

**INFORME DEL GERENTE GENERAL
RIHE CORPORATION CIA. LTDA POR EL EJERCICIO 2011**

Señores
Socios de RIHE Corporation Cía. Ltda.
Ciudad.

De mis consideraciones

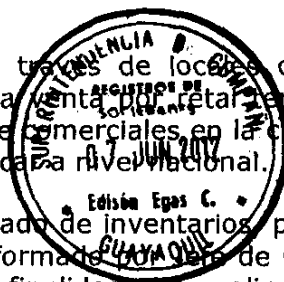
Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías en mí calidad de Gerente General pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por la Administración de la Empresa RIHE CORPORATION CIA LTDA durante el ejercicio económico del año 2011

Es de conocimiento general, la compañía en el año 2011 inicio sus actividades operativas, cuya visión es ser la primera opción de empresa de ventas por catálogo en el Ecuador, ofreciendo variedad en nuestros productos a un precio justo y márgenes de utilidad importantes para nuestros directivos, colaboradores y socios de catálogo. Con una administración profesional que permita a RIHE crecer de forma ordenada precautelando las necesidades de nuestros colaboradores.

La empresa maneja dos canales de ventas, uno por catálogo y otro a través de la implementación de locales propios, dentro de la estructura de Catálogo, se maneja a través de campañas, cuyos lanzamientos se realizaron en los meses abril, agosto, noviembre., meses que están de acuerdo a las temporadas y fechas especiales durante el año, asegurando de esta forma que los socios (ESTRELLAS) tengan una renovación constante de la mercadería que les permita tener mejores opciones para ofrecer a sus clientes y por lo tanto tendrán productos de actualidad y de moda.

El otro canal de venta de la empresa es a través de locales comerciales que se denominaron COLOR SIX que consisten en la venta por catálogo determinado el año con tres locales propios, ubicados estratégicamente en la ciudad de Guayaquil, y serán nuestro punto de partida para diversificar a nivel nacional.

Con el objetivo de mantener un control adecuado de inventarios previo al proceso de Ventas, se realiza un comité de compras conformado por el Jefe de Compras, Jefe Área Comercial, Financiera y Gerencia, con la finalidad de analizar los productos a importar, con lo que se asegura que el producto que se importe sea adecuado para el mercado en función de las necesidades, expectativas, precios y proyecciones comerciales.



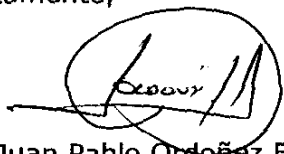
La investigación del mercado la realiza el Jefe Comercial, antes de iniciar cada temporada en la cual se analizan producto, precio, promoción, plaza y distribución, tanto de nuestro producto como el de la competencia. Esta información nos ayuda a tener un conocimiento más acertado del mercado y de su evolución tomando así las mejores decisiones.

Para asegurar que nuestras marcas se posesionen en el mercado es fundamental que se ejecuten programas de publicidad y comunicación, se realiza publicidad a través de los medios como televisión y periódicos.

Durante este año las ventas no fueron cubiertas de acuerdo al presupuesto, lo cual se reflejó en el resultado final. Para el año 2012 se recomienda, implementar medidas que permitan proyecciones a fin de incentivar el crecimiento de la empresa, basadas en estrategias para mejorar la situación económica y financiera con el propósito de adecuar a la compañía a los retos actuales, dentro de estos lo más importante es el cambio del software, que nos permita un respaldo confiable y oportuno de la información, reorganización de la área ventas y compras de tal manera que nos permitan llegar a nuestros clientes con un servicio de calidad como se quiere caracterizarla a la empresa.

De esta manera, quiero presentar a ustedes el informe del año de gestión, como una muestra de transparencia y apertura de nuestra labor y de manera especial, como un agradecimiento al invaluable apoyo recibido por cada uno de los socios y todos los que hacemos la gran familia RIHE.

Atentamente,



Ing. Juan Pablo Ordoñez F
GERENTE GENERAL

Guayaquil, 26 de Marzo del 2012

