un jefe de sucursal con su asistente, la cual realiza atención al cliente y facturación, un jefe de Bodega con tres asistentes, un jefe de Ventas con 3 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..



MATEX SPAIN
DEL ECUADOR
www.matexspain.com.ec

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, han existido cambios en el personal de importaciones, 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 periodo.

PRUEBA ACIDA:

$$\frac{\text{Activo Corriente - Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{1.736.043 - 778.866}{602.721} = 1.59$$

ROTACIÓN DE INVENTARIOS DE MERCADERIA:

$$\frac{\text{Costo de Mercadería vendida en el periodo}}{\text{Inventario Promedio de Mercadería}} = \frac{2.029.846}{64.906} = 31.27$$

MARGEN NETO DE UTILIDAD:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{141.122}{3.926.984} = 0,04$$

RENDIMIENTO PATRIMONIAL:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} = \frac{141.122}{1.219.175} = 0,12$$

RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{141.122}{2.017.539} = 0,07$$

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.



MATEX SPAIN
DEL ECUADOR
www.matexspain.com.ec

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 2014

- Obtener una Utilidad Neta de \$300.000 en 2014.
- Incrementar en 10% los resultados de ventas y cobros en la ciudad de Guayaquil.
- Recuperar, sanear y educar a la cartera de clientes de Quito y sus Provincias.
- 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 (Muebles de baño, decorados 20x20 y porcelanatos 60x60).
- 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