

INFORME DE GERENCIA **SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y ACTIVIDADES DE LA COMPAÑÍA DURANTE** **EL AÑO 2016**

Señores Accionistas:

Con la finalidad de dar cumplimiento a las disposiciones legales y reglamentarias, me permito, a continuación, emitir el informe sobre las actividades de la Compañía durante el ejercicio fiscal 2016, en la siguiente forma:

I – ENTORNO GENERAL DE ACTIVIDADES DE LA COMPAÑÍA:

Fuente: Banco Mundial

Entre 2006 y 2014, Ecuador experimentó un crecimiento promedio del PIB de 4,3% impulsado por los altos precios del petróleo e importantes flujos de financiamiento externo al sector público. Esto permitió un mayor gasto público, incluyendo la expansión del gasto social e inversiones emblemáticas en los sectores de energía y transporte. En ese periodo, la pobreza disminuyó del 37,6% al 22,5% y el coeficiente de desigualdad de Gini se redujo de 0,54 a 0,47 debido a que los ingresos de los segmentos más pobres de la población crecieron más rápido que el ingreso promedio.

Sin embargo, estos logros están en riesgo debido a los bajos precios del petróleo y la apreciación del dólar. Comercio que fue agravado por un terremoto que afectó la zona costera noroccidental del país el 16 de abril de 2016. Entre 2014 y 2016, el desempleo urbano aumentó de 4,5% a 6,5% y el subempleo urbano aumentó de 11,7% a 18,8%. En ese mismo periodo, la pobreza y el coeficiente de Gini de desigualdad permanecieron básicamente estancados.

En ausencia de una moneda local y ahorros fiscales, el gobierno se ha visto en la necesidad de reducir la alta inversión pública y contener el aumento del gasto corriente. Las autoridades también han movilizado diferentes fuentes de financiamiento externo y doméstico y se han realizado algunas reducciones del gasto. Así mismo, se han aplicado medidas temporales para aumentar los ingresos públicos no petroleros y restringir las importaciones. Estas políticas han permitido moderar temporalmente los efectos de los bajos precios del petróleo y financiar la reconstrucción posterior al terremoto, pero también han aumentado los pasivos públicos.

En este periodo complejo, Ecuador enfrenta el desafío de alcanzar los objetivos políticos necesarios para adaptar su economía al nuevo contexto internacional, reanudar una senda del crecimiento sostenible con mayor participación del sector privado y proteger los avances sociales logrados durante la bonanza. Será crítico mejorar la efectividad y progresividad de la política fiscal con el fin de lograr una consolidación que garantice la estabilidad macroeconómica a tiempo que se proteja a la población más vulnerable y preserve la confianza del sector privado. En un contexto en que la inversión pública no podrá continuar siendo motor del crecimiento, es indispensable una mejora sistemática en el clima de inversiones que promueva una mayor participación privada y agilice la movilidad del capital y del trabajo a actividades emergentes. Un sector privado más robusto y flexible podría ayudar a diversificar la economía ecuatoriana, aumentar su productividad y generar empleos de calidad con el fin de promover el desarrollo y continuar con la reducción de la pobreza.

Frente a este escenario, la compañía ha tratado de mantener sus operaciones, sin embargo, sin muchas las dificultades a las que nos enfrentamos y la competencia y precios de sus productos merman nuestras expectativas de crecimiento.

II. VENTAS NACIONALES:

Es importante comparar los siguientes datos en unidades de venta de los 2 rubros principales:

	2016	2015	Dif.	%
Puntas Personalizadas:	371.039	779.754	-408.715	-52%
Puntas Genéricas:	386.504	486.847	-90.343	-19%

Faldas Personalizadas: Se aprecia descenso importante de venta en unidades (-52%) debido a la falta de herramientas de marketing que se han dejado de utilizar y a la falta de presupuesto, lo cual se refleja en una baja sustancial de las ventas, así como el adelantamiento de la competencia internacional que se ha posicionado en el mercado ecuatoriano con faldas tipo shopping – automáticas. Al ser este producto hecho a máquina, vs. el nuestro hecho a mano, los costos de arbores no son comparables, siendo el primero, costos de hasta un 30% menor.

La situación económica y el desempleo genera también una caída drástica en precios lo cual pone nuestro producto fuera de mercado.

Faldas Genéricas: En niveles comparativos a la economía general del país, la caída del 20% a unidades vendidas podría traducirse en un logro de esta línea de productos. Visto así, y si se decide continuar con el negocio, Valentina debe pensar mucho atención a la promoción y venta de su línea genérica que puede y debe convertirse a su tabla de florción para el año 2017.

Somados: los 2 rubros, se prodigará 700.993 faldas es decir 45% menos que el año 2015.

Es importante insistir en que se mantenga e incrementen las campañas de marketing y publicidad a todo nivel.

4. INNOVACION DE PRODUCTOS: Los proyectos concretados en este sentido fueron:

- Línea Glamor: Crear nuevos motivos
- Línea Glamor Krah: nuevos motivos
- Línea Rock 3: nuevos
- Línea Pure: nuevos motivos

4- SITUACION FINANCIERA:

Es una constante preocupación de la Gerencia el mantener la liquidez de la Compañía en niveles manejables lo cual ha sido tema de mayor atención en este año que pasa. Los índices de liquidez y de solvencia que se obtienen de los datos del balance, evidencian lo antes mencionado.

	2016	2015
Liquidez:	56.08%	344.53%
Solvencia:	73.82%	29.16%

Lo cual es consecuente con la preocupación de la Gerencia.

En el año 2016 no se realizaron inversiones importantes.

RESULTADOS:

El resultado final de la entidad en el año corriente, como se mencionó fue negativo: -\$328.228 como resultado del sistema nacional donde del cual surtimos que opera. Adicionalmente, la compañía ha visto la necesidad de depurar ciertos partidas de los estados financieros que tenían una baja probabilidad de recuperación. Estos valores han sido considerados como gastos no deducibles por no cumplir con los tiempos estipulados en la normativa legal.

Las pérdidas que se han generado en este año serán absorbidas por los resultados acumulados que se han obtenido en años anteriores, de tal forma que la compañía aún mantiene un patrimonio positivo que le permite continuar con sus operaciones normales.

7- OPERACIONES Y PERSPECTIVAS DEL FUTURO INMEDIATO:

Faldas Personalizadas:

Debe emprenderse una campaña de marketing agresiva para la motivación de esta línea, rescatando nuestro mercado basado en el bien ganado prestigio de “Papeler Shopping Bags”.

Faldas Genéricas:

Dado el sólido posicionamiento de esta línea en nuestro mercado, es importante mantener y afirmar la marca mediante la creación constante de nuevos diseños y productos. Es de extrema importancia el mantener a nuestro cliente final motivado e informado para la compra de nuestro producto.

Es un consenso que en la línea Genérica de productos la que servirá de pilar principal para la supervivencia y crecimiento de la organización.

Otros productos personalizados:

Se incorporarán nuevas líneas de productos dentro de lo que es el paquete de regalo personalizado, y

Se investigan tecnologías y maquinaria que nos permitan automatizar procesos, reduciendo de esta manera mano de obra, y aumentando nuestra productividad, para dar origen a los nuevos rubros de producción.

Debo agradecer la colaboración del personal que me ha acompañado y participado en el siempre muy duro camino de hacer Empresas en este País.

Con mis sentimientos de gratitud que de verdad
Afectuosamente,



Tatiana Narango
Gerente General
Valentia S.A.

Se adjuntan los estados financieros.