

Quito, enero 22 del 2010

**Señores
ACCIONISTAS DE FABRIDOR FABRICATO DEL ECUADOR S.A.
Presente.-**

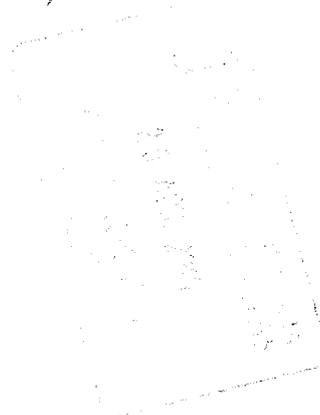
De mi consideración:

**Reciban un cordial saludo, me permito adjuntar el Informe de Gerencia de
Fabridor Fabricato del Ecuador S.A., referente al ejercicio económico 2009.**

Sin otro particular me suscribo,

Atentamente,


**Camilo Trujillo P.
Gerente General**



Orden del día

Compromisos ultima junta (octubre)

Análisis Resultados 2009

Plan de trabajo de 2010



Fabridor Fabricato del Ecuador S.A.

Filial del Grupo Textiles Fabricato Tejecondor S.A., de Colombia

Compromisos de la junta de Octubre 2009

1. **Bajar inventarios obsoletos:** se bajo en 380.000 US , bases que tenían mas de 5 años
2. **Seguir ampliando cobertura de atención:** se contrato vendedor para zona sierra centro
3. **Adecuación de oficinas:** Se organizo nuevo espacio para ventas y clientes

FABRIDOR 2010



Fabridor Fabricato del Ecuador S.A

Filial de Grupo Textiles Fabricato Tejenor S.A., de Colombia

Misión Visión y Valores Corporativos

Visión

“ Ser en el 2015 la primera opción en el mercado textil ecuatoriano, ofreciendo a los clientes productos y servicios diferenciados por calidad y seriedad comercial”.

Misión

“Comercializar Productos Textiles en el Ecuador de una manera dinámica teniendo como prioridad el bienestar de los clientes y colaboradores”

Valores Corporativos

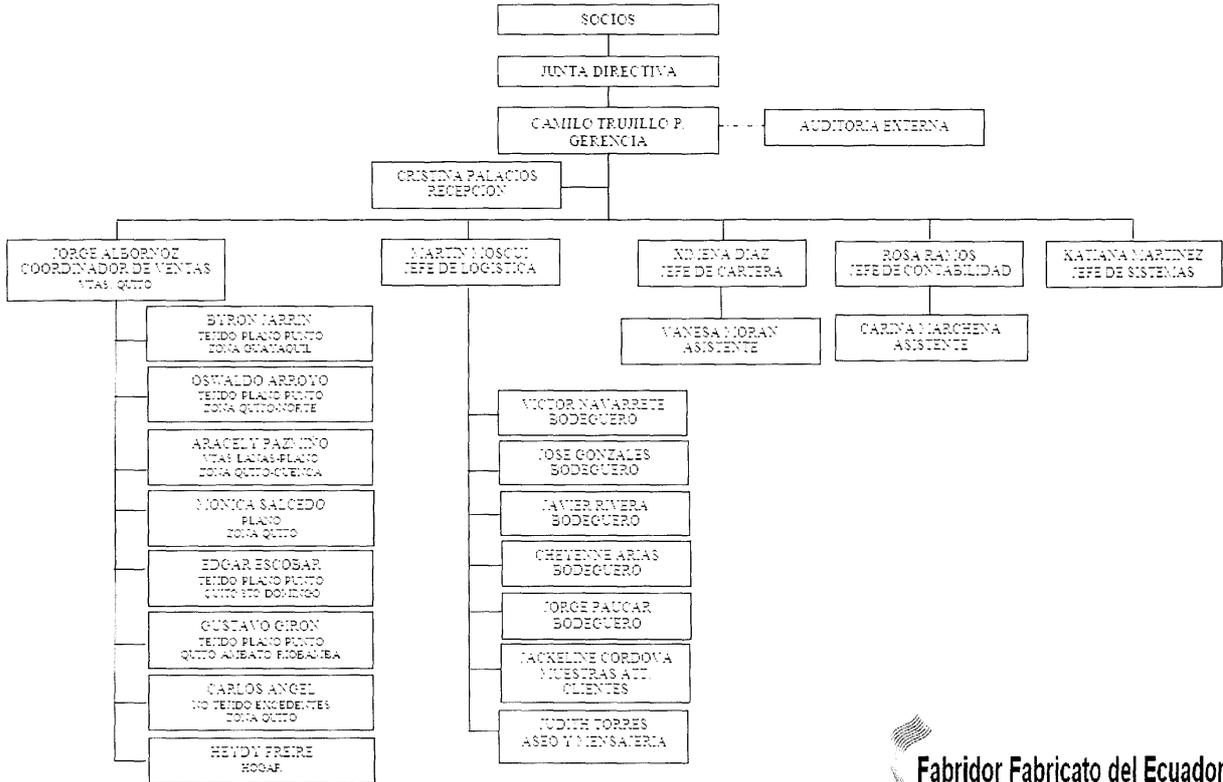
- Honestidad
- Profesionalismo
- Dinamismo
- Respeto



