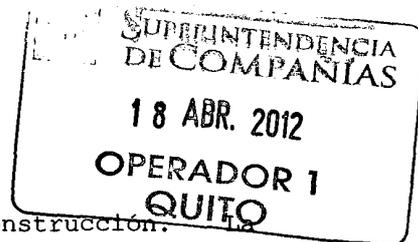


Informe de Gerencia 2011

**SEÑORES ACCIONISTAS :**

Entorno



El año 2011 fue positivo para el sector de la construcción, economía del país se mantuvo saludable, y los índices de crecimiento, inflación y desempleo según las expectativas del gobierno. Lo que motivó a compradores, inversionistas, y bancos a dinamizar el mercado de la construcción. El crecimiento del PIB fue del 6.5%, mientras que el crecimiento del sector de la construcción fue del 15.5%.

Un actor muy importante en la dinámica del sector fue el Estado que continuó invirtiendo en la construcción de obras de infraestructura por todo el país. Así mismo como la participación del Banco del Instituto de Seguridad Social (BIESS) que con liberalidad ofreció a sus afiliados créditos para la construcción.

Según la revista Gestión #213 de Marzo 2012, la inversión en construcción en el año 2011, fue de \$1.207 millones, 63% abarco el BIESS (766 millones), y el restante 37% la banca privada. El BIESS planea entregar 900 millones en 2012 a 30.000 familias y ser el primer banco hipotecario del país.

El sector de comercio exterior continuó restringido por la aplicación de medidas de salvaguardia, tales como aplicación de altos impuestos a la importación, así como regulaciones de control de calidad aplicadas por el INEN. Tuvimos dificultades para poder abastecer de cerámicas y porcelanatos, y electrodomésticos.

Resultados de la gestión

Emisión de obligaciones. En el año 2011 se concretó la 1ra. Emisión de Obligaciones de la empresa. La Dirección de la Empresa consideró oportuno que se busquen nuevas formas de financiamiento. El proceso tomó 6 meses, y el monto a financiar fue de \$2.5 millones a 3 años plazo. La calificadora de riesgo HUMPHERYS otorgo a la empresa la calificación de AA, y con ello se consiguió una tasa preferencial en este financiamiento. Los fondos fueron utilizados para reestructurar financiamientos con bancos que vencían a corto plazo, y para uso de capital de trabajo. La empresa se comprometió y está entregando la información que requieren los organismos de control encargados de salvaguardar a los inversionistas.

Auditoria de SRI año 2007. Nuestra empresa fue auditada por el Servicio de Rentas Internas (SRI) respecto al ejercicio 2007. El resultado final de dicha auditoria fue positivo para la empresa, que demostró que cumple con las normativas que se exigen. La dirección de la empresa decidió apelar ante las instancias jurídicas los puntos en que nos coincidió con el organismo de control. Aspiramos en el año 2012, terminar esta acción.

Apertura de la nueva tiendas. En el mes de Febrero abrimos una nueva tienda en la ciudad de Ambato. Esta tienda cuenta todas las instalaciones que permitirán ofrecer un servicio de calidad a esta importante ciudad.

También se abrió una nueva tienda en el centro comercial Dicientro de la ciudad de Guayaquil. El concepto es ofrecer una tienda especializada en la oferta de pisos y revestimientos.

Cierre de oficina comercial Portoviejo. La Dirección de la Empresa tomó la decisión de cerrar la oficina comercial de La ciudad de Portoviejo, por cuanto la oficina existente no prestaba las facilidades para una buena gestión. Es un reto para los próximos años retomar esta importante plaza.

Ventas. El año 2.011 fue de crecimiento para las ventas y participación de nuestra marca en el mercado. El resultado de ventas a fines de año comprobó un crecimiento de ventas al pasar de \$21'909.000 del año 2.010 a una cifra de \$28'439.000 en el año 2.011, un crecimiento del 29.81%.

Inventarios. La empresa realizó inversiones importantes en inventarios, creciendo de 4 a 6 millones de dólares. La Dirección de la Empresa considero prudente abastecerse con más agresividad dada la incertidumbre y regulaciones para frenar las importaciones.

Nuevo software. Se considero de importancia el evaluar diferentes ofertas de software con la finalidad de dar un paso hacia la sistematización de los procesos internos y operaciones que permitan un mejor servicio al cliente y mejoren la eficiencia de trabajo. Se tomo la decisión por el sistema EKON de la empresa UNIT4 de procedencia holandesa con operación en España.

Retos para el año 2.012

Satisfacción del cliente. Buscaremos organizarnos de mejor manera para poder ofrecer la calidad de servicio que espera nuestro cliente. El servicio que nos haga diferentes a la competencia.

Eficiencia. Buscaremos la eficiencia en nuestras operaciones con la finalidad de lograr mejores resultados para la empresa. Seguiremos creciendo con ordena

Nuestra gente. Estamos comprometidos con nuestra gente, buscaremos crear y mantener un ambiente de trabajo motivante. Así mismo capacitaremos a nuestro personal para que pueda realizar sus tareas de forma profesional y diligente.

  
Ramón Vega  
PRESIDENTE  
IMPORTADORA VEGA S.A.

