

Quito, 16 de Marzo del 2009.

INFORME DEL GERENTE DE LA COMPANIA FASHION LANA CIA.LTDA.

Señor Presidente

Señores Socios

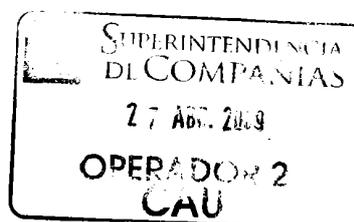
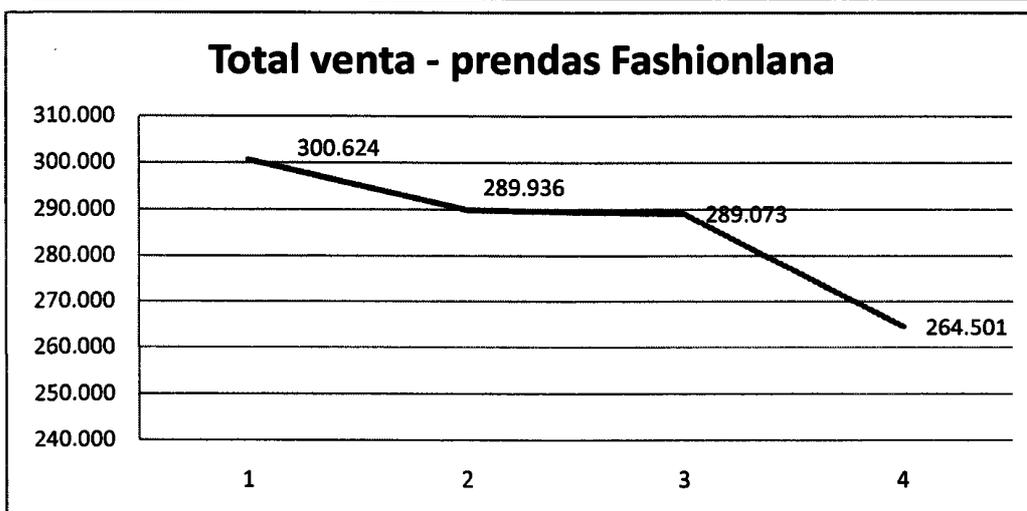
EL presente tiene por objeto enviarles un cordial saludo y al mismo tiempo informar sobre la gestión administrativa de la empresa Fashion lana Cia.Ltda durante el ejercicio 2008.

Primero quisiera comentar que sin duda el 2008 ha sido un buen año para la compañía ya que la misma ha logrado nuevamente superar las ventas del periodo anterior y sin duda ese es el resultado de un trabajo ordenado y profesional, tanto en el mercado nacional como en el exterior.

