

47649

FABRIDOR, FABRICATO DEL ECUADOR, S.A.

INFORME DE GERENCIA

SITUACIÓN POLÍTICA Y ECONOMICA DEL PAIS

El primer año del Presidente Rafael Correa se cumple en un ambiente de bajo nivel de crecimiento , en donde la dudas empresariales persisten

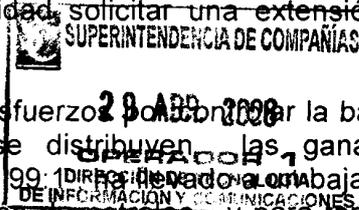
El 2007 tuvo un crecimiento económico de apenas el 2.6 % (Previsto por el Banco Central de Ecuador) . Esa cifra echa por la borda las proyecciones del gobierno , que ha inicios del año hablaba de un incremento del 4 % . Ecuador afronta una realidad , fue el que menos creció en todo Latinoamérica . Lo anterior se ve reflejado por la contracción de la producción del petróleo en -9.8% . La inflación según estadísticas cerró al 2.9 % .

Los sectores productivos han aplazado sus planes de inversión debido a la incertidumbre ante los cambios económicos que promovió el gobierno y los que vendrían con la asamblea , entre ellas esta la reforma tributaria , la cual ya esta vigente y ha provocado rechazo .

Otro tema que afecta al crecimiento es el vencimiento de las preferencias arancelarias andinas con Estados unidos (Atpdea) con Estados Unidos , con el agravante que el gobierno no tiene como prioridad solicitar una extensión del mismo.

El primer año del gobierno estuvo marcado por esfuerzos por reformar la banca , La reforma a la ley 42 mediante la cual se distribuyen las ganancias extraordinarias por petróleo en una proporción del 99:1 entre el Estado y la inversión de compañías privadas en la producción de petróleo , y para terminas en Diciembre se anuncio el cambio en la política salarial (incremento de 30 Us al salario mínimo) .

Es de esperar que surja un entorno de mayor competencia para el sistema financiero que se traducirá en una reducción de la tasa de interés activa , con menores costos financieros y una mayor oferta de financiamiento para el sector productivo .



La economía ecuatoriana en el 2008 , aun en el escenario mas favorable el crecimiento no llegara al 2.8 % . Por lo comentado anteriormente , todo apunta que la economía sea de "Solidaridad " , la asamblea al haber quitado al congreso , ha dado al mundo una señal de la fuerza y operatividad de los plenos poderes que posee . buscando con esto desarmar la estructura neoliberal y buscar una forma distinta de acumulación de capital que permita , según el gobierno , la redistribución del ingreso.

DATOS DE INTERES

Indicador	2006	2007
Población (millones de habitantes)	13.41	13.61
PIB (USD Millones)	41.402	44.400
Inflación %	2.87	2.9
Salario mínimo (Mas remuneraciones complementarias)	186,6	200
Riesgo país EMBI (Puntos básicos)	554	682
Balanza Comercial (USD millones FOB)	1.300	1.156
Remesas de trabajadores (USD millones)	2.916	3.140

RESULTADOS DE FABRIDOR S.A. 2007

1. CUENTAS POR COBRAR.

Clientes: Se suspendieron varios clientes que tenían cartera alta y que estaban bastante atrasados en sus pagos.

En el año se recaudaron US\$ 5.133.106, cifra que comparada con los recaudos del año 2006 por valor de US\$ 5.449.528, representa una variación del -4.89 %.

La edad de la cartera es como sigue:

	US\$	%
Cartera vigente	1.213.343	48,5
Vencida de 1/30	244.820	9,7
Vencida de 31/60	112.350	4,4
Vencida de 61/90	66.518	2,6
Vencida de más de 90 días	864.834	34,5
Total Cartera	2.501.866	
Cartera Legal	493.383	19,7

Impuestos netos retenidos: Existe una partida de US\$ 137.898,07 correspondiente a retenciones en la fuente de los años 2000, 2001, 2006 y 2007 el valor se han solicitado las siguientes devoluciones:

Año 2000 y 2001 por valor de US\$ 45.694. Se presentó demanda porque fue negada su devolución. Debe salir el fallo de la Corte.

