

Guayaquil, 30 de marzo de 2009

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 2008.

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 2008 se han cumplido satisfactoriamente, destacando como resultado de esta gestión el incremento gradual de las ventas llegando a obtener un incremento con relación al año 2007 del 35% .

Uno de los aspectos fundamentales ha sido el 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.

Se ha establecido una nueva forma de obtener liquidez, operando desde mediados del 2008 con operaciones de FACTORING, que constituye la venta de los cheques de los clientes al Banco Bolivariano, con lo cual obtenemos una rápida conversión de ventas a crédito en contado, con un mínimo costo financiero.

RECOMENDACIONES A TOMAR EN CUENTA PARA EL PERIODO 2009:

- 1.- Hacer frente a las nuevas disposiciones gubernamentales, con relación a los trámites de importación que se han dificultado bastante el proceso de importación, elevando el costo de los mismos, como consecuencia el producto se encarece.
- 2.- Aprovechar a su vez, la coyuntura actual del mercado, debido a la restricción de importación de productos, ya que nos permite lograr mayor presencia en el mercado, pues muchos importadores dejarán de manejar las líneas que traen del exterior, debido al engorroso de los trámites.



- 3.- Ingresar al mercado líneas de costos más competitivos, para no ceder espacio de nuestro mercado a la competencia local, como son los Fabricantes nacionales de cerámica, para ellos las nuevas medidas arancelarias constituye una ventaja interesante.
- 4.- Mantener una excelente sala de exhibiciones y mayores participaciones de ferias promocionales.
- 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.

