



**CAMISERIA INGLESA CIA. LTDA.
INFORME DE GERENCIA 2015**

SEÑORES ACCIONISTAS:

Dando cumplimiento a lo establecido en las normativas correspondientes y particularmente en la Ley de Compañías vigente; me permito poner a consideración de los Srs. Accionistas de la Empresa Camisería Inglesa CAMINGLESA Cía.Ltda. El presente Informe de Gerencia por el año 2015 para su conocimiento y aprobación:

1.- CONSIDERACIONES GENERALES:

El año 2015 ha sido un periodo económico particularmente atípico por lo que me permito dividirlo por trimestres para un análisis más objetivo de los resultados.

PRIMER TRIMESTRE: Los planes, presupuestos y proyecciones para el 2015 se efectuaron tomando en cuenta las mismas condiciones del 2014 que se encontraban vigentes; esto es: promedios de ingresos mensuales por ventas de \$ 300.000,00; cotización del precio del petróleo por sobre los \$ 120, oo, salvaguardias a los productos textiles confeccionados que frenaron el contrabando, mínima tasa de desempleo, condiciones de contratación más flexibles, etc.

SEGUNDO TRIMESTRE: En este periodo, comenzaron a evidenciarse los primeros síntomas de una recesión económica leve sin embargo de lo cual el mercado seguía desenvolviéndose con las variaciones aparentemente normales de años anteriores.

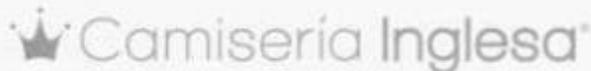
Las expectativas del pico de venta de junio hicieron abrigar nuevas esperanzas de estabilización pero solo se logró alcanzar un 78% en unidades equivalente a un 88% en dólares.

TERCER TRIMESTRE: Este fue sin lugar a dudas el periodo que encendió las alarmas de una hasta entonces solapada recesión del mercado y posteriormente se comenzó a hablar de una crisis económica a nivel país.

Fue en este tiempo en el que las empresas con sus nuevos ingresos, comenzaron a efectuar los ajustes de los presupuestos, se implementan medidas para disminución de sus gastos; se planifican y replantean fórmulas de pago de las obligaciones pendientes.

.....
Autopista Gral. Rumiñahui Km 5 Puente #4 (Vale de los Chillos)
Telefax: (593-2) 2 321600 / 2 321611 / 2 321613 / 2 321615 • QUITO - ECUADOR

info@camiseriainglesa.com.ec www.camiseriainglesa.com.ec



En nuestro caso la crisis se presentó aún más grave ya que los ingresos se redujeron a un 70%; las obligaciones se mantenían y algunos acuerdos no fue posible renegociarlos; situación que generó un sobreendeudamiento impidiendo cumplir pagos a proveedores y socios.

CUARTO TRIMESTRE: Los factores exógenos y coyunturales del país que son de dominio público esto es: drástica disminución del precio del barril de petróleo, pánico por una eventual erupción del volcán Cotopaxi, migración de una muy importante masa de compradores hacia las fronteras y que aún continúan, obligó a radicalizar las medidas establecidas en el trimestre anterior.

Renegociación de términos de plazo y pago con proveedores locales e internacionales, reprogramación de compras a terceros, disminución de producción interna a lo estrictamente necesario; supresión de horarios extendidos habituales en esta temporada, no renovación de 10 puestos de trabajo y creación de nuevas estrategias de ventas, fueron algunas de las medidas que logramos implementar., sin embargo se ratificó la disminución de nuestro promedio de ventas de un 30%.

Debimos recurrir a bancos y otras fuentes de financiamiento para cumplir con parte de obligaciones ya vencidas y efectuar aquellos pagos impostergables sobre todo con entidades gubernamentales como: IESS, SRI, Impuestos municipales, trabajadores, etc., los que, a la fecha, se encuentran saneados.

Logramos refinanciar varios pagos, especialmente con una gran mayoría de proveedores que comprendieron la situación crítica no solamente de nuestra empresa sino de todo el país, permitiéndonos pagos que aun en el presente año se están cancelando.

