

## INFORME DE GERENCIA 2009

Para el período 2009, RODRIGO VELEZ F. CIA. LTDA. Un año en el cual la empresa no ha podido cumplir con sus metas propuestas en lo referente a ventas puesto que un 7.71% de incremento frente al año 2008 demuestra un decrecimiento en referencia a años anteriores en donde el nivel de ventas superaba un el 10%. La empresa tomará nuevas medidas que fortalezcan dicho campo. El costo de ventas fue de un 8,98% del 25% que se registró en el 2008, podríamos calificar como un año de incertidumbre en el cual la clientela dejó de adquirir en mayor cantidad los productos y solamente se limitaron a consumir lo estrictamente necesario, la inversión se vio limitada.

Con la gran experiencia que nos lleva en el mercado por más de 40 años nos ha permitido mantenernos en el mercado a pesar de la gran incertidumbre que se vive a nivel mundial.

La administración ha realizado grandes esfuerzos para mantener su nivel de ingresos y gastos pero lamentablemente fue un año en el cual los requerimientos del mercado incrementó los gastos en 1.86% los mismos que fueron ocasión del incremento de impuestos, y viajes que realizaron los administradores en busca de nuevas oportunidades de mercado, el nivel de compras se incrementó en 1.035% con lo cual disminuyó su rotación de inventarios llegando a ser del 1.2, por otro lado logró realizar inversiones a largo plazo para mantener y mejorar el nivel de ventas de la compañía, luchando siempre con las difíciles políticas económicas y sociales existentes en el país.

Para realizar el análisis de los resultado obtenidos en el año 2009 es importante considerar la realidad reflejada por los índices macroeconómicos del país, que a través de la información otorgada por el INEN resultaron dar una inflación anual de 6%, dato estadístico que no puede considerarse aisladamente y que por el contrario debe ser comparado con el poder adquisitivo que viven la mayoría de los ecuatorianos.

El año 2009 se caracterizó por un año de incertidumbres a nivel mundial en donde la crisis financiera afectó a todos en especial a nuestro país, el poder adquisitivo de las personas se vio reflejado en el consumo de productos en los que bajo increíblemente lo cual ocasionó que nuestras ventas se vieran reducidas frente a años anteriores, el pequeño incremento del 7.71% frente a una inflación del 6% nos demuestra que el poder adquisitivo de las personas es limitado, no cabe duda que la campaña política para la Presidencia de la República causó incertidumbre y las inversiones siguen siendo una gran limitante para nuestro país.

Al realizar un análisis financiero de los resultados obtenidos en este período podríamos considerar que el costo de ventas tuvo un incremento del 8.98% respecto al 2008, es importante considerar que este dato no es el reflejo del incremento en las compras sino en un incremento en la inflación

En cuanto a la rentabilidad de la empresa es importante observar que la rentabilidad bruta ha incrementado, los gastos en relación al 2008 se han visto incrementados también y esto se debe a que los socios de la empresa continúan realizando viajes para abrir nuevos mercados con los cuales se quiere diversificar los productos.

El objetivo principal para el período 2010 es mejorar la imagen de la empresa con una pequeña ampliación en el local que permita la exhibición e introducción de nuevos productos, puesto que la variedad de artículos ha sido una de las fortalezas de nuestra empresa.

El ofrecer materia prima para la fabricación de diferentes productos terminados nos han hecho la distinción en el mercado, es por ello que este año enfocaremos a este nicho de mercados que exige variedad y calidad en nuestros productos tanto nacionales como extranjeros en donde el mercado textil está tomando nuevamente fuerza con la gran diversidad de diseños que ofrece, en tanto que el mercado nacional está obligado a sacar nuevos modelos y texturas.

Con todo ello esperamos que nuestras ventas se incrementen en este nuevo año para que la inversión nos sea rentable.

En cuanto lo que capacitación se refiere nos enfocaremos directamente en el personal de ventas y administrativo con charlas y cursos motivacionales que permitan mejorar la atención al público.

Otro de los objetivos es mantener al personal estable que cumpla con las expectativas buscadas por la empresa.

Atentamente,



Ing. María Augusta Vélez  
GERENTE