

INFORME DE GERENTE GENERAL PARA LOS ACCIONISTAS DE FORINTIMAS FORMAS INTIMAS DEL ECUADOR S.A SOBRE EL EJECICIO ECONOMICO 2018

Señores accionistas:

Dando cumplimiento a los requerimientos legales y estatutarios, a continuación, presento para su conocimiento los pormenores sobre la administración, durante el ejercicio económico del 2018, en mi calidad de Gerente General de Forintimas Formas Intimas del Ecuador S.A.

PRIMERO

Cumplimiento de objetivos económicos:

Se ha trabajado en cumplir los objetivos requeridos por la administración, sin embargo, existieron algunos contingentes exigentes que afectaron los resultados, como:

- a) Los reguladores estatales como las imposiciones de aranceles a las importaciones, en el caso dado por excepciones en ORIGEN, que se dieron en 2018, y que hicieron más difícil y costoso nuestro ejercicio comercial.
- b) La capacidad de respuesta de la matriz Colombia fue efectivamente una complicación muy importante, en tanto que solo existió una colección para todo el año, lo que imposibilitó la versatilidad y expansión en todos los canales de la empresa en Ecuador.
- c) La línea de tiempo desde los pedidos a la matriz hasta el arribo en Ecuador, es muy larga (mínimo 2 meses) lo que imposibilita una respuesta eficaz.

SEGUNDO

Situación financiera al cierre del ejercicio y resultados anuales comparados con el ejercicio precedente

En base al análisis del balance general y al estado financiero de la compañía, concluyo la determinación en la que se ha generado una utilidad operacional mínima por un valor de USD 3.857, soportada con el apoyo de la matriz Colombia para que la compañía no sucumbiera en la pérdida, a partir de una nota de crédito por descuento comercial anual, de manera que se evite un eventual riesgo de notificación de cierre por parte de la Superintendencia de Compañías.

La cartera jurídica antigua resultó bastante problemática y hasta el momento no se puede regularizar en su mayor parte, dado que fueron clientes mal calificados en su momento, con créditos en instituciones financieras en calidad de castigados. El valor de la cartera jurídica al momento del cierre 2018 asciende a USD 47.633,32.

Situación Comercial

Se termina el año 2018 con un solo vendedor, Pilar Pacmiño, ya que Gustavo García renuncia en el segundo semestre de 2018.

Se disminuye la penetración en comercial en todos los canales dada la falta de producto, de renovación y de respuesta de la matriz.

La venta por catálogo arrojó en primera instancia número alentadores y un interés importante del mercado, pero se vio disminuida por falta de producto y renovación.

Se crea una APP de Formas Íntimas para fines comerciales del catálogo de venta directa, la misma que realmente fue subutilizada, pero que volumina resultados importantes para el 2019.

Las ventas por canales en 2018 se concluyeron de la siguiente manera ...

- a) Canal moderno: USD 159.418,88
- b) Canal tradicional: USD 187.480,00
- c) Canal alternativo: USD 1.694,87
- d) Canal venta directa: USD 45.623,48
- e) Punto de venta: USD 72.417,33
- f) Personal FI Ecuador: 1.475,11

Las notas de crédito en el año ascendieron a: USD 17.486,25

Venta total neto: USD 450.623,42 con un cumplimiento del 51,2% del presupuesto vs el presupuesto de partida que correspondía a USD 880.000.

La facturación en 2018 asciende a 450.623,42 vs el 2017 que fue de USD 328.217,44 que implica un crecimiento del 27,2%.

Se consolidan parcialmente las relaciones en canal moderno, con Súper Éxito y Étales, con una respuesta en todo caso muy limitada y posibilidades más grandes, sin embargo, la respuesta del proveedor fue pobre, razón por la cual se decidió no expandirse a otros clientes del canal.

Con plataformas WEB como Linio nos mantenemos en 2018, con una facturación pequeña (dentro del canal alternativo), pero decidimos continuar, para mantener como vitrina dicha plataforma, en todo caso se nos avisa del eventual cierre para febrero 2019. Sobre las demás plataformas como MDO.IC de la Cámara de Comercio de Quito y otras más, se firmaron incluso los contratos sin resultados comerciales por parte de ellos.

El presupuesto de ejercicio 2019 es el siguiente: USD 850.000.

Se decidió replegar la inversión publicitaria en 2018, dado los antecedentes expuestos anteriormente sobre falta de producto y respuesta de la matriz.

