

INFORME GERENTE GENERAL

DISMOTEXTIL S.A.

AÑO 2015

A los señores accionistas de Dismotextil S.A.:

A continuación me es grato detallar el informe de gestión de DISMOTEXTIL S.A. correspondiente al ejercicio económico 2015.

En cumplimiento de lo dispuesto en el numeral 2 del Artículo 231 de la Ley de Compañías, en concordancia con la Resolución 92.1.4.3.0013 emitida por la Superintendencia de Compañías, y el estatuto de Dismotextil S.A. remito a disposición de ustedes, los socios, el informe anual de labores desempeñado por la administración durante el ejercicio económico del 2015, según consta a continuación:

INFORME DE GESTIÓN

PRODUCCIÓN:

- En el 2015, se mantuvo la capacidad de producción con un promedio de 17,000 prendas mensuales.
- Se inició nuevo proceso de producción para reducir costos y ser más competitivos en el mercado.
- Se optimizó el costo, reduciendo horas extras del personal controlando actividades y estableciendo niveles de eficiencia en cada área de producción.
- Se visitó ferias internacionales para conocer nuevas tendencias de moda en la línea de ropa casual y de esta manera tratar de imponernos en el mercado con nuestra exclusividad en los diseños.

AREA ADMINISTRATIVA

- En la parte administrativa durante el 2015 no se realizó ningún incremento o eliminación de puestos, ya que se dio seguimiento a todos los controles implementados en el 2014.

AREA VENTAS

- A pesar de los problemas situación país, logramos mantener el mismo nivel de ventas que en el 2014.
- Por la situación país algunas cuentas se volvieron incobrables y existió reducción en la número de prendas pedidas.

AREA FINANCIERA

Al término del 2015, el activo corriente de la empresa fue de \$2,910.751.4 del cual el 70% corresponde a la cartera del periodo reportado.

Por niveles de venta en el mes de julio, agosto y parte de septiembre tuvimos postergaciones de fechas de entrega de pedidos ya realizados por cadenas; esto afectó enormemente ya que el proveedor que mayor plazo da a Dismotextil es de 150 días pero la suspensión de despachos aumento el ciclo productivo implicando que la empresa se quede sin capital de trabajo.

Por problemas de liquidez de nuestros clientes, nos vimos en la necesidad de adquirir deudas a corto plazo y venta de cartera con un costo financiero alto pero de esta manera la empresa ha logrado cumplir paulatinamente con los pagos de las obligaciones adquiridas. como: SUELDOS, IESS, SRI, PROVEEDORES.

Como consecuencia de la suspensión de pedido y problemas de liquidez lamentablemente la empresa empezó a bajar la imagen de una empresa sólida en el mercado.

RECOMENDACIONES

- Gestionar el cumplimiento del seguimiento del proceso productivo.
- Contratar personal idóneo para las áreas estratégicas.
- Comprometerse al cumplimiento de regularización de desembolsos económicos.
- Armar un cronograma de capacitación al personal.

Atentamente,

Nastia Montesdeoca

GERENTE GENERAL