



## INFORME DE ACTIVIDADES

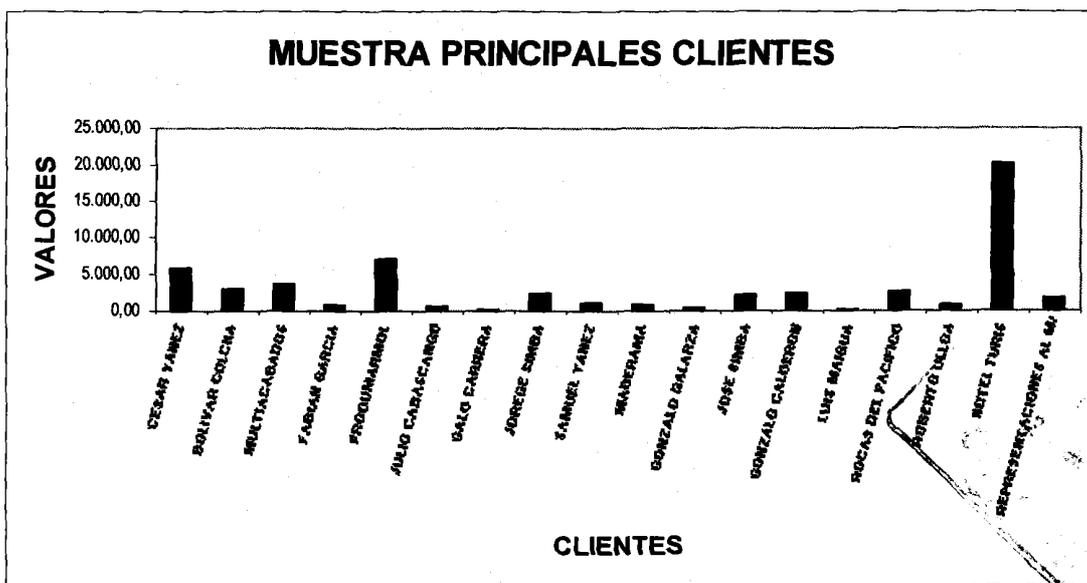
Durante los primeros meses de funcionamiento las ventas y cobranzas se desarrollaron de una manera normal y estable con una demanda equilibrada de granito en especial con el sector de los instaladores independientes que colocan este material.

Si duda alguna se trato de implementar estrategias para hacer conocer este material y se precedió a entregar a ciertos clientes en consignación para que de esta manera pudieran exhibir ante los clientes el material en especial en aquellos lugares donde se expende productos para la construcción, esperando de esta manera tener una acogida mayor que se manifieste en las ventas a futuro. es muy importante destacar que desde el inicio de nuestras actividades no contábamos con infraestructura adecuada así como la experiencia necesaria, dos variables que estamos consiguiendo con la continuidad.

Cabe mencionar que nuestra cartera de clientes es fija y se ha ido incrementando paulatinamente gracias al servicio y precios bajos, entre los mismos clientes que nos han dado de referencia, sin tener mayor problema en cobranzas.

Nuestros principales clientes durante este año han enfocado el trabajo de nuestro material principalmente en los acabados de la construcción como también en el sector hotelero.

En el cuadro que mostramos continuación hemos tomado como referencia algunos de nuestros principales clientes de ventas para consolidar la fidelidad de venta a nuestros clientes y palmar la cantidad que ellos demandan hacia nosotros.



# DURAGRAN

GRANITOS Y DECORACION

El Sr. Alejandro Ullauri durante este año entrego al Hotel Turis piso en colores NEGRO BELLO HORIZONTE y AMARILLO DORADO dando a si a conocer también la gama de piso que disponemos.

Adicional a esto PRODUMARMOL dirigido por el Sr. Washington Reyes es uno de nuestros mayores compradores del sector norte donde la demanda de los colores AMARILLO DORADO, CHINA BLACK y los colores oscuros han sido los más pedidos.

Con respecto al sector valle de los Chillos la Sra. Cecilia de García y MULTIACABADOS han sido nuestros principales compradores para ese sector principalmente dirigidos a los acabados de la construcción de Conjuntos Residenciales, Condominios, casas y departamentos.

