



Sangolqui, 27 de Marzo del 2.014

Señores

ACCIONISTAS

EMPRESA RIZZOKNIT CIA LTDA

Presente.-

De mis consideraciones:

La presente tiene por objeto presentar a ustedes un Informe de la Gestión económica del año 2013.

Cabe destacar que en el año terminado 2013, las condiciones del mercado en el país no fueron tan favorables para contar con una buena planificación comercial, ya que existieron cambios sustanciales y problemas nacionales que afectan al movimiento del mercado tanto al grande como al pequeño empresario. En nuestra empresa se tomó políticas duras y eficaces para obtener un buen resultado, la competencia, y la misma moda han hecho que tomemos decisiones sabias y certeras para dar un mejor resultado.

A continuación menciono aspectos contables que hay que recalcar.

1.- RESULTADOS ECONÓMICOS

Según se desprende del Estado de Pérdidas y Ganancias, las ventas en este año terminado 2013 ascienden a un monto de US\$ 7'204.275,00 en el año pasado del 2012 estas ventas tenían un monto de US\$ 7'194.373,00, Si hacemos una relación se puede apreciar que tiene un pequeño incremento.

Este incremento refiere que en el año 2012 se pudo comercializar nuestro producto de Flece Lycra y Lycra el cual tiene un valor comercial mucho más alto, sin embargo por cambios en la moda y el mercado las ventas para este año de este producto no tuvieron el mismo resultado, a pesar de esto por las estrategias y tácticas Administrativas, Comerciales y de Producción hemos podido introducir al mercado una variedad de productos para poder competir con la demanda de los clientes.

Esto ha hecho que nuestra marca y por ende nuestra Empresa sea más conocida y más valorada por la calidad y eficiencia de todos nuestros productos, por lo cual hemos llegado a introducirnos en el mercado de una forma muy adecuada e importante, compitiendo con las industrias que tienen mayores años de trayectoria en nuestro país.





Por el esfuerzo y el trabajo que realizan todas las personas que pertenecen a RIZZOKNIT y en especial por la calidad de su producto, hemos logrado introducirnos en el mercado, acaparando a todos los grandes y pequeños comerciantes de la moda en nuestro país.

Hoy en día podemos decir que somos la mejor empresa en la Industria Textil., es por esta razón que hemos podido subir las ventas aunque en un pequeño porcentaje, pero lo hemos logrado hacer.

Los costos de Materia Prima tienen un incremento para este año 2013, pero a pesar que esta materia prima subió los precios, nosotros no hemos dejado de comprar, ya que tenemos claro nuestro enfoque de calidad al producto terminado, para satisfacción de nuestro cliente.

A pesar de ello logramos mantener un equilibrio en nuestros costos y bajar los gastos, generando así una utilidad mayor a la del año 2012.

Los gastos administrativos, ventas, y financieros se han incrementado en el 1,862 % en relación a los mismos de año 2012, Si consideramos estos gastos en relación a la ventas equivalen al 16% en el año 2012 y en el presente año 2013 tenemos un índice igual 16%.

Estos índices que se logra ver demuestra que no existe variación alguna, lo cual es solo la muestra de la eficiencia, efectividad, en el trabajo Administrativo y Operativo en la empresa, a pesar que en el año 2013 existió incremento de personal, inversiones, mejoras etc.etc.

La utilidad del período de US\$ 250.809.00 es resultado de la aplicación estratégica de precios para clientes preferenciales y la gestión de Comercialización enfocada en la perspectiva de la buena atención al cliente.

2.- RECOMENDACIONES

- Se deben mejorar el proceso de recuperación de cartera, para inyectar más liquidez a la empresa.
- Establecer estrategias de comercialización para paliar el impacto de la competencia mejorar las ventas, las políticas crediticias y montos.





3.- CONTABILIDAD

Cabe mencionar que los libros y registros contables se mantienen conforme a los Principios y Normas establecidos por los organismos de Control. Preocupada en esto La empresa adquirió un nuevo sistema contable el cual se encuentra en funcionamiento y trabaja en línea.

4.- PROYECCIONES Y PLANES

Principalmente el fortalecimiento del servicio al cliente y la reducción de costos, mediante las mejoras en los procesos y la mejora total en las ventas, basándose siempre en el buen servicio.

Agradezco el apoyo prestado a mi gestión por parte del personal de la empresa y los Señores Socios, lo cual me compromete para continuar trabajando por el logro de las metas y objetivos trazados.

Atentamente,

ING. GUNTER PATRICIO PROAÑO RODRIGUEZ
GERENTE
RIZZOKNIT CIA.LTDA

