

Quito, 13 de Marzo del 2020

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 Cía. Ltda. Durante el ejercicio económico 2019.

Antes de entrar en detalles de análisis, quisiera agradecerles por la confianza y por su apoyo durante este período, ahora si me voy a permitir analizar algunos puntos importantes sobre el Estado de Situación Financiera de la empresa al 31 de Diciembre del 2019.

ACTIVO CIRCULANTE: La variación global de este grupo de cuentas que conforman el Balance es de 173.126,14 con respecto al período anterior. Esta disminución se da sobre todo en cuentas por cobrar e inventarios.

ACTIVO FIJO: Las cuentas que conforman esta sección del Estado de Situación Financiera reflejan, una variación con respecto a las presentes en el período en 70.128,43 USD, esto principalmente por la depreciación de los Activos.

PASIVO CORRIENTE: Este grupo de cuentas, si refleja una variación, básicamente por las obligaciones por pagar. En términos globales hablamos de un incremento de USD 105.926,39. Esto quiere decir que la empresa tuvo que recurrir al endeudamiento por falta de liquidez.

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 2019 aumentan en 98.549,30 USD y 2) Las obligaciones por beneficios empleados que disminuyen en un valor de 11.156,14 USD. En términos generales, el pasivo No corriente, aumento 87.074.02 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 2019.

VARIACION EN VENTAS

En el ejercicio económico 2019 para Fashion Lana, siguió la disminución 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 2019 tenemos dos caídas importantes. 1) La disminución de nuestras exportaciones a Chile y 2) La caída de exportaciones a Bolivia. El mercado Colombiano cayó por el incremento en precio como ustedes entenderán es algo que esta fuera de nuestro alcance.

Los puntos de venta en Ecuador siguen siendo nuestra prioridad en el 2020 trataremos de incrementar las ventas, en unidades y en dólares y será nuestro reto para el futuro.

El tercer canal nacional que es mayoristas 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.

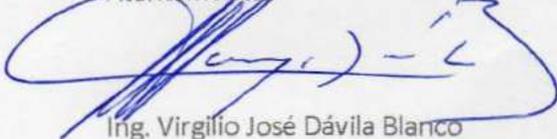
Cuando el volumen de producción disminuye, el costo unitario aumenta, debido al componente de costo fijo, en otras palabras, venda 2000 o venda 100, debo pagar el arriendo del local, creo que en esto coincidimos todos. Y un poco es lo que sigue pasando con la compañía durante este ejercicio y también 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 2019.

Fashion Lana siempre se ha caracterizado por 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