Situación Administrativa

Se mantiene el contrato con la empresa Equifax, y se implementa adicionalmente la herramienta de reporte a central de riesgos, que mejora los indicadores de recaudación en el año en curso.

Se determinan algunas salidas de personal importantes y necesarias en Ecuador, Carlos Salazar como coordinador de bodega, Lucia Rubio como auxiliar contable, Marcela Avila como vendedora de punto de venta y Gustavo Garcia como vendedor de canal tradicional, con los mismos que se llegó a arreglos y se liquidaron como corresponde por ley. El costo de estos contingentes para la compañía ascendió a USD 18.417,00.

El transporte utilizado durante el año fue Trimaco, el mismo que empezó con algunas dificultades, pero en la actualidad cubre nuestras demandas, y mantenemos un nivel de ahorro importante vs Servientrega.

Situación Contable

Con respecto a la facturación electrónica se cotizaron algunos sistemas, pero se cerró el año sin una determinación por parte de la matriz Colombia, sin embargo, el principal postulado, se ha definido que es el sistema FENIX, con un costo aproximado de USD 3.500. Luego de indagar en algunas opciones se determina con el acompañamiento y autorización de Colombia que es la mejor opción a la medida de la filial Ecuador.

La cartera terminó en 2018 con un valor de 74.956,72.

Los Inventarios terminan con los siguientes saldos en 2018

- a) Unidades: 50.937
- b) Valorado: USD 178.333,95

Las cuentas por pagar a proveedores locales quedan a diciembre 2018: USD 2.312,35.

Las importaciones 2018 ascendieron a:

- a) Cantidad: 6 importaciones.
- b) Valor: USD 243.319,78
- c) Unidades: 50.527.

Se mantienen diferencias entre saldos de Ecuador vs saldos de Colombia.

TERCERO

Propuesta del destino de las utilidades:

En tanto que la compañía ha generado una mínima utilidad, se procede como lo estipula la ley, a la entrega de lo que correspondiente al personal y sus dependientes, y el valor restante se destina al patrimonio de la compañía para solventar las operaciones del 2019.

CUARTO

Recomendaciones a la Junta General respecto a políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Las estrategias sugeridas para el 2019, serán fortalecer los canales de comercialización de la compañía, generando mayor presencia comercial a partir de un equipo de ventas constante y

con agendas previamente planificadas, incrementar la participación en el canal moderno, ingresar a canales alternativos como ventas por catálogo, sistemas de venta directa, tiendas propias y ventas web.

Buscar incursionar en plataformas como Rio Store (Corporación El Rosado).

Minimizar al máximo costo de operación, reduciendo los costos fijos y evitando los costos variables innecesarios.

Mejorar los procesos internos de la empresa, a partir de una reingeniería que contribuya en realizar actividad más livianas, más funcionales y más eficientes en la organización.

Recalificar a los proveedores de la compañía y realizar una revisión de precios y una renegociación.

Continuar apuntando al desarrollo de un Softlanding de MP para Ecuador, que pueda diversificar y fortalecer la parte comercial.

Desarrollo de página WEB de la compañía, de la misma que en la actualidad se ha alquilado el dominio EC.

En canal tradicional, se establecerán nuevos vendedores y se realizará una reestructuración más efectiva, más acorde a la realidad del negocio, y más coherente con la estructura de costos, las estrategias y los presupuestos.

Mantener el CPT como incógnita para Ecuador, para aliviar la estructura interna de costos.

QUINTO

Otros

Las obligaciones laborales impositivas a nivel nacional y local, como obligaciones tributarias con el fisco y municipalidades, así como pagos al IESS, etc. se han efectuado con puntualidad y satisfacción dentro de los plazos establecidos por la ley.

Estamos trabajando conjuntamente con el equipo para tratar de revertir los bajos resultados del año anterior, esperando también que las nuevas políticas del país favorezcan el comercio y la importación, así mismo esperamos que se empiece a vislumbrar mejores expectativas en el panorama mundial, sin embargo y muy aparte de todo lo expuesto procuraremos poner los recursos y los esfuerzos donde deben estar en favor de obtener mejores resultados en el ejercicio 2019.

Atestando,


Don Fredy Álvarez Velásquez

GERENTE GENERAL

Fuertinas Formas Internas del Ecuador S.A

