

## **INFORME REPRESENTANTE LEGAL 2010**

Para el período 2010, RODRIGO VELEZ F. CIA. LTDA. Alcanzó un incremento en ventas del 14.30% frente al año 2009 muestra que la empresa cumplió con su meta propuesta para ese año un factor favorable fue la diversidad de productos que ofrece con lo cual sus clientes satisfacen sus necesidades en un solo lugar convirtiéndose en una fortaleza para la compañía quien busca mejorar la calidad en el servicio cada día. El costo de ventas fue de 7.60%, podríamos calificar como un buen año en el cual la clientela rectificó su confianza en la empresa.

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 31% los mismos que fueron ocasión del incremento en salarios, viajes que realizaron los jefes de compras para masificar los productos, el nivel de compras se incrementó en 4.58% y la adquisición de un vehículo para reparto de mercadería fueron factores del incremento considerables en gastos. 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 2010 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 3.39%, 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 2010 podríamos calificarle como un año bueno para la empresa en donde sus ventas al ser comparadas con la inflación estas se vieron incrementadas a pesar de la subida de precios que sufrió el sector textil en cuanto al algodón, factor económico que si influenció en nuestro medio ya que un alza del 5% hasta el 30% ocasionó que las mercaderías en base a algodón aumenten considerablemente sus precios, pero a pesar de esto el nivel de ventas fue la esperada para la empresa, considerando que el incremento se sufrió a finales del año y se espera una nueva alza para el 2011 ya los mayores proveedores de algodón para Latinoamérica como es la India disminuyó sus exportaciones y están cubriendo su mercado local lo que ocasiona el alza desmedida de precios.

Al realizar un análisis financiero de los resultados obtenidos en este período podríamos considerar que el costo de ventas tuvo un incremento del 7,60% respecto al 2009, 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 2009 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, por otro lado la ampliación del local permitió que la empresa pueda exhibir de una manera más ordenada su productos dando una mayor visibilidad a su clientela y por ende mayor control en las ventas.

Los objetivos propuestos para este año son:

Reducción de gastos con los que nos permitirá incrementar la utilidad.

Incrementar el portafolio de productos buscando siempre lo último en manualidades con lo que se espera satisfacer al sector artesanal quienes son los primeros consumidores de nuestra materia prima para la fabricación de diferentes productos terminados que 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.

Variabilidad en el sector textil que a pesar de su incremento sigue siendo una buena alternativa frente a los productos confeccionados.

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 seguiremos enfocándonos 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