

**INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL EXTRAORDINARIA DE
ACCIONISTAS DE APLICACIONES ARTISTICAS S. A.,
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2017**

Cumpliendo las disposiciones legales y estatutarias, tengo a bien presentar a ustedes el Informe Anual de Labores.

El año 2017 el Ecuador vivió un entorno político con campañas para elegir a Presidente, Asambleístas y Diputados Andinos, teniendo el primer semestre del año envuelto en un ambiente de incertidumbre y recesión. En la segunda vuelta electoral, se eligió al nuevo presidente Moreno, quien pese a ser del mismo partido político del gobierno anterior, ha tenido muchas discrepancias con el régimen saliente que sin duda provocó una década de decadencia o retroceso en la economía del país donde el consumismo, despilfarro y la corrupción fueron a la par en su actuar debido a todos los casos evidenciados, donde por lo menos tenemos a un ex vicepresidente preso y más juicios ventilándose por contratos millonarios en el que el sobreprecio y sobornos son el denominador común.

Una vez posesionado el presidente Moreno en el mes de mayo con ideas más centralizadas, su primer actuar fue el reducir el IVA del 14% al 12% que de alguna manera ayudo a la economía del País permitiendo una mejora en el comercio por tener menos impuestos en su valor a pagar. Esta pequeña reactivación sumada a la esperanza de mejores días con el nuevo gobierno nos permitió a Aplicaciones Artísticas colocar pedidos en una cadena de almacenes que dejo de comprarnos en los últimos dos años y esperamos que a más de estos dos pedidos colocados se puede seguir trabajando con ellos en un futuro cercano.

Para el tercer trimestre del año logramos colocar el primer pedido a la Corporación Favorita que luego fue seguido por dos pedidos más para la temporada navideña permitiéndonos con estas ventas mayoristas recuperarnos y poder alcanzar un total de ventas por \$226,854.67 que es un 3.69% más que el año 2016.

A continuación el resumen de Ventas Comparativas por Líneas de los últimos años.

ANALISIS DE VENTAS NETAS COMPARATIVAS POR LINEAS						
EJERCICIO 2017-2016-2015-2014						

LINEAS	2017	2016	2015	2014	DIF. 2017-2016	%
Bordados	41,514.22	62,308.19	40,336.00	59,484.84	-20,793.97	-33.37%
Conf. Propias	111,439.01	77,363.74	83,220.06	89,425.29	34,075.27	44.05%
Uniformes	63,925.03	66,808.27	69,023.43	89,461.71	-2,883.24	-4.32%
Otros	10,980.75	12,298.14	9,875.88	13,014.55	-1,317.39	-10.71%
Descuentos/NC	-1,004.30				-1,004.30	
TOTAL VENTAS	226,854.71	218,778.34	202,455.37	251,386.39	8,076.37	3.69%

Durante el periodo 2017 podemos observar un Total de Ventas de \$226,854.71 comparados con \$218,778.34 del periodo 2016, que corresponde, como se mencionó, a un incremento de 3.69% por un monto de \$8,076.37. En la línea de Bordados tuvimos una reducción en la facturación de \$ 62,308.19 a \$41,514.22 que corresponde a un 33.37% menos con respecto al periodo anterior, esta baja se dio principalmente debido a que nuestro principal cliente Pasamanería elimino de sus colecciones muchos artículos con bordados a tal punto que la sección trabajó más de medio año en su turno ordinario de 8 horas a más de la renuncia de una obrera de la sección en junio sin reemplazar está vacante hasta marzo de este año en curso. En la línea de Confecciones Propias tuvimos un incremento en ventas de \$77,308.19 a \$111,439.01 que es un 44.05% más que el periodo anterior, esto se logro por las ventas a dos Cadenas de Almacenes en el segundo semestre del año. La venta de uniformes en este año continua a la baja con una reducción del 4.32% debido principalmente a la crisis y situación económica de los padres de familia que se ven obligados a reducir o limitarse en el número de unidades adquiridas en la línea escolar y guarderías, considerando que cada vez es menos exigente el uso de uniformes en varias instituciones. En la Línea de Otros el monto de ventas se redujo de \$ 12,298.14 a \$10,980.75 una reducción del 10.71%, esta venta corresponde casi en su totalidad a la venta de las ferias de saldos, en este periodo se realizaron dos ferias una en mayo y la otra en agosto donde existió menos inventario para la venta debido a la participación en las mismas ferias en años anteriores.