ANALISIS DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS

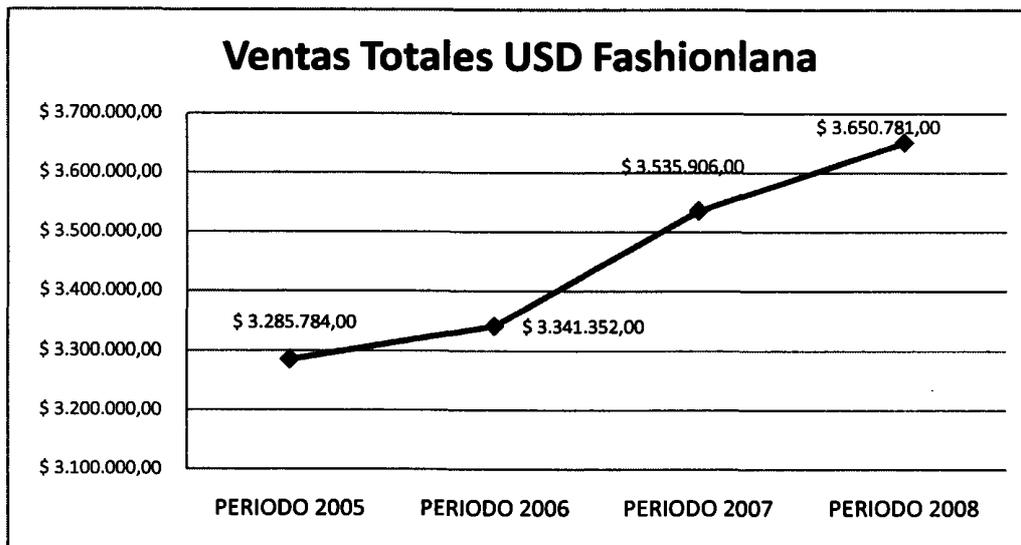
VENTA PRENDAS - FASHIONLANA

MERCADO/PERIODO	PERIODO 2005	PERIODO 2006	PERIODO 2007	PERIODO 2008
MERCADO NACIONAL	136.396	128.872	130.748	115.693
EXPORTACIONES	164.228	161.064	158.325	148.808
TOTALES	300.624	289.936	289.073	264.501



VENTA USD - FASHIONLANA

VENTAS EN USD	PERIODO 2005	PERIODO 2006	PERIODO 2007	PERIODO 2008
TOTALES	\$ 3.285.784,00	\$ 3.341.352,00	\$ 3.535.906,00	\$ 3.650.781,00

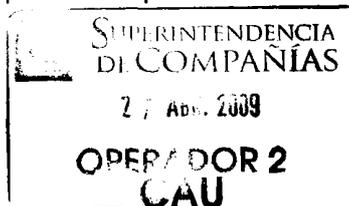


Adicional a esto debo recodarles que en el 2007 la empresa logro hacer negocios con un nuevo cliente en México, pero dicho cliente en el 2008 no pudo cumplir con las exigencias de la compañía y de esta manera las ventas se redujeron en mas menos 10.000 prendas.

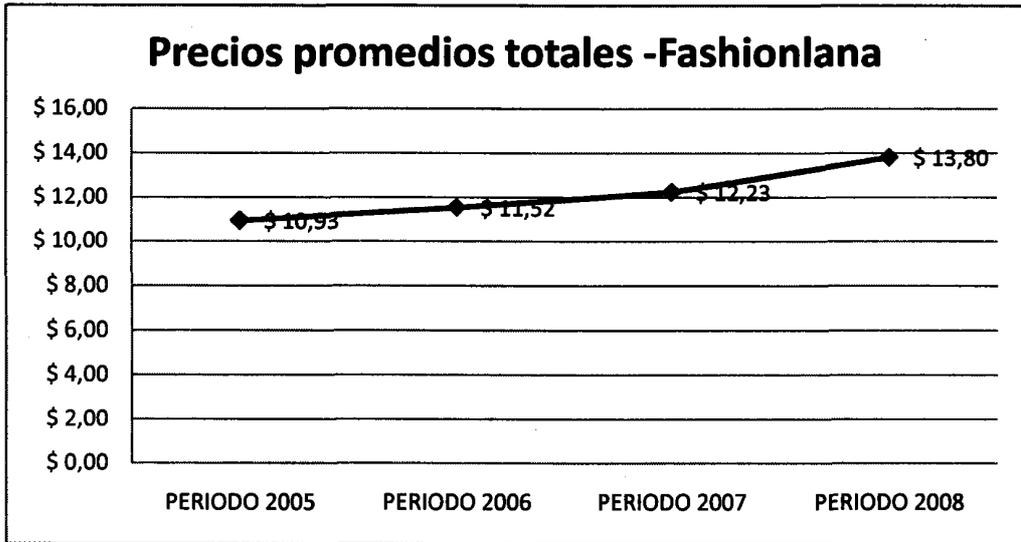
En el mercado nacional tuvimos una reducción de ventas debido a que clientes mayoristas como Etafashion no se acoplaron a las políticas de venta y condiciones de pago de la empresa, lamentablemente dicha empresa abuso del crédito otorgado en años anteriores y tomamos la decisión de no conceder plazos de pago adicionales a los establecidos y es por esta razón que en el 2008 no pudimos hacer negocio con dicha empresa.

