

**INFORME DE GERENTE GENERAL, DE SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA
"NEGOTEXTIL CIA. LTDA.", AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012**

Señores Accionistas:

La Empresa Negocio Textil Cía. Ltda., ha cumplido un año completo de actividades comerciales en el ejercicio 2012, tiempo que sumado a los meses del año 2011 ha estado constantemente impulsando el crecimiento económico de la empresa, a través de la búsqueda constante de clientes frecuentes; proveedores con precios competitivos en el mercado; creando servicios adicionales como el de confección, a fin de que las ventas de nuestros productos se incrementen; pero dando siempre prioridad a la atención de nuestros clientes, quienes son el pilar que nos permite alcanzar el punto de equilibrio de nuestras ventas, para mantenernos y continuar siendo parte de la competencia del mercado textil.

ENTORNO ECONOMICO

Según los índices del Banco Central, la economía ecuatoriana se expandió en el 7,8% en el año 2011, representado más del doble del año 2010, y donde el PIB de la industria manufacturera también tuvo un incremento importante del 3,6%. Para el año 2012 la expectativa de crecimiento del PIB era del 5.4% aunque a mediados del año la previsión fue bajada al 4.8%.

El pronóstico de crecimiento del PIB país, para el año 2013 se sitúa entre el 3.8% y el 4% según el Ministerio Coordinador de Política Económica, su titular ha declarado que las perspectivas son alentadoras pese a que el escenario global es poco favorable, el mismo que tendrá influencia en Latinoamérica; sin embargo ha dicho que "el país podría tener incluso un mejor año en términos económicos si logra expandir el consumo interno con una demanda saludable hacia el producto nacional".

La reflexión de Ministra Coordinadora de la Política Económica, es alentadora para el sector económico al que pertenecemos, ya que Negotextil en el año 2012 ha logrado negociar y abastecerse de producto nacional y ubicarse en el mercado de telas como uno de los negocios

que provisiona este tipo de mercadería; lo que es bueno tanto para nosotros como empresa que podemos conseguir mejores precios y con plazos preferenciales por parte de proveedores de producto nacional y para los clientes que ya se están acostumbrando a consumir como dice el slogan gubernamental "lo nuestro".

OPERACIÓN Y COMERCIALIZACION

Los ingresos por ventas netas durante el año 2012 llegaron a los \$ 578.425,19; su costo de ventas a \$ 375.434,85; resultando una utilidad bruta de \$ 202.990,34: correspondiente al 32.6% de las ventas totales.

Los Gastos de Administración y operación alcanzan a \$ 189.809,29; el rubro mayor son los Gastos de Personal que asciende a \$ 120.184,07 correspondiendo al 19,3% de las ventas totales; le sigue como gasto mayor los del grupo Bienes y Servicios con \$ 52.575,41 que corresponde al 8.4%; y el resto de gastos asciende a \$ 17.049,81; por lo que la utilidad bruta del Ejercicio 2012 alcanza a \$ 13.181,05, de la cual corresponde deducir el 15% para trabajadores \$ 1.977,16 y el 23% de Impuesto a la Renta \$ 2.576,90.

SITUACION FINANCIERA

Los activos de la Compañía ascienden a \$ 291.436,37, siendo el componente más representativo la cuenta de Inventarios que suma \$ 250.662,39 (86%); puntualizando que 37% es mercadería a consignación \$ 91.194,51 y el 63% es mercadería propia.

Considerando que el modelo del negocio se basa en las ventas a consumidor final y de manera eventual al por mayor, los resultados obtenidos en el año 2012 en opinión de la Gerencia son razonables, considerando que ha habido temporadas en que por falta de liquidez, no se ha podido adquirir nueva mercadería que permita surtir la ya existente; sin embargo se han realizado varios esfuerzos; como conseguir nuevos proveedores con productos nuevos, de moda, diferentes y con plazos preferenciales; sumado a que se implementó el servicio de confección en el mismo almacén, por parte de una tercera persona, lo que permite que se incrementen las ventas en productos de hogar, como son telas para manteles, cortinas, edredones, etc.

Para el año 2013, la empresa debe seguir creciendo basando el financiamiento de las operaciones con dinero de terceros, analizando bien los costos de nuestros productos y la eficiencia en promover y comercializar la mercadería existente, y una buena atención al cliente.

Atentamente,



Jenny Miño de Veintemilla
GERENTE.