



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 2014

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 2014.

1. ANTECEDENTES

Protela Ecuador S.A. es filial de PROTELA S.A., domiciliada en Colombia y en Ecuador es una empresa de comercialización de productos textiles. Tiene presencia en el Ecuador con ventas en las líneas de negocios de vestuario en un 90% de su participación; y en la línea de industriales con telas para la línea automotriz e industrias varias y la línea de decoración hogar con un 10% de presentación.

La estrategia de PROTELA ECUADOR S.A., está basada en el área comercial, habiendo afianzado su participación en el país en todas las zonas que encontramos empresas confeccionistas de ropa y líneas industriales, con la necesidad de nuestras telas, entregando así materia prima de la más alta calidad en el mercado para el confeccionista Ecuatoriano.

Nos hemos convertido en aliados de nuestros clientes actuales, ya que el desarrollo e innovación de producto que presentamos en el mercado, explorando un mercado de nichos; hace que podamos seguir participando de la compras de los clientes de valor que venden en el mercado en diferentes canales de distribución, tanto en tiendas propias, cadenas o distribuidores.

Además es importante mencionar, que constantemente estamos buscando potenciales clientes, para convertirnos en aliados estratégicos para el crecimiento conjunto en negocios nuevos e innovadores que salen al mercado, como los negocios de ropa deportiva de valor, que se han desarrollado en el último año.

Esto nos ha consolidado como un referente en el sector textil, siendo reconocidos por nuestros productos diferenciados y de alta calidad.



Con este marco, para el desarrollo de nuestras actividades en el 2014, fue un año en el cual las ventas decrecieron un 14% con respecto al 2013, debido a que las empresas frenaron sus actividades comerciales, el anuncio del cambio de matriz productiva no fue un cambio tan inmediato y esto sumado a que el perfil de nuestro cliente, debe ser un cliente de alto valor de producto y no precio, nos hemos visto en la obligación de depurar algunos clientes. Otros por tendencia de la moda, se han volcado a la confección de ropa en telas planas, afectando nuestra venta en catálogos y clientes grandes.

2. EVALUACIONES Y GESTIONES

Las actividades más importantes igual que en años anteriores, se han encaminado al apoyo y desarrollo del equipo comercial, mismo que se ajustó a 7 asesores comerciales en todo el país y estas actividades han sido encaminadas al mantenimiento de la participación en las compras de nuestros principales clientes, los cuales por su trayectoria con la empresa, nos interesa seguir trabajando cada vez más, ya que con ellos el riesgo de la cartera se minimiza. No hemos dejado de lado, la búsqueda de nuevos clientes, pero cada vez es más importante cuidar la calidad de los nuevos jugadores en el mercado y que estos estén alineados con nuestra estrategia de producto para construir una relación exitosa entre las dos partes.

Ha sido muy importante, el convertirnos en el proveedor principal de nuestros clientes, por calidad y diferenciación de nuestros productos, con un servicio que cumpla las expectativas de los mismos.

El equipo comercial altamente capacitado y calificado en todas las líneas de negocio, han permitido una constante presencia en el mercado, gracias a sus visitas continuas a nuestros principales clientes y mercados objetivos.

El decrecimiento en ventas del periodo 2013 al periodo 2014, fue de 14% en Protela Ecuador. Las importaciones de textiles desde Colombia en el mismo periodo decrecieron un **10,8%** en la línea de textiles.

Este porcentaje se diopor la pérdida de volumen de compras en nuestros principales clientes, lo cuales o sufrieron pérdidas de negocios como el caso de Elasto en Industria o cambio de tendencia en el mercado, como el caso de los negocios de ropa exterior que la tendencia del chifón en plano, reemplazo la compras que nos hacían en viscosa.

Al igual que en años anteriores, la gestión comercial esta soportada por un equipo de trabajo altamente competitivo y conocedor de la empresa y los clientes, para desempeñar las actividades administrativas ; contribuyendo a los esfuerzos de





comercialización y distribución que satisfagan adecuadamente las necesidades de nuestros clientes.

En cuanto a la cartera, los índices de rotación de la misma para el año 2014 son 3.8 meses promedio, bajando de 4.1 meses del año 2013. La cartera total de la empresa disminuyó en un 19,4%.

Los inventarios totales del 2013 al 2014 aumentaron en un 3,3 %. El inventario de más de 360 días se redujo un 4% de diciembre del 2013 a diciembre del 2014.

Los objetivos en inventarios, así como los objetivos de cartera fueron cumplidos, de los planteados para el 2014.

2.1 Ley de Compañías

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 2014 y comparado con los años 2012 y 2013, es la siguiente.

DETALLE DE CUENTAS	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014
Activos	3.473.637	2.891.681	2.532.957
Pasivos	2.943.990	2.285.917	1.924.431
Patrimonio	529.648	605.764	608.526
Ingresos	5.780.466	5.588.454	4.833.345
Gastos	5.643.223	5.441.322	4.775.923
Utilidades y/o pérdidas	63.323	76.117	2.762

NOTAS: El activo total disminuyó en un 12.40% gracias a una eficiente y mejorada gestión de recuperación de cartera, la cual disminuye en un 19.40%, tomando en cuenta que no se realizó provisión de cartera antigua, a lo que se adiciona la venta de inventario de lenta rotación que disminuye en un 17.20%.

El pasivo también disminuyó en un 15.81%, al disminuir la provisión de cuentas incobrables.

El patrimonio aumentó en un 0.45%.

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

INDICE	FORMULA	
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	615.719
INDICE DE LIQUIDEZ	ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE	1.32

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, el nivel de rotación ha sido mínimo y se ha cumplido con todas las disposiciones y resolución del Ministerio de Trabajo.

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

3. CONCLUSIONES

Esta Gerencia, conforme a los resultados obtenidos en el año 2014, no cumplió con los objetivos trazados de utilidad operativa. Las ventas con respecto al 2013 decrecieron un 14,2%, debido a la situación del mercado.

Los índices de cartera vencida e inventarios, han mejorado gracias a que se han bajado las compras con nuestro proveedor principal, dando prioridad al pago de cartera vencida, la cual ha disminuido en un 14,4 logrando cumplir los objetivos de cuentas por pagar.

Además se ha dado total cumplimiento a las disposiciones y resoluciones de las Juntas Generales de Accionistas, y ha facilitado la revisión e 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 2014, que libre la reserva legal, pago de impuestos y porcentaje de los trabajadores es de dos mil cuatrocientos ochenta y seis dólares 08/100 (\$2.486,08) se destine para compensar pérdidas de ejercicios anteriores.
- Que conjuntamente con el área de productos y mercadeo, de PROTEL A S.A., sigamos desarrollando nuestras colecciones de estampados y cartas de color, adaptadas a las necesidades del mercado ecuatoriano, especialmente en el negocio de Ropa Exterior.
- Seguir manteniendo un inventario estratégico en Ecuador, ya que el mercado de los clientes de catálogos y distribuidores no programan, y hay una necesidad de tener inventario aquí en Ecuador.
- El objetivo de esta gerencia es seguir manteniendo 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 cumplir con el presupuesto de ventas 2015 como medición de nuestra participación de mercado y para generar el objetivo de utilidad operativa planteadas para este año.

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

Quito, 27 de abril del 2015

Muy atentamente,

**Paulina Peralta Chiriboga
GERENTE GENERAL**