

## INFORME DE GERENCIA.

Estimados Socios,

A continuación procedo a informar lo acontecido en nuestra Empresa en el transcurso del año 2011.

En cuanto a la parte producción, se firmó una negociación para la consecución de hilo de algodón con la empresa Textiles Gualilagua, con el fin de mantener estable el precio de la materia prima, y así evitar los problemas de abastecimiento que se presentaron en el año 2010. En cuanto al abastecimiento del poliéster, continuamos con la utilización de poliéster 100 f 48, y con ello volvimos a producciones de 95-5 vs 92-8 que teníamos anteriormente.

Al utilizar el hilo de anillo se mejoró la calidad de la toalla, visualmente y en cuanto al tacto. Los precios de tintura y acabado no sufrieron incrementos, y exceptuando el incremento en sueldos de personal, hemos tenido un año relativamente estable.

Con respecto a la producción, cabe recordar la sugerencia de comprar los repuestos necesarios para la maquinaria, pues hemos tenido incremento en los artículos de segunda calidad, y de no hacerlo con la celeridad necesaria, podríamos incurrir en paro de la producción de nuestros ítems.

En lo relativo a las ventas, tuvimos un incremento de aproximadamente el 10 % respecto al año anterior, pero esta cifra en realidad no representa un incremento en unidades de producción, sino la transferencia de los incrementos de precios realizados en el año 2010.

La rentabilidad es demasiado baja, y se deben tomar correctivos para el año que viene.

Las mayores ventas se focalizaron en 2 clientes, los mismos que superaron el 40% de las ventas totales del año 2011, sin descuidarlos, debemos fijar mayor atención en el resto de ellos. La venta a cadenas continuó normalmente.

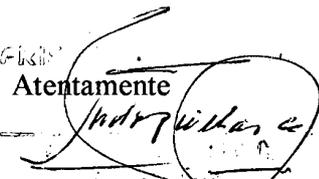
En cuanto a la cobranza debemos fijar más atención en lo concerniente a los plazos para mantener la caja con fluidez. A finales del año 2011, el volumen de cuentas por cobrar fue bastante alto, y corresponde a un 20%.

Se sugiere incrementar el capital social de la empresa, mínimo en un 100% y el reparto de las utilidades de la empresa entre los socios.

Para el año 2012 la Gerencia cree que se debe llevar a cabo un plan de endeudamiento con la CFN para conseguir capital de trabajo.

Bueno, lo anteriormente expuesto refiere rápidamente lo acontecido en año 2011, esperamos que el informe presentado haya satisfecho las expectativas de nuestros socios.

Presentado en Quito, a los 10 días del mes de enero de 2012.

Atentamente  
  
J. Hernando Villa