Año 2006 por US\$ 36.609. Se solicitará su devolución se esta preparando informes para entregar a abogados

Año 2007 por US\$55.594,21 Se solicitará su devolución se esta preparando informes para entregar a abogados

El año 2003 , 2004 y 2005 se presentó la solicitud y se obtuvo la devolución . El año 2002 el SRI no acepto

2. INVENTARIOS

Se inició el 2007 con un inventario por valor de US\$ 1.957.919 y se terminó el 2007 con un valor de US\$ 2.256.905, un aumento del 13,2 %, lo anterior debido a que en el mes de diciembre se procedió a importar lo que había en Colombia que había sido pedido en meses anteriores.

El inventario quedó distribuido así:

Línea	Unidades	Valor US\$	% Partic
Tejido plano	401.980	976.055	43.2
Tejido de punto (Kilos)	63.753	598.191	26.5
Tejido de punto (metros)	204.098	373.023	16.6
Índigo	41.043	106.959	4.9
No tejidos	24.528	20.972	1.0
Hilazas y Pabilo	3.279	6.157	0.3
Hogar	9.357	125.033	5.4
Fabrisedas	7.787	39.709	1.7
Confección	1.714	10.806	0.4

3. PASIVO Y PATRIMONIO

El pasivo total arrojó una cifra de US\$ 4.195.449 lo cual significa un aumento del 4,1% en relación con el año 2006 que ascendió a US\$ 4.019.426

El saldo por pagar a proveedores quedó en US\$ 4.130.105 el cual está distribuido como sigue:

Textiles Fabricato Tejcóndor US\$ 4.111.668 equivalentes al 99.5%
Otros acreedores US\$ 18.436 equivalentes al 0.5%

El patrimonio pasó de US\$ 751.771 en el 2006 a US\$ 687.772 en el 2007, lo cual representa una disminución del 8.5%.

4. VENTAS

Se presupuestaron ventas por valor de US\$ 5.900.000 y se llegó a US\$ 4.669.008, lo cual significó un cumplimiento del presupuesto del 79. % .

Las ventas en el primer semestre fueron de US\$ 2,238.129 comportamiento mas bajo que el 2006 que fue de US\$2.549.705 , en el segundo semestre fue de US\$ 2430.879 , con un incremento del 10,5% sobre el 2006 que fue de US\$ 2.175.356

.Como se observa fue mejor el segundo semestre en donde repunto fuertemente el ultimo trimestre .

Las líneas de mejor movimiento fueron el tejido de punto y el tejido plano.

Tejido de punto: En esta línea se consolido la empresa a pesar de contar con una fuerte competencia de productores nacionales y colombianos, siendo reconocidos nuestros productos por la buena calidad aunque con precios bastante altos comparados con la competencia que esta posicionándose vía precio y plazo .

Las ventas ascendieron a US\$ 1.682.736 en lycras y US\$ 467.951 en los otros productos, para una venta total de US\$ 2.150.687, representando una participación del 46% dentro de las ventas totales. Con un crecimiento del 13,2%, frente al año anterior, fue la línea de mejor comportamiento durante el año. Los principales productos fueron las lycras, los piqués, tanto preteñidos como fondo entero.

Tejido plano: Se cuenta con una gran variedad de productos, de gran acogida entre nuestros clientes, especialmente los preteñidos en algodón, las telas con lycra, telas con nylon .

La venta de esta línea alcanzó una cifra de US\$ 1387.977. con una participación del 30% dentro de las ventas totales y un decrecimiento 17.7 %

Fabrisedas: Las ventas realizadas directamente por Fabridor ascendieron a US\$ 199.646. La línea es de gran aceptación y movimiento por el tema de uniformes. Se pudo haber llegado a un mejor resultado si no se hubieran presentado atrasos en entregas.

Indigo: Se vendieron 89.882 metros con un valor de US\$ 275.732, representó el 6% de las ventas totales. No se tenia como objetivo crecer , al contrario rebajo un 46.5%

Hogar: Ventas por valor de US\$ 390.942 representando un 8% del total de las ventas del año. Es una línea que tiene muy buena acogida en el mercado por su calidad y variedad de diseños, se encuentra bien posicionada y se puede crecer mas .