Fabridor Fabricato del Ecuador S.A

Filial del Grupo Textiles Fabricato Tejiandor S.A. de Colombia

Organigrama



Fabridor Fabricato del Ecuador S.A

Filial del Grupo Textiles Fabricato Tejconcor S.A., de Colombia

Estado de Resultados Presupuestado 2010

Descripción	Monto	Porcentaje
Ventas Netas	9.500.000	100%
Costo de Ventas	<u>8.220.000</u>	<u>87%</u>
UTILIDAD BRUTA	1.280.000	13%
Gastos Operacionales		
Gastos de venta	760.000	8%
Gastos Administrativos	<u>380.000</u>	<u>4%</u>
TOTAL GASTOS OPER.	1.140.000	12%
UTILIDAD OPERACIONAL	140.000	1%
Ingresos y Gastos varios		
Ing por Intereses percibidos	8.000	0%
Ing comisión de certificados	-	0%
Ing por Venta activos	-	0%
Ing por Recup. Ctas. Paradas	3.000	0%
Ing Varios	2.281	0%
Gastos no deducibles	<u>-</u>	<u>0%</u>
Total Ingresos-gastos	13.281	0%
UTILIDAD ANTES FINANC.	153.281	2%
Gastos financieros		
Intereses Fianc. Bco/Proveedores	-	0%
Pérdida en Venta de Inversiones	-	0%
Servicios varios	5.000	0%
Total gastos financieros	5.000	0%
Otros Gastos		
Ing por Recuperación costo mercado	-	0%
Venta de Activos	4.000	0%
Multas e Intereses	-	0%
Impuestos Retenidos	-	0%
Total Otros Gastos	4.000	0%
Total Gastos	9.000	0%
Utilidad/Pérdida del Ejercicio	144.281	1.5%

Área Gerencia

- Posicionar a la empresa como líder en el mercado Ecuatoriano diferenciándonos por un excelente servicio
- Definir metas e indicadores por cada área
- Mantener un buen clima organizacional
- Visitar clientes nuevos y presencia en todas las zonas
- Optimizar inventarios meta de 1.500 Us
- Definir capacitaciones a todo nivel
- Definir plan de visitas de ejecutivos de Colombia y seguimiento a los ofrecimientos en estas
- Venta del apartamento de Guayaquil
- Realizar alianzas con empresas del grupo para compartir colecciones
- Buscar financiación con bancos locales



Área Comercial

- Reuniones semanales con equipo de ventas con objetivos claros previamente establecidos y dándoles seguimiento en el tiempo
- Seguimiento a muestras entregadas a clientes especialmente las que se regalan
- Definir mapa de producto de todas las líneas
- Pedidos de bases líderes cuando este en límite mínimo
- Realizar encuesta de servicio a clientes
- Manejar y aplicar el concepto de colecciones de moda
- Manejo adecuado de Maleta de prendas
- Generar estrategias novedosas con clientes potenciales , utilizando información de DWH
- Crecer zonas de Guayaquil , Sierra centro y Norte
- Implementar Show room en Oficina

Área de logística

- Información permanente de importaciones
- Mayor control a N.C y devoluciones
- Seguimiento a satisfacción del cliente final
- Inventarios aleatorios 2 en el 2010 totales
- Mejorar en la entrega de muestrarios a ventas
- Tener instalaciones físicas de la empresa en buen estado
- Mejorar distribución de bodega por líneas y perchas de lo que ya tiene cliente
- Optimizar segundo camión y mejorar servicio de transporte a todo nivel.
- Control de horarios del personal

