

# TEXTIL PADILLA E HIJOS "TEXPADILLA" CIA. LTDA.

90828

## INFORME DE GERENCIA

### Informe de Labores del año 2006

Señores Accionistas:

En mi calidad de gerente de Textil Padilla e Hijos "Texpadilla" Cía. Ltda. Tengo a bien presentar a su consideración el informe de las labores cumplidas durante el año 2006, por ello hago un análisis detallado de los puntos principales que ha continuación detallo.

#### I. Antecedentes.-

La compañía se constituyó mediante escritura pública otorgada el 08 de enero del 2001, con fecha 18 de mayo del 2004, el señor Manuel Vicente Padilla transfiere mediante escritura pública sus activos y pasivos a Textil Padilla e Hijos "Texpadilla" Cía. Ltda.

La compañía tiene como objeto social la compra e importación de materias primas e insumos para la elaboración, terminación, estampado de telas, la fabricación de hilos y la confección de prendas de vestir, entre otros.

En el año 2.004 la compañía comienza sus operaciones, considerando los saldos iniciales que se originaron de la compra del giro del negocio del señor Manuel Padilla.

En el año 2.005 la compañía continúa sus operaciones, las mismas que se han visto incrementadas por efectos de mejoramiento de calidad.

En el año 2.006 la compañía continúa sus operaciones, las mismas que se han visto incrementadas por efectos de mejoramiento de Maquinaria, Materia Prima y con un estricto control de calidad.

#### II. Consideraciones de carácter general sobre el entorno empresarial de la compañía en la que se ha desenvuelto.

- El sector industrial textil a nivel nacional se ha vuelto más competitiva y ha exigido de todos los fabricantes y comercializadores de estos productos la disminución de márgenes de utilidad ante las drásticas caídas de precios de la competencia, por la mercadería importada de otros países. Textil Padilla logra estabilizar sus resultados con innovación de nuevos productos que han ido marcando tendencias en el mercado. Esa situación continúa ya que los demás fabricantes a nivel nacional se han visto en la obligación de reducir sus precios para así poder mantener las ventas. Esto va en sacrificio total de los márgenes de la compañía, hay que producir y vender más para poder mantenerse.

- Nuestra filosofía esta encaminada hacia las ventas en volumen a margen bajo, para lo cual en otros casos nos ha obligado a mejorar la rotación de los inventarios con la mejora en pedidos realizados, y mejorar la rotación de nuestras cuentas por cobrar.
- Al momento nuestras ventas directas a los clientes son del 80% mejorando nuestro compromiso, mientras mas vendamos además de cumplir con una tendencia local en el mercado nacional la cual es venta directa para poder obtener el mayor margen, esto también significa por el otro lado mayor inversión en maquinaria para tener una mejor producción y abastecer a nuestro mercado y como manejo con el cliente final.
- En conclusión vivimos el año 2006 en un entorno inestable, con el país en un proceso político económico recesivo en comparación al año 2005, por el cambio de gobierno como nuevo Presidente de la República del señor Rafael Correa, hemos tratado de incrementar nuestro nivel de productividad con nueva infraestructura. Tomando decisiones correctas en función de tener nuestra información contable y financiera en línea, al día. Marcando las pautas sobre la competencia además hemos logrado estabilizar la situación de la empresa, lo que deja en una posición mucha mas competitiva.

## **II. Metas y objetivos previstos con el cumplimiento alcanzado en el ejercicio económico materia del informe.**

- Tuvimos un cumplimiento cercano a lo que se planeo materia de ventas, al comienzo del periodo nos pusimos una meta de 1.5 millones de dólares americanos en ventas netas y llegamos a ingresos de 1.645.833,64 lo que nos da un cumplimiento del 100% esto se pudo hacer gracias a un manejo individual de ventas, para lo cual aplicamos una política de precios, clara y directa tratando de ganar clientes en función de un buen servicio. Textil Padilla puede presupuestar y llevar un mejor control de sus costos y gastos.

## **III. Aspecto Laboral.**

- En el aspecto laboral la compañía a iniciado el camino para impulsar el mejoramiento continuo a través del estímulo y capacitación a nuestro personal, calificado y entrenado, hemos impartido entrenamiento especialmente en el área de la producción, con sueldos dentro de los mínimos posibles para no incurrir en mayores gastos.

## **IV. Análisis de aspectos operacionales relacionados con la producción y comercialización del ejercicio económico al que se refiere el informe.**

- Textil Padilla mantiene dos tipos de comercialización, a los confeccionistas a través de distribuidores, lo que representa un 20% de sus ventas totales y directamente a los confeccionistas a través de nuestra fuerza de ventas, Textil Padilla empuja las ventas directas ya que estas producen un mejor margen, y además mejora nuestro flujo de caja, las ventas a distribuidores se caracterizan por margen mas bajo y plazo de cobro mas alto.

## V. Comentarios al Balance.

- El Balance de Situación al 31 de diciembre del 2006 refleja la forma como esta estructurado la empresa al final del año 2006.

ACTIVO	USD \$ 1.297.040,43
PASIVO	USD \$ 1.149.359,22
PATRIMONIO	USD \$ 147.681,21

Como se puede ver al momento, del total del activo de la empresa el 87.5 % aproximadamente corresponde a los accionistas y el 12.5 % corresponden a los acreedores, esto demuestra que la empresa esta sólidamente constituida.

El Estado de Pérdidas y Ganancias da como resultado una utilidad bruta de \$ 140.096,05 y una utilidad de \$ 68.230,10 a disposición de los accionistas; esto después de haber sido calculado el 15% de participación de trabajadores y el Impuesto a la Renta de \$ 28.270,41 demostrando así un mejoramiento significativo en los ingresos; así tenemos:

INGRESOS	USD \$ 1.645.833,64
EGRESOS	USD \$ 1.505.737,59
UTILIDAD	USD \$ 140.096,05

## VI. Recomendaciones de la Junta General al respecto de las políticas y estrategias para el siguiente ejercicio.

- El ejercicio económico del 2006 presenta numerosos retos para esta gerencia, se podrá tener una mejor perspectiva diaria de los resultados de la empresa, es indudable que para mejorar la posición financiera habrá que vender mas a un mayor margen, caso contrario los gastos tienden a subir y los ingresos a bajar.  
Por otro lado habrá que tener especial énfasis en:

- a) Estricto control de los gastos generales y administrativos a fin de cuidar los resultados de la compañía.
- b) Reducir al máximo los gastos administrativos y de ventas, mejorando el capital de trabajo .
- c) Mejorar los niveles de control interno.
- d) Mejorar los niveles de cobranza.
- e) Incrementar nuestras ventas.
- f) Mejorar las relaciones con los proveedores, mejorar los despachos, por ende la rotación de inventarios.

Agradezco a todo el personal de al empresa que ha colaborado para el buen desenvolvimiento de la misma.

Es todo cuanto puedo informar a ustedes señores accionistas, poniéndome desde ya a sus órdenes para cualquier ampliación o aclaración de lo antes expuesto en el informe.



**Wladimir V. Padilla Pozo**  
**Gerente General**  
**Textil Padilla**