

Quito, 29 de Marzo del 2018

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 2017.

Antes de entrar en detalles de análisis, quisiera agradecerles por la confianza y por su apoyo durante este período, ahora sí, me voy a permitir analizar algunos puntos importantes sobre el Estado de Situación Financiera de la empresa al 31 de Diciembre del 2017.

ACTIVO CIRCULANTE: La variación global de este grupo de cuentas que conforman el Balance es de 188.839,31 con respecto al período anterior. Si bien, en global no es una cifra trascendental, si debemos mencionar que la mayor variación se produce en las cuentas por cobrar debido a la disminución en ventas en este período.

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 período en 76.440,95 USD, esto principalmente debido a depreciación anual.

PASIVO CORRIENTE: Este grupo de cuentas, si refleja una variación. Básicamente disminuyen las obligaciones Bancarias con entidades Financieras y pago a Proveedores. En términos globales hablamos de una reducción de USD 335.093,86. Esto quiere decir que la empresa comienza a disminuir su endeudamiento.

PASIVO NO CORRIENTE O PASIVO LARGO PLAZO: En este grupo de cuentas se encuentran básicamente dos grupos de cuentas importantes. 1) Las cuentas por pagar relacionadas, que por lo general son cuentas por préstamos socios y que en el 2017 si incrementaron y 2) las obligaciones por beneficios empleados. En términos generales, el pasivo No corriente, aumento en 154.664,81 USD.

Una vez analizado los principales grupos que componen el Estado de Situación Financiera de la compañía me permito hacerles llegar mis apreciaciones sobre el Estado de Resultados Integrales correspondientes al ejercicio económico 2017.

VARIACION EN VENTAS

El ejercicio económico 2017 para Fashionlana no fue un buen año en ventas. Nuestras expectativas eran mayores y desafortunadamente vuelvo a comentar lo que en otros informes de gerencia y en las propias reuniones de directorio lo hemos hablado, las ventas al exterior son muy poco manejables. En este 2017 tenemos tres caídas importantes. 1) La caída de nuestras

Bolivia. La primera sigue siendo nuestros costos actuales no logran cubrir los precios que nuestro cliente de México exige. El mercado Colombiano cayó por el incremento en precio y el tercero es como ustedes entenderán es algo que esta fuera de nuestro alcance.

Los puntos de venta siguen siendo nuestra prioridad y seguiremos rompiendo barrera en el 2018 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 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.

Cuando el volumen de producción disminuye, el costo unitario aumenta, debido al componente de costo fijo, creo que en esto coincidimos todos. Y un poco es lo que sigue pasando con la compañía durante este ejercicio y también en el anterior. El costo unitario se incrementó nuevamente y es porque no estamos lo suficientemente rápidos en Rotar los Inventarios, aunque el peso promedio de la prenda se logró una disminución, todavía no es suficiente.

Por el momento, creo que he presentado suficiente información que les permita a ustedes señores socios tener una idea clara de la situación de la compañía durante este ejercicio económico 2017.

Fashionlana siempre se ha caracterizado por ser una empresa seria y brindar productos de calidad y esto no vamos a cambiar, nuestra principal fortaleza es Nuestro Producto. Lo que debemos pensar es en seguir diversificando con nuevos productos y así nuestros clientes tengan más opciones de donde escoger y visitarnos.

El equipo administrativo de la compañía y mi persona agradecemos por su confianza y esperamos que el futuro de la compañía sea más estable, ese será nuestro principal objetivo mejorar las ventas y los indicadores de retorno. El reto seguirá siendo reducir costos, Gastos de Ventas y Financieros.

Atentamente,



Ing. Virgilio José Dávila Blanco

FASHIONLANA CIA. LTDA.

GERENTE