

INFORME DE ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE PIEFLEX S.A.**Abril, 2015****Señores Accionistas:**

De conformidad con las disposiciones de la Ley de Compañías y de los Estatutos vigentes de PIEFLEX S.A., presento este informe que incluye los aspectos importantes del entorno macroeconómico del país, como también los resultados obtenidos en la empresa en el período económico 2014.

1. ENTORNO GENERAL MACROECONOMICO

Al cierre del 2014 el país se vio afectado por una gran preocupación en la evolución en el precio del petróleo, los cuales representan una reducción en el gasto corriente y la inversión pública, esto con la finalidad de evitar un mayor déficit fiscal. Estos impactos afectaron también la disminución en la inversión privada.

Es importante indicar que el Ecuador en los últimos años había construido una política en base a un fuerte gasto público en infraestructura, gasto social y subsidios con lo cual el país ha crecido en los últimos cinco años a una tasa del 4,1%

La alta variación en el precio del petróleo, que a principios del 2014 se cotizaba en \$ 93 por barril y a finales se ubicó en \$ 52 impacto gravemente a la economía ecuatoriana. El Gobierno recurrió al endeudamiento para financiar el presupuesto con créditos chinos, emisión de bonos en el mercado nacional e internacional, préstamos con garantía del oro de la reserva, etc.

A inicios del año 2014, las restricciones a las importaciones frenaron el ingreso de bienes de consumo y de materias primas y se firmaron acuerdos entre empresas y Gobierno para comprar a proveedores locales como parte del cambio de la matriz productiva.

Uno de los hechos más importantes en la economía de nuestro país en el 2014, es el cierre del acuerdo comercial con la Unión Europea, pues se estima que entrará en vigencia el segundo semestre del 2016.

Nuevas leyes y normas económicas entraron en vigencia en el 2014 como el Código Monetario y Financiero, la nueva Ley de Telecomunicaciones, Ley de Recursos Hídricos, Ley de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal, entre otras.

Otros aspectos importantes por destacar es el lanzamiento de las cocinas de inducción para reemplazar las cocinas de gas con el objeto de reducir el subsidio al combustible y la iniciativa del Banco Central para la utilización del dinero electrónico.

La economía del Ecuador en el 2014 tuvo un crecimiento del PIB de 3,5% frente al 4,6% del 2013. El Producto internos Bruto se ubicó en \$ 101.094 millones en el 2014.

La inflación paso de 2,70% en el 2013 a 3,6% en el 2014. La canasta básica se encareció de \$ 620,86 en diciembre del 2013 a % 646,30 en diciembre del 2014.

El INEN afirma que la tasa de empleo en el 2014 se ubica en 49,82% la tasa de desempleo en 3,80% y el empleo inadecuado de 46,69%.

El aumento del salario mínimo para el 2014 fue de \$ 22, de \$ 318 a \$ 340.

El riesgo País, a finales del año 2014 llegó a 883 puntos, valor superior al indicador de diciembre del 2013 que fue de 549 puntos.

La pobreza a nivel nacional se ubicó en 22,49% y la pobreza externa en 7,65%. En el área rural, la pobreza alcanzó el 35,29% y la pobreza externa el 14,33%. En el área urbana la pobreza llegó al 16,43% y la pobreza extrema a 4,49%.

Las exportaciones totales en valores FOB alcanzaron \$ 25,732 millones con un crecimiento del 3,6% (\$ 24.847 millones), los Productos Petroleros alcanzaron \$ 13.302 millones y los no petroleros \$ 12.429 millones. Las importaciones totales en valor FOB llegaron a \$ 26.459 millones es decir 2,2% más que el 2013 (\$ 25.888 millones)

