

Sangolquí, Viernes 31 de Marzo del 2017

Señores

ACCIONISTAS

EMPRESA RIZZOKNIT CIA. LTDA.

Presente.-

De mis consideraciones:

La presente tiene por objeto presentar a ustedes un informe de la Gestión económica y Administrativa del año 2016.

Quiero primeramente recalcar que en el año terminado 2016, las condiciones del mercado en el país no fueron tan favorables, ya que nos encontramos con infinidad de problemas económicos y políticos. Por parte del gobierno se mencionó la matriz productiva, sin embargo fue un proyecto que no dio resultado, luego fuimos abatidos por un terremoto en la costa ecuatoriana, nos encontramos con vísperas de elecciones. Con todos estos cambios sustanciales a nivel nacional no se podía esperar que las empresas tengan esperanza en mejorar.

Sin embargo nosotros fuimos una empresa con esperanza y confianza en el mercado ecuatoriano es por eso que mantuvimos esta crisis con más trabajo, nosotros somos de las pocas empresa que no despedimos masivamente a los empleados, ya que pensamos en el ser humano y que tras de ellos están sus familias. Nuestra empresa se valora por que la actitud es de considerar a ese talento humano que día a día pone todo su esfuerzo por hacer un Ecuador mejor.

Tenemos el orgullo de demostrar que pese a la crisis a nivel nacional que existió, Rizzoknit realizo algunas inversiones, dentro de la cual está la instalación de una nueva planta de tintura de hilo la cual para el 2017 va a darnos muy buenos resultados, la adquisición de nueva maquinaria, se abierto nuevos clientes, etc.

Otra acción positiva que se tuvo en el 2016 fue que Rizzoknit se calificó en la bolsa de valores del Ecuador, por lo cual somos entes emisores de obligaciones de corto y largo plazo. Esto nos

ha dado una gran apertura en el mercado y nuestra empresa ha logrado meterse en la elite de compañías en el Ecuador.

Sin embargo doy paso a continuación para mencionar aspectos contables que hay que recalcar.

1.- RESULTADOS ECONOMICOS

Según se desprende del Estado de Pérdidas y Ganancias, las ventas en este año terminado del 2016 ascienden a un monto de US \$ 5'170.665,21 no se tuvo los resultados esperados, pese a esto, fortalecimos las estrategias y tácticas administrativas, comerciales y de producción por lo cual hemos podido introducir al mercado una variedad de productos nuevos 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, rápida, e importante, compitiendo con las industrias que tienen mayores años de trayectoria en nuestro país.

Por el esfuerzo y el trabajo que realizan toda 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 de nuestro país, abriendo almacenes para poder vender de forma directa nuestro producto, y así el cliente no se deje engañar por imitaciones que existen en el mercado y para poder vender hacen pasar que son telas de nuestra empresa.

Hoy somos la mejor empresa de la Industria Textil, es por esta razón que hemos podido mantener una estabilidad económica y laboral frente a la competencia y al comportamiento del mercado y del país.

Los costos de Materia Prima tienen un incremento para este año 2016, 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, ni tampoco hemos subido los precios, hemos tenido que asumir los costos y bajar nuestra utilidad con tal de satisfacer de una forma excelente a nuestro cliente.

A pesar de todo esto, hemos logrado mantener nuestro Índice de utilidad, la cual 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

La utilidad del periodo de US \$359.546,33 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 debe 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 para mejorar las ventas, las políticas crediticias y montos.
- Capacitar al personal de producción, administrativo y de ventas, para dar una mejor atención al cliente.

3.- CONTABILIDAD

Cabe mencionar que los libros y registros contables se mantienen conforme a los principios y normas establecidos por los organismos de Control, lo cual ha dado un resultado de confianza y organización a nuestra empresa.

4.- PROYECCIONES Y PLANES

Principalmente el fortalecimiento del servicio al cliente y la reducción de costos, mediante las mejoras en los proceso 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 comprometo para continuar trabajando por el logro de las metas y objetivos trazados.

Atentamente,



GUNTER PATRICIO PROAÑO RODRIGUEZ
GERENTE
RIZZOKNIT CIA. LTDA.