INFORME ANUAL KIEME C. L.

De conformidad con lo establecido en los Estatutos de la empresa y observando el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías, presento a su consideración el Informe de Actividades desarrolladas en el ejercicio económico de 2019.

DISTRIBUCIÓN Y CARTERA DE CLENTES

La cartera de clientes tuvo un tratamiento especial durante el 2019. Estas acciones permitieron una mayor recuperación en todas sus edades. Se aplicaron mayores restricciones a los cupos de clientes, así como a los despachos de los clientes morosos. Desde su aplicación, la cartera pasó de una distribución de 55% por vencer / 45% vencida a mediados del año, a 69.1% por vencer / 30.9% vencida, al finalizar el 2019.

Durante el 2019, la comercialización se caracterizó por el uso de descuentos y promociones que nos permitan llegar al volumen de venta alcanzado en el 2018. (Ventas 2018 Vs. 2019 -1.7%). El lanzamiento de series de menor precio y rentabilidad tuvieron un efecto significativo (-3 p.p) en el resultado del año. (Rentabilidad 2019 30.5% Vs. Presupuesto 2019 33.5%)

INVENTARIOS

Los inventarios a lo largo del 2019, se normalizaron luego del incremento en montos de inventario que se dieron durante el 2018. La entrada en rigor de políticas de despacho por parte del proveedor, esto es el despacho de todos los pedidos antes del 31 de Diciembre del 2019, obligó la colocación de mayores pedidos en el tercer y cuarto trimestre para poder cubrir el período de año nuevo chino.

Por recomendación de nuestros asesores tributarios, argumentando el uso de ISD como crédito tributario, se realizó una revaloración del inventario. Eso nos permite tener una eficiencia de alrededor de $105.000 dólares (80.000 ajustado al costo de ventas del 2019 y $25.000 al inventario)

PASIVOS

La estructura de financiamiento no ha mostrado una variación importante. El endeudamiento al término del 2019 corresponde principalmente a cuentas por pagar a proveedores. No hay obligaciones con el sistema financiero.

PROVEEDORES

Los proveedores durante el 2019 se han concentrado en T&J, y VETO GLOBAL SOURCING INC. por la calidad y cumplimiento de las entregas. La coyuntura mundial, a lo largo del año estuvo caracterizado por un sostenimiento en la guerra comercial entre Estados Unidos y China, provocando volatilidad en el dólar frente al RMB y otras monedas. El RMB fluctuó desde 6.68 RMB / 1 USD (28 Feb 19) en su punto más bajo a 7.17 RMB / 1 USD (4 Sept 19) en su punto más alto.

UTILIDAD

En el 2019 el Balance muestra un resultado negativo de USD$194.534,68. Esto como consecuencia de una caída en el margen de contribución, sin que esto permita tener un valor en ventas mayor al alcanzado en el 2018.

PERSONAL

La plantilla de personal en Kieme se mantiene al cierre del 2019 con un número de 31 personas incluido personal administrativo y ventas.

METAS PARA EL 2020

- Trabajar en recuperar la rentabilidad perdida. Esto mediante la mejora en el mix de productos, ampliando la proporción de líneas de alta rentabilidad. (Entrada de PLURA en todos los locales de KYWI). Uso eficiente de promociones y descuentos.
- Mantenimiento eficiente de inventario
- Mejora continua, mediante capacitación, del recurso humano, especialmente en la fuerza de ventas.

De los señores Socios,

FELIPE TOBAR CORDOVEZ
GERENTE GENERAL