

Quito, Abril 22 de 2019

Señores Socios
VISIONKYOTO CIA. LTDA.
Presente.-

De mi consideración:

En cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias, me permito presentar a consideración de ustedes el Informe de las actividades correspondientes al Ejercicio Económico del período Enero - Diciembre de 2018. Esta labor se enmarcó dentro de las políticas determinadas por los socios.

Durante este año de operaciones en se presentan las siguientes cifras en el Balance General y Estado de Resultados Integral de la Compañía, acuerdo al siguiente detalle:

Total activos:	\$161.615,53
Total pasivos:	\$ 103.265,86
Total patrimonio:	\$ 58.349,67
Total Ingresos:	\$ 543.467,57
Total Costos y Gastos	\$ 568.495,56
Pérdida del período	\$ 25.027,99

1.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

En este año se han cumplido con todas las obligaciones del IESS, Superintendencia de Compañías, Ministerio de Finanzas, Municipio de Quito y otros.

En cuanto a la conformación Patrimonial la Empresa está a cargo de las siguientes personas:

- Junta General Socios:
- Gabriela Vásconez Rueda
 - Juan Fernando Salgado Troya

En igual forma los socios definieron el siguiente esquema organizacional:

Presidente:	- Gabriela Vasconez
Gerente General:	- Juan Fernando Salgado
Contador General:	- Teresa Benalcázar

2.- RESULTADOS OPERACIONALES

En el 2018 la Compañía obtuvo ingresos por ventas por un valor de USD 543.467,57 conforme al detalle que consta en el Estado de Resultados, esta suma es por concepto de venta de mercadería.

En el presente ejercicio la Empresa obtuvo una pérdida de USD 25.027,99

3.- ASPECTOS FINANCIEROS

La empresa durante el 2018 solicitó 1 préstamo bancarios:

- 10 de Mayo 2018 por \$ 15.000,00

Adicional tuvimos un aporte de capital como préstamo a la empresa y que se dispondrá a futuras capitalizaciones de Francisco Navarro por de \$35,000,00 para el año 2019.

4.- ASPECTOS GENERALES

Durante estos doce meses de actividad, la Empresa abrió 3 canales de ventas. De esta manera pasamos de tener 6 locales en el 2017 a 9 locales en el 2018.

1. Tumbaco en febrero (segundo local en la plaza)
2. Centro Histórico en marzo (segundo local en la plaza)
3. El Inca en marzo

La ubicación de los locales se la eligió estratégicamente, considerando plazas de alto tráfico. Y, los resultados a partir de las aperturas han sido satisfactorios ya que las utilidades netas de cada local están ayudando a cubrir los costos operativos y administrativos. Esta expansión arrancó en el 2017, cuando teníamos únicamente 3 locales de ventas. El único local que nos vimos forzados a cerrar en julio 2018 fue el del Centro Histórico debido a que su desempeño no cubrió los presupuestos definidos. Por lo tanto, cerramos el 2018 con 8 locales activos.

Por otro lado, se trabajó en la estructura financiera de la compañía. Se aumentó en \$ 13.462,62 los activos y los pasivos se incrementaron en \$ 3.490,63. De esta manera la empresa queda más sólida. El principal incremento de los activos fue en inventarios con la finalidad de provisionar adecuadamente a las nuevas tiendas.

Estos tres años han sido muy complejos para todas las empresas dedicadas a la venta de ropa y en especial a los que nos enfocamos en el target más económico. El

resultado han sido tres años seguidos de pérdidas. El aumento de locales, en este escenario, ha supuesto un fuerte esfuerzo, pero demuestra la intención de todos los socios de continuar apostándole al negocio. Estas inversiones nos fortalecen de cara a los próximos años en los cuales estamos seguros las inversiones rendirán sus frutos.

5.- PROYECCIONES AÑO 2019

El 2018 no fue el año de recuperación que esperábamos. Por el contrario, se profundizó la dura situación económica del país.

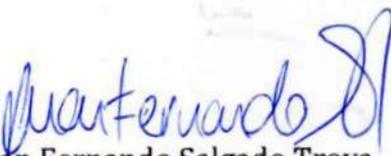
Durante el 2019 no tenemos proyectado abrir más locales sino potenciar la actual estructura. Nuestro enfoque para este año es incrementar la cantidad de prendas compradas para poder satisfacer la demanda, así como ajustar la Estructura Comercial del Negocio. Con esto nos referimos a mejorar nuestro margen bruto con el objetivo de llegar al 74% a través de ajustes en los valores que pagamos por la ropa así como en los PVP que la comercializamos.

Otro objetivo para el 2019 es consolidar el organigrama de la empresa. Para el cumplimiento de este punto ya contamos con jefaturas en las áreas de Ventas, Compras y Logística.

La proyección de ventas es de \$750,000.00 lo cual supone un muy buen incremento de ventas versus el 2018.

Agradezco a todos quienes conforman la empresa por su constante apoyo con el objetivo de continuar encaminando la empresa y sobre todo para consolidar la operación en miras de la anhelada expansión a nivel nacional.

Atentamente,



Juan Fernando Salgado Troya
GERENTE GENERAL
VISIONKYOTO CIA. LTDA.