

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 2015

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 2015.

1. ANTECEDENTES

Protela Ecuador S.A. es filial de PROTELA S.A. empresa Colombiana, contamos con presencia en el Ecuador desde el año 2005. Somos una empresa que comercializa todas las líneas de productos de las 2 líneas de negocio de nuestra planta, vestuario con un 87% de la participación entre las ventas e industria con un 13%.

La estrategia de PROTELA ECUADOR S.A., está basada en el área comercial, contamos con presencia de asesores comerciales en todas las zonas y con ese contacto en el mercado para el 2015, pudimos evidenciar desde el principio del año como el anuncio de crisis por parte del gobierno afectó directamente nuestro negocio, ya que los confeccionistas ya se predisponían a un año difícil en ventas, y sus estrategias de compras se basaban en que el precio debía ser un factor determinante en la materia prima que buscaban.

Protela Ecuador sigue siendo aliados de sus clientes actuales, ya que el desarrollo e innovación de producto que presentamos en el mercado, explorando un mercado de nichos y no de precio, basados en la calidad de nuestros productos; hace que podamos seguir participando de la compras de los clientes de valor que venden en el mercado para diferentes canales de distribución, tanto en tiendas propias, cadenas o distribuidores.

Nos hemos vistos muy afectados en ciertos mercados, como los de venta a través de catálogos que al vender producto a través de una revista, prefieren telas de precio bajo sin evaluar la calidad de su materia prima.



Cabe recalcar, que a principios del año 2015, nos enfrentamos a una imposición de salvaguardas desde el mes de enero y si bien es cierto nuestro producto solo se gravó con el 5%, nos vimos afectados en nuestra liquidez y una baja demanda que se agudizó en el segundo semestre, después de unas ventas realmente bajas después de la temporada de mayo por el día de la madre, en la cual cadenas, distribuidores y tiendas se quedaron con el producto en bodegas por la baja rotación del mismo.

A pesar de todo este marco no tan alentador, seguimos siendo un referente en el sector textil, siendo reconocidos por nuestros productos diferenciados y de alta calidad, y clientes de tiendas e importantes cadenas todavía aunque en menor proporción lo siguen valorando.

Con este marco, para el desarrollo de nuestras actividades en el 2015, fue un año en el cual las ventas decrecieron un 27% con respecto al 2014, 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. Y lo más importante una vez anunciada la crisis, empezó la reducción de personal en las empresas, las salvaguarda encarecieron los productos nacionales e importados y por esta razón entre otras razones el consumo de vestimenta se fue viendo cada vez más afectado especialmente en los 3 últimos meses del año, mismos que tradicionalmente siempre eran los mejores para nuestro negocio.

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.



Hemos realizado considerables revisiones y disminuciones a nuestros precios, pero la devaluación en Colombia donde producimos nuestras telas nos ayuda a ser competitivos en un 30% de la porción del costo, el 70% restante del costo de una tela es la materia prima, la cual es comprada a proveedores en el exterior y esta porción del costo va indexado a la cotización del dólar contra el peso colombiano la cual llego hasta 3200 pesos por dólar hasta fin de año.

En Ecuador no hemos dejado de lado, la búsqueda de nuevos clientes, en el 2015 vemos que en el mercado de confeccionistas aparecen clientes pequeños para desarrollo de producto en boutique y no grandes oferentes a cadenas. Seguimos enfocados a dar cada vez un mejor servicio, pero si nos hemos visto afectados por un mercado que ha preferido cambiar las compras de su materia prima a nuestra competencia por que les han ofrecido precios baratos y no calidad.

De igual manera que en los años pasados, el equipo comercial que tiene presencia en todas las líneas de negocio y en las principales zonas del país nos han permitido una constante presencia en el mercado, gracias a sus visitas continuas a nuestros principales clientes y mercados objetivos, en los cuales vemos que los clientes de valor siguen siendo aliados estratégicos de nosotros.

El decrecimiento en ventas del periodo 2014 al periodo 2015, fue de 27% en Protela Ecuador. Las importaciones de textiles desde Colombia en el mismo periodo decrecieron un 40% en la línea de textiles.

Este porcentaje se dio por la pérdida de volumen de compras en nuestros principales clientes, lo cuales o sufrieron pérdidas de negocios como el caso de Elasto en Industria ya que el KIA CERATO dejo de producirse o en otros casos por el cambio de tendencia en el mercado, como el caso de los negocios de ropa exterior que la tendencia de las telas planas como el chifón, reemplazó la compras que nos hacían en viscosa y definitivamente el precio bajo de la competencia, mismos que afectaron el desarrollo de nuestro negocio en el 2015.



