

## INFORME DEL GERENTE GENERAL A LOS SOCIOS DE DECOCINA CIA. LTDA. SOBRE LAS ACTIVIDADES DE LA EMPRESA EN EL AÑO 2011

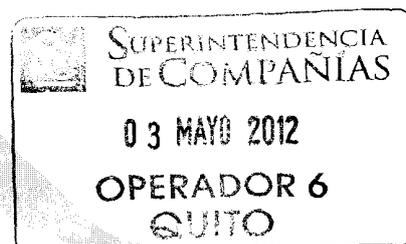
Las ventas de la empresa se han incrementado con relación al año 2010 en un 16%.

Como ya habíamos previsto en el informe del año anterior, la marca que experimenta gran crecimiento dentro de la línea de herrajes es la marca Blum de Austria que sigue siendo una novedad para nuestros clientes y que nos ha servido de soporte a nosotros como empresa.

En el año 2011 nuestra empresa cubrió los presupuestos de ventas pese a las limitaciones presentadas en las diferentes líneas que se importa especialmente desde Italia, esto es en las marcas NARDI y ARISTON: hornos, placas de cocción y lavavajillas; SIRIUS: en campanas decorativas de extracción de olores; JET-AIR-ELICA con extractores de olores bajo mueble; PLADOS en fregaderos de cuarzo, granito e inoxidable, ARGO con griferías de mono-mando para fregaderos de cocinas, BAUMATIC: microondas para empotrar, campanas extractoras y de Grecia PYRAMIS con fregaderos inoxidables. Además hemos implementado dos líneas nuevas de la marca IDÓNEA, ALU STYLE que contempla perfiles de aluminio para organizadores y puertas.

Todos estos productos los comercializamos, como ustedes conocen, en forma directa desde nuestros locales en la calle Portugal y República de El Salvador; así como también a través de nuestros distribuidores, los fabricantes de muebles de cocina. La proporción en la que se realizan las ventas es más o menos equivalente: la mitad la vendemos en forma directa y la otra mitad a través de distribuidores.

Una estrategia importante dentro del esquema de mercadeo para mantener motivada a nuestra clientela, es poder ofrecer la gama más completa posible de artefactos y accesorios que tengan relación con la cocina.



Existe también la necesidad permanente de asistir a ferias especializadas internacionales en las que se puedan observar la oferta de nuestra gama de productos. Para el año 2012 asistiré a la feria EUROKUCINA en Milán-Italia y luego visitaré Alemania para conocer la fábrica SILIT y ver si añadimos sus productos a nuestra oferta.

En el afán de multiplicar los canales de ventas de artefactos estamos ofreciendo a algunos constructores de edificios ubicados en los sectores más exclusivos de Quito, la posibilidad de equipar sin costo sus departamentos modelo con artefactos empotrables. Este equipamiento es temporal mientras se termine la construcción de los mismos. De esta forma abrimos en los compradores de departamentos la opción de incluir en estas viviendas nuestras marcas.

Para el año 2012 seguiremos proyectando la promoción de nuestros productos en la provincia de Guayas a través de atención directa.

Sobre los estados financieros correspondientes al año 2011 debo decir lo siguiente:

La empresa ha decidido la implementación de las NIIF para PYMES.

La empresa no puede repartir el 100% de las utilidades generadas en el año 2011 de inmediato, para este ejercicio se asignará el 50% a Reserva Facultativa, 25 % reserva para futuras capitalizaciones y el 25% restante se pagará a los socios en el transcurso del año 2012 a medida de las posibilidades para no restar liquidez a la compañía.

Todos estos pasos los dimos para enfrentar la situación actual del mercado que se presenta difícil y que lograremos superar sólo con ayuda de Dios y de cada uno de nuestros colaboradores.

Quito, marzo del 2012



**Reinaldo Hidalgo R**  
**GERENTE GENERAL**

SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS

03 MAYO 2012

OPERADOR 6  
QUITO