



Sangolquí, 15 de Abril del 2016

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 2015.

En el ámbito comercial, hace un año se conmemora de la primera llegada a Ecuador de una de las marcas de moda "low cost" (bajo costo) estadounidenses más grandes del mundo: Forever 21. El 11 de diciembre, la apertura fue una realidad. La empresa, propiedad del empresario De Wang Chang que el año pasado generó ingresos por USD 3 700 millones, abrió el primer local en Quesuquí en el centro comercial Mall del Sol. El primer día de apertura generó tanta expectativa que se formaron filas para pagar que debían hasta la puerta del local. En noviembre sucedió algo similar, cuando la firma española Inditex abrió locales de sus marcas Zara, Stradivarius y Pull&Bear en centros comerciales del país.

Con este escenario a las puertas del 2016 se enciende el debate en torno a los retos y la competencia que enfrentará la industria textil nacional, que en ese año creció solo un 2% en comparación con el 2015. De todas maneras, el contrabando, la falta de créditos e incentivos, así como la necesidad de tener más mano de obra calificada, son algunos de los problemas que inciden en el sector. "Tenemos compañías que han atravesado un bazo desamorado y son las que hacen que la industria textil no desaparezca en el país y una de esas es Rizzoknit Cia Ltda. Sin embargo si juntamos a toda la industria textil y de confección se ve que nuestro crecimiento está siendo muy pobre, a principios de este año existían muchos quejas por parte nuestra industria que señalaba que el 'nuevo tráfico' de ropa traida mediante el sistema 4x1 (paquetes de 4 kg y USD 400) con fines comerciales estaba afectando al sector. En respuesta a esas quejas, en octubre se estableció una tasa de USD 42 para este sistema que antes no pagaba aranceles y era usada principalmente por computadores on-line. Sin embargo se espera un cambio y decirnos: EL CLIENTE TIENE LA PALABRA ENTRE LO NACIONAL Y LO IMPORTADO.

La llegada de más competencia internacional puede afectar al sector en parte, porque son empresas que tienen costos de producción mucho más bajos que los de la industria nacional. Eso, "por los salarios principalmente, que no se comparan a los que se pagan en otros grandes potencias". Hay que mostrar algo como que en los centros comerciales, la oferta de ropa nacional todavía necesita ganar espacio. "En cuanto a la venta en centros comerciales, la relación de venta de ropa y textiles estimada es de 60% importados y 40% nacionales. Con el control al contrabando se espera proteger a la industria textil, de hecho hay que considerar que el contrabando es el principal problema que enfrenta la industria



nacional. "El tema del contrabando debe ser más controlado y sancionado". En el 2015 se espera ver los resultados de una de las medidas tomadas por el Gobierno en octubre para beneficiar al sector. Se trata de la imposición de la tasa de USD 42 para las importaciones de paquitos de hasta 4 kg y USD 400 (4x4) que antes estaban libres de impuestos. Para todavía no existen cifras de la reducción de importaciones por este vía. Nuestro gobierno debería desarrollar estrategias para impulsar la productividad de nuestra industria. En nuestro país se han visto obligados a importar la mayor parte de las telas que son para su trabajo de diseñadores o cadenas, eso es porque en el país hace falta más capacitación y capacitación para tener telas de mejor calidad, sin embargo hay que enfatizar que es necesario que se atienda al sector con más facilidades de crédito. De esa manera se podrá llevar a mejoras dentro de las fábricas y en capacitaciones para que los actores de una sector que trabajan de manera artesanal incursionen en la modernidad.

Con estos antecedentes podemos decir que necesitamos más créditos y facilidades para invertir en tecnología que nos permita ser más productivos.

Cabe destacar que en el año terminado 2015, las condiciones del mercado en el país no fueron favorables para contar con una buena planificación comercial, ya que existieron cambios constantes y problemas nacionales que afectaron 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 tomamos decisiones ágilas, verticales y hemos sido capaces de generar moda y crear nuevos tendencias en productos creados con la mejor calidad que nos caracteriza.

A continuación menciono aspectos contables que hay que revisar.