2. ANALISIS DE LA EMPRESA Y SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

VENTAS

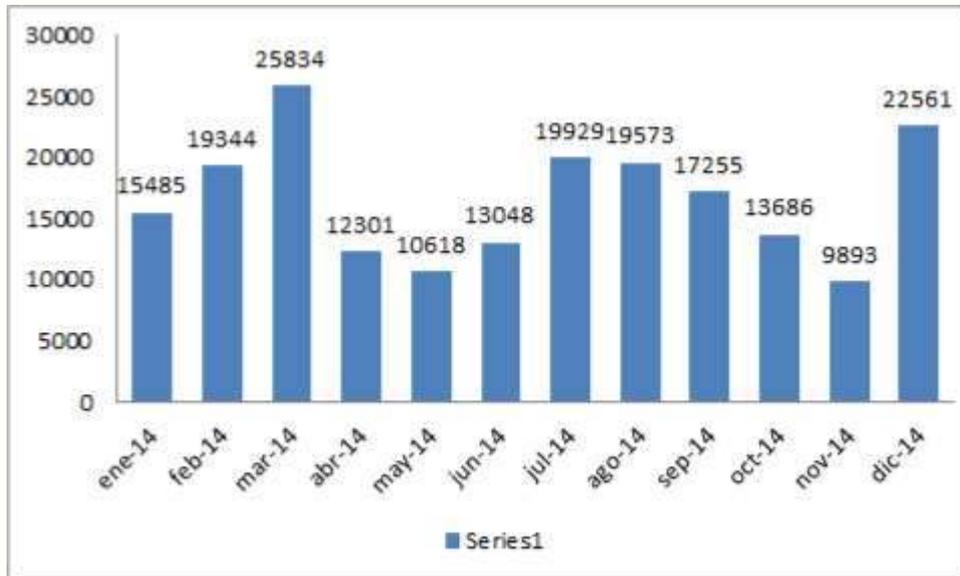
La empresa en el período 2013, vendió un total de 205.279 pares de calzado que representó una VENTA TOTAL de \$989.621,75.

En el año 2014 la venta en pares fue de 199527, que representa \$1'210.053,76

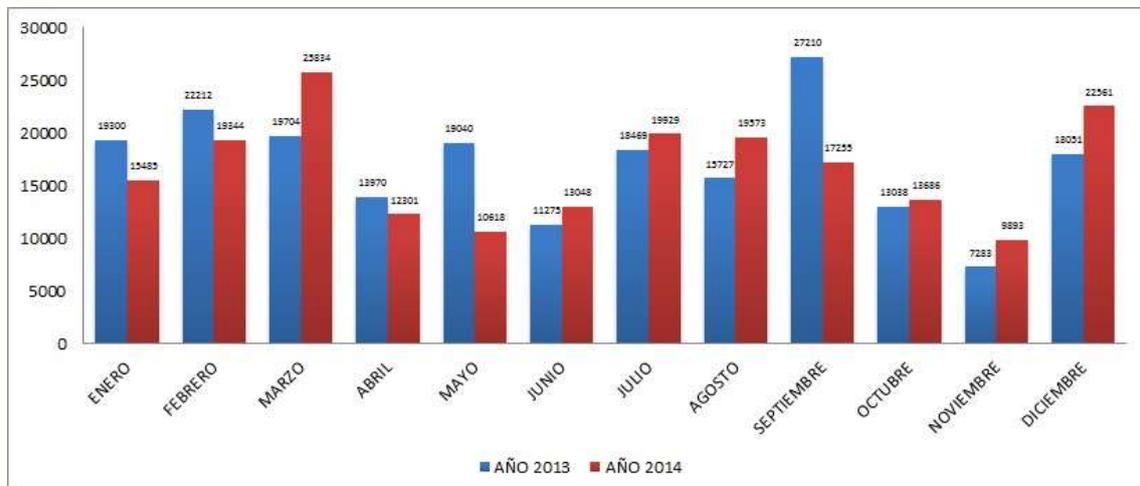
A continuación un comparativo de las ventas en pares y en dólares de los períodos 2013 - 2014

	Venta total en pares	Venta total en dólares	precio promedio
2014	199527	\$ 1.210.053,76	\$ 6,06
2013	205279	\$ 985.621,75	\$ 4,80

Los meses de marzo y diciembre son los meses que mayor venta de calzado presenta y los meses más bajos son los meses de mayo y noviembre, a continuación un cuadro mensual con las ventas por pares



COMPARATIVO DE VENTAS MENSUALES 2013 - 2014



En el año 2014 la empresa PIEFLEX ha tratado de diversificar sus ventas e ingresar a nuevas cadenas como Corporación el Rosado, que ha presentado interés en nuestros productos, ubicándose en el número tres de los clientes que más han comprado.

