
Quito, 29 de Marzo del 2016

INFORME DE GERENTE DE LA COMPAÑÍA FASHION LANA CIA. LTDA.

Señor Presidente

Señores Socios

El presente tiene por objeto enviarles un cordial saludo y al mismo tiempo poner en su conocimiento el desenvolvimiento de la gestión administrativa de la empresa Fashionlana Cia. Ltda. Durante el ejercicio económico 2015

Antes de entrar en detalles de análisis, quisiera agradecerles por la confianza y por su apoyo durante este periodo. Sin duda alguna ha sido un año complicado, un año en el que en Ecuador desde Junio comenzaron las protestas en las calles y también un año donde se generan descalabres económicos a nivel mundial. El último trimestre del 2015 ha sido para la gran mayoría de empresas Ecuatorianas relacionadas al comercio, el peor ULTIMO TRIMESTRE de los últimos 8 años. La temporada de Navidad reflejo una caída del 32% en el sector comercial.

ACTIVO FIJO: Las cuentas que conforman esta sección del Estado de Situación Financiera refleja una afectación o variación con respecto a las presentas en el periodo en 103.795.28 USD, esto principalmente a las variaciones por depreciación y/o deterioro. La más importante es la de Maquinaria que sufre una depreciación de 65.797 USD.

ACTIVO CIRCULANTE: Comparativamente hablando este grupo sufre una disminución del 6.21%. Y esa disminución se produce principalmente en inventarios en productos en proceso y en productos Terminados.

PASIVO CORRIENTE: Este grupo de cuentas, si refleja una variación importante. La empresa continúa con el proceso de reducción de Deuda con entidades financieras, nuestra re-estructuración de deuda ya sobrepasa la mitad del periodo, por lo tanto, entramos a la recta final. La reducción es de 145,852 DOLARES, que equivalen a un 13,86%. Esta reducción nuevamente se hace evidente a finales de Febrero del presente año, pero claro no están reflejados en los estados financieros del 2015, sino que estarán en los correspondientes al 2016.

PASIVO NO CORRIENTE O PASIVO LARGO PLAZO: El pasivo no corriente a finales del 2015 refleja una disminución de deuda con entidades financieras a Largo plazo, es una reducción muy considerable, 266,686 USD. La reducción total no es tan importante como la reducción de largo plazo con entidades financieras, porque se registra un importante rubro en préstamos accionistas. Esto refleja el compromiso de los socios de la empresa para sostener el negocio, por lo tanto debo agradecer enormemente su apoyo.

VARIACION EN VENTAS

Segundo año consecutivo de reducción de ventas y esto básicamente se da por tres factores

- 1) Elevado costo de Materia prima y de costos de mano de obra.
- 2) Reducción de consumo en el mercado nacional por inestabilidad y desconformidad de grandes sectores con el Gobierno Central.
- 3) Apreciación del dólar a nivel internacional y por consecuencia, PERDIDA DE COMPETITIVIDAD de los fabricantes y exportadores ecuatorianos.

Los puntos de venta siguen siendo nuestra prioridad y seguiremos rompiendo barrera en el 2015 nuevamente incrementamos las ventas en nuestro PUNTOS DE VENTA, en unidades y el dólares y será nuestro reto para el futuro.

El tercer canal nacional que es Mayoristas, nuevamente reportan una disminución en ventas y en mi criterio esto se da, porque no hemos encontrado el producto acertado para este sector que acostumbraba comprar un modelo tradicional.

EL COSTO DE NUESTROS PRODUCTOS.

En el 2015 fue misión imposible poder sostener los costos. Sufrimos nuevamente un incremento en salarios (decreto del gobierno) y esto a Fashionlana y al resto de empresas Ecuatorianas que se dedican a exportar supone un nivel más de pérdida de competitividad.

Por otro lado, es increíble ver que el precio internacional del petróleo se cae, pero los fabricantes de fibra de acrílico no reducen el precio. Algo que pocos podemos aceptar y entender.

El 2015 ha sido complicado y duro, porque la demanda de nuestros productos NUEVAMENTE se reduce y porque el NIVEL DE CONSUMO nacional también se reduce. Lo mencione al inicio de mi informe, el mercado local, a partir de Mayo se redujo considerablemente en sus hábitos de consumo. El proyecto de Ley de Herencias y Plusvalía hizo que la gente salga a las calles a reclamar.

Espero que el presente informe, haya sido presentado conforme a sus expectativas y haber otorgado suficiente información que les permita a ustedes señores socios tener una idea clara de la situación de la compañía durante este ejercicio económico 2015.

La situación actual del mercado nacional, el precio internacional del Petróleo y la apreciación del dólar hace que cada vez seamos menos competitivos. Debemos necesariamente buscar nuevas alternativas.

Caminos hay muchos, yo como Administrador o Gerente les propongo a ustedes estimados socios es reducir nuestros volúmenes de producción, reducir los gastos de nómina, reducir las horas extras del personal de planta, negociar los valores de arriendo de cada uno de los puntos de ventas y finalmente aprovechar mejor los espacios con los que la empresa cuenta en

Tumbaco. Debemos arrendar galpones que están prácticamente desperdiciados y debemos aprovechar la afluencia de gente que hoy en día circula por la calle Rio San Pedro.

El equipo administrativo de la compañía y mi persona agradecemos por su confianza y su apoyo. Nuestros esfuerzos estarán enfocados siempre a solidificar a Fashionlana, por ahora reducir el gasto financiero, reducir los costos de producción y hacer eficientes los espacios con los que cuenta la empresa.

De ustedes

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Virgilio José Dávila Blanco', with a stylized flourish at the end.

FASHIONLANA CIA. LTDA.

GERENTE