Con la expectativa de los ingresos adicionales por las ventas de fin de año que previamente fue ajustado en menos, para sincerar la economía, se pudo cumplir, en parte, obligaciones con proveedores del exterior.

SOCIOS: Lamentablemente también debo informar que el pago de obligaciones a los socios de la Empresa, se encuentran atrasados, en una importante cifra que bordea los \$ 500.000,00.

Hemos planteado planes de pago que en varias ocasiones no se han podido cumplir por falta de un flujo financiero que permita hacerlo. Apelamos a su paciencia y comprensión con la finalidad de paulatinamente realizar pagos de acuerdo a como la disponibilidad de fondos de la empresa lo permita.



Autopista Gral. Rumiñahui Km 8 Puente #4 (Valle de los Chillos)
Teléfono: (593-2) 2 321600 / 2 321611 / 2 321613 / 2 321615 • QUITO - ECUADOR

info@camiseriainglesa.com.ec

www.camiseriainglesa.com.ec

2.- ADMINISTRATIVO

El panorama económico que trimestralmente se venía advirtiendo, no permitió a la empresa realizar gestión de compras ni inversiones importantes a no ser aquellas que por fuerza mayor o gran necesidad estuvimos obligados, tal es el caso de la renegociación, movimiento y decoración del local concesionado en Ambato.

La reubicación del local del Outlet fue una inversión que logramos concluir con un resultado muy positivo para las ventas de la compañía.

Este proyecto se encuentra concluido en su primera etapa restando la intervención de la fachada.

3.- FINANCIERO CONTABLE

PERSONAL

La constante exigencia tanto de la Gerencia como del Auditor Externo al anterior Director Financiero por la falta de información e irregularidades, concluyeron con su abrupta renuncia el 7 de septiembre del 2015. Esto ha dejado a la compañía en una condición muy delicada.

A esto se suma que la Auxiliar contable que trabajaba directamente con el Director Financiero y se suponía era quien ejecutaba sus instrucciones, debió retirarse temporalmente (de octubre 2015 a enero 2016) por maternidad. Al concluir este periodo se le solicitó la renuncia en vista de haberle comprobado serias irregularidades e inconvenientes en el desempeño de sus funciones.

El 15 de Septiembre del 2015 se incorpora el Msc. José Alarcón como Jefe de Contabilidad y la Sra. Lesly Betancourt, fue incorporada desde el 23 de junio del 2015 como nueva Asistente Contable.

Estos profesionales junto a las demás personas que complementan el actual equipo financiero – administrativo - contable, comprendieron a cabalidad la crítica situación del Departamento Contable y la delicada condición económica de la Empresa. Haciendo un compromiso unánime se pusieron a trabajar paulatina pero constantemente e ir solucionando los numerosos problemas que iban apareciendo.

Hasta diciembre 2015 fue necesario contratar personal ocasional con el propósito de igualar trabajos de recopilación y archivo, conciliaciones bancarias atrasadas, cuentas



de tarjetas de crédito por conciliar y pendientes de cumplir el ciclo de registro cruzado entre ventas y valores pagados por los emisores.

Hacer un levantamiento minucioso de información contable no registrada y corregir lo poco que se había realizado anteriormente se han constituido en actividades que demandaron demasiado tiempo para su ejecución.

SISTEMAS

La incorporación de servidores, mantenimiento de redes, facturación electrónica en línea, código de barras de precios, hizo necesario que en el 2014 adquiriéramos un sistema contable en sustitución del anterior sistema que ya no cumplía con los requisitos para estas nuevas herramientas que comenzamos a manejar.

Se decidió la compra del sistema contable MBA y como contraparte para el manejo e implementación se delegó al anterior Director Financiero conjuntamente con su Asistente Contable. Los resultados de esta delegación fueron lamentables para la Compañía.

