

Guayaquil, 27 de marzo de 2015

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 2014

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 2014 fueron cumplidos en gran parte de los objetivos planteados el año anterior.

ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR ECONOMICO

En general la situación del mercado de importadores está siendo muy observada y regulada por las autoridades del gobiernos, y si bien constituye un obstáculo el no tener libertad de importar los productos que requiramos para nuestra operación, a la vez considero que constituye una oportunidad para mantenernos líderes en el mercado debido a nuestra fortaleza de mantener stock, y sobre todo poder cumplir las reglamentaciones dadas en cuanto a normas de Calidad debido a las buenas relaciones con nuestros proveedores.

1.- VENTAS:

CANAL DE VENTA	% de Venta x canal	TOTAL VTAS.	VENTAS AL CONTADO	VENTAS A CREDITO
DISTRIBUIDORES	61.10%	11,394,385.26	3,885,021.48	7,594,868.73
CONSUMIDOR FINAL GYE	25.82%	4,814,262.06	4,654,747.00	159,515.06
CONSTRUCTORES	4.19%	781,219.30	653,284.75	127,934.55
MAYORISTA EVENTUAL	0.02%	2,950.53	2,950.53	-
CONSUMIDOR FINAL UIO	8.87%	1,654,702.81	1,654,529.90	172.91
TOTAL	100.00%	\$18,647,519.96	\$10,850,533.66	\$7,882,491.25

NUEVAS LINEAS DE PRODUCTO:

Se ha obtenido la representación de nuevas marcas de productos como son:

- Porcelanosa y Venis de España, como representantes exclusivos para el país.
- Cerámica Corona proveniente de Colombia, debido a que existe un sector del mercado que demanda este tipo de producto por su variedad y economía.
- Artepiso: Es una fábrica local, dedicada a la producción de piedras que semejan a piedras naturales

- También se ha tomado la distribución de FV, Teka, y estamos en negociaciones con las fábricas nacionales Rialto y Ecuacerámica para cumplir la cuota de consumo nacional que solicita el gobierno.

CANAL DE DISTRIBUCIÓN:

El presupuesto de ventas estimado para el año 2014 fueron de US\$21.449.894.42 llegándose a cerrar el ejercicio económico con un monto de \$ 18.647.519.96, lo que representa un reducción del 1.26% con relación al año 2013 y cumplimiento de presupuesto del 87%.

Esta reducción en las ventas se debe a que lamentablemente a que el año 2014 fue bastante irregular por las medidas tomadas por el Gobierno, como ya es de conocimiento público que se firmó un convenio de reducción de importaciones en un 30% con relación al promedio importado el año anterior. Sin embargo, si bien disminuyó las ventas en cantidad de piezas, esta coyuntura sirvió para comercializar los productos de baja rotación con un mejor precio de lo que se están normalmente ofertando debido a que se eliminaron gradualmente los descuentos y nos permitió recuperar liquidez y vender con mejor rentabilidad.

ALMACEN QUITO:

El almacén de Quito aún está en etapa de desarrollo ya que todavía no alcanza el nivel de ventas esperado, sin embargo es un punto de venta que nos sirve para dar presencia de marca, esperamos que vaya poco a poco consolidándose y generando mayor rentabilidad en un mercado creciente en el área de la construcción, como es la Quito y sus zonas aledañas.

ALMACEN GUAYAQUIL:

Las ventas del Almacén Guayaquil, al cierre del 2014 alcanzaron la cifra de \$4,814,262.06 frente a los \$4,465,458.63 que se vendió en el 2013, lo que representa un 7.81% de incremento con respecto al año 2013, lo que confirma el comportamiento del mercado en el año 2014 debido a que Grifine mantiene stock permanente.

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.

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.

Hemos logrado incrementar el número de clientes Distribuidores que formen parte de la plataforma del Banco Pichincha, para que usen el canal de financiamiento 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. El manejo de esta herramienta financiera ha

permitido que las ventas al canal de Distribución vaya incrementando las ventas al contado llegando al cierre del 2014 a representar el 35% de las ventas al Contado y un 65% a Crédito, lo que en los año anteriores la relación era 20% contado y 80% crédito.

Se estima que para el 2015 la tendencia mejore, ya que cada vez los Distribuidores van entendiendo el manejo del esquema y se está en constante trabajo para que se incremente este número de clientes.

CUENTAS POR PAGAR:

Hemos mantenido el crédito de nuestros Proveedores del exterior desde 60 hasta 180 días desde la fecha de embarque, lo que facilita el flujo de efectivo para realizar la operación comercial.

CALIFICACION DE RIESGO EN EMISION DE OBLIGACIONES:

De acuerdo al último informe de la Calificadora de Riesgo Latinoamericana, mantenemos la calificación "AA" que avala el desempeño financiero, comercial, administrativo, laboral y tributario de la empresa.

Construcción del Centro de Distribución:

Se ha continuado con la construcción del nuevo Centro de Distribución, el cual ha tenido un poco de retraso en sus procesos, sin embargo de acuerdo al cronograma pactado con los constructores de la obra, se estima que para abril del 2015 se pueda ya iniciar la fase de adecuación interna de las bodegas y el traslado de la mercadería.

La bodega se encontrará equipada con toda la estantería (racks) la misma que fue importada directamente por Grifine . De la misma manera contará con los equipos y montacargas de primera tecnología que se utilizarán para la operación de despacho.

Se está desarrollado un software (WMS) para el control inteligente de la bodega, el cual en su etapa inicial de desarrollo, permitirá controlar las entradas y salidas de la mercadería evitando errores de despacho y mejorar el tiempo de atención al cliente.

El departamento de sistema está trabajando para complementar los demás módulos que se requieren para tener un sistema integral con ubicaciones de los productos.

Deposito Comercial Público:

Al haber conseguido que se nos autorice a funcionar como Depósito Comercial Público, nos ha permitido maximizar nuestras operaciones de importación en la medida que se pudo en el ejercicio 2014, permitiendo un mejor manejo de los flujos y mejora en los tiempos de atención así como disminución de costos con relación a al almacenera Almagro que nos prestaba este servicio.

Para el ejercicio 2014 la garantía aduanera fue incrementada manteniendo un total de garantía al cierre del año por \$1.000.000,00, esta fue otorgada por el Banco Guayaquil con una comisión anual del 2%.

OBJETIVOS PLANTEADOS PARA EL EJERCICIO 2015:

Par el 2015 se tiene planteado los siguientes proyectos:

Presupuesto de Venta:

Se establece un presupuesto de ventas para el 2015 un estimado de **\$22,522,389.14**, que esperamos llegar a cumplirlo y de ser posible superarlo pues las condiciones del mercado para el 2015 se ven un poco complicadas para el sector importador, y estimamos que para Grifine se convierta en una oportunidad ya que habrá importadores que ya no puedan continuar con comercializando producto extranjero.

Se deberá analizar en cada caso las promociones que se establezcan debido a la falta de claridad por parte del gobierno con respecto a las restricciones impuestas a las importaciones

- 1.- Se deberá mantener un plan de publicidad por via 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.
- 4- Con el ingreso de la nueva linea Porcelanosa, se renovará las salas de exhibiciones, con ambientes creados con estos productos, principalmente esperamos lograr un efecto importante en el consumidor para incentivar el consumo.
- 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.**