En cambio el sector del Valle de Cumbayá nuestro principal comprador Rocas del Pacifico que mantuvo proyectos de casas modelos para el sector.

En el resto de la ciudad los colocadores independientes también nos apoyaron con materiales en gamas de colores claros en tonos grises y rosados-

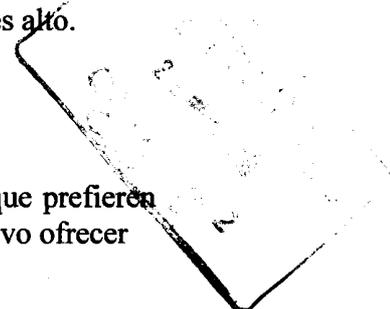
Por tal motivo se procedió a realizar una importación con variedad de colores para satisfacer a nuestros clientes con mayor stock, dicha importación nos llego en el mes de septiembre; previo a la llegada de granito se realizo un estudio de mercado con la competencia para conocer la calidad, variedad y precios en la cual nos estábamos desarrollando porque ya éramos muy conocidos dentro de este mercado, y por tal motivo era necesario hacer un ajuste de precios de competencia.

Nos dimos cuenta que la competencia no cuenta con un material tan barato como el nuestro puesto que el material mas próximo y nuestra principal competencia es DURAMAS. el cual ofrece material en formato diferente es decir medidas mucho mas grandes que a la mayoría de nuestros clientes no les resulta pues genera desperdicio en el corte adicional a esto el tema de la entrega es un factor a nuestro favor ya que nosotros hacemos la entrega a domicilio lo que agrada de sobremanera a nuestros clientes y es una carta de presentación que demostramos a nuestros clientes para comodidad de ellos.

Una de nuestras y quizá la única debilidad palpable que mantenemos es la competencia en precios de colores no tradicionales es decir el material que comprende colores a los que llamamos raros ya que por su rareza en matices para nosotros el costo es alto.

## INSTALACIONES

Todo el material vendido requiere coordinación de entrega a los clientes que prefieren trabajar con nosotros que somos una empresa seria, debido a eso es imperativo ofrecer



# DURAGRAN

GRANITOS Y DECORACION

el servicio completo lo que implica la demostración física de nuestras instalaciones en la matriz de todo el stock y variedad que disponemos además de la coordinación efectiva y eficaz de la entrega del material al taller de los instaladores o donde estos lo requieran.

Nuestra mayor exhibición de granito en lastras esta concentrada en la matriz ubicada en la Av. Maldonado S50-178 y la Perla, en donde disponemos de la mayor cantidad de lastras, en cambio en la sucursal de Latacunga esta nuestro deposito de piso.

Sin embargo esto no ha dificultado en su totalidad en al venta y distribución del material según el requerimiento de nuestros clientes, sabemos de sobra que debemos mejorar en cuanto a demostración física pero es algo que en el 2009 trataremos de solucionar en la brevedad posible.

Debemos mostrar que no fue una alternativa 100% favorable la entrega de material a consignación ya que se corría riesgo como empresa al no tener eso seguro como venta además que el cliente por el espacio física no podía mostrar la variedad de colores que tenemos por el tamaño de las mismas.

Por lo tanto desde el 2008 se empleo la construcción de una oficina de demostración de granito, además esta proyecto la implementación de una página Web como herramienta indispensable de venta y contacto directo con el cliente, además así nos hacemos conocer aun mas como empresa alternativa para le publico en general que necesita conocer proveedores nuevos en esta rama.

Como adicional dentro del segmento de acabados de la construcción se ha planificado la introducción de piedra labrada como alternativa adicional hacia nuestros clientes dando así una oportunidad de conocernos aun mes en el mercado.

