

INFORME DE GERENCIA DEL 1 DE ENERO AL 31 DEDICIEMBRE 2008

Ambato, 25 de Marzo del 2009

Señores
ACCIONISTAS
TEXTIL BUENAÑO IMPORBUENAÑO S.A
Presente.-

De mi consideración:

En mi calidad de Gerente de la compañía "IMPORBUENAÑO S.A." y dando Cumplimiento al Art. 273 de la Ley de Compañías y su reglamento, pone a Consideración de la Junta General Ordinaria de Socios mi informe de actividades cumplidas entre el 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2008, el mismo que ha sido elaborado basándose en lo estipulado en la Resolución No.92.1.4.3.0013 del Reglamento para la presentación de informes Anuales de los administradores a Las Juntas Generales emitidos por la Superintendencia de Compañías con fecha Agosto 11 de 1992, el mismo que consta de los siguientes puntos:

1.1. CONSIDERACIONES GENERALES:

Una vez concluido el Ejercicio al 31 de diciembre del 2008 vemos que la compañía tiene un futuro prometedor.
Los resultados alcanzados tienden a alcanzar las expectativas de los accionistas y Administradores.

1.2 COMPARACIÓN DE LAS METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS CON EL CUMPLIMIENTO REAL ALCANZADO:

En cuanto ha este punto, hemos alcanzado un 60 % en comparación con los objetivos que nos hemos planteado para este periodo.

- a. La comercialización de nuestras telas importadas la realizamos en gran parte del País
- b. En cuanto a la cartera no se han presentado mayores problemas.
- c. Vemos la necesidad de incorporar nuevas telas al mercado.

1.3 CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DEL DORECTORIO Y JUNTA GENERAL:



La Junta General de socios aprueba todas las decisiones y acciones tomadas por la Gerencia.

1.4 PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Mantener un servicio eficiente en el que el cliente se encuentre satisfecho, en entregas inmediatas, comunicación constante, manteniendo un stock permanente.

1.4.1 LABORALES

Nos mantenemos al día en el cumplimiento de todas las obligaciones concernientes al personal.

1.4.2 LEGALES

Las obligaciones tributarias se han presentado en forma oportuna con el SRI y el IESS.

1.5 ANALISIS DE ASPECTOS OPERACIONALES RELACIONADOS CON LA COMERCIALIZACIÓN.

Se han realizado estudios de mercado permanentes con el fin de incrementar nuevos productos.

1.6 SITUACIÓN FINANCIERA:

Hemos analizado junto con los socios los índices y razones para comprender mejor los estados financieros.

ÍNDICE DE LIQUIDEZ

Solvencia o Liquidez
Activo Corriente / Pasivo Corriente

$$784298.22 / 31273.74 = 25.08$$

Esta relación nos indica que la empresa está en posibilidades de cubrir las deudas A corto plazo, a través de su activo corriente por consiguiente sus resultados nos Demuestran que en el año 2008 por cada dólar de deuda se paga 25.08 lo cual significa Que la capacidad financiera que se dispone en la empresa para atender las obligaciones corrientes se encuentran dentro de los parámetros establecidos.

- b) Pago inmediato o prueba de ácido
Activo corriente – Inventarios / Pasivo Corriente
 $572515.11 / 31273.74 = 18.31$



Esta relación nos demuestra que por cada dólar de obligaciones a corto plazo, la empresa puede pagar 18.31 de activos rápidos para cubrirlos, encontrándose que Al momento la empresa ésta en facultades de pagar en forma inmediata a sus acreedores Pues tiene un valor 18.31 dólar para cancelar 1 dólar de deuda contraída.

CAPITAL DE TRABAJO Y RAZON CIRCULANTE

ACTIVO CORRIENTE- PASIVO CORRIENTE = CAPITAL DE TRABAJO

784298.22 – 31273.74 = 753024.48

El capital de trabajo con relación al año anterior se mira que ha subido significativamente en 753024.48 dólares aproximadamente.

1.7 PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN EL EJERCICIO ECONÓMICO Y CUENTAS PATRIMONIALES:

Se sugiere la reinversión de las utilidades y de esta manera incrementar el capital social de la empresa en un valor considerable, mayor inversión significa compras al contado descuentos, disminuyendo el costo de adquisición con la misma utilidad pero mayor rotación de los productos.

1.8. RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES PARA ALCANZAR EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS EN EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO:

Nuestros objetivos para el año 2009, serán los siguientes:

- a. Incrementar productos de acuerdo a las exigencias del mercado, procurando mantener precios atractivos y excelente calidad.
- b. Continuar con nuestras compras al contado para poder exigir mejores precios sin perjuicio de la calidad en nuestros productos.
- c. Ampliar el espectro de nuestros clientes a fin de cubrir todo el territorio nacional.

ATENTAMENTE

Sr. Carlos Buenaño
Gerente General