En el sur de país y principalmente en la ciudad de Cuenca nuestras se redujeron considerablemente debido a la salida del mercado de uno de nuestros principales distribuidores. Actualmente contamos con una distribución en Cuenca pero claro los niveles de venta son inferiores.

Es importante anotar que en el 2008 vendimos 24.572 prendas menos, pero gracias a un profundo análisis de mercado y apoyándonos en un incremento en precios pudimos compensar satisfactoriamente este déficit en prendas.



P.PROMEDIO/PERIODO	PERIODO 2005	PERIODO 2006	PERIODO 2007	PERIODO 2008
PRECIOS PROMEDIO	\$ 10,93	\$ 11,52	\$ 12,23	\$ 13,80



Como se puede ver en la grafica, el precio promedio global a incrementado de manera importante en los últimos anos, y en concreto el incremento del 2008 vs los precios del 2007 es de 1,57 usd, que resulta un 12,8 %, a futuro y dentro de lo proyectado para próximos periodos, el precio promedio seguirá en incremento, pero de una manera más pausada. Sin duda alguna el periodo 2009 será una etapa de mucha incertidumbre y de resección debido a la crisis mundial, al proceso electoral en nuestro país y a la revaluación del dólar a nivel internacional.

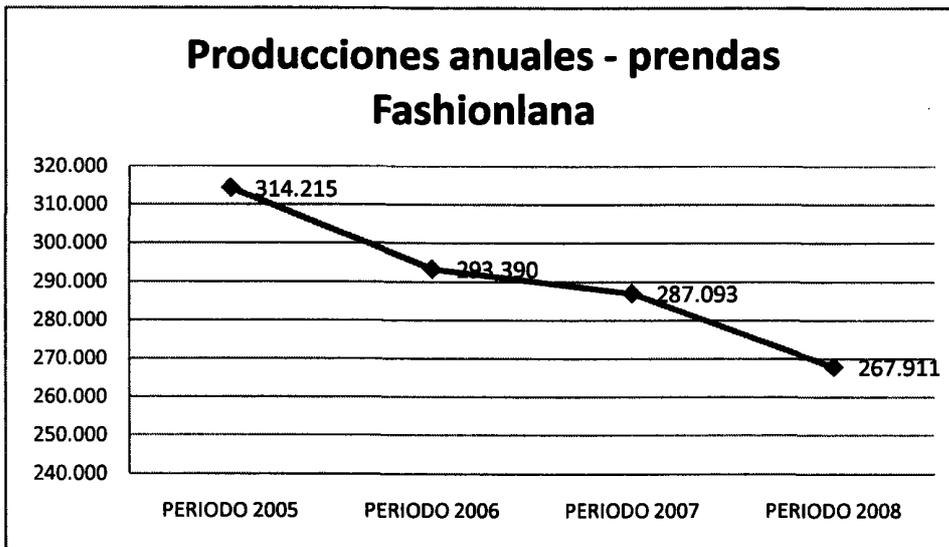
SUPERINTENDENCIA
 DE COMPAÑIAS
 27 ABR. 2009
 OPERADOR 2
 CAU

ANALISIS DEL DEPARTAMENTO DE PRODUCCION Y COSTOS

La empresa en sus departamentos de producción fue mucho más eficiente que en periodos anteriores, los rigurosos controles implementados dieron sus frutos y así es como debemos seguir trabajando. Por esta razón quisiera exponer los diferentes cuadros.

