Garcontex S.A.

Quito, 10 abril de 20

Señores

Accionistas de la empresa: Garcés, Confecciones y Textiles Garcontex S.A.

Cumpliendo una disposición legal y con 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 2014 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 favorables. Hemos tenido una muy pequeña utilidad por un valor de $189.27. Dicha utilidad se logró en base a recortes y ahorros en los gastos para reducirlos al mínimo indispensable

Como acciones tomadas durante el año 2014, a principios de año, realizamos una asesoría de integral de marketing relacional que arrojó como resultado un plan de acciones a tomar a lo largo de los próximos cinco años. La primera y más importante de ellas fue la apertura en agosto de nuestro primer punto de ventas en el centro norte de la ciudad capital. Este proyecto ha demandado de la empresa una fuerte inversión en capital y recursos humanos para el desarrollo de nuevos productos y complementar la línea de ropa deportiva.

El total de las ventas consolidadas de la planta y del almacén ascienden a un total de $417.788.90 Este valor es un 14% más elevado en relación a las ventas del año 2013 que ascendieron a una suma de $360,653. Sin embargo del repunte en las ventas, no logramos cumplir el presupuesto de ventas planteado para este año.

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.- Fuerte impulso a la promoción de la marca y al punto de venta.

2.- Desarrollo de nuevos clientes, poniendo especial énfasis en distribuidores de los nuevos productos de la línea deportiva que es un mercado mucho más rentable que los productos tradicionales que veníamos fabricando.

Mariano Cardenal N71-107 y Enrique Guerrero · Panamericana Norte. 61/2 atrás de General Motors
Teléfonos: 2474-243 / 2800-324 / 2800-326 · Fax: Ext: 105 Email: garcontex@garcontex.com · Quito - Ecuador

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 y planes de acción delineadas en el plan de marketing.

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

Mariano Cardenal N71-107 y Enrique Guerrero · Panamericana Norte. 61/2 atrás de General Motors
Teléfonos: 2474-243 / 2800-324 / 2800-326 · Fax: Ext: 105 Email: garcontex@garcontex.com · Quito - Ecuador