

# **INFORME REPRESENTANTE LEGAL 2011**

Para el período 2011, RODRIGO VELEZ F. CIA. LTDA. Alcanzó un incremento en ventas del 15.68% frente al año 2010 muestra que la empresa cumplió con su meta propuesta para ese año a pesar de la disminución en el sector adquisitivo de las personas y la recesión económica que sufre el país, con todo esto se ha logrado sobrevivir. Un factor favorable continúa siendo 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 se incrementó en 83.68% llegando este ha ser del 13.97% frente al 2010, 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 permanecer en este a pesar de que la competencia se incrementa cada día más. Hoy en día no existe un lugar en nuestra ciudad que no se dedique al comercio, el centro de la ciudad es muy apeteído para cualquier tipo de negocio sin embargo un limitante muy fuerte es la falta de parqueaderos y el alto tráfico que la ciudad demanda, la mayoría de barrios ya cuentan con tiendas con amplio surtido.

GOGO DISTRIBUCIONES se encuentra preocupado por esta situación y está haciendo estudios para extender su negocio con una sucursal que pueda capturar la demanda de clientes que por una u otra razón se limitan a ingresar en el centro histórico.

La administración logró incrementar su nivel de ingresos y disminuir los gastos en 54.25% en relación al período 2009-2010. El incremento en gastos fue de 14.18% este incremento fue considerable debido al alza de salarios que se ajusta cada año, gastos de representación que los directivos hacen en busca de nuevas oportunidades comerciales, gastos de depreciación y honorarios profesionales por la implementación de NIFS.

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 2011 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 5.41%, 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 2011 podríamos calificarle como un año bueno para la empresa en donde sus ventas al ser comparadas con la inflación estas se vieron incrementadas. Para el 2012 esperamos seguir aumentando el nivel de ventas mínimo en un 10% a pesar de que el incremento en el

impuesto a la salida de capital del 2% al 5% influenciará de manera directa al comercio con el alza de precios puesto los importadores y fabricantes cargarán al producto y una vez más nuestros consumidores se verán afectados.

En cuanto a la rentabilidad de la empresa es importante observar que la rentabilidad bruta ha incrementado en un 4.415%

Los objetivos propuestos para este año son:

Mantener o reducir 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.

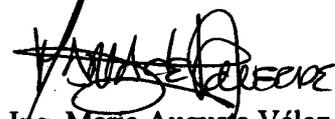
Variabilidad en el sector textil que a pesar de su incremento sigue siendo una buena alternativa frente a los productos confeccionados.

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



SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS,  
VALORES Y SEGUROS

11 JUL 2012

Angela Mora