Área Sistemas

- Mejorar velocidad del sistema realizando lo siguiente:
Estudiar la posibilidad de mejorar procesos del sistema Kohinor, Independizar el servicio de internet separando el de la oficina del proporcionado para la VPN.
- Implementar servidor DHCP
- Establecer indicadores de gestión en cada área , utilizando DWH.
- Capacitar a Jefe de Ventas en el manejo e interpretación de información proporcionada por DWH
- Capacitar a áreas de Ventas ,recepción y Logística en Excel y Word
- Mantener Respaldos de las máquinas de todos los usuarios
- Mantener operando el sistema , estudiar un plan B por si hay novedades
- Mantener Hardware en buen estado
- Mantenimiento y control de licencias de Software

Área Cartera

- Mayor gestión con clientes vencidos y casos legales
- Tener depósitos listos diariamente antes de las 9 am e informar vía email el valor
- Definir Presupuesto de Recaudo mensual y realizar seguimiento semanal
- Programar visitas a clientes vencidos, potenciales y nuevos
- Información al día para todas las áreas
- Seguir actualizando información de files de clientes
- Generar reunión con empresas como Datacrédito para crear cultura de tener buenos clientes
- Generar estrategias novedosas para poder aumentar clientes y bajar riesgos en dicha área
- Tener cuadradas todas las cuentas de los clientes
- Optimizar el manejo de la cuenta de ahorros para clientes de contado
- Lograr una comunicación más fluida entre clientes tanto internos como externos, apoyando sus necesidades.
- Suministrar información rápida, oportuna y real de nuevos créditos en un corto tiempo y menor riesgo.
- Estar pendiente de que las facturas de los clientes, se encuentren documentadas.
- Estudio y análisis para aumentos de cupos de crédito estableciendo garantías y plazos.
- Revisión de documentación que llegue al departamento (facturas-notas de crédito y retenciones en la fuente-recibos de caja).
- Entrega oportuna de informes relacionados al módulo de Cartera.



Área Contabilidad

- Manejar flujo de caja mensual
- Entregar Informes financieros los 15 de cada mes
- Ponernos al día en Devoluciones de Retenciones en la fuente de periodos anteriores
- Mantener cuadrado con casa matriz la cuenta
- Gestionar con bancos créditos de corto plazo y sobregiros