A continuación podemos observar un cuadro comparativo del costo de ventas en las diferentes líneas mencionadas.

ANALISIS COMPARATIVO DE COSTO Y VENTAS POR LINEAS						
	2017			2016		
LINEAS	VENTAS	COSTO	%	VENTAS	COSTO	%
Bordados	41.514,22	29.378,78	70,77%	62.308,19	36.900,78	59,22%
Conf. Propias	111.438,97	66.370,60	59,56%	77.361,37	46.050,80	59,53%
Uniformes	63.925,03	38.654,96	60,47%	66.808,27	39.700,52	59,42%
Otros	10.980,75	6.539,89	59,56%	12.300,51	10.518,13	85,51%
Descuentos/NC	-1.004,30					
TOTAL VENTAS	226.854,67	140.944,24	62,13%	218.778,34	133.170,23	60,87%

En este cuadro podemos observar un incremento considerable en el Costo de Ventas de Bordados de 59.22% a 70.77%, este incremento se debe por la reducción de trabajo y facturación en la sección generando un gasto operativo que si bien se trato de reubicar a las obreras de la sección en otros trabajos, para el análisis la baja en facturación afecta considerablemente. La relación del porcentaje del Costo de Ventas de Confecciones Propias prácticamente se mantiene igual que el periodo anterior. La línea de Uniformes se incrementa levemente de 59.42% a 60.47% por la baja en facturación de \$66,808.27 a \$63,925.03. El Costo de Ventas en otros se reduce considerablemente del 85.51% a 59.56% de \$10,518.13 a \$6,539.89 por una gestión de venta de artículos en la feria de saldos con un margen de ganancia mayor que en el periodo anterior como fueron las toallas en tamaños pequeños que armamos conjuntos a un precio competitivo del mercado y las mismas registraban un costo bajo en nuestro kardex, entre otros artículos.

En términos generales en el resultado del periodo existe un incremento del costo de ventas del 60.87% al 62.13% por los motivos expresados.

ANALISIS DE VENTAS MES A MES POR VENDEDOR
--

MES	2017				2016			
	DIRECTA	KARIN SCHNEEWIND (INCLUIDO COBROS POR MORA CLIENTE)	CADENAS DEP.	TOTAL	DIRECTA	KARIN SCHNEEWIND	CADENAS DEP.	TOTAL
Enero	7,091.86			7,091.86	6.476,21	0,00	0,00	6.476,21
Febrero	7,282.94	2,095.64		9,378.58	6.683,72	740,20	0,00	7.423,92
Marzo	8,770.65			8,770.65	8.765,56	0,00	0,00	8.765,56
Abril	7,693.56	1,324.28		9,017.84	8.206,96	4.212,40	0,00	12.419,36
Mayo	8,827.18	585.61		9,412.78	15.919,40	2.548,15	0,00	18.467,55
Junio	5,351.60	962.70		6,314.30	6.948,74	1.730,00	0,00	8.678,74
Julio	5,070.38	1,762.11		6,832.49	8.647,20	1.213,30	0,00	9.860,50
Agosto	62,255.39	602.00		62,857.39	60.604,05	0,00	0,00	60.604,05
Septiembre	6,631.84	1,782.80	15,318.36	23,733.00	10.831,82	1.456,10	0,00	12.287,92
Octubre	5,653.15	2,495.19		8,148.34	8.743,82	1.774,00	0,00	10.517,82
Noviembre	5,520.57	825.42	25,978.64	32,324.63	10.888,29	1.843,50	17.880,28	30.612,07
Diciembre	3,430.21	6,780.20	32,762.40	42,972.81	17.628,84	3.891,00	11.144,80	32.664,64
TOTAL	133,579.32	19,216.95	74,059.40	226,854.67	170,344,61	19.408,65	29.025,08	218.778,34
PORCENTAJE	58.88%	8.47%	32.65%	100,00%	77.86%	8,87%	13,27%	100,00%

En este cuadro podemos ver el desarrollo de ventas netas mes a mes por facturación Directa de Oficinas, ventas realizadas por la Sra. Karin Schneewind en la ciudad de Quito y las ventas a las Cadenas Departamentales específicamente a la Corporación Favorita y Phridda, gestión de venta realizada por la Gerencia de Ventas en el segundo semestre del año.

