

Guayaquil, 02 de Abril de 2010

INFORME DE GERENCIA

En cumplimiento de disposiciones legales y estatutarias tengo el honor de someter a vuestra consideración el Informe anual sobre las operaciones y resultados de nuestra empresa, correspondiente al ejercicio económico 2009.

CONSIDERACIONES GENERALES:

La administración de la compañía tiene a bien informar que sus metas y objetivos trazados por la Junta General de Accionistas para el año 2009 fueron cumplidos en gran parte de lo planteado el año anterior.

En lo que respecta a las ventas, se ha logrado mantener el nivel de las mismas con relación al año pasado, gracias al esfuerzo y estrategias en el área comercial, debido a que el incremento de los costos de importación como son aranceles, y salvaguardas, y a la recesión en el área de la construcción en el país, principalmente en el primer semestre del año 2009 por la falta de créditos para esta área, afectaron significativamente en este rubro.

Para mantener el nivel de ventas, la Empresa emprendió agresivamente en campañas publicitarias vía prensa y promociones a nivel de los Distribuidores y con ofertas especiales para el consumidor final, lo que nos ha ocasionado sacrificar el porcentaje de rentabilidad, pero esto ha conllevado que el nivel de rotación de inventarios se mantenga y no se quede amortizado el capital en inventario, lo que hace que nuestros costos de almacenaje afecten directamente al costo unitario de los productos, ya que mientras más tiempo quede almacenado un producto más afectará a su costo unitario, restando rentabilidad.

Se ha seguido con la política de mantener un adecuado manejo publicitario de la marca "GRIFINE" a nivel nacional, lo que ha permitido que nuestros productos sigan reforzando su presencia en el mercado por su calidad, servicio, precio, garantía y una excelente gestión de postventa.

El manejo del crédito con nuestro clientes ha sido óptimo, pues nuestra cartera de crédito no representa mayores riesgos de cobranzas, las mismas que están debidamente sustentadas con los documentos de respaldos a la fecha de vencimiento de las facturas.

La liquidez de la Empresa por el ejercicio 2009, sobre todo durante el primer semestre del año, se vió un poco comprometida, debido a la baja de las ventas con relación al año 2008, pero para evitar quedar mal con las diversas obligaciones contraídas tanto con proveedores locales como del exterior, se tuvo que recurrir a créditos bancarios de corto plazo, gestionados principalmente en el Banco Bolivariano basados en la garantía hipotecaria que mantenemos con esta institución. Además se ha venido manteniendo la política de la venta de cartera de nuestras operaciones comerciales, por lo que continuar con las operaciones de FACTURACIÓN es una gran herramienta de liquidez para la Empresa con un mínimo costo financiero.



En cuanto al Edificio de la Empresa, que se encuentra en proceso de Construcción, puedo informar que la obra ha tenido un gran avance en este año 2009, con esfuerzo se ha podido continuar, conforme ha habido la disponibilidad de recursos, se estima que para el tercer trimestre del año 2010, se habrá terminado la sala de exhibición y el área administrativa, quedando pendiente los dos pisos restantes.

RECOMENDACIONES A TOMAR EN CUENTA PARA EL PERIODO 2010:

- 1.- Es indispensable establecer un cronograma adecuado de importaciones para el año 2010, debido a que por disposiciones gubernamentales se va a desgravar las salvaguardia en productos de cerámica para piso, paulatinamente hasta junio del 2010, por lo que no sería conveniente realizar importaciones de material para stock, en los primeros meses puesto que ingresarían más caros que si se los importa después de junio 2010. Se debe importar estrictamente lo que rota y no quede en stock en almacén.
- 2.- Al momento de cambiar las operaciones de Grifine a su nuevo local, con un mega show room, estimamos que habrá una mayor posicionamiento de la marca a nivel del consumidor final, e incremento de las ventas a nivel del almacén propio, pero a su vez, hay que establecer una adecuada política de comercialización de tal forma que no afecte a nuestros distribuidores locales, y que Grifine no se convierta en un competidor de sus propios distribuidores.
- 3.- Se va introducir como líneas nuevas para la comercialización, la Línea de sanitarios e hidromasajes, gabinetes de baños, cabinas para saunas, etc, de tal forma que cada vez se logre establecer en el concepto del consumidor a GRIFINE como un proveedor completo de todo lo que respecta a insumos y acabados de la construcción.
- 4.- Es necesario seguir renovando constantemente las salas de exhibiciones, principalmente esperamos lograr un efecto importante en el consumidor a partir del traslado de las operaciones al nuevo local. Además debemos mantener la participación en ferias promocionales a nivel de país.
- 5.- Mantener un correcto criterio Administrativo para el manejo de la Empresa tanto en su operatividad como en la parte financiera, lo que nos lleve a mejorar nuestra rentabilidad.

Es todo cuanto puedo informar a ustedes señores accionistas, y me acojo a sus recomendaciones y observaciones.

Atentamente,


HOI PENG HANG KU
GERENTE GENERAL
GRIFINE S.A.
GERENTE GENERAL



GRIFINE S.A.

INFORME DE SOCIOS Y/O ACCIONISTAS

PERIODO: 2009

NOMBRE	C.I.	CARGO	FIRMA
HOI PENG HANG KU	1707506125	GERENTE GENERAL	
HOI KAO HANG KU	1709470742	PRESIDENTE	

