

**INFORME DE ACTIVIDADES EJECUTADAS POR LA GERENCIA GENERAL
DE LA EMPRESA TEXFIELD TRADE S.A POR EL EJERCICIO ECONOMICO
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012**

Cumpliendo con las disposiciones legales y exigencia de los entes de control, me permito poner en su conocimiento, el informe de actividades cumplidas durante el Ejercicio Fiscal 2012.

El desarrollo de este informe se elabora considerando puntos de orden significativo, que es de vital importancia para los socios de la compañía y que a continuación se detallan:

1.- RESULTADOS:

La empresa viene operando muy irregular a finales del Ejercicio Fiscal y esto responde a problemas internos y personales de inconformidad de los socios. Esto tiene lugar a que la empresa pierda el equilibrio de sus actividades. Consecuencia notoria que reflejan los Estados Financieros en un resultado negativo. No esta por demás comentar que la compañía ha tenido muchos contratiempos que han afectado la estructura administrativa y es tan crítico que a finales de año 2012 se tuvo que liquidar a todo el personal de operación y producción de la empresa. En lo que se da en ventas de los meses de octubre a diciembre ya se nota una baja en ventas y paralización de la producción. Nuestra empresa estaba importando producto en telas que sería de buen empuje para las ventas, pero la alta competencia en el mercado informal ocasiona lesiones graves en los intereses económicos de la empresa y esto incomoda a los socios que persiguen ver rentabilidad.

Al término del Ejercicio 2012 el resultado genera una pérdida que a diferencia del año anterior que arrojó una pequeña utilidad si afecta, pero es claro que se ha tomado la decisión que la compañía paralice las ventas y por ende los gastos de la empresa se reducen al máximo, pero esto en el último trimestre del año. Por todo este efecto, la empresa se vio en la necesidad de recortar el tamaño de la empresa y reducir los gastos a partir de octubre del mismo año, en razón de la crítica situación económica por la que atravesaba la compañía.

Con dicho recorte de personal, la organización actual se limitó a disponer solo del Gerente General, y frenar toda actividad hasta nueva orden.

2.- VENTAS

Nuestro nicho de mercado se encuentra totalmente saturado las ventas para fin de año se suspendieron hasta definir la situación de la compañía. Por tal motivo se tuvo que tomar medidas para ajustar el gasto y mantener un equilibrio; estas acciones han dado resultado, ya que como se puede observar la facturación de los meses de noviembre y diciembre tienen tendencia a bajar.

- Los gastos directos en la compañía es un rubro que en estos años no ha superado el 50%, es decir que el otro 50%, ha servido para cubrir el resto de gastos de la empresa, como son sueldos, impuestos, gastos básicos, etc.
- Como podemos observar al mes de diciembre, las ventas bajaron sustancialmente con relación a los meses anteriores, pero esto se debe a la decisión por parte de los socios de suspender toda actividad, pero hay que considerar que esta decisión puede ser catastrófica, ya que toda empresa se mueve con ventas y al no existir esto daría lugar a que la empresa tenga cada mes una pérdida que afectaría y sería difícil de solventar.
 - La falta de personal en producción y ventas.- Por falta de presupuesto a partir de octubre del 2012, no se pudo contratar un equipo de ventas que comercialice nuestros productos.
 - La falta de publicidad. - Al momento por encontrarnos en época de austeridad en el gasto, y no contar con asesores comerciales (vendedores) no se pudo proporcionar el presupuesto establecido para publicidad, lo que impide cumplir con normalidad el plan de marketing establecido.

3.- GASTOS

Dada estas circunstancias, la Cía. TEXTFIELD S.A. se ha visto en la necesidad de controlar al máximo tanto los gastos fijos como variables, con el propósito de alcanzar un mejor rendimiento en el ejercicio del 2013.

Para ello, se hizo necesario recortar gastos de operación en alrededor del 50% de nuestra capacidad, lo cual impactó en reducción de personal, implementación de controles extras para control de gasto administrativo y operativo, lo cual se traduce y podemos apreciar en el resultado de este ejercicio.

Para ello ha sido necesario implementar políticas y procedimientos de gasto basados en el control continuo de éstos. Para llegar a esto se ha establecido un mejor control interno lo que ha permitido que no existan desfases en los gastos en las diferentes áreas de operación de Alfamedical

4.- CARTERA DE CLIENTES

Como es la naturaleza de este negocio, TEXTFIELD TRADE S.A.. no se maneja con una cartera extensa, en vista que todos los clientes por lo general pagan de contado, por ello es que la cartera es pequeña y se recuperan en los primeros días del mes siguiente.

5.- ATENCION A CLIENTES

A inicios de año 2012 se establecieron políticas de recuperación del cliente que no conlleve a su salida, así como nuevos ingresos de éstos que a su vez nos permitan mantener los niveles de crecimiento.

En términos generales puedo indicar que el esfuerzo desplegado para brindar un servicio acorde a las necesidades tanto del cliente como aquellos que formando parte de nuestra cartera han dado un nuevo enfoque a la empresa, ha sido importante y por tanto estamos empeñados en mejorar en todo aspecto.

6.- ACTIVOS FIJOS

Al momento se encuentran los activos fijos inventariados con codificación propia así como también valorada en función de la aplicación de NIIF's, para lo cual debo manifestar que se realizó una toma física de todos los bienes de la compañía con el propósito de depurar las cuentas en los estados financieros.

7.- PASIVOS

Con relación a nuestros proveedores de corto plazo, debo indicar que la deuda que mantenemos es sana. Por otro lado se debe tomar en cuenta que la empresa ha venido cumpliendo estrictamente con el pago a empleados y entes de control como es el servicio de rentas internas SRL.

8.- CONCLUSIONES

- A noviembre y diciembre podemos observar una baja considerable en el gasto, y lamentablemente la reducción de ventas.

La empresa tiene la obligación por medio de los socios de definir la continuidad de la misma en lo mas urgente. Ya que si para las operaciones esto generaría pérdidas considerables que pueden llevar a la quiebra del negocio.

Dejo constancia de mi agradecimiento a todos los miembros que conforman la Junta de Accionistas, y a los funcionarios de las diferentes áreas de trabajo que integran la compañía TEXTFIELD TRADE S.A. por el apoyo brindado a la Gerencia General, y el deseo de superación y crecimiento permanente de la misma.

Atentamente



CAROLINA HERMINIA OCAÑA SEGURA
GERENTE GENERAL