

## INFORME DE GERENTE

Señores  
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS  
Presente.

Desempeño de la empresa **CONFECIONES JUVENILES CONFESA S.A.** durante el año 2016.

### AREA COMERCIAL

- Durante este año la empresa se concentró en la reconquista/ recuperación del mercado nacional que venía en declive a lo largo del 2015 y el primer semestre del 2016. A partir del segundo semestre del año se evidenció un incremento sustancial en las ventas en donde el equipo de comercial se reinventó y buscó estrategias nuevas para ser atractivos en el mercado, a pesar de que ha sido un año difícil hemos tenido un crecimiento.
- Se analiza la participación en ferias textiles a lo largo del país. Se reserva el cupo para la feria EXPOTEX 2017
- Con el fin de mejorar y recuperar al mercado nos especializamos en la Impresión Textil Digital desarrollando un departamento de diseño y conociendo a detalle lo que el cliente busca. Al momento contamos con una gama de 16 sustratos entre desarrollos propios y telas importadas. Esta variedad nos da una ventaja competitiva.
- Hemos explorado nuevos mercados que han colocado nuestros productos en importantes cadenas a nivel nacional.
- Con el fin de conocer nuevas tendencias de moda se asiste a la feria COLOMBIATEX.
- En definitiva el área comercial se ha convertido en un departamento de asesoría y solución de problemas para el confeccionista.
- En el segundo trimestre del año se detectaron varias irregularidades en el punto de venta de la Villaflores, donde se evidenció la falta de solvencia moral del personal que ahí operaba. Satisfactoriamente estos elementos se han retirado de la empresa y me complace reconocer que el día de hoy este punto de venta funciona con la tercera parte del personal, vendiendo la misma cantidad y eficazmente.

- Para el mes de noviembre se apertura un punto de venta en el sur de la ciudad en una locación estratégica pues se encuentra junto al Centro comercial mayorista de confeccionistas andinos CABLEC en donde hay una concentración de más de 1500 artesanos y potenciales clientes. Este punto de venta se encuentra en crecimiento y con excelentes expectativas.

- Se ha realizado una exportación a Venezuela que nos obligó a validar permisos y documentación para el óptimo desarrollo del comercio exterior. Después del éxito de la primera exportación deseamos realizar otra que lastimosamente se truncó por razones ajenas a nuestro control.

- Se logró etiquetar y registrar el 100% del producto terminado lo que permite tener una seguridad en los despachos del producto.

- Se reestructuró la bodega central, colocando en la cabeza a una persona competente y de suma confianza, gracias a esto se ha logrado reducir tiempos muertos del personal y evitar la falta de control en los retazos.

## AREA FINANCIERA

- En el área contable, se realizó una reingeniería donde contratamos gente capacitada y especializada para manejar los procesos y procedimientos de la contabilidad, logrando así avanzar en la implementación del nuevo sistema de la Empresa, obteniendo una mejor información para la toma de decisiones.

## AREA DE PRODUCCION

- En el campo de seguridad industrial el mayor logro fue poner en funcionamiento la planta de tratamiento de agua, misma que trabaja con una efectividad del 100% logrando obtener un agua con PH neutro lo que cumple los parámetros y requerimientos de la autoridad ambiental. Para lograr este objetivo tuvimos que invertir \$35.000 y cambiar absolutamente todo el principio y el mecanismo de la onerosa y fallida planta del Sr. Fausto Murillo.

- Se ha trabajado en poner fin a los pagos irregulares, y lastimosamente frecuentes, a auditores ambientales. Para esto se ha trabajado incansablemente y con una gran responsabilidad social. Quedando pendiente dar solución a problemas del 2012 y 2013.

- Se cambiaron todas las seguridades de la bomba de gas logrando mitigar posibles accidentes.

- En el departamento de tinturación, se ha desarrollado un programa para control de curvas de tintura que será replicado en todas las máquinas. Y se ha optimizado las fórmulas de tinturación bajando el 15% del costo.
- Se habilitó el tercer campo de la secadora logrando un incremento del 33% en su capacidad productiva.
- Se realizó un mantenimiento correctivo a los tubos del caldero mejorando así su eficiencia.
- Se implementó un medidor de combustible con el que se logró un control exacto de la recepción del mismo.
- Se colocaron eclícos en la planta para reducir en un 5% la temperatura interna y así mejorar el ambiente de trabajo de los empleados.
- Se ha realizado un programa de mejora de luminarias con el que se pretende reducir el consumo energético en un 15%. El programa se encuentra en una primera etapa donde se ha cambiado el 30% y con un cronograma que lo llevará a término en el año 2017.
- Se compraron 2 máquinas BIOTEX para la producción de nuevos telas que demandan el nicho de mercado al cual estamos apuntando, para lo que también se ha desarrollado un programa de abastecimiento de filamentos importados para lograr reducir el costo de estas telas en un 15%.
- Se empezó el desarrollo de telas peinadas mismas que se potencializaran este año.
- Instalación de nuevos condensadores en los transformadores corrigiendo el factor potencia en un 8%.
- Instalación de seguridades electrónicas en las máquinas de última generación (REGIANNI y SALVADE), previniendo daños por caída de tensión. Se continuará con este proyecto, con la instalación en el primer semestre del 2017 con perchas y rama, y el segundo semestre en calandras. Obteniendo disminuir el riesgo de daños en PLC, variadores y tarjetas electrónicas.
- Se cambió 1/3 de las canaletas de agua lluvia de todo el galpón y se tiene programado para el verano del 2017 continuar con el cambio.

## AREA DE SISTEMAS

- Implementación del Sistema Kohinor en todas las áreas de la empresa, con su respectiva capacitación al personal.
- Regularización de contratos de bienes y servicios a nombre de la empresa (antes se encontraba a nombre de David Recalde)

Quito, 29-03-2017  
Gerente General

Ing. JOHNNY RECALDE C.



- Seguir creciendo en el mercado nacional, ya que tiene un gran potencial.
- Realizar descuentos importantes para poder evacuar tela con más de 12 meses de antigüedad.

## RECOMENDACIONES

- Recomendando que la empresa reparta a los accionistas por concepto de dividendos el 50% del total correspondiente.
- La empresa arroja un total de ingresos de \$2'820.308,39; un total de costos y gastos de \$2'533.234,80; generando una utilidad de \$287.073,59, de acuerdo a los balances enviados por la Gerencia Financiera.

## ESTADO DE RESULTADOS

- Mi administración abarca desde abril del 2016 y di cumplimiento a la resolución de la junta con respecto a la repartición de las utilidades generadas el año 2015. Cumpliendo así con el derecho correspondiente de los accionistas.

## GENERAL

- Se regularizó los sueldos de los empleados logrando que el 99% de los mismos obtengan su sueldo mediante el rol de pagos.
- Se cancelaron oportunamente los sueldos a todo el personal.

## AREA RECURSOS HUMANOS

- Se han adquirido todos los equipos necesarios para potencializar todo el centro de computo y tener cobertura del 100% en WIFI dentro de la planta así como estar listos para la instalación del circuito cerrado de seguridad, teniendo listos los equipos para la ejecución de la primera fase de este proyecto.
- Se rectificó la codificación de productos permitiendo una mejor organización de la base de datos y tener un punto de partida óptimo para el desarrollo de la contabilidad de costos.