

## INFORME DE GERENCIA DE EXPORMODA CÍA. LTDA.

Quito, abril 20 del 2018

Señores  
Socios de Expormoda Cia. Ltda.  
Presente

Señores socios,

En mi calidad de Gerente General y Representante Legal, y de acuerdo a lo dispuesto en la Ley de Compañías y al Estatuto Social de la empresa, informo a ustedes lo siguiente:

El total de ventas del ejercicio económico 2017 ascendió a US\$ 3, 652,238.10, que corresponde a un incremento de 14.70 % en comparación a las ventas del ejercicio del año anterior, US\$ 2, 514,047.68.

El estimado de ventas total para el año 2017 se estimó en US\$ 4, 000,000. Se mantuvo un criterio conservador puesto que por cambios en la legislación ecuatoriana, se ha visto afectada la venta de Cadenas ya que la propuesta de una prohibición de importaciones de productos terminados incremento drásticamente la importación por parte de las cadenas productos consumiendo su cupo anual afectando a las ventas del primer semestre del año. Además con la abrupta caída del precio del crudo a nivel mundial afecto drásticamente la economía Ecuatoriana, causando que entremos en una recesión económica dramática, y como resultado esto tuvo un efecto directo al consumo de mercadería logrando que el segundo semestre tengamos un impacto dramático en nuestras ventas. Sin embargo se pudo alcanzar el estimado en ventas, llevando a la compañía a un incremento en relación del año pasado.

Además las nuevas propuestas de ley expuestas por el gobierno nacional incrementaron la desconfianza en la inversión y el gasto. Lo cual empeoro la situación dramática que vive el país.

La falta de liquidez causada por la falta de pago de nuestros clientes obligo a Los accionistas a tomar acciones radicales para poder solventar los baches de caja que experimento la compañía, después de analizar y costear las líneas de crédito se determinó que, las líneas tradicionales de créditos estaban cerradas y eran demasiado costosas para la compañía por lo cual en mutuo acuerdo los accionistas decidieron hacer fuertes inyecciones de capital para poder obtener niveles de liquidez más aceptables y poder cubrir obligaciones con nuestro personal, proveedores, esto y demás. Por lo cual el nivel de endeudamiento de la compañía con sus accionistas subió. Y se acordó que esta sea una solución momentánea a corto plazo mientras pasa la recesión que se está viviendo a nivel nacional.

Además, Se exploró nuevas vías alternas para generar ingresos y se lanzó a finales de diciembre el proyecto para expandir la marca Colors para así poder capturar ingresos de un nuevo mercado. Se añadió a la línea ya existente la línea femenina e infantil con lo cual esperamos que provincias nos da un panorama más alentador sin embargo tenemos que introducir nuestra marca y asentarnos fuerte en las diferentes provincias lo cual estimamos nos tomara por lo menos un par años, ya que tenemos marcas de la competencia con una fuerte imagen y con una lealtad bastante fuerte por parte del consumidor. Sin embargo de todos los esfuerzos adicionales que se tomaron por las razones antes expuestas no se pudo cumplir con las metas establecidas tanto en ventas como en expansión de mercado y se están generando planes de acción para el próximo ejercicio fiscal poder superar esta contracción del mercado.

Se continúa con la asesoría de un analista financiero externo el cual nos dirige en el área financiera para poder crear procesos más eficiente y efectivos para la compañía, el gerente Operativo está haciendo su labor para mejorar los procesos y hemos podido analizar nuevos mercados a los cuales estaremos incursionando en los próximos meses.

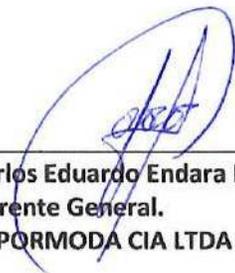
Además, vimos que el área contable necesito más personal para poder procesar el volumen de pápeleo así que se aumentó un auxiliar más. Esto nos permite poder implementar los cambios necesarios para organizar y estructurar de una manera más eficiente dicha área.

Con nuestro sistema contable KEOPS, después de haber revisado y analizado las cuentas, esperamos que nos brinde información más realista de los costos de producción y nos permita poder analizar y llevar de una manera más organizada el departamento contable, con el afán de poder adaptarnos tomando decisiones más rápidas y certeras para poder con llevar la recesión económica.

En el área de diseño de igual manera se incrementó dos patronistas más para poder generar más muestras y con esto apoyar al equipo de ventas para que siempre estén presentando propuestas nuevas y lograr generar más ventas.

Se remodelaron las oficinas para poder brindar más facilidad a los trabajadores de la empresa para que puedan llevar a cabo sus obligaciones de una manera más ordenada y eficiente además de renovar nuestra imagen corporativa

Todas las obligaciones legales, tributarias y laborales fueron cumplidas a cabalidad y de acuerdo a la normativa vigente. No existen conflictos con los empleados y en general las relaciones con clientes internos y externos son buenas.



---

**Carlos Eduardo Endara Flores**  
**Gerente General.**  
**EXPORMODA CIA LTDA**