

Quito, 05 de Abril 2012

INFORME DE GERENCIA AÑO 2011

En mi calidad de Gerente de la compañía **TEXFIELD TRADE S.A.** me permito dar a conocer a ustedes señores accionistas, las labores y diferentes actividades que se realizaron en el período 2011.

Durante este año hemos tenido cambios sustanciales en la Organización de la Compañía, con una nueva ideología práctica y profunda en la capacitación del personal en todas las áreas lo que ha influido en los resultados.

Es necesario realizar un pequeño análisis en los siguientes temas:

LA COMPETENCIA:

El Internet actualmente es un mercado muy competitivo donde los clientes prefieren comprar directamente por este medio, complicando el contacto directo con posibles clientes, probablemente no obtengan el servicio adecuado por el hecho de no tener un contacto directo con un Agente de ventas que conoce de este mercado, las operaciones por la competencia desleal dejan a todas las empresas grandes y pequeñas al margen de cualquier negociación ya que muchos clientes prefieren trabajar directamente en el mercado informal quienes les otorgan precios mucho mas bajos, además de que ciertas cadenas comerciales en las que su fuente principal de ingreso no es solamente la venta de ropa deportiva sino alternativas de productos para la venta al por mayor y menor que ingresan en nuestro país, están ingresando al mercado con propuestas agresivas y de buena presencia.

Esto sin embargo deja un nicho de mercado al que indudablemente se le puede ofertar nuestros servicios con la innovación de nuevos modelos, e igualmente promocionando nuestra página web con variación de productos y precios competitivos esperamos subir aún mas nuestras ventas sin descuidar la competencia que siempre esta innovando nuevo producto e incluso importan ropa de procedencia China que rompe los precios en el mercado Ecuatoriano por atención de los mismos clientes que prefieren lo barato aun cuando el material de confección no sea el mejor.

Este factor es el mas delicado de manejar ya que las personas manejan el criterio de una economía estrecha en nuestro país que impide el desarrollo no solo en el campo laboral, sino también en el campo adquisitivo de consumo en ropa.

RECIBIDA EN GERENCIA
DE ADMINISTRACION

21 MAR 2012

SECRETARIA

VENTAS:

Los ingresos cerraron el año con un valor de \$ 260.465,30 . Como se podrá observar existe un incremento en las ventas relacionadas con el año anterior, que responde básicamente a que en el año 2011 la empresa tuvo cambios con respecto al personal por fuerza mayor. Esto permitió un mejor desarrollo de ventas optimizando el recurso humano previa capacitación al nuevo personal .

No esta por demás aclarar que por efecto de estas ventas , también se genera un gasto de operación de \$ 258.634,46 ; adicional se suma a este resultado las condiciones económicas severas que en este año atravesó el país afectando no solo a esta empresa, sino a un gran número de compañías que incluso han cerrado sus puertas generando desempleo en el campo productivo del país ya que cada día seguimos compitiendo con la industria nacional y extranjera en el sector de producción textilera..

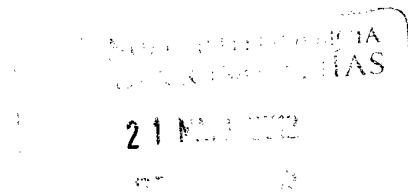
MANEJO DE PERSONAL:

El personal es un recurso indispensable para el desarrollo de las actividades de la empresa, ya que constantemente se invierte en capacitación de todo el personal. Se sigue motivando en la parte económica , dependiendo de la gestión del empleado, al cual se ha participado bonos o comisiones por ventas, por su buen desarrollo y buena actitud de recibir a los clientes.

Constantemente nos encontramos con un personal calificado y bien capacitado por lo que la empresa es más firme en sus políticas y son ejecutadas por cada uno de los empleados que conforman la empresa.

COMPROMISO PARA EL NUEVO AÑO:

En la actualidad la compañía optimiza los recursos con el afán de mantener un estándar y un control de los gastos directos e indirectos de operación , ya que esto favorecerá a los resultados de la empresa y las exigencias de los socios. Este punto es importante porque siempre estamos en constante modificación para mejorar el ambiente de trabajo, pero los resultados no son del todo favorables, sin embargo luchamos por mantenernos en el mercado y dar campo de trabajo a muchas personas, que dependen de nuestra existencia.



Siendo una meta, el compromiso para el nuevo año es fortalecer el personal, sobretodo en atención al cliente, ya que está claro que un equipo de trabajo bien capacitado brinda confianza. En cuanto a ventas es mi compromiso facilitar y proporcionar ideas para el buen desarrollo de nuestros ingresos y considerar activamente la propuesta de cambio considerado estratégico a todo nivel, con el que se conseguirá dar un giro drástico en crecimiento sano y coherente para satisfacer las necesidades y expectativas tanto de la compañía como de los accionistas. Tenemos las fuentes y recursos aunque limitados para mantener nuestra buena imagen y nombre empresarial que por muchos años ha brindado confianza, lealtad y seguridad a todos cuantos nos conocen dentro y fuera de nuestro país.

La Gerencia General esta dispuesta a maximizar los resultados por lo menos de un 50% más que los años anteriores con el respaldo de todo su equipo de trabajo; emprender la gestión necesaria para cumplir con este objetivo que no deja de ser un reto por las múltiples condiciones económicas que atraviesa nuestro país.

Dejo constancia de agradecimiento a todos los que conformamos **TEXTFIELD TRADE S.A.** por el apoyo que han brindado hacia mi persona, y el deseo de superación y crecimiento de la misma empresa que nos ofrece un trabajo útil y saludable para solventar nuestras necesidades familiares.

Atentamente,

Carolina Ocaña
Gerente General

GERENCIA
DE ADMINISTRACIÓN

21 MAR 2022