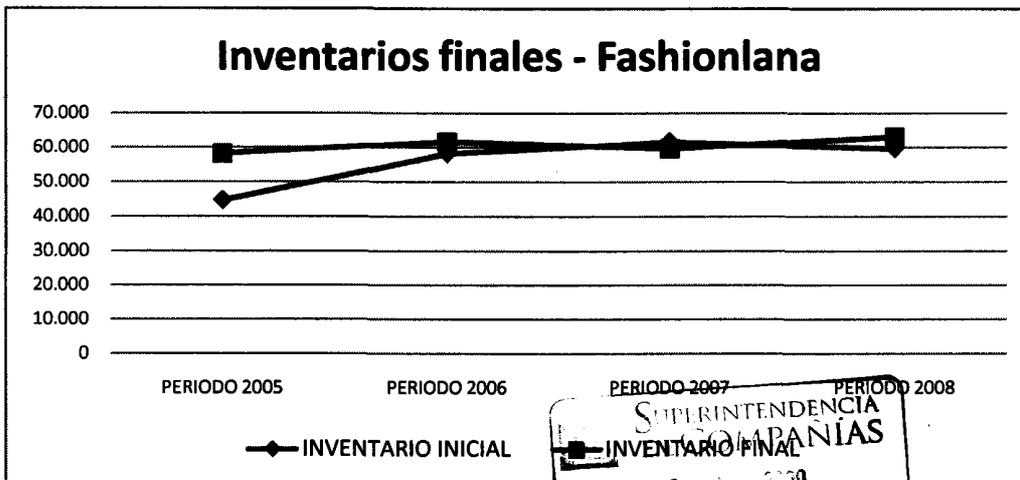
PRODUCCIONES ANUALES - FASHIONLANA

PROD / PERIODO	PERIODO 2005	PERIODO 2006	PERIODO 2007	PERIODO 2008
FABRICADO	314.215	293.390	287.093	267.911



INVENTARIOS

PROD / PERIODO	PERIODO 2005	PERIODO 2006	PERIODO 2007	PERIODO 2008
INVENTARIO INICIAL	44.623	58.214	61.668	59.688
INVENTARIO FINAL	58.214	61.668	59.688	63.098



SUPERINTENDENCIA
 DE EMPRESAS
 27 de Abril 2009
 OPERADOR 2
 CAU

El primer cuadro referente a las producciones anuales de los últimos 4 periodos refleja claramente que los niveles de producción han sufrido un decremento, sin embargo esto no es de preocuparse si lo analizamos de manera conjunta con el cuadro de MOVIMIENTO de Inventarios, a manera muy sencilla podemos ver que Fashionlana Cia Ltda ha procurado producir lo que realmente se necesita producir, es decir, cierto es que la producción del periodo 2005 sobrepasa las 300.000 prendas, pero valió la pena producir ese número de prendas??? Hoy por hoy una empresa debe conocer cuáles son las exigencias de sus mercados y es por esta razón que hemos intentado nivelar los inventarios finales, con las ventas y a su vez con las necesidades de nuestros clientes, tanto nacionales como extranjeros

Un dato importante y que no está representado en la grafica es que el periodo 2007 redujo su inventario de prendas terminadas, pero tuvo inventarios en productos en proceso muy superiores a los del 2008, y lo más probable es que por esta razón el inventario de producto final (2008) haya incrementado.

Poner freno a la producción fue la decisión más acertada ya que teníamos en el 2005 un SOBRE STOCK que teníamos que venderlo, lo mínimo de stock que la compañía necesita para poder cubrir sus ventas es de alrededor de 50.000 prendas y eso es a lo que la administración apuntará en los próximos años

Referente a los costos podemos mencionar entre otras cosas los siguientes datos:

