

Quito, 12 de Febrero 2013

Señores
ACCIONISTAS DE IRVIX S.A.
Ciudad.-

De mi consideración:

A continuación tengo el agrado de ofrecer a Ustedes el Informe Anual, de acuerdo a la ley y a los estatutos de la Compañía, sobre el Ejercicio Económico del año 2012.

Durante el año 2012 la actividad de la Compañía se ha desarrollado en forma normal, fue un excelente año para la Compañía, a pesar de los problemas y restricciones existentes en el sector importador y en particular a las dificultades y trabas para la importación de vajilla de porcelana. En general en el ámbito económico el país a disfrutado de estabilidad, gracias a los elevados precios del petróleo que han sido el sostén de la economía y del gasto publico. Esto ha permitido que la economía se desenvuelva con normalidad. A continuación se hace un análisis de los puntos mas importantes relacionados con la actividad económica de IRVIX S.A.:

- 1- Dentro del análisis del cumplimiento de los objetivos previstos para el año 2012 es indispensable analizar el entorno económico y político del país durante dicho periodo. En el aspecto económico, como se ha mencionado anteriormente, ha existido una relativa bonanza, el país ha tenido un crecimiento económico importante. Debe destacarse el crecimiento que ha existido en las áreas de vialidad, educación y salud. Sin embargo la inversión privada interna y externa recibida por el país en este periodo, ha sido sumamente baja debido a la incertidumbre política y a la falta de seguridad jurídica.
- 2- En el ejercicio económico del año 2012 la Compañía cumplió efectivamente con las disposiciones emitidas por la Junta General de Socios celebrada el día 9 de Febrero 2012, especialmente en lo que se refiere a los proyectos y al presupuesto de gastos aprobado para el año 2012, así como también en lo que se refiere al manejo de recursos humanos y

económicos. Debe destacarse el adecuado manejo del área administrativa, comercial y de ventas, lo que ha permitido el crecimiento de la Compañía, a pesar de las dificultades que afronta la importación de Vajilla de porcelana, principal producto que comercializa la Compañía, y la fuerte competencia existente en el mercado local.

3- Durante el Ejercicio Económico del 2012, podrían destacarse como hechos extraordinarios y relevantes los siguientes:

A- La búsqueda y selección del nuevo local para la empresa, con la integración de la bodega de productos, área de exhibición y oficinas en un mismo local. Esto permitirá un gran desarrollo del negocio. La búsqueda del local adecuado en cuanto a precio y ubicación ha sido muy importante, la ubicación seleccionada en la calle Toledo, sector de La Floresta, en la zona Norte de la ciudad y con facilidad de parqueo para los clientes, será clave para el éxito del proyecto del nuevo local integrado.

B- Dadas las dificultades del tránsito y el crecimiento desordenado de la ciudad, y en general las dificultades y falta de tiempo de la gente, los clientes irán a un sitio donde puedan encontrar todo, es decir, no tienen tiempo ni posibilidad de recorrer varios sitios en busca de los productos que necesitan, por esta razón es imperativo que la empresa mejore y complete la oferta de la línea de productos que comercializa. De esta forma mejorará su posición en el mercado frente a la competencia.

C- Es importante señalar que durante el año 2012 la compañía incorporó a su línea de productos la nueva línea de vajilla de porcelana de la marca RACK, importada de Emiratos Árabes Unidos, cuyo precio y condiciones son favorables para la empresa. Igual cosa con las líneas de F.O.H de accesorios de porcelana y de vajilla de Melamina GET. También se han hecho gestiones con productores Colombianos para distribuir cristalería y vajilla en Ecuador (no hemos tenido éxito en estas gestiones).

D- Por lo demás, podría afirmarse que no se han producido hechos relevantes durante el ejercicio económico en estudio, en los ámbitos administrativo, financiero, laboral y legal.

La situación financiera de la Compañía al cierre del ejercicio económico del 2012 es muy buena. Los índices de liquidez, solvencia, endeudamiento, etc., son buenos y están dentro de los rangos normales y aceptables.

Del análisis del balance correspondiente al año 2012, podemos concluir que IRVIX S.A. ha experimentado las siguientes variaciones en sus principales rubros, en relación al ejercicio económico precedente del 2011.

- 1- Las ventas globales netas al cierre del ejercicio económico se incrementaron en un 36% en relación a las ventas del año 2011. La cifra de ventas se incrementó en forma importante debido a dos ventas o negociaciones extraordinarias, que se dieron en este ejercicio con Petroecuador y con el Hospital Eugenio Espejo de Quito. Sin estas negociaciones el incremento de las ventas hubiese sido solamente del 20%.
- 2- Los gastos generales de administración y ventas disminuyeron en un 3,53%, debido principalmente a la eficiente gestión administrativa de la Compañía
- 3- Los gastos financieros aumentaron en un 21% debido a que los requerimientos financieros de la empresa aumentaron debido a la mayor actividad y al crecimiento de la empresa.
- 4- El resultado económico de la empresa se incrementó en un 20%. El incremento se debió a la disminución de los gastos generales de administración y ventas, y al fuerte incremento de las ventas obtenidas por la Compañía en este ejercicio económico (en parte por las dos ventas extraordinarias señaladas anteriormente).

Es muy importante que los señores accionistas tomen en consideración las siguientes recomendaciones que se sugiere sean implementadas durante el ejercicio económico del año 2013.

- 1- Se sugiere firmemente buscar como alternativa para mejorar las ventas y los resultados de la compañía, el ejecutar un estudio sobre las posibilidades de incursionar en el mercado de nivel medio-bajo, ya que la empresa cubre muy bien el segmento medio-alto, pero en el mencionado segmento medio-bajo, existe también un nicho de mercado muy interesante que podría ser aprovechado. Esto es muy importante para que la Compañía sea competitiva, garantizándose así su supervivencia a largo plazo.
- 2- Se recomienda buscar nuevas líneas de negocio para que la compañía se mantenga como líder en el mercado local. Es necesario buscar nuevas líneas de negocio especialmente de productos de fabricación nacional o del área andina (Colombia y Peru) que le ayuden a mantener un alto nivel de ventas para poder cubrir los costos y gastos de operación.

- 3- Sería conveniente poner mayor énfasis en trabajar el mercado de provincias, bien sea directamente con vendedores propios, o mediante agentes o distribuidores zonales en provincias.
- 4- La búsqueda de alianzas con empresas similares en Colombia o Perú, también podría ser muy positiva para la Compañía.
- 5- Se recomienda continuar en el año 2013 en el proceso de organización administrativa y de ventas. Es muy importante mejorar la fuerza de ventas y establecer políticas y objetivos concretos para mejorar los resultados de la compañía. Esto se vuelve absolutamente prioritario por el cambio al nuevo local.
- 6- Es importante que la empresa cuente con presupuestos de inversión, gastos, ventas, etc, de forma que se pueda evaluar el desenvolvimiento global de la compañía y se puede evaluar el cumplimiento de los objetivos propuestos.
- 7- Se deberá realizar la implementación del nuevo local en el primer semestre del año 2013. Esto permitirá que la empresa tenga un crecimiento importante y asegure su presencia futura en el mercado.

En resumen y de acuerdo con lo anteriormente expuesto, se puede concluir que la compañía ha desarrollado normalmente su actividad y ha cumplido todos sus objetivos durante el ejercicio económico del año 2012.

Muy atentamente,

IRVIX S.A.



Roberto Vela V.
GERENTE