1- RESULTADOS ECONÓMICOS

Según se desprende del Estado de Pérdidas y Ganancias, las ventas en este año terminado del 2015 ascienden a un monto de US\$ 6.377.748 en el año pasado del 2014 estas ventas tenían un monto de US\$ 6.785.074. Si hacemos una relación se puede apreciar que tiene un pequeño disminución del 1.8994%.

Esta disminución refiere que en el año 2014 se pudo comercializar nuestro producto de Fierce 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 en este producto no obtiene el mismo resultado, a pesar de eso por las estrategias y tácticas Administrativas, Comerciales y de Producción hemos podido introducir al mercado una variedad de productos creados por nosotros, imponiendo moda para poder competir con la demanda de los clientes.

Estas estrategias han hecho que nuestra marca y nuestra Empresa sea más conocida y más valorada por su calidad y eficiencia en todos nuestros productos, por lo tanto hemos seguido 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 la personas que pertenecen a RIZZOKNIT y en especial por la calidad de su producto, hemos logrado introducirnos en el mercado, ocupando a todos los grandes y pequeños comercios de la zona en nuestro país.

Hoy en día podemos decir que somos la mejor empresa en la Industria Textil., as por esta razón que hemos podido mantener una estabilidad económica y laboral frente a la competencia y al comportamiento del mercado, a pesar que la estabilidad a nivel país se encuentra oscilado.

Los costos de Materia Prima tienen un incremento para este año terminado del 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.

Como se puede ver hemos logrado bajar nuestros costos, logrando así uno de nuestros objetivos, esto no quiere decir que hemos cambiado la calidad de nuestro producto. En los gastos tenemos una variación muy mínima, insignificante, con esto se ha logrado obtener un equilibrio total en los mismos, generando una utilidad mayor al del año 2014.

Estos indican que se ha logrado 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 un escenario no favorable a nuestra industria, nosotros hemos realizado, inversiones, mejoras etc.etc.

La utilidad del periodo de US\$ 320.547 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 va a mejorar el proceso de recuperación de cartera, para ingresar más liquidos a la empresa.
- Se establece estrategias de comercialización para paliar el impacto de la competencia mejorar las ventas, las políticas crediticias y descuentos.

3.- CONTABILIDAD

Cabe mencionar que los libros y registros contables se mantienen conforme a los Principios y Normas establecidos por los organismos de Control.

Los estados financieros son preparados de conformidad con las normas internacionales de información financiera (NIIF), emitidos por el Consejo de Normas Internacionales de contabilidad (IASB) y adoptados por la Superintendencia de Computación.

La empresa cuenta con un sistema contable que funciona en línea, dando así una información al momento y un mejor control de algún error involuntario que se podría tener



al momento de ingresar la información, dando así un mejor resultado administrativo y operativo.

Nuestra empresa cumple con todos los requerimientos de las autoridades de control, presentando cada uno de los informes en las fechas estipuladas por la ley, y pagando a tiempo o al más breve el caso. Para nosotros es importante ser parte del crecimiento del País.

4- PROYECCIONES Y PLANES

Principalmente queremos fortalecer el servicio a nuestro cliente, mejorándolo y brindando más opciones con nuestro amplio conocimiento en la industria.

Fortalecer nuestro cliente de forma a nivel nacional.

Desarrollar productos especiales, puntualmente dando mayor variedad y calidad para los clientes de catálogos y de cadenas.

Incrementar ventas en locales, con un extenso catálogo, el cual nuestra empresa posee y está listo.

Abrir mayor cantidad de locales para la venta (Puntos de venta), para venta al por menor.

Incrementar la colaboración para la integración vertical óptima.

Incrementar reducción de costos, mediante las mejoras en los procesos y la mejora total en las ventas, basándose siempre en el buen servicio.

Agradecer el apoyo prestado a mi gestión por parte del personal de la empresa y los Señores Accionistas, lo cual me comprometo aún más, para continuar trabajando por el logro de las metas y objetivos trazados.

Atentamente,

GUTER PATRICIO PROANO RODRIGUEZ
GERENTE
RIZZOKNIT C.A. LTDA