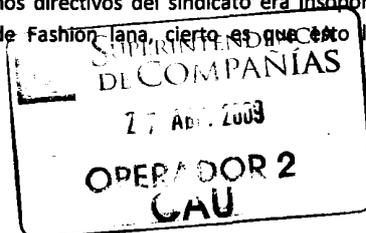
COSTOS TOTALES - FASHIONLANA

COSTO/PERIODO	2007	2008	Variación
MATERIA PRIMA	\$ 1.077.513,00	\$ 1.042.443,00	\$ (35.070,00)
M.O.D	\$ 807.823,00	\$ 1.065.800,00	\$ 257.977,00
M.O.I	\$ 159.272,00	\$ 118.536,00	\$ (40.736,00)
Tintorería	\$ 50.349,00	\$ 48.301,00	\$ (2.048,00)
Combustible	\$ 54.236,00	\$ 42.160,00	\$ (12.076,00)
Leasing maquinaria	\$ 111.555,00	\$ 53.716,00	\$ (57.839,00)
Mantenimiento	\$ 93.156,00	\$ 57.022,00	\$ (36.134,00)
Depreciaciones	\$ 28.680,00	\$ 47.656,00	\$ 18.976,00
Refrigerios	\$ 70.580,00	\$ 72.901,00	\$ 2.321,00
Otros Varios	\$ 116.110,00	\$ 87.342,00	\$ (28.768,00)
totales	\$ 2.569.274,00	\$ 2.635.877,00	\$ 66.603,00

Como podemos ver los costos según su origen han sido analizados a detalle y es ahí donde una empresa es o no eficiente, en particular debo mencionar que de los 10 centros de costo o rubro 7 han disminuido con respecto al periodo anterior, los únicos tres rubros que han aumentado son: MANO DE OBRA DIRECTA, DEPRECIACIONES Y REFRIGERIOS.

El rubro más importante en nuestro negocio sufrió una reducción de 35.070 usd debido a un control en compras de materia prima, así como también un seguimiento exhaustivo de los procesos de producción. El kilo de hilo sufrió un importante alza en el precio, debido al incremento desmedido del precio del petróleo, tal es así que por kilo tuvimos un incremento del 20% aproximadamente, sin embargo la compañía logro reducir este rubro.

En cuanto al primero y esto es muy importante aclarar el rubro se incrementa debido a tres factores, el primero de carácter externo y refiere al incremento de salarios estipulado por el gobierno Ecuatoriano, y el segundo también relacionado con el gobierno Ecuatoriano y que va relacionado con el tema de las empresas tercerizadoras, y el tercero ese si de carácter interno y particular de la empresa que hace referencia a la disolución del sindicato de trabajadores de la compañía, lamentablemente la relación con algunos directivos del sindicato era insostenible, y esto nos obligo a terminar con todos los integrantes del sindicato de Fashion-lana, cierto es que esto lleva de la mano muchas



consecuencias como son JUICIOS LABORALES, FALTA DE LIQUIDEZ, pero a la larga y para tranquilidad de los socios y de todos los integrantes de la empresa tomamos la decisión acertada de así hacerlo.

En cuanto al segundo rubro, que es el incremento en depreciaciones esto hace mucho sentido, ya que debido a la modificación en la ley tributaria y considerando que la figura de leasing tuvo que desaparecer, el rubro de depreciaciones iba a incrementar necesariamente.

El tercer rubro que es el incremento en el tema de refrigerios, está relacionado con el incremento de los productos alimenticios, y como política interna de esta administración nuestros trabajadores deben estar bien atendidos y sobre todo bien alimentados.

Así mismo en el área de producción la empresa trabajo en el área de RECURSOS HUMANOS dando un soporte permanente al grupo de colaboradores de Fashionlana Cia. Ltda, hemos desarrollado varios talleres internos de capacitación y motivación y esto ha hecho que en general todo el personal de la empresa sea cada vez más profesional y consciente de que hoy en día debemos cuidar nuestro puesto de trabajo, cumpliendo a cabalidad con nuestras responsabilidades.

En cuanto al destino de las utilidades correspondientes al periodo económico materia de este informe, me permito recomendar a los señores socios que se resuelva la no distribución de las mismas sino provisionarlas como reservas debido a la recesión mundial actual.

Durante este periodo, ha sido una prioridad de la administración cumplir con las normas de propiedad intelectual vigentes, tanto en el manejo de software, como en su material publicitario y promocional.

Por todo lo expuesto, y considerando que el periodo 2008 ha sido positivo para la compañía no me queda más que agradecerles por la confianza.

Atentamente,



VIRGILIO DAVILA BLANCO

Fashionlana Cia. Ltda.

GERENTE