A continuación detallo el decrecimiento por zonas en el año 2015:

CIUDAD	VTA 2014	VTA 2015	%
QUITO	\$ 2.224.314,80	\$ 1.616.369,27	28%
AMBATO	\$ 1.011.820,97	\$ 691.287,47	32%
GUAYAQUIL	\$ 641.278,48	\$ 545.058,48	15%
ATUNTAQUI	\$ 464.998,86	\$ 315.196,98	32%
CUENCA	\$ 333.635,44	\$ 234.262,65	30%
MACHALA	\$ 96.021,90	\$ 77.399,40	20%
LOJA	\$ 10.046,17	\$ 13.010,57	29%
SANTO DOMINGO	\$ 14.985,74	\$ 7.430,47	51%
	\$ 4.797.102,36	\$ 3.500.015,29	27%

Hoy más que nunca toda la gestión del equipo comercial, esta soportada en el área administrativa de la filial, para lo cual contamos con un equipo de importaciones, logística, contable para administrar, planear y controlar toda la gestión de la operación comercial que es el alma de nuestro negocio,

En cuanto a la cartera, los índices de rotación de la misma para el año 2015 son 4.2 meses promedio, subiendo de 3.8 meses del año 2014. La cartera total de la empresa disminuyó en un 29.6%.

Los inventarios totales del 2015 al 2014 disminuye en un 33.8% por la baja demanda. El inventario de más de 360 días se redujo un 54.7% de diciembre del 2015 a diciembre del 2014.

Los objetivos en inventarios, así como los objetivos de cartera fueron cumplidos, de los planteados para el 2015.



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 2015 y comparado con los años 2014 y 2013, es la siguiente.

DETALLE DE CUENTAS	AÑO 2015	AÑO 2014	AÑO 2013
Activos	1.684.373	2.532.957	2.891.681
Pasivos	1.215.804	1.924.431	2.285.917
Patrimonio	468.569	608.526	605.764
Ingresos	3.585.120	4.833.345	5.588.454
Gastos	3.691.119	4.775.923	5.441.322
Utilidades y/o pérdidas	-105.998	2.762	76.117

NOTAS: El activo total disminuyó en un 33% gracias a una eficiente y mejorada gestión de recuperación de cartera, la cual disminuye en un 23.40%, tomando en cuenta que se realizó provisión de cartera antigua, a lo que se adiciona la venta de inventario de lenta rotación que aumenta en 13%.

El pasivo también disminuyó en un 36.80%, al disminuir las compras a Colombia.

El patrimonio disminuye en 23%, por la pérdida que se tuvo el año 2015.

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

INDICE	FORMULA	
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	488.340
INDICE DE LIQUIDEZ	ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE	1.41

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

2.4 Control del Servicio Nacional de Aduana Ecuador (SENAE)

Durante el año 2015, Protela Ecuador recibió una notificación de control de procesos de documentación, en el cual nos solicitaron facturas, proformas, orden de compras, pagos al exterior, listas de precios de compra y venta de los productos, liquidación de importaciones. Este pedido envió la SENAE en el mes de agosto y los documentos fueron presentados oportunamente y como resultado obtuvimos informes sin novedad, siendo una gestión excelente del departamento contable y de la administración de la filial.

3. CONCLUSIONES

Esta Gerencia, conforme a los resultados obtenidos en el año 2015, no cumplió con los objetivos trazados de utilidad operativa. Las ventas con respecto al 2014 decrecieron un 27%, 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 41% 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

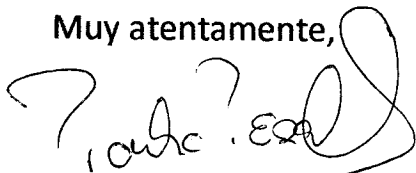
Se recomienda a los socios tomar decisión sobre las siguientes necesidades de la empresa:

- Establecer una estrategia de precios competitivos para el mercado ecuatoriano.
- Reconstruir el 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 para despacho inmediato.
- El objetivo de esta gerencia es poner en punto de equilibrio la operación para que no generar pérdidas en el 2016.
- El objetivo de esta Gerencia es cumplir la rotación de cartera que vuelva a ser de 3,8 veces al año.
- El objetivo es cumplir con todos los lineamientos legales de impuestos en el Ecuador para el 2016.

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

Quito, 15 de abril del 2016

Muy atentamente,



Paulina Peralta Chiriboga
GERENTE GENERAL