

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LOS
SOCIOS DE DECOCINA CIA. LTDA.
SOBRE LAS ACTIVIDADES DE LA
EMPRESA EN EL AÑO 2007**

Las ventas de la empresa se han incrementado en el año 2007 en el 21% en relación al año anterior, pero es importante resaltar que este incremento se produce en la línea de herrajes en tanto que las ventas de artefactos se han mantenido exactamente iguales sin experimentar crecimiento alguno y esto es motivo de preocupación para nosotros.

Como ya habíamos previsto en el informe del año anterior, la marca que experimenta gran crecimiento durante el año anterior 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 2007 nuestra empresa cubrió los presupuestos de ventas que se había trazado en las diferentes líneas que se importa especialmente desde Italia, esto es en las marcas NARDI: hornos, placas de cocción y lavavajillas; SIRIUS: en campanas decorativas de extracción de olores; JET-AIR con extractores de olores bajo mueble; PLADOS en fregaderos de cuarzo, granito e inoxidable, ARGO con griferías de monomando para fregaderos de cocinas, BAUMATIC: microondas para empotrar, campanas extractoras y de Grecia PYRAMIS con fregaderos inoxidables. Además distribuimos la marca BOCSH en refrigeradoras y cocinas.

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, tratando siempre de incrementar novedades a nuestra variedad.

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 presentar nuestros productos a los clientes participamos en la feria Madexpo, cuyo organizador fue AIMA, la asociación de madereros, que se llevó a cabo entre el 13 y el 22 de abril del 2007 en el recinto ferial de CEMEXPO en la mitad del mundo.

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 2008


Reinaldo Hidalgo R.
GERENTE GENERAL