Resultados 2009

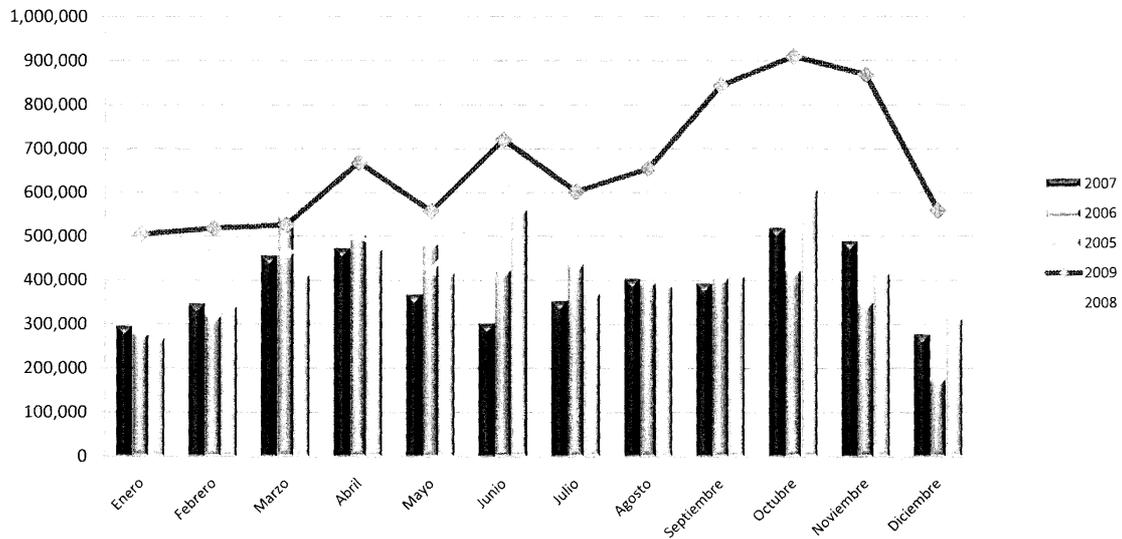


Fabridor Fabricato del Ecuador S.A

Filial de Grupo Textiles Fabricato Tejomor S.A., de Colombia

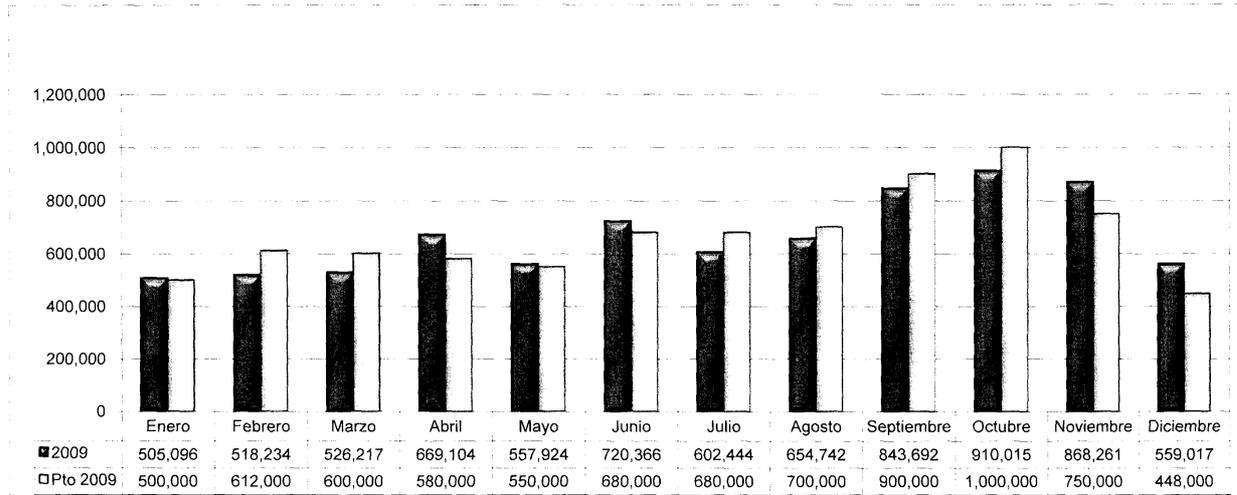
Ventas

Ultimos 5 años



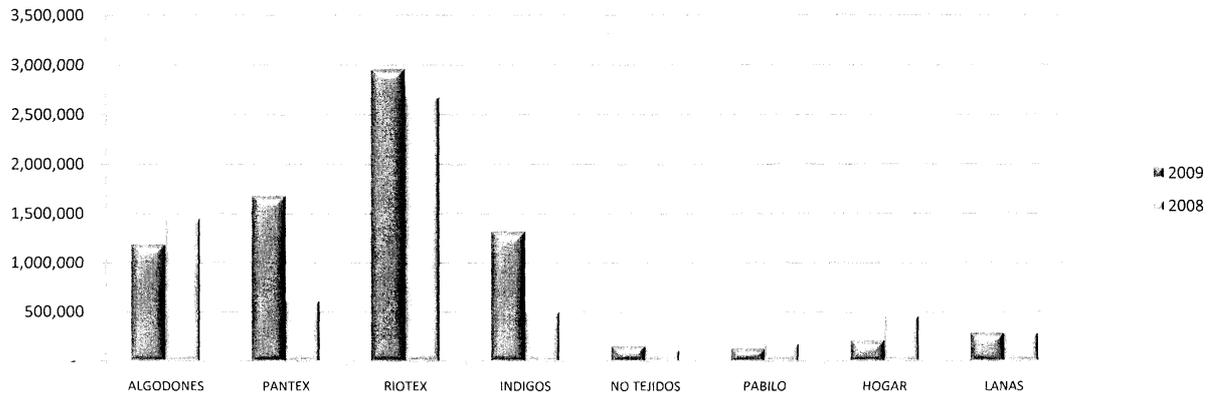
**Fabridor Fabricato del Ecuador S.A**
Filial del Grupo Textiles Fabricato Tejascondor S.A. de Colombia

