

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE LA COMPAÑÍA COMERCIALIZADORA
Y PRODUCTORA DE TELAS PROTELA ECUADOR S.A. A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS EJERCICIO ECONÓMICO 2013**

Señores Accionistas:

De conformidad con la ley y el estatuto social vigente de la empresa COMERCIALIZADORA Y PRODUCTORA DE TELAS PROTELA ECUADOR S.A., me permito poner a su consideración el siguiente informe de actividades correspondiente al ejercicio económico del 1 de enero al 31 de diciembre del 2013.

1. ANTECEDENTES

Protela Ecuador S.A. es una empresa dedicada a la comercialización de productos textiles de Protela S.A., como filial directa de fábrica, con presencia en el Ecuador desde el año 2005. La compañía ha consolidado sus ventas de negocios de la línea de ropa exterior, interior, baño en las líneas de producción de vestuario; y en decoración y hogar y telas para la industria automotriz en la línea de industriales.

El enfoque estratégico principal de PROTELA ECUADOR, está apalancado en el área comercial, habiendo afianzado su participación con clientes importantes del sector en el mercado ecuatoriano, los mismos que han desarrollado un lineamiento de negocios, en los cuales nos hemos convertido en sus proveedores estratégicos, base fundamental para desarrollar internamente nuestra estrategia de producto y servicio, misma que está enfocada hacia el producto de calidad que buscan nuestros clientes objetivos, pero con entregas oportunas.

Con esta estrategia de desarrollo comercial, en el Ecuador hemos logrado mantener nuestros principales clientes que buscan producto diferenciado y están en líneas de negocios de vestuario e industriales.



2. EVALUACIONES Y GESTIONES

Las actividades más importantes del equipo han sido en el área comercial, encaminadas al mantenimiento de las ventas en nuestros clientes estratégicos, los cuales ya por el tiempo de relación comercial, conocemos que son clientes establecidos sólidamente en el mercado. El objetivo principal ha sido buscar el incremento en la participación de las compras de nuestros clientes actuales, con lo cual el crecimiento es sostenido, ya que son clientes que venden a grandes cadenas, tienen tiendas propias y una marca establecida en el mercado y la recuperación de la cartera es segura.

Aunque no hemos dejado de lado, la búsqueda de nuevos clientes, pero cada vez es más importante cuidar la calidad de los mismos y su solidez financiera.

Ha sido muy importante, el trabajar muy de cerca con nuestros clientes y por ello nos hemos convertido en un proveedor valorado por los mismos, por calidad y diferenciación de nuestros productos, ofreciendo un servicio que cumpla las expectativas de los mismos. Es importante recalcar que hemos enfrentado en varias zonas una dura competencia, sobre todo en las telas básicas para los catálogos, como la licra algodón y viscosas. En cuanto a la línea de ropa exterior, la competencia en el 2013 ha crecido mucho, sobre todo en telas de tejido plano y en pronta moda, por ello el negocio de RE era el más grande en Ecuador e históricamente era el de mayor crecimiento de la operación, el 2013 decreció un 3%.

El equipo comercial el cual está presente en todas las zonas de importancia en demanda textil, ha permitido una constante presencia en el mercado, gracias a las visitas continuas a nuestros principales clientes y mercados objetivos. Esto es muy importante, porque esta continua visita a cada zona, en las que las tendencias y demandas son diferentes, nos ha llevado a tomar decisiones oportunas con los cambios de tendencias en cada mercado.

Dentro de las líneas de negocio, las ventas por cada una de las líneas han sido de la siguiente manera



	VENTAS AÑO	VENTAS AÑO	
		2013	%
Ropa Exterior	\$ 2.874.160,52	\$ 2.740.638,93	-5%
Ropa Interior	\$ 1.849.626,50	\$ 1.901.334,08	3%
Industria	\$ 384.370,94	\$ 490.423,51	28%
Decoración	\$ 423.858,37	\$ 266.311,53	-37%
Baño	\$ 248.479,32	\$ 188.018,17	-24%
Total general	\$ 5.780.466,00	\$ 5.588.454,00	-3%

Vemos que la línea de DH decayó un 37% ya que el incremento de precios ha sido alto y el mercado ecuatoriano y el segmento de mercado al cual llega esta línea aceptó las fuertes alzas.

La línea de baño también decreció en un 24%, por la poca oferta de estampados y los altos precios y en ropa exterior por lo expuesto anteriormente.

Las ventas totales del periodo 2012 al periodo 2013, decrecieron en un 3% en Protela Ecuador. Para nosotros al ser productores exclusivamente de productos textiles de punto, la tendencia de telas planas que reemplazaron a líneas de ropa exterior como las viscosas, para prendas femeninas, hicieron que no crezcamos en ventas.

Aunque muy importante recalcar, que la empresa creció en sus utilidades netas en un 20,63%, tomando en cuenta que en algunos negocios decrecimos, este es un éxito del año 2013.

En las áreas administrativas de la empresa, contamos con un equipo de trabajo que soporta la actividad comercial. En el área de bodega y logística, seguimos con la misma filosofía de entregas diarias de todos los pedidos que tenemos. Hoy el sistema de información, soporta la actividad logística para despachar en este momento a los clientes, los pedidos cuando llegan de la casa matriz, de acuerdo a la importancia de los mismos.

Contamos con entregas ágiles y eficientes, que dan un valor agregado a nuestra gestión en el mercado Ecuatoriano.

Los índices de rotación de cartera, ha llegado a ser de 132 días en promedio, decreciendo del año 2012 la rotación en un 17,50%.