En el mes de agosto podemos ver la facturación de \$62,255.39 en las ventas Directa, este monto corresponde principalmente a la facturación de Uniformes previo al inicio de clases en planteles educativos y guarderías.

En los meses de septiembre, noviembre y diciembre se facturo a Cadenas Departamentales un total de \$74,059.40 que corresponde al 32.65% de las ventas netas del periodo, este año incursionamos en la venta de ropa de dama a más de nuestra línea materna en pedidos de temporada y navideños.

En el mes de diciembre la Sra. Karin Schneewind vendió \$ 6,780.20 en ropa materna en pedidos navideños.

Las ventas Directas mantiene el 58.88% de participación de las ventas netas de la Compañía.

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVOS						
EJERCICIO 2017-2016						
CUENTA	2017	%	2016	%	DIFERENCIA	%
Ventas	226,854.67	100.00%	218,778.34	100,00%	8,076.33	3.69%
Costo de Ventas	140,944.24	62.13%	133,170.23	60,87%	7,774.01	5.84%
Utilidad Bruta	85,910.43	37.87%	85,608.11	39,13%	302.32	0.35%
Gastos de Administración	68,719.78		69,679.17		-959.39	-1.38%
Gastos de Ventas	11,567.18		17,744.64		-6,177.46	34.81%
Gastos Financieros	1,979.98		2,525.97		-545.99	21.62%
Resultado Operativo	3,643.49		-4,341.67		7,985.16	
Resultado No Operativo						
Utilidad Neta	3,643.49		-4,341.67			

En este cuadro comparativo se puede observar un incremento en Ventas de \$8,076.33 con respecto al año 2016, que representa un 3.69% más. El costo de Ventas se incrementa en un valor de \$7,774.01 que es un 5.84% más que el año anterior. La Utilidad Bruta tiene un incremento de apenas el 0.35%. Los Gastos Administrativos se redujeron en 1.38%. Los gastos de ventas bajaron de \$17,744.64 a \$11,567.18 una reducción del 34.81% al igual que el Gasto Financiero que se redujo en un 21.62%. Como resultado de las actividades, la empresa registra una utilidad de \$3,643.49.

Acontecimientos

En el mes de Marzo recibimos la renuncia de la contadora de nuestra Empresa, quien en el mes de Junio nos entregó después de gran insistencia un Balance con fecha 31 de marzo. En el Balance recibido, existen cuentas que no hemos podido aclarar en su totalidad, motivo que nos obliga a continuar con el arrastre de valores en el balance presentado del cierre del periodo, las mismas que esperamos poder sanear en el nuevo periodo. Esta renuncia fue la razón principal por la cual nos vimos obligados a cambiar el software de contabilidad y producción a algo más completo y sencillo de manejar para poder llevar un óptimo control en la empresa.

Este nuevo software con una inversión superior a los \$8,000 la realizamos en el mes de Junio con los módulos de Contabilidad y Roles de pago. La implementación del modulo de control de producción que fue diseñado a nuestras necesidades arrancó en Febrero de este año, y está aún en proceso de prueba. Estos cambios nos permiten llevar un mejor control de nuestros procesos en la planta y a futuro la facturación electrónica que es un requisito a toda empresa para Enero del año 2019. Esta transición nos ha colocado en muchas horas adicionales de trabajo a la parte administrativa que aun nos tiene atareados con actualizaciones hasta la fecha.

Al momento la empresa está pasando por un momento de recuperación de cartera con clientes minoristas que han caído en mora, esta situación ha complicado el flujo de caja para la compra de materiales para la confección de uniformes escolares y giro del negocio, situación que esperemos se mejore en un mediano plazo.

La venta minorista en nuestro país, presenta la dificultad del manejo de cartera y atención de exclusividad a cliente por zonas por la informalidad de los negocios pequeños, motivo por el cual mantenemos la estrategia de venta a clientes mayoristas en Cadenas Departamentales, concretando pedidos en Corporación Favorita y Almacenes Phridda. Seguiremos abriendo mercado en clientes mayoristas al igual que en instituciones escolares y guarderías para lograr ventas más directas y más seguras.

Estamos a la expectativa que este año con este nuevo gobierno la situación de incertidumbre del mercado actual mejore de alguna forma la situación económica por bien de todos, y el mercado se reactive para poder presentar un mejor informe de labores.

Agradezco a los directores, accionistas, empleados y colaboradores por su decisivo aporte de trabajo para con la empresa.


Atentamente,
Ing. Hans Schneewind
Gerente General