Por estas razones el 8 de julio del 2015 se incorpora un Ingeniero de Sistemas quien ha tenido que prácticamente comenzar desde cero la implementación y parametrización del sistema requiriéndose nuevamente capacitar al actual equipo de trabajo, establecer planes de exigencia y cumplimiento en la resolución de casos y reclamos que se presentan.

Hemos logrado un avance significativo en varios puntos de conflicto con el Proveedor del Sistema luego de haber escalado a la Gerencia de MBA nuestra inconformidad.

La red de cableado estructurado instalada hace más de ocho años no se ha modificado pero amerita varios cambios y actualizaciones que esperamos poder financiar en el 2016.

Se ha definido una nueva estructura de gestión en los puntos de venta, que permita reducir los costos por compras de licencias Microsoft Office, instalando un Open Office.

Estamos implementando una nueva gestión para el manejo de la Página Web, reduciendo costos al no requerir contratar un profesional para tomas fotográficas, que luego se deben subir al catálogo de la página.

.....

Autopista Gral. Rumiñahui Km 8 Puente #4 (Vale de los Chillos)

Tel/fax: (593-2) 2 321600 / 2 321611 / 2 321613 / 2 321615 • QUITO - ECUADOR

info@camiseriainglesa.com.ec

www.camiseriainglesa.com.ec

4.- MERCADEO COMERCIALIZACION Y VENTAS

La Gerencia de Mercadeo y Supervisión de Ventas, creada a mediados del 2014, trabaja directamente con la Gerencia General en la planificación, aprobación y control de ejecución de las diferentes estrategias para afrontar la crisis.

Se encuentran vigentes las promociones de las tarjetas England Club y la promoción del 20/20 como mecanismos para obtener una fidelización de clientes.

Hemos fortalecido campañas de mercadeo directo a través de medios masivos de mailing a bases segmentadas.

Las campañas y eventos más relevantes: Apertura del CCI, Yo quiero ser como Papá, 32 aniversario, Reapertura del Outlet, Feria productiva 2015, 20/20, Black Weekend, cumplieron su cometido.

La campaña Navidad para Siempre, se la implementó con el acompañamiento directo de Mercadeo de Colombia, que se agradece.

MALL DEL PACIFICO

La empresa DK Management, promotora del Mall del Pacifico (Manta) por las mismas razones económicas que continúan en el país, ha manifestado que es poco prudente la apertura en el 2016 por lo que se suspende su inauguración y deciden aplazar por 7 meses su apertura. Esto nos ha permitido un respiro económico en relación al pago de las cuotas del VIC.

5.- CONCLUSIONES

Las condiciones económicas del País agravadas sobre todo a partir del segundo semestre del año 2015 por los factores expuestos y las condiciones que se presentaron al interior de la Empresa, bien pudieron haber tenido consecuencias fatales.

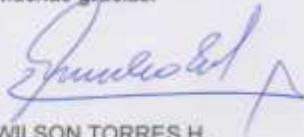
Sin embargo, el prestigio, posicionamiento y credibilidad de la marca; su propia cadena de comercialización y ventas, por muchos años la sanidad de sus finanzas; y la casi totalidad de su recurso humano han hecho posible continuar en el mercado con la esperanza de que las condiciones mejoren.

Camisería Inglesa®

Finalmente y no por menos importante, consigno mi agradecimiento a todo el equipo de trabajo de todos los departamentos; quienes entendiendo el delicado momento de la Empresa, de manera desinteresada, llegando hasta el sacrificio, apoyaron su hombro para aupar el sostenimiento de esta empresa.

Para todos ellos mi profundo agradecimiento y mi convicción de mejores días.

Muchas gracias.



WILSON TORRES H.
GERENTE GENERAL
CAMISERÍA INGLESA



Autopista Gral. Rumiñahui Km 8 Puente #4 (Valle de las Chilas)
Telefax: (593-2) 2 321600 / 2 321611 / 2 321613 / 2 321615 • QUITO - ECUADOR

info@camiseriainglesa.com.ec

www.camiseriainglesa.com.ec