Hilazas y pabilos: Las ventas ascendieron a US\$ 110.809 representando el 2 % de las ventas totales , una linea que creció bastante bien el 210% frente al 2006 .

No Tejidos: Ventas por US\$ 150.396 que representó el 3% del total de las ventas del año. Tuvo un decrecimiento del 10.9% con respecto a las ventas del año anterior que fueron US\$ 168.929.

5. UTILIDAD DEL EJERCICIO

El ejercicio arrojó una pérdida de US\$ 63.997 debido principalmente al no haber cumplido la meta de ventas que se tenía presupuestada y la empresa estar planteada en un punto de equilibrio que necesita vender un promedio mensual de US\$ 485.000 .

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2008

Como se indicó anteriormente no se vislumbra un panorama claro, existe incertidumbre y desconfianza en el sector empresarial y muchos factores que no pronostican una buena situación económica para el país. Aun así es indispensable crecer en ventas y mejorar los indicadores de cartera e inventarios para que la empresa pueda seguir operando en el mercado ecuatoriano. No es una tarea fácil pues el mercado es reducido y la competencia es aun mayor si se tiene en cuenta la incursión de nuevos actores en el sector Textil.

1. VENTAS

Fabridor presupuesta unas ventas por valor de US\$ 5.800.00 con un incremento del 24% con respecto a las ventas del año anterior.

Se tienen como líneas líderes para poder obtener este crecimiento el tejido de punto, la unidad lanera, Línea hogar e indigos. Las otras líneas se espera incrementar proporcionalmente y evacuar inventario existente

LÍNEAS DE VENTA	VENTAS 2006	VENTAS 2007	PROYECCION 2008	PARTICIPAC. %	CRECIMIENTO Vrs. 2007
TEJIDO PLANO	1.780.326	1.387.977	1.721.000	29,67	24%
TEJIDO DE PUNTO	1.898.935	2.150.687	2.562.000	44,17	19%
INDIGOS	423.655	275.732	552.000	9,20	100%
NO TEJIDOS	149.146	150.396	181.000	3,12	20%
PABILO	46.145	110.809	153.000	2,64	38%
HOGAR	289.593	390.942	455.000	7,84	16%
FABRISEDAS	137.261	199.646	376.000	6,48	88%
TOTALES	4.725.061	4.666.189	6.000.000	100	28.5%

2. CARTERA

Se define como el principal objetivo para la gerencia, en la actualidad hay gran cantidad de clientes y dinero en estado crítico de vencimientos que no se tolerara

mas y se trabajaran jurídicamente , de otro lado el cambio de la forma de pago de las comisiones a los vendedores (Según Recaudo por rangos de vencimiento) traerá como consecuencia la mejor rotación de la cartera .

Se fortaleció el área de cartera con una redistribución de funciones administrativas facilitando así que esta área este al día en información y seguimiento a los cobros con el ejecutivo de ventas.

3. INVENTARIO

Se debe bajar , especialmente en la línea de Plano (Bases obsoletas por colores y diseños) Se tendrá mucha cautela al hacer las compras, solo se importará lo estrictamente necesario. Se trabajara mas que colores el tema de bases aptas para teñir (BPT) . La meta que se tiene es la de reducirlo en un 20 %, terminando el año en aproximadamente US\$ 1.800.000 , teniendo en cuenta que hay que saldar telas que tienen mas de 5 años y no han rotado (Aproximadamente el 25% del total del inventario)

4. COSTOS Y GASTOS

Los Egresos de la compañía están muy controlados y la idea es que sigan así , se espera que bajo el presupuesto de ventas que se propone para la empresa se pueda obtener punto de equilibrio a partir del segundo trimestre . y al final del periodo algo de utilidad .

Hay un rublo que tiende a subir y es el de cobros jurídicos que se tramitaran a los clientes que no cumplan los compromisos de pagos realizados en el pasado.



CAMILO TRUJILLO P
Gerente general