



Quito, 18 abril de 2014

Señores

Accionistas de Garcés, Confecciones y Textiles Garcontex S.A.

Cumpliendo una disposición legal y mi responsabilidad como Representante Legal de la sociedad anónima Garcontex S.A. empresa perteneciente al sector textil y confecciones, dedicada a la fabricación de prendas de vestir. Me permito informarles que durante el ejercicio económico del año 2013 se ha cumplido a cabalidad y a tiempo con todas las obligaciones contraídas con nuestros colaboradores directos, indirectos, clientes y proveedores.

Al término del ejercicio económico los resultados de la empresa han sido desfavorables. Hemos tenido una muy pequeña pérdida por un valor de \$1,539.53 cuya causa principal ha sido la importante baja en el volumen total de ventas. Esta baja obedece principalmente a la fuerte competencia creada por un ex colaborador, que en forma completamente desleal y con falta de ética sustrajo información de la empresa y sus clientes para montarse un negocio de similares características al nuestro; creando de esta manera una competencia muy fuerte con nuestros propios clientes.

Como acciones tomadas durante el año 2013 hemos realizado inversiones en maquinaria de confección y un plotter de sublimado para diversificar la oferta de productos y mejorar la calidad y productividad de la línea de ropa deportiva, para poder tener una línea productiva integrada que nos permita competir mas ágilmente y de mejor manera para lograr una mayor participación en el mercado.

A pesar de los constantes esfuerzos de de nuestra fuerza de ventas y a algunas estrategias de marketing implementadas de una asesoría contratada al ICAPI, no hemos logrado aumentar nuestro nivel de ventas en relación al año inmediatamente precedente. Más bien se ha producido una baja muy importante de aproximadamente el 32% en valor y un monto mayor en unidades vendidas/producidas. El principal motivo es la recesión general de la economía que ha dado como resultado la disminución de los presupuestos de la mayoría de empresas para los rubros de artículos promocionales y ropa de trabajo y la pérdida de tres clientes importantes del segmento prendas de moda, cuya facturación ascendía a aproximadamente \$100,000 promedio anuales.

Los resultados económicos pueden ser revisados y observados claramente en los estados financieros que el departamento contable ha preparado y puesto a nuestra disposición y consideración.

Para el presente año tenemos un presupuesto de ventas anuales de \$500,000 que vamos a cumplirlo mediante la ejecución de las siguientes acciones:



1.- Contratación de una asesoría con una duración de tres meses en marketing relacional con el objetivo de crear un plan de marketing y ventas para el año 2014.

2.- Recuperación de clientes antiguos mediante la oferta de mejores precios y calidad de nuestros productos.

3.- Contratación de una persona adicional en el área de ventas que va a desarrollar nuevos clientes mediante la explotación de bases de datos empresariales.

4.- Demás acciones que se deriven de la implementación de las estrategias delineadas en el plan de marketing que vamos a desarrollar.

Pongo en su consideración el informe del comisario, y los estados financieros para su respectivo análisis y aprobación.

Atentamente,

Ec. Humberto Garcés C.

Gerente General