

INFORME DE GERENCIA GENERAL

DE LA COMPAÑIA "NEGOTEXTIL CIA. LTDA." POR EL PERIODO 2014

SEÑORES ACCIONISTAS:

Una vez más hemos cumplido un año más de actividades; la empresa se sigue consolidando y cumpliendo las metas previstas pese a los avatares políticos y económicos del país. Su crecimiento es paulatino y sostenido con los impulsos de todos los que formamos la compañía, aportando con la búsqueda de nuevos clientes, ofertando nuevos productos al alcance de la situación económica del entorno, así como en la indagación de proveedores que con precios más convenientes sean competitivos con el difícil mercado textil, y logremos el crecimiento económico de la empresa.

Igual dentro de las perspectivas de crecimiento, hemos introducido servicios adicionales como de confección con telas propias de la empresa, buscando aumentar ventas con el valor agregado de satisfacer las necesidades de los clientes, prestando un óptimo servicio y atención personalizada, ya que nuestros clientes tanto antiguos, como nuevos, son el pilar y sostenimiento de la empresa, y tratar de lograr el equilibrio necesario, y continuar siendo parte de la competencia en el mercado textil.

Se reestructuró el marketing de todos los productos, a fin de presentar a los clientes productos de moda con características propias, colores actuales, diseños reformados, la idea es renovar constantemente la mercadería, a fin de tratar de cumplir con los anhelos y gustos de nuestros clientes, con renovaciones continuas y variedad de géneros.

ENTORNO ECONOMICO

Las últimas políticas generadas por el gobierno en el año 2014, han tratado de estimular a las empresas textiles, para que tengan un mayor crecimiento, mejoren en calidad y tengan precios más razonables; es posible que con las medidas tomadas tengamos un crecimiento aritmético consolidando en mayor a nuestra empresa, porque habrá una innata competitividad, ya que antes se ofertaban productos importados de menor valor con una alta gama de variedades, esto perjudicaba la industria nacional y la competencia era irracional, que como cascadas influía mucho a nuestra empresa.

Es así que la industria ecuatoriana creció en 4.1% según índices del Banco Central; en el sector textil igual existe un crecimiento del 5.35%, cifra alcanzada por todas las regulaciones dadas por el Gobierno.

La AITE, al principio recelosos de estas decisiones gubernamentales, esperaron los primeros resultados y solicitaron créditos más blandos para incrementar la producción; por lo que nuestra empresa podría obtener valores más importantes en costo-beneficio; podría ser que se incrementa el comercio y el proceso de rentabilidad será más favorable, esperando que la receptividad de los clientes sea mayor y su afluencia será masiva.

COMERCIALIZACION

La preocupación de la Gerencia es y será que exista un equilibrio financiero para cumplir con las obligaciones que debe asumir la empresa y crecer en forma pacífica, alcanzando que los costos de los productos, nuestros generen una utilidad apreciable con las ventas respectivas.

Los ingresos por ventas netas durante el año 2014, llegaron a \$ 478,493.11 y costos de ventas \$283,785.41 resultando una utilidad bruta de \$ 194,667.70 correspondiente al 89.9% de las ventas totales.

Los gastos administrativos y operacionales alcanzaron a \$ 191,411.58 con lo que la utilidad Neta del ejercicio económico del año 2014 queda en \$ 3,256.12, de allí deducimos el 15% para trabajadores \$ 488.42 y el 22% de impuestos a la renta \$ 608.89

SITUACION FINANCIERA

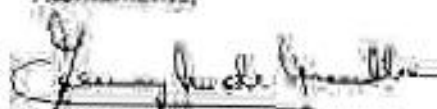
Los activos de la empresa ascendieron a \$ 261,076.04 siendo el componente más representativo la cuenta de inventarios que suma \$ 227,880.73.

Los resultados de la compañía, por el año 2014 en opinión de la Gerencia son preocupantes, ya que la falta de liquidez en el país ha ocasionado que las ventas disminuyan, siendo inestables en ocasiones las actividades comerciales; se limitó la adquisición de nuevas mercaderías; se tuvo que ampliar los plazos para cancelar a proveedores; y realizar otras acciones como la búsqueda de nuevos clientes por la misma razón.

Sin embargo, nos hemos mantenido comercialmente, hemos logrado cubrir y cumplir con los gastos y compromisos ocasionados por la actividad del negocio; mantener los clientes sin incrementar precios y tratando de mantener variedad en productos; buscando nuevos proveedores con costos asequibles, accesibles, y con plazos preferenciales a fin de sostenerle a la empresa.

La falta de circulante ha hecho que la situación comercial de Negotextil, cada día se torne en un reto para las personas que estamos al frente, lo cual se logrará con el aporte de todos los que conformamos la compañía; por la eficiencia y eficacia en promover y comercializar la mercadería existente, con buenas actitudes y atención privilegiada hacia el cliente, factor fundamental de nuestro quehacer.

Acentamento:


JENNY MIRO DE VEINTEMILLA
GERENTE GENERAL