



Quito, 24 abril de 2017

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 2016 se ha cumplido a cabalidad y a tiempo con todas las obligaciones contraídas con nuestros colaboradores directos, indirectos, clientes, proveedores y demás acreedores.

Al término del ejercicio económico los resultados de la empresa han sido favorables. Hemos tenido una pequeña utilidad cuyo valor total asciende a \$185.62. Esta utilidad fue el resultado de un gran esfuerzo por parte de toda la administración para bajar al máximo los gastos y aguantar la fuerte caída del nivel de ventas. La difícil situación económica por la que atraviesa nuestro país ha afectado a todos nuestros clientes, que han disminuido considerablemente sus niveles de ventas y consecuentemente sus compras hacia nuestra empresa.

El total de los ingresos consolidados de la planta y del punto de ventas ascienden a un total de \$239,276.54 Este valor es un 33% más bajo en relación a las ventas del año 2015 que ascendieron a una suma total de \$360,082.27. A pesar de los esfuerzos realizados por el área comercial, no se logró cumplir con el presupuesto de ventas planificado, quedamos abajo del presupuesto por aproximadamente 22%. El entorno económico nacional no resulta favorable y la gran mayoría de nuestros clientes han mermado sus compras con nuestra empresa y otros no han adquirido ninguno de nuestros productos.

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.

Como acciones tomadas durante el año 2016, a principios de año, realizamos un cambio de local del punto de ventas SOCHE, con el objetivo de conseguir una mejor ubicación, parqueadero propio y adicionalmente bajar el canon de arrendamiento. Al momento la tienda se encuentra mejor posicionada físicamente y en la mente de nuestros consumidores.

Adicionalmente implementamos una rebaja agresiva de costos, gastos y un recorte del personal que no es considerado estrictamente necesario para el funcionamiento del negocio.

Para el presente año tenemos un presupuesto de ventas anuales para la planta de \$280,000 y \$55,000 para el punto de ventas. La planificación que tenemos es que podamos cumplirlo, mediante la ejecución de las siguientes acciones:

1.- Continuar con el fuerte impulso a la promoción de la marca y al punto de venta, mediante redes sociales y actividades BTL.



2.- Desarrollo de nuevos clientes, poniendo especial énfasis en distribuidores de los nuevos productos de la línea deportiva , empresas medianas y grandes, cadenas de retail.

3.- Reconquista de antiguos clientes que han dejado de comprarnos por diversos motivos.

4.- Contratación de una persona de confianza encargada de la gerencia de producción y logística que permita a la gerencia general dedicar sus actividades hacia el área comercial y de implementación de la tareas derivadas de la planeación estratégica anual.

4.- Demás acciones y alianzas estratégicas que se deriven de la implementación de las estrategias y planes de acción, delineadas en el plan de negocios y 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

F-S-H-R-I-S