

**INFORME QUE PRESENTA LA PRESIDENCIA Y GERENCIA DE “PRODUCCIÓN Y
COMERCIALIZACION CUEROS Y MODA QIWA S.A” A LOS SEÑORES
ACCIONISTAS, POR EL PERIODO DE 2016**

Señores Accionistas:

Cumpliendo con los estatutos de la compañía y con lo dispuesto en la ley, presentamos a Uds. el informe correspondiente al periodo de 2016, pretendiendo resaltar algunos hechos relevantes, siendo este el primero de la vida de QIWA.

El entorno en el que ha tocado iniciar, ha sido bastante complejo y de muchos retos, la economía latinoamericana ha tenido un bajo desempeño y el Ecuador tuvo un crecimiento negativo de -2% según la CEPAL, el consumo ha bajado fuertemente debido a la desaceleración de las inversiones del Estado por un menor ingreso petrolero, situación que viene afectando desde el año 2015 y se acentúa en el 2016, las importaciones se han restringido e impuesto salvaguardias procurando mejorar la balanza de pagos del país, por otro lado la moneda de curso en el Ecuador es el dólar y este ha tenido una fuerte apreciación, lo que hace que los países vecinos tengan precios más bajos para sus productos, muchos de los cuales ingresan al país y a su vez la oferta de nuestros productos para exportar disminuye por los elevados costos.

QIWA, fue constituida jurídicamente como Sociedad Anónima el 30 de diciembre de 2015 e inscrita en el Registro Mercantil con el N° 1026.

El principal objeto de la empresa es la fabricación de ropa, artículos de cuero, comercializar, producir, importar y exportar las materias primas y productos terminados de esta rama, con esto queremos conseguir

beneficios económicos y sociales que permita la generación y mantención de empleos, a su vez beneficios para socios, empleados, clientes, siendo también un aporte para la sociedad. En la práctica, se aprovecha la experiencia de más de 35 años de la empresa de hecho Juan Malo –CURTESA en esta rama, que ahora la insertamos en una nueva visión y época,

transformándola en jurídica y modernizándola de acuerdo a la nueva realidad del país, Latinoamérica y la globalización mundial.

Dentro de este contexto y visión de QIWA, referiremos a Uds. los hechos relevantes a nuestro criterio, para su conocimiento.

Para entender el funcionamiento y por ser esta la primera ocasión de dirigirnos a Uds. oficialmente, les comentamos dos antecedentes importantes. El primero es, como se indicó anteriormente, el que las actividades, mercado y estructura de la empresa Curtesa se aprovecha para Qiwa, pasándola paulatinamente conforme las posibilidades de crecimiento y organizativas de esta se vayan dando, es así que las áreas físicas de la planta, están ya pasadas totalmente, las bodegas están compartidas y las oficinas también. 13 empleados que se liquidaron en Curtesa, fueron contratados por Qiwa. La producción que venía realizándose se detuvo unos pocos días y continuó trabajando normal, los contratos como los de asientos de cuero para la firma Esprom, fueron comunicados al cliente y cedidos a la nueva empresa, así como otros pequeños clientes que se mantenían tanto en producción como en el almacén o showroom continuaron. Todo el inventario de este almacén más materia prima y productos terminados, también han sido cedidos mediante facturas que se van elaborando a medida del crecimiento de Qiwa, todavía quedan maquinarias, instalaciones, herramientas, otros activos que están prestados sin costo y que así mismo se irán pasando paulatinamente para su buen uso en Qiwa.

El segundo antecedente es que, luego de que la empresa Cuerotex Confecciones S.A. que fuera fundada por el Ing. Juan Malo, decidió su liquidación debido a que las exportaciones de ropa de cuero que producía con mucho éxito, dejaron de ser competitivas en el exterior por cuanto los dos países clientes fueron afectados en comercio exterior, España por su crisis y EE.UU por cuanto nuestro país decidió rechazar las preferencias arancelarias que nos otorgaban, lo que sacó de competencia a las manufacturas de cuero del Ecuador, simultáneamente a estos hechos, nuestro gobierno decidió terminar con el régimen de maquila, dando plazo únicamente hasta el 31 de diciembre de 2015, esto representó que laboralmente no se pueda renovar los contratos de trabajo, por lo que se hizo forzosa la liquidación, en estas circunstancias, el Ing. Juan Malo J. ya no era socio, pero sí Presidente de la compañía y el Ing. Juan Fernando Malo era Gerente y menor accionista de

la misma y fueron solicitados por los demás socios a que ayuden a su liquidación con el menor perjuicio posible, es un hecho anecdótico y de relevancia que el socio español, señor VictorSanjuan, condonó mediante escritura su acreencia por \$ 175.000. Comprendiendo la difícil situación de la empresa y del país, aun así el valor real de liquidación de los activos, era mucho menor al de los pasivos, por lo que los socios y el Ing. Malo, acordaron y notarizaron que la empresa Juan Malo-Curtesa pague las deudas bancarias, a proveedores, liquidaciones de empleados y todos los pasivos, a su vez que compre los activos y disponga de ellos para este fin, esto se procedió a hacer junto con el Gerente –liquidador de Cuerotex, Ing. Juan Fernando Malo hasta la liquidación jurídica y con apoyo del Banco Produbanco se lo viene realizando y lo hará por algún tiempo más.