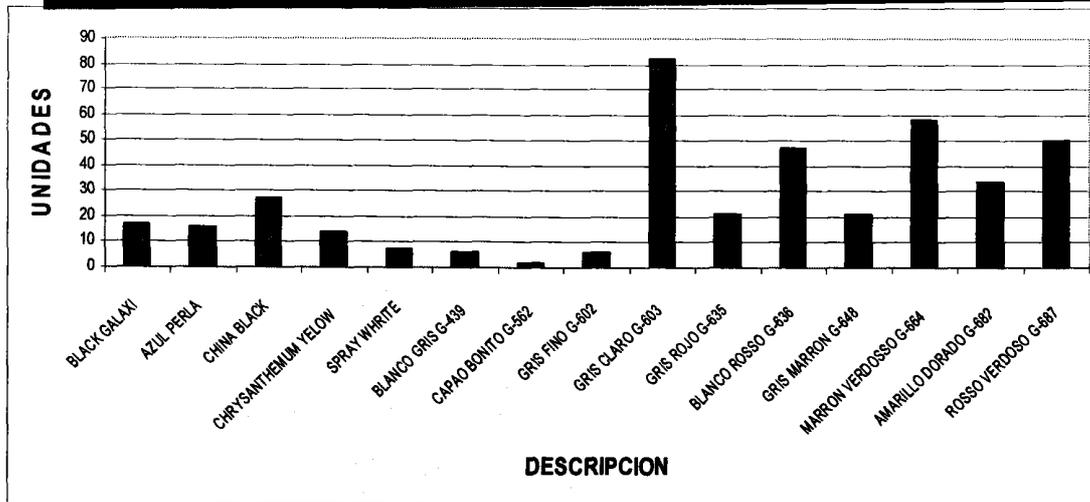
## VENTAS

Durante el 2008 se realizo dos importaciones para cubrir las demandas de nuestros clientes, pero nuestras expectativas sobrepasaron lo que se hizo necesario planificar un nuevo pedido de forma urgente para los primeros meses del 2009 para así no quedar desabastecidos en lastras en especial de aquellos colores que son preferidos y mas usados por nuestros clientes tomando en cuenta la competencia de colores tamaños de nuestra competencia y sobre todo nos hemos visto la necesidad de buscar a corto plazo un nuevo proveedor donde podamos incorporar a nuestro stock una gama de colores o tradicionales pero que de igual manera tenga una buena aceptación en el mercado estamos seguros que nuestras proyecciones van bien encaminadas.



# DURAGRAN

GRANITOS Y DECORACION



En el cuadro podemos observar la demanda en colores la cual poseemos de acuerdo con esto podemos darnos cuenta de las proyecciones a mediano plazo según la demanda requerida en colores claros y oscuros, además tomamos en cuenta de aquellos productos que no tienen demasiado movimiento para buscar las razones que originaron que no tengan salidas como la competencia de precios o la demostración del producto (muestras)-.

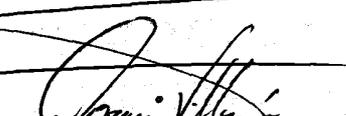
Una de nuestras estrategias en el 2008 a lo que se refiere a ventas y cobranzas fue el trabajar directamente con los instaladores en donde se logro un ambiente de armonía y confianza entre las dos partes logrando a si para nuestra empresa una cartera de cobranza en cero, un logro muy satisfactorio para nosotros como empresa sin embargo cabe la posibilidad de otorgar crédito a nuestros clientes ya que siempre nos hemos manejado en pago inmediato de contado ya sea en cheque o efectivo.

## STOCK DE INVENTARIOS.

Para finales del 2008 nuestras reservas quedaron con un 25% de abastecimiento ya que en los últimos cuatro meses las ventas se dispararon por lo que nuestro stock bajo lo que se hizo necesario solicitar un nuevo pedido par inicios de año con cuatro contendores que según nuestras expectativas al cabo de el primer mes lograremos realizar ventas que superen el 40%.

Por lo tanto nuestra estrategia de ventas no solo va consistir en tener cantidad en bodegas si no también variedad de colores por medio de nuestro actual proveedor XIAMEN HYDERSON IMPORT, pero de igual manera estamos en tramite con un segundo proveedor que nos proporcionará variedad en colores que es lo que en este momento nuestro mercado nos solicita.

Seguros de continuar en el camino de la superación seguiremos adelante buscando nuevos beneficios a favor de la organización y satisfacciones para los consumidores.

  
Darwin Villamarín Carrera  
GERENTE GENERAL

