

FECHA:

ASUNTO: Informe Anual de Gerencia

PARA: JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

**DE: Myriam Realpe Rhon
GERENTE GENERAL**

ANTECEDENTES

En cumplimiento con las disposiciones establecidas me permito poner en conocimiento de la Honorable Junta de Accionistas el Informe de Gerencia correspondiente al año 2.007, el mismo que detallo a continuación.

Como fuera el planteamiento de los accionistas al inicio de las operaciones o conformación de la compañía febrero del 2.007 lo más importante dentro de la actividad de compra venta de textiles es la Incurción en el Mercado y la Competitividad, dado que la competencia es grande por lo menos de treinta distribuidores al por mayor y menor lo que deriva necesariamente en una alta competencia en calidades y precios.

Tomando en consideración las dos variables de Calidad y Precio indicadas, ha sido necesario incursionar con novedades y diferenciar calidades similares es decir apartarse de los tipos que normalmente se venden en la mayoría de almacenes dando como resultado el que se haya adoptado por la línea de la Fiesta, ya que, mantenerse a la par de los demás implicaría el arrendar un local mucho más grande del que se dispone y llegar a un endeudamiento que supere los promedios de apalancamiento lo que significa que se mantendría un stock de baja, media y alta rotación pero que brindaría los clientes obviamente el máximo de satisfacción es decir poner a su alcance toda la variedad textil, llámese toalla, franela, punto, etc siendo entonces también necesario el ir aún más allá con botones, cierres, reata, etc.

El costo sería demasiado alto y considerando además que la empresa recién inicia sus operaciones no se puede pensar en arrastrar pérdidas por varios años seguidos a pretexto únicamente del servicio al cliente; es así que se ha mantenido la tendencia indicada con mejores resultados y que se verán a continuación.

La intención como ya se ha manifestado es la de dar cumplimiento a las disposiciones de la Junta General, sean estas a través de las políticas y/o procedimientos. O sea restringir el gasto, evitar un endeudamiento y además la de sobresalir entre la competencia "la localización nos ha ayudado mucho", de paso sea dicho; proveedores que llevan en el mercado más de treinta años.

Se ha tratado de mantener el movimiento del negocio con un solo vendedor por lo que los gastos de la relación laboral no son altos sin embargo ha sido necesario contar con personal de apoyo para los fines de semana en que hay más movimiento, llegándose a realizar pagos ocasionales. Sin embargo y pese a la desición de contratar en forma permanente a otro empleado ha sido prácticamente imposible dado que en su gran

generalidad no tienen ninguna experiencia como vendedores de textiles, pese a que se ha hecho los contactos a través del Internet, Bolsa de empleados y periódico.

Al momento y luego de prácticamente un año se ha podido encontrar a la persona indicada, la misma que inclusive llevará la parte administrativa-contable, particular que al momento se está finiquitando con el contrato de trabajo respectivo.

Debo hacer mención al inconveniente producido por la falta de acuciosidad del contador al liquidar fondo de reserva, razón por la cual fuimos notificados con la diferencia de (ciento veinte y un dólares con diecisiete centavos \$121.17), cantidad que se encuentra pagada en el IESS con el Comprobante No. 073889 de 05/05/2008 en la operación 29501.

No se han tenido mayores inconvenientes con los proveedores los plazos de venta son de uno a tres meses, no existen devoluciones posteriores a la compra. Nos hemos movilizado con proveedores de Sierra y Costa con el fin de abaratar costos, dado que los fletes no son onerosos.

Quiero referirme en forma breve y como ya es de su conocimiento sobre los resultados del ejercicio económico debiendo hacer hincapié en lo más importante:

No se ha llegado ha tener pérdida mas bien por el contrario se ha salido con una utilidad insignificante como cantidad pero que nos enorgullece, ya que, se ha desarrollado una gran gestión para conducir la parte económica y financiera únicamente a que los gastos sean iguales a los ingresos pero se ha llegado más allá con las limitaciones de vendedores, sin garantía ante los proveedores, nuevos en el negocio, falta de conocimiento de los clientes, ninguna publicidad.

Creo que será importante en el segundo año cuando podamos medir cada cuenta con la del anterior año para ser más objetivos y saber si por ejemplo nuestras Cuentas por Pagar se han incrementado y en que porcentajes, el incremento de las ventas, el incremento de los gastos.

Hay que diferenciar el incremento de las ventas concomitantemente con el incremento de las compras lo que necesariamente nos llevará a un incremento de los Costos y Gastos y/o el incremento de las ventas por la gestión de ventas y la adquisición de productos de más alta rotación o de más alta utilidad como es la fiesta.

Se ha llegado a mover un total de ventas que representan \$35.964.77 o un promedio de \$3.000 dólares mensuales que es un promedio inicial excelente, tomando en consideración que no somos vendedores al por mayor y que los precios en el mercado son demasiado restringidos, por la competencia que representan los mayoristas, importadores y a la vez distribuidores, los mismos que mueven mercadería por container.

También debo mencionar que el gasto más importante o considerable constituye el Gasto de Arriendo, valor que será incrementado el próximo año, lo que nos deja bajo la dependencia obligada de los arrendatarios, por lo cual será necesario empezar a imaginarnos en la necesidad de contar con un local propio. De igual forma se incrementará el Gasto de Sueldos por la nueva contratación, los gastos de afiliación a la Cámara de Comercio también se incrementaron.