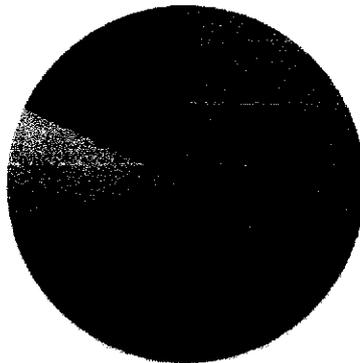
Este segundo hecho, si bien fue penoso, se lo ha transformado en oportunidad para Qiwa ya que los activos remanentes, stocks útiles, materiales etc., más intangible del knowhow sin costo, Se lo va pasando, vendiendo sin fecha de pago y a costos depreciados reales. De esta manera Qiwa tiene una única oportunidad de cosechar los aciertos de estas dos empresas y aprender de sus errores.

Continuando con el informe de actividades, les comentamos que debido a las leyes laborales, a la liquidación de Cuerotex, Curtesa contrató una parte del mejor cuadro de empleados el 1° de Enero de 2015 para la atención del mercado local, siendo estos en número de 13 y por 12 meses que permite la ley, durante este tiempo Qiwa se preparó y el 1° de enero de 2016 se liquidó por parte de Curtesa y simultáneamente se contrató por parte de Qiwa a los mismos.

Durante el mes de enero se empezó a organizar y pasar muchas de las actividades que la empresa unipersonal del Ing. Juan Malo CURTESA va cediendo a la nueva compañía, es por esto que este mes, así como meses anteriores, fue de mucha actividad, acondicionamientos, pruebas, arreglos y todo lo que conlleva esta adecuación que se siguió haciendo durante el año y esperamos que termine en el año 2017, por lo tanto enero fue un mes de consumo y sin ingresos, por su parte la nueva Qiwa empezó a generar líneas adecuándolas a la actualidad, las ventas propiamente empiezan en el mes de febrero y al 31 de diciembre de 2016 cierran en \$247.313.24.

Las principales líneas que se comercializaron fueron la de tapicería con un 45% del total anual de las ventas, los accesorios para uniformes (carteras y zapatos) para distintas instituciones como el Banco del Pacífico y Produbanco con un 27% del total de las ventas, la línea de empaques para Licores en un 10% y la línea de artículos de diseño en cuero y sintéticos el 18% restante.

VENTAS 2016



- TAPICERÍA
- ACCESORIOS DE UNIFORMES
- ARTÍCULOS DE DISEÑO Y OTRAS MARCAS
- ENVASES Y EMPAQUES

Cabe recalcar que de estas líneas, solamente la línea de tapicería se produjo en la fábrica al 100%, la de artículos de diseño en un 80%, la línea de accesorios para uniformes se produjo en la planta en un 20% y la línea de envases solamente fue una línea de distribución.

En cuanto a la rentabilidad obtenida por cada línea de producción; la de tapicería sigue siendo la más rentable, seguida por las líneas de billeteras y las líneas de productos de diseño.

La línea de distribución de envases, a pesar de que genera una rentabilidad del 16%, los volúmenes de venta son interesantes dentro de las ventas globales de la empresa.

De acuerdo al estado de resultados, la empresa terminó con una utilidad neta de \$40,11, lo que significa que llegamos a un equilibrio de ingresos y gastos, ya que restados los costos de venta, nos queda un margen bruto de 32.3%, igual al porcentaje de gastos administrativos, de ventas y generales.

Se debe tener en cuenta que en el mes de enero comenzamos la empresa con los gastos normales pero sin tener las facturaciones debido a que fue un mes de paso de las gestiones y adecuaciones a la nueva empresa, esto produjo en dicho mes una pérdida de \$7,843 que podría tomarse como gastos de iniciación a ser amortizado en un futuro, pero se decidió cargarle todo a este ejercicio.

Durante este primer año hemos aplicado el sistema SIGO del programa de contabilidad en donde muchas cuentas se consolidan pero para el periodo del 2017 esperamos poder clasificar mejor las cuentas con la experiencia que estamos adquiriendo.

Como observación se puede decir que la facturación hubiera sido mayor en el último trimestre si es que los talleres satélites, las producciones externas y de la planta hubieran podido cubrir la demanda de pedidos de los clientes, ya que con todo lo que se trabajó en promoción durante este año, se lograron cerrar pedidos en los últimos meses que no se pudieron cumplir dentro del año y se entregaron en Enero y Febrero del 2017, pasando la facturación a estos meses.

Por otra parte, se reforzó el área de ventas dentro de la empresa, ya que se pudo ver que había muchos mercados por explotar y que no se estaba atendiendo, por lo que se contrató una nueva asistente de gerencia y una nueva asistente administrativa que nos han ayudado a dar un mejor servicio a los clientes y cubrir nuevos mercados.

Este año, al haber tenido ya un año de prueba con distintas líneas de producción y distribución, nuestro enfoque y filosofía como empresa para el 2017 es de brindar soluciones de imagen corporativa y apoyar el crecimiento de marcas con la producción de artículos innovadores y exclusivos en los que prima la calidad y diseño de los productos.

Y como cultura laboral, buscamos ser un equipo apasionado por lo que hace, empoderado de sus tareas y que busca cumplir objetivos conjuntos predominando la buena energía y actitud en el día a día.

Se espera que este año el país se estabilice económicamente y que una vez terminado el momento político se pueda despuntar de manera más organizada y planificada con toda la experiencia adquirida el año pasado.

