

Guayaquil, 05 de marzo de 2013

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 2012.

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 2012 fueron cumplidos en gran parte de lo planteado el año anterior.

1.- VENTAS:

CANAL DE DISTRIBUCIÓN:

El presupuesto de ventas planteado para el año 2012 fueron de **21,580,700.00** llegandose a cerrar el ejercicio económico con un monto de **\$ 18,248,345.06**, lo que representa un crecimiento del 16.32% con relación al año 2011 y cumplimiento de presupuesto del 84.56%. Se ha podido llegar a cumplir gran parte del presupuesto gracias al esfuerzo y estrategias en el área comercial, se ha incrementado la importación del producto 50x50 Romagna, el cual es de altísima rotación favoreciendo al incremento de las ventas aunque su margen de rentabilidad no es muy representativo, pero nos ha permitido mantener nuestro mercado y presencia ante los Distribuidores que buscan otras opciones económicas. Se aplicaron también varias estrategias para promocionar el producto con nuestros distribuidores para incentivarlos a la compra de stock, sacrificando rentabilidad con la finalidad de incrementar la rotación del inventario en líneas que son de niveles medio a altos.

Se ha podido depurar nuestra base de clientes y distribuidores gracias a la implementación del software que controla el período de compra de los Distribuidores, de tal manera que solamente sean merecedores de la categoría de Distribuidores solo aquellos que se han mantenido con compras regulares, y a la vez se ha podido rescatar muchos clientes que por falta de visita de la fuerza de venta no habían realizado compras periódicas. Cabe indicar también que se ha incrementado nuestra presencia en varias zonas del país, con la apertura de nuevos distribuidores.

Se ha mantenido la política de estar siempre a la vanguardia de nuevos productos y modelos, de tal forma que nos permita ser los pioneros en la línea de la acabados de la construcción.

ALMACEN:

Las ventas del Almacén, con nuestros nuevos show room, se han incrementa las ventas con relación al 2011, llegando al monto de \$5.464.748.53 lo que representa un 37,84%



El incremento de la publicidad para promocionar el almacén ha favorecido para el crecimiento, se ha incrementado así mismo nuevas líneas para complementar, como son los muebles de sala y dormitorio, y alfombras.

Se ha tenido que ir delineando cuidadosamente las políticas de descuentos y comercialización en nuestro nuevo Almacén, de tal manera que no se vean afectados nuestros Distribuidores en su nivel de ventas, por contar ahora Grifine con su propio local de exhibición.

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.

3.- CUENTAS POR COBRAR:

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.

4.- CUENTAS POR PAGAR:

Hemos mantenido el crédito de nuestros Proveedores del exterior de hasta 60 a 90 días desde la fecha de embarque, y así mismo se ha realizado operaciones financieras con Cartas de crédito con el Banco de Guayaquil, de tal manera que no solo tengamos como único financista al Banco Bolivariano. Las cartas de crédito contratadas fueron a 180 días plazos las mismas que se han honrado fielmente a su vencimiento.

Así mismo cabe destacar que hemos disminuido considerablemente el nivel de endeudamiento con el Banco Bolivariano.

5.- EMISION DE OBLIGACIONES:

Se ha logrado obtener una fuente de financiamiento a largo plazo no tradicional, debido a que fuimos aprobados por la Superintendencia de Compañía, y por la Bolsa de Valores de Guayaquil, como emisores de obligaciones, luego de obtener una calificación "AA", por lo que se emitieron \$3.000.000,00 que ha servido para mejorar nuestra relación con los proveedores del exterior e ir implementando nuevas líneas, es decir se destinó a capital de trabajo.

OBJETIVOS PLANTEADOS PARA EL EJERCICIO 2013:

Construcción del Centro de Distribución:

Grifine ha realizado un convenio arrendamiento a la empresa Hangkucorp S.A., del área de terreno que disponen en la vía Daule, de tal manera que podamos desarrollar nuestro propio Centro de Bodegas para mejorar el Almacenamiento de nuestros productos y mejorar atención a Clientes.

Se buscará cotizar con empresas especializadas en la Consultoría logística y manejo de bodegas para optimizar los recursos y construir bodegas lo más tecnificadas posibles.



Presupuesto de Venta:

Para el año 2013 se ha planteado un presupuesto de ventas para el canal de Distribución de 18.000.000,00 y Almacén de 7.000.000,00, teniendo un presupuesto global de \$25.000.000.

Se continuará con los mismos planes de acción tomados en el 2012, ya que nos han dado resultados como son:

- 1.- Se deberá mantener un plan intensivo de publicidad por vía prensa, radio, televisión, revistas, catálogos, y afiches promocionales a través de las tarjetas de crédito.
- 2.- Se implementará el departamento de publicidad y diseño para realizar el monitoreo y manejo de toda la publicidad de la empresa.
- 3.- Se realizará un cronograma de capacitación constante al personal de ventas de distribuidores y de almacén para mejorar el nivel de atención y conocimiento del producto, y captar mayores negocios.
- 4.- Se realizará un manejo oportuno de las importaciones de tal manera que se adquiera productos en base a la demanda del mercado.
- 5.- 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.
- 7.- Se implementará la realización de ferias promocionales en sitio, para evacuar productos de baja rotación y discontinuados.
- 8.- 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.