CONCLUSIONES

- A) Se ha cumplido con los objetivos planteados por la Junta de Accionistas para el ejercicio económico y al momento se puede decir con amplitud y profesionalismo que estamos en el mercado de textiles, que los clientes

preguntan por nosotros, que viene gente recomendada por otros clientes y a su vez por los mismos confeccionistas. Incursión en el mercado que no está al 100% pero que sigue hacia adelante y que con las nuevas políticas adoptadas o procedimientos llegaremos más allá.

- B) Se ha cumplido con las disposiciones de la Junta General y el Directorio al llegar a restringir el gasto y obtener aunque sea una mínima utilidad. Sí ha sido necesario improvisar determinadas actividades a fin de evitar gastos innecesarios como la de transporte, gastos de viaje entre otros, pero más aún, trabajar con mística, optimismo y profesionalismo.
- C) El balance actual nos servirá para llegar a determinar lo que se hizo y lo que se dejó de hacer en el año que de curre y más que nada al contar con balances mensuales ir realizando un control concurrente a las cuentas a fin de determinar las falencias y/o la necesidad de nuevas políticas o determinación de procedimientos que conlleven a un incremento de los ingresos visualizado en un incremento del porcentaje de utilidad. No existen observaciones a los balances.

RECOMENDACIONES

- A) Que se aprueben las siguientes políticas que servirán para el mejor desempeño y mayor captación de clientes:

GENERALES

1.- Política de Confidencialidad.-

Está prohibida terminantemente la divulgación de las estrategias de venta, lista de proveedores, clientes, funcionamiento y operación de la empresa, precios y políticas de comercialización así como ideas, proyectos o acciones a tomarse por la misma; sobre actividades o políticas que se planifiquen para hacer frente a la competencia y enfrentar la competitividad.

Toda constatación, verificación o información que se obtenga del incumplimiento de las mismas será objeto de Notificación al Ministerio de Trabajo y Empleo de conformidad con el artículo No. 172 del Código de Trabajo.

COMERCIALIZACION

1.- Política de Presentación y Profesionalismo de los vendedores

Es imprescindible que la empresa por la atención directa a los clientes cuente con vendedores en su máxima presencia, aseo y profesionalismo de tal suerte que cualquier problema personal, de actitud negativa, pesimismo, que contradiga los intereses de la empresa y la de sus mismos empleados sea canalizada en el lugar y forma adecuados de tal manera que los clientes no sean los que deban pagar el precio de este tipo de actitudes contraproducentes.

Se debe concienciar que los clientes son los que hacen que nuestra empresa siga adelante consecuentemente; que sea cada vez más próspera, depende de nuestras actitudes para nuestros clientes. Por lo tanto es regla general para nosotros el recibirlos, atenderlos; con una sonrisa, con un saludo muy cordial, excelente presentación personal y profesionalismo es decir darle el asesoramiento necesario para que tome la mejor decisión.

Toda negligencia en este sentido será causa para notificar al Ministerio de Trabajo y Empleo de conformidad con el artículo No. 172 del Código de trabajo.

2.- Política de Medidas y Cantidades

El prestigio de la empresa no puede verse involucrado por el error involuntario y peor por el error voluntario en el despacho de la mercadería, ya que, esto redundará negativamente en la acogida que debemos tener de nuestros clientes y por el contrario alentará a la competencia a posesionarse en nuestro mercado contrariando de esta manera la buena administración y los objetivos de la empresa. En consecuencia la medida y cantidad despachada será la que los clientes dispongan o soliciten, debiendo limitarse a realizar sugerencias y no imposiciones.

El despacho de cantidades en exceso al solicitado por los clientes será considerado como el deseo claro y manifiesto de causar daño a la empresa por lo que inmediatamente se comunicará al Ministerio de Trabajo de conformidad con el artículo No. 172 del Código de Trabajo

Dentro de las acciones incursas dentro del Reglamento de la empresa para el normal funcionamiento de la misma se encuentran:

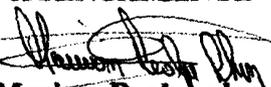
1.- Faltas y Atrasos

Las Faltas sin justificación debidamente legalizada será considerada como inobservancia a los reglamentos y políticas de la empresa y será sancionada con el doble de multa de la falta ocasionada, es decir que cualquier falta será sancionada con dos días de descuento previa notificación con memorando de la misma lo que afectará su hoja de vida.

El Atraso de hasta cinco minutos será justificado pero el atraso injustificado de más de cinco minutos será sancionado con la multa de un dólar de descuento por cada cinco minutos adicionales.

- B) Que toda adquisición de nuevos productos y de calidades que tienen una mediana rotación se compren por un máximo de 25m por color.
- C) Es indispensable en buscar alguna propuesta de los propietarios que a su vez son arrendatarios para incursionar en la potencial compra de un local en el Centro Comercial ya que de esta manera aseguraremos el éxito buscado. Dejo la alternativa de un préstamo bancario hipotecario antes que una aportación de los socios.
- D) Finalmente que no se realice el reparto de utilidades

ATENTAMENTE


Myriam Realpe rho
GERENTE GENERAL