Ventas Vs Presupuesto



Enero	500,000	505,096	101%
Febrero	612,000	518,234	85%
Marzo	600,000	526,217	88%
Abril	580,000	669,104	115%
Mayo	550,000	557,924	101%
Junio	680,000	720,366	106%
1ro SEMESTRE	680,000	602,444	89%
Agosto	700,000	654,742	94%
Septiembre	900,000	843,692	94%
Octubre	1,000,000	910,015	91%
Noviembre	750,000	868,261	116%
Diciembre	448,000	559,017	125%
2do SEMESTRE	1,176,000	1,438,370	99%
TOTAL			

Ventas Por Línea de Negocio



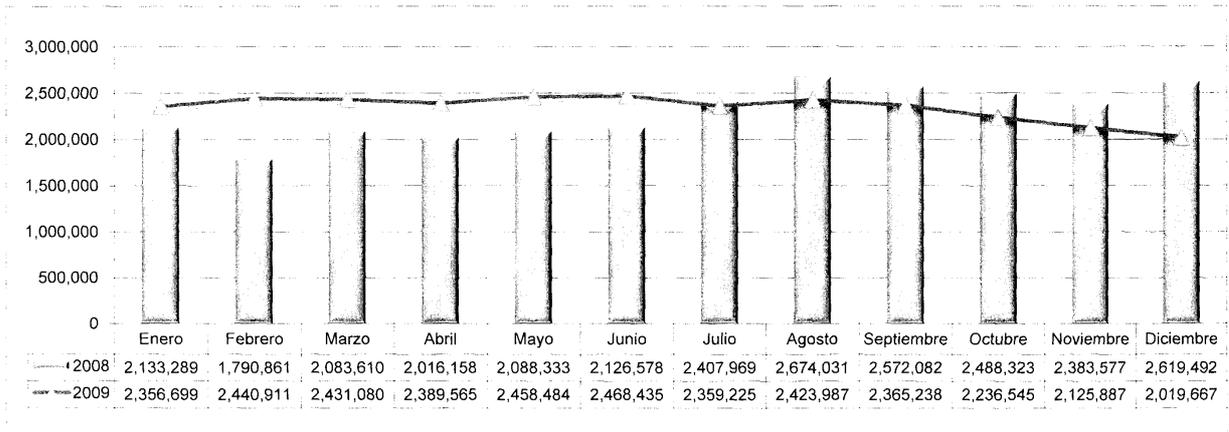
LÍNEAS	2008	2009	VARIACIÓN (%)
ALGODONES	1,186,030	1,454,921	-18 %
PANTEX	1,682,222	623,537	170%
RIOTEX	2,955,419	2,681,626	10%
INDIGOS	1,320,229	507,057	160%
NO TEJIDOS	158,618	128,449	23%
PABLO	129,712	181,213	-28%
HOGAR	214,410	467,681	-54%
LANAS	288,470	291,694	-1%
TOTAL	7,704,810	6,830,621	13%



Fabridor Fabricato del Ecuador S.A

Filial de Grupo Textiles Fabricato Tejiocón S.A. de Colombia

Comportamiento Del Inventario En Los Ultimos Dos Periodos



MES	2009	2008	VAR USD	%VAR 09/08
Enero	2,356,699	2,133,289	223,410	10.47
Febrero	2,440,911	1,790,861	650,051	36.30
Marzo	2,431,080	2,083,610	347,471	16.68
Abril	2,389,565	2,016,158	373,407	18.52
Mayo	2,458,484	2,088,333	370,151	17.72
Junio	2,468,435	2,126,578	341,857	16.08
Julio	2,359,225	2,407,969	-48,743	-2.02
Agosto	2,423,987	2,674,031	-250,045	-9.35
Septiembre	2,365,238	2,572,082	-206,844	-8.04
Octubre	2,236,545	2,488,323	-251,779	-10.12
Noviembre	2,125,887	2,383,577	-257,690	-10.81
Diciembre	2,019,667	2,619,492	-599,825	-22.90