PROTELA ECUADOR

TENDENCIA TECNOLOGIA TEXTIL

Por otra parte, la cartera vencida de 91 a 360 días disminuyó en un 54% y la cartera vencida a más de 360 días disminuyó en un 51,17 %, con relación al 2012. La cartera de más de 360 días del año 2008 por un valor de 209.600,= fue dada de baja de acuerdo a la ley de Régimen Tributario del Ecuador.

Los inventarios totales del 2012 al 2013 decrecieron en un 25,32%. El inventario de más de 360 días incrementó en un 76%, no cumpliendo los objetivos de inventario obsoleto.

2.1 Ley de Compañías

Mediante escritura pública otorgada el veinte y ocho de febrero del dos mil doce se realizó un aumento de capital, el mismo que fue aprobado el once de julio del dos mil trece mediante resolución No. SC.IJ.DJCPTE.Q.13.003498 de la Superintendencia de Compañías, debidamente inscrito en el Registro Mercantil del cantón Quito el veinte y dos de agosto del dos mil trece. Aumento de capital, que se efectuó por la cantidad de cuatrocientos noventa y tres mil seiscientos cincuenta dólares (USD 493.650,00), por la empresa accionista Probrands Limited.

Inversión extranjera que se encuentra registrada en el Banco Central del Ecuador con fecha doce de noviembre del dos mil trece.

Como resultado de este aumento de capital, se reformó los estatutos de la compañía en su artículo quinto.

En todos nuestros procesos de actividad societaria, se han observado todas las disposiciones de la Ley de Compañías y demás normas pertinentes, dando cumplimiento a las nuevas disposiciones de la Superintendencia de Compañías.

2.2 Situación Financiera e Índices Financieros

La situación financiera al cierre del año 2013 y comparado con los años 2011 y 2012, es la siguiente.

DETALLE DE CUENTAS	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013
Activos	3.043.113	3.473.637	2.891.681
Pasivos	2.571.587	2.943.990	2.285.917
Patrimonio	471.526	529.648	605.764
Ingresos	5.253.965	5.780.466	5.588.454
Gastos	5.148.220	5.643.223	5.441.322
Utilidades y/o pérdidas	38.705	63.323	76.117

NOTAS: El activo total disminuyó en un 16.75%. La cartera se redujo en un 17% debido a un castigo de cartera de clientes morosos por más de 5 años. Además los inventarios totales disminuyeron en un 25%, lo mismo que muestra un balance más apegado a la realidad financiera de Protela Ecuador.

El pasivo total disminuyó en un 22.35%, logrando así cubrir con nuestras obligaciones, especialmente con la casa matriz, Protela S.A.

El patrimonio aumentó en un 14%, ya que la empresa obtuvo más utilidad que en el año 2012.

De los estados financieros de la compañía, se pueden calcular los siguientes índices:

INDICE	FORMULA	
CAPITAL DE TRABAJO	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	602.000
INDICE DE LIQUIDEZ	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	1,26
PRUEBA ACIDA	$\frac{\text{EFECTIVO Y ACTIVOS FINANCIEROS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	0.90

La empresa cuenta con una posición financiera sólida, con la cual puede cumplir con sus pasivos.



2.3 Relación Laboral, Administrativa y Legal

En el área administrativa se ha cumplido con todas las normas y disposiciones, sin que se haya producido ningún hecho extraordinario.

En lo que se refiere al talento humano, se recibió una inspección de control rutinario del Ministerio de Relaciones Laborales, de la cual se emitió resolución de la satisfacción en el cumplimiento de nuestras obligaciones laborales.

En la parte legal no se ha producido ningún hecho extraordinario.

3. CONCLUSIONES

3.1 Esta Gerencia, conforme a los resultados obtenidos en el año 2013, cumplió incrementado la de utilidad operativa. Los índices de cartera vencida e inventarios, han mejorado por las decisiones tomadas durante el periodo 2013.

Además se ha dado total cumplimiento a las disposiciones y resoluciones de las Juntas Generales de Accionistas, y ha facilitado la revisión de información requerida por el comisario de la compañía.

4. NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL.

En este periodo se ha dado total cumplimiento a las normas relacionadas con la propiedad intelectual y derechos del autor, sin que por parte de la compañía, en ningún momento, se hayan utilizado, programas, sistemas, métodos, slogans, imágenes etc. que no sean de la empresa o carezcan de la debida licencia.

5. RECOMENDACIONES Y OBJETIVOS

Se recomienda a los socios tomar decisión sobre las siguientes necesidades de la empresa:

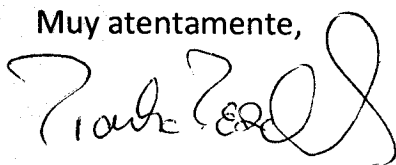


- Esta gerencia recomienda que la utilidad neta del año 2013, por un valor de setenta y seis mil ciento diecisiete dólares (USD 76.117,00) se destine para compensar pérdidas de ejercicios anteriores.
- Que conjuntamente con el área de productos y mercadeo, de PROTELA S.A., sigamos trabajando con las nuevas herramientas como los links de estampación, lo cual ha sido una herramienta muy útil para el equipo comercial.
- En cuanto al ERP a implementarse en Colombia, que las filiales sean parte del nuevo sistema de información, ya que de no hacerlo podemos afectar de manera considerable la parte comercial de la filial.
- El objetivo de esta gerencia es tener una rotación de la cartera a 120 días y recuperar el 15 % de cartera a más de 365 días.
- El objetivo de esta gerencia es trabajar el presupuesto de ventas como un medio, para generar el objetivo de utilidad planteadas para el año 2014.

Agradezco la presencia a los accionistas y a los colaboradores que han sido parte fundamental del logro de objetivos.

Quito, 10 de abril del 2014

Muy atentamente,



Paulina Peralta Chiriboga
GERENTE GENERAL