

Guayaquil, 24 de Febrero de 2014

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 2013

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 2013 fueron cumplidos en gran parte de lo planteado el año anterior.

1.- VENTAS:

CANAL DE DISTRIBUCIÓN:

El presupuesto de ventas planteado para el año 2013 fueron de 25,235,169.91 llegando a cerrar el ejercicio económico con un monto de \$ 18,888,788.77, lo que representa un crecimiento del 3.5% con relación al año 2012 y cumplimiento de presupuesto del 74.85%.

Lamentablemente el año 2013 ha sido un poco difícil en cuanto a la competencia existente de otros oferentes de productos similares en el mercado, pese a que la calidad no es la misma. Aunque existen restricciones en cuanto al cumplimiento de las normas de calidad impuestas por el organismo de control, hay ingreso de producto de la competencia que pueden de alguna manera aún obviar estas restricciones, lo cual nos ha obligado a mantenernos en la lucha por nuestro segmento de mercado y se tuvo que bajar precios en los productos de alta rotación, así como ofrecer continuas promociones y ofertas para ir disminuyendo el inventario de baja rotación, por esta razón el crecimiento en ventas se ha visto afectado.

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 acabados de la construcción.

ALMACEN QUITO:

Como avance nuevo para la empresa, es la apertura en el mes noviembre del local en Quito, *la cual esperamos vaya poco a poco consolidando la marca y generando mayor rentabilidad en un mercado creciente en el área de la construcción.*

Las ventas del Almacén, al cierre alcanzaron la cifra de \$4,465,458.63, siendo un 18% menos con respecto al año 2012, lo que demuestra la dura competencia que hubo en el mercado en el año 2013.

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 nuestros 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.

Para este período se empezó a promocionar intensamente con los distribuidores para que usen el canal de financiamiento que ofrece el Banco del Pichincha, a través del crédito distribuidor, de tal manera que Grifine pueda con este mecanismo minimizar al máximo el riesgo crediticio y a su vez tener mayor liquidez para las importaciones.

4.- CUENTAS POR PAGAR:

Hemos mantenido el crédito de nuestros Proveedores del exterior de hasta 60 a 90 días desde la fecha de embarque. Con los recursos inyectados con la emisión de obligaciones se ha podido cumplir con las obligaciones de los proveedores del exterior y además operaciones locales.

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 Compañías, 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.

6.- Construcción del Centro de Distribución:

Se comenzó desde febrero del presente año la construcción del nuevo Centro de Distribución, el cual está avanzando razonablemente de acuerdo al cronograma pactado con los constructores de la obra, se estima que para julio del 2014 se pueda ya iniciar la fase de adecuación interna de las bodegas y el traslado de la mercadería.

Se realizó ya la compra de toda la estantería (racks) la misma que será importada por Grifine a través del proveedor (Agencia Alemana). De la misma manera se realizó la adquisición de todos los equipos y montacargas que se utilizarán para la operación de despacho.

La asesoría logística fue proveída por la empresa de México Inteligencia Logística, hasta el mes de junio del 2013, luego de eso se suspendió los servicios hasta que las bodegas se encuentren cerca de estar terminadas.

OBJETIVOS PLANTEADOS PARA EL EJERCICIO 2014:

Par el 2014 se tiene planteado los siguientes proyectos:

DEPOSITO COMERCIAL PUBLICO:

Desde Octubre del 2013 se inició los trámites para la consecución de la autorización por parte de la SENA, de que se nos permita operar como Depósito Comercial Público, el cual nos facilitará la operación directa en las bodegas ya propias y nos permitirá ahorrar en el costo de almacenaje.

El objetivo de obtener esta calificación además es de en futuro poder ofrecer también el servicio de Almacenaje como Depósito Comercial Público a terceros.

Presupuesto de Venta:

Se continuará con los mismos planes de acción tomados en el 2013, 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 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.
- 3.- Se realizará un manejo oportuno de las importaciones de tal manera que se adquiera productos en base a la demanda del mercado.
- 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.- Se implementará la realización de ferias promocionales en sitio, para evacuar productos de baja rotación y discontinuados.
- 6.- 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.**