Balance General Comparativo

BALANCE GENERAL	Dic-09	Dic-08	% VAR	USO VARIA
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Bancos	88,634	40,968	116%	47,666
<u>Documentos y cuentas por cobrar</u>				
Clientes	3,252,873	2,813,389	16%	439,484
Cartas de Crédito Clientes			-	-
Impuestos retenidos	202,295	231,998	-13%	-29,702
Títulos / Crédito P / Impuestos			-	-
Empleados	14,484	2,342	518%	12,141
Terceros	-	47	-100%	-47
Otros	897	1,156	-22%	-259
Total docs ctas x cobrar	3,470,549	3,048,933	14%	421,616
Provisión para cuentas Incobrables	-280,668	-304,326	-8%	23,658
Total exigible	3,189,881	2,744,607	16.2%	445,274
Inventarios	2,234,272	2,462,265	-9%	-227,993
Gastos pagados por anticipado	43,220	30,462	42%	12,759
Total Activo Corriente	5,556,007	5,278,302	5%	277,706
INVERSIONES EN ACCIONES	6,220	6,131	1%	90
ACTIVO DIFERIDO				
ACTIVO FIJO menos depreciación acumulada	172,879	181,097	-5%	-8,218
OTROS ACTIVOS				
Bienes en dación en pago	1,940	72,520	-97%	-70,580
TOTAL ACTIVO	5,737,046	5,538,049	4%	198,997
Pasivo y Patrimonio				
PASIVO CORRIENTE				
Compañías Relacionadas	4,725,127	4,480,178	5%	244,949
Proveedores	-	78,225	-	-78,225
Pasivo Cias. Rela y Proved	4,725,127	4,558,403	4%	166,724
Intereses por pagar				
Impuestos a pagar	53,894	1,112		52,782
Beneficios Sociales	27,574	25,777	7%	1,798
Acreedores	221	18	1137%	203
Otros	15,639	14,899	5%	740
TOTAL PASIVOS ACUMULADOS	97,327	41,805	133%	55,522
TOTAL PASIVO	4,822,454	4,600,208	5%	222,246
PATRIMONIO	914,592	937,841	-2%	-23,249
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	5,737,046	5,538,049	4%	198,997

Estado de Resultados Comparativo

DESCRIPCION	2009		2008		VARIACION AÑO	
Ventas Netas	7,935,110	100%	6,336,179	100%	25%	1,598,931
Costo de Ventas	6,809,065	86%	5,531,417	87%	23%	1,277,648
UTILIDAD BRUTA	1,126,045	14%	804,762	13%	40%	321,283
Gastos Operacionales						
<i>Gastos de venta</i>	727,637	9%	595,182	9%	22%	132,455
<i>Gastos Administrativos</i>	362,363	5%	251,108	4%	44%	111,255
TOTAL GASTOS OPER.	1,090,000	14%	846,290	13%	29%	243,711
UTILIDAD OPERACIONAL	36,045	0%	-41,528	-1%	-187%	77,573
Ingresos y Gastos varios						
<i>Ing por Intereses percibidos</i>	9,437	0%	13,870	0%	-32%	-4,433
<i>Ing comision de certificados</i>	-	0%	-	0%	-	-
<i>Ing por Venta activos</i>	-	0%	1,090	0%	-100%	-1,090
<i>Ing por Recup. Ctas. Perdidas</i>	141	0%	1,106	0%	-87%	-964
<i>Ing Varios</i>	2,239	0%	3,932	0%	-	-1,693
<i>Gastos no deducibles</i>	-	0%	-	0%	-	-
Total Ingresos-gastos	11,817	0%	19,997	0%	-41%	-8,180
UTILIDAD ANTES FINANC.	47,862	1%	-21,531	0%	-322%	69,393
Gastos financieros						
Intereses Partic.Bco/Proveedores	787	0%	-	0%	NA	787
Amortización en Difcia. en cambio	-	0%	-	0%	-	-
Pérdida en Venta de Inversiones	-	0%	-	0%	-	-
Servicios varios	2,703	0%	2,257	0%	20%	446
Total gastos financieros	3,490	0%	2,257	0%	55%	1,232
Otros Gastos						
<i>Ing por Recuperación costo mercado</i>	-40,279	-1%	-74,614	-1%	-46%	34,334
Venta de Activos	8,922	0%	240	0%		8,682
Multas e Intereses	592	0%	517	0%	14%	74
Impuestos Retenidos	26	0%	-	0%	-	26
Pérdida en Activos Fijos	-	0%	-	0%	-	-
Total Otros Gastos	-30,740	0%	-73,856	-1%	-58%	43,116
Utilidad/Pérdida del Ejercicio	75,112	0.9%	50,068	0.8%	50%	25,044