

INFORME DE GERENCIA 2015

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 2015.

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 diecisiete años, al término del año 2015, 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 2015, 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, y tomando en cuenta la contracción del mercado a nivel nacional. Contabilidad, continúa en sus actividades de seguir entregando información financiera, en los tiempos establecidos por la Presidencia Ejecutiva y por último el proceso de Bodegas, realizando un excelente control en inventarios y despachos, a nivel nacional.

A partir de mayo 2015, por la grave crisis económica del país, el estado decide continuar con el sistema de salvaguardias, haciendo que los resultados de las ventas sean muy afectados. Con lo expuesto anteriormente y mencionando de acuerdo a los resultados que arrojan los estados financieros presentados en el ejercicio económico del 1º. De Enero al 31 de Diciembre del 2015, se indica que en este período hubo un decrecimiento de las ventas del 22%, en relación al año 2014. Este decrecimiento impacta negativamente en toda la estructura de la empresa.

En la plaza de Quito existe una contracción del 20%, encontrándose en problemas financieros los principales clientes de esta zona como lo son Marco Jumbo y Cerámicas 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 respecto a Guayaquil hay una reducción del 21%, contribuyendo de igual manera a tener problemas con la cartera y más aún tener un problema con un ex asesor comercial, Héctor Morales, quien abusó de la empresa por robo y abuso de confianza.

Con Cuenca baja las ventas en 28%, y se toma la decisión de cerrar esta sucursal.

Como producción nacional y con la continuidad de la exclusividad, las polygradas, en sus diferentes modelos, continuaron ingresando en el mercado pero se solicitó al productor un 28% menos. Esto trajo como consecuencia algunos problemas, pero se resolvieron al proponer y aceptar volúmenes adecuados de pedidos de acuerdo a la realidad.



MATEX SPAIN
DEL ECUADOR
www.matexpain.com.ec

Nº 000975

En cuanto al costo de ventas en relación a las ventas, se informa que el costo al término del 2015 representó un 60% de las ventas. Esto se debe al incremento de las salvaguardias y a descuentos adicionales autorizados por la gerencia general para que el producto se pueda vender y se quede en el inventario.

En cuanto a la Pérdida, para el año 2015 asciende a \$320.000. La Gerencia General deberá revisar todas las estrategias, para garantizar que en el año 2016 se genere utilidad por más pequeña que sea.

Cabe recalcar que la Gerencia General deja asentado que parte de pérdida corresponde a la gran cantidad de sanitarios dañados con pérdida total que llegaron desde China

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

Quito cuenta con cuatro personas en el área Comercial, tres vendedores y un Jefe de ventas, el Contador con dos asistentes, una Recepcionista, quien realiza las funciones de atención al cliente y facturación, un Jefe de bodega con tres asistentes, 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 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.

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.

De forma general por los resultados que se tuvo en el 2015, Matex Spain decide realizar una reestructuración de la siguiente manera:

1. Cerrar la sucursal de Cuenca.
2. Trasladar el producto a Guayaquil y coordinar el proceso de ventas desde aquí.
3. Realizar una reestructuración de personal entre un 35% a 40%, es decir despidos.
4. Vender planta y equipo.
5. Vender vehículos.

