

INFORME DE GERENCIA

NUESTRO PLAN DE NEGOCIOS EN SINTESIS

La situación política y económica del país, no ha permitido que la empresa se recupere en la proporción que se esperaba; sin embargo gracias al compromiso y motivación de nuestros colaboradores y la eficiente gestión empresarial, factor determinante en los objetivos esperados.

Nuestra actividad de comercialización para el sector de la confección de prendas de vestir, ha mejorado por la reestructuración implementada de la empresa que aunque pequeña está muy organizada.

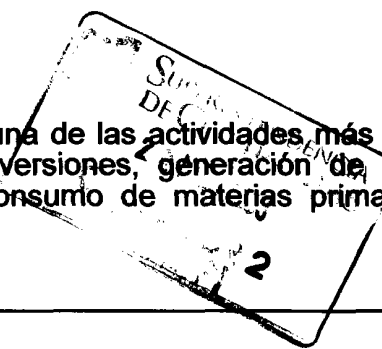
Los resultados logrados en el año 2008 y la racionalización de gastos operacionales, a pesar de esto, no nos ha permitido alcanzar una utilidad razonable, esto se debe a que estamos cubriendo una pérdida acumulada.

Nuestra empresa proyecta como una excelente alternativa en la provisión de insumos textiles de buena calidad a precios competitivos. Gracias a la gran demanda que existe por parte de nuestros clientes, nuestro proveedor nos incrementó el cupo de compra, esto nos ha permitido tener en stock de entretela. Y gracias también a la confianza y lealtad de nuestros clientes, alcanzada en más de diez años de entregar productos, con oportunidad y enfocados en las particulares necesidades del cliente.

Conocedores de nuestras fortalezas, sabemos que estamos en capacidad para aprovechar las oportunidades que genera de manera constante el segmento de mercado en donde desarrollamos nuestra actividad, para lo cual, requerimos el respectivo apoyo financiero con tasas de interés mas bajas, que nos permita tener mayor capital de trabajo, necesario para pago de impuestos para nacionalizar mercadería.

DIAGNOSTICO DEL SECTOR

Por tradición, el sector textil ha sido una de las actividades más importantes del país, debido al gran volumen de inversiones, generación de mano de obra, formación de nuevas empresas y consumo de materias primas nacionales y extranjeras.



T R A V E L T E X C I A L T D A

En la actualidad la actividad textil sigue enfrentando grandes desafíos, y mucho más con la apertura del TRATADO DE LIBRE COMERCIO, lo que sumado a la falta de un control aduanero eficiente sobre el ingreso de mercancías que han incentivado el contrabando principalmente de países asiáticos, están obligando a las empresas textiles a buscar alternativas para mejorar la competitividad, pero ventajosamente el actual Gobierno Nacional Presidente Correa, está incentivando la producción nacional y cerrando fronteras e incrementando aranceles para prendas de vestir elaboradas, esto es bueno para nosotros porque con el tiempo se incrementarán nuevas empresas de confección.

COMERCIALIZACION

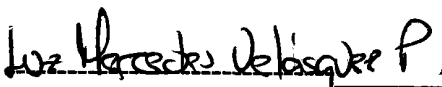
Nuestro sistema de comercialización en este año se sustenta en una vendedora que atiende a la ciudad de Quito principalmente y parte en provincias.

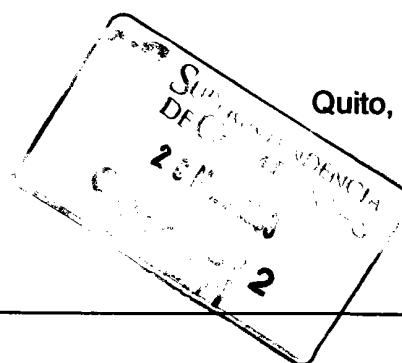
El promedio de crédito a clientes es de 60 días, debiendo anotar que en ciertos casos, nos vemos obligados a otorgar crédito de hasta 90 días, y a veces mas; esto se debe a una baja en ventas de nuestros clientes, lo que dificulta nuestro pago.

NUESTRA ESTRATEGIA DE MERCADO

La actividad de confecciones del sector textil en el Ecuador, tiene una oportunidad para incrementar las exportaciones de productos confeccionados a Estados Unidos; pero dada la situación que vive el país, nos vemos obligados a manejar el mercado con mucha precaución para evitar una caída, por la inestabilidad política que vive el país.

El crecimiento del presente año, responde básicamente a los mejores precios obtenidos con los proveedores, los cuales se los transmitió a los clientes, apoyando a disminuir los costos de producción.


Luz Mercedes Velásquez P



Quito, 20 de Mayo de 2009