El objetivo del año 2014 también ha sido dar impulso a las ventas de clientes como TRIYIT, Gerardo Ortiz e IMPORTIZ.

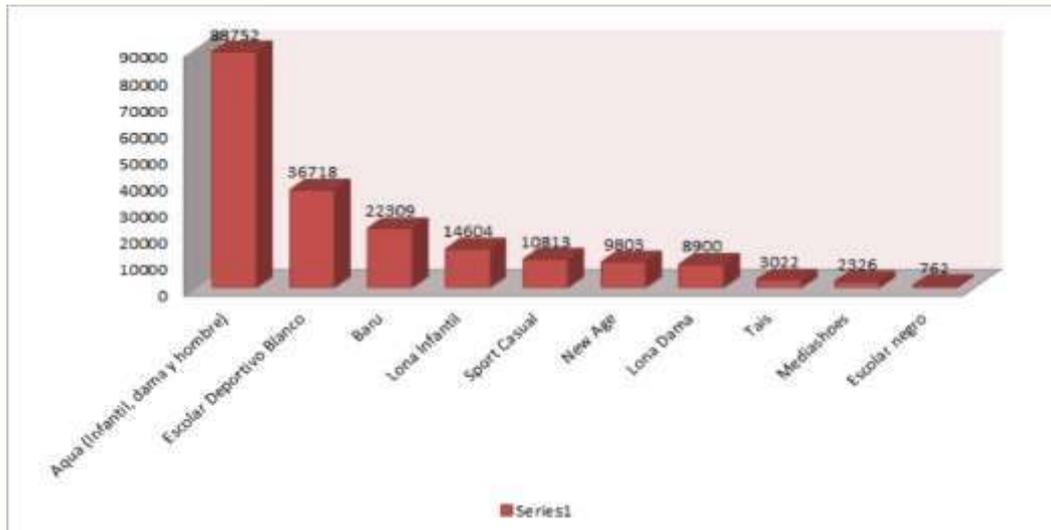
A continuación el detalle de los 13 clientes que más han comprado en el 2014, los mismos que representan el 66,50% de las ventas en pares y 323 clientes varios que representan el 33.50%, Es importante aclarar que dentro de los 323 clientes se encuentran clientes internos (empleados)

	CLIENTES	Suma de cantidad	Participación
1	TIENDAS INDUSTRIALES ASOCIADAS TIA S.A.	50456	26,43%
2	CORPORACION FAVORITA C.A.	23062	12,08%
3	CORPORACION EL ROSADO S.A	16660	8,73%
4	TRİYIT S.A.	12414	6,50%
5	GERARDO ORTIZ E HIJOS CIA. LTDA	5641	2,96%
6	IMPORTIZ S. A.	3371	1,77%
7	BASANTES RODRIGUEZ GERMAN PATRICIO	3340	1,75%
8	ANDINASHOES S.A	3060	1,60%
9	VALLEJOS CARRERA NELSON STALIN	2496	1,31%
10	PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A	2266	1,19%
11	LOOR BERMUDEZ DOLORES MAGDALENA	2060	1,08%
12	CENTRO COMERCIAL PLASTILOPEZ S.A.	1078	0,56%
13	ALMACENES SUPER STOCK CIA LTDA	1027	0,54%
323	VARIOS CLIENTES (323 CLIENTES)	63949	33,50%
	TOTAL VENTAS (EN PARES)	190880	100,00%

VENTA POR LÍNEA

En el año 2014 al igual que en el 2013, la línea AQUA sigue siendo la más vendida, a continuación presentamos los pares vendidos y el porcentaje de participación:

	LINEA	TOTAL X LINEA	PORCENTAJE
1	Aqua (Infantil, dama y hombre)	88752	44,8%
2	Escolar Deportivo Blanco	36718	18,5%
3	Baru	22309	11,3%
4	Lona Infantil	14604	7,4%
5	Sport Casual	10813	5,5%
6	New Age	9803	5,0%
7	Lona Dama	8900	4,5%
8	Tais	3022	1,5%
9	Mediashoes	2326	1,2%
10	Escolar negro	762	0,4%
	TOTAL	198009	



La Línea New Age, se la promocionó el último trimestre del año con una aceptación muy positiva por parte de nuestros clientes, ubicándose en tan corto tiempo en el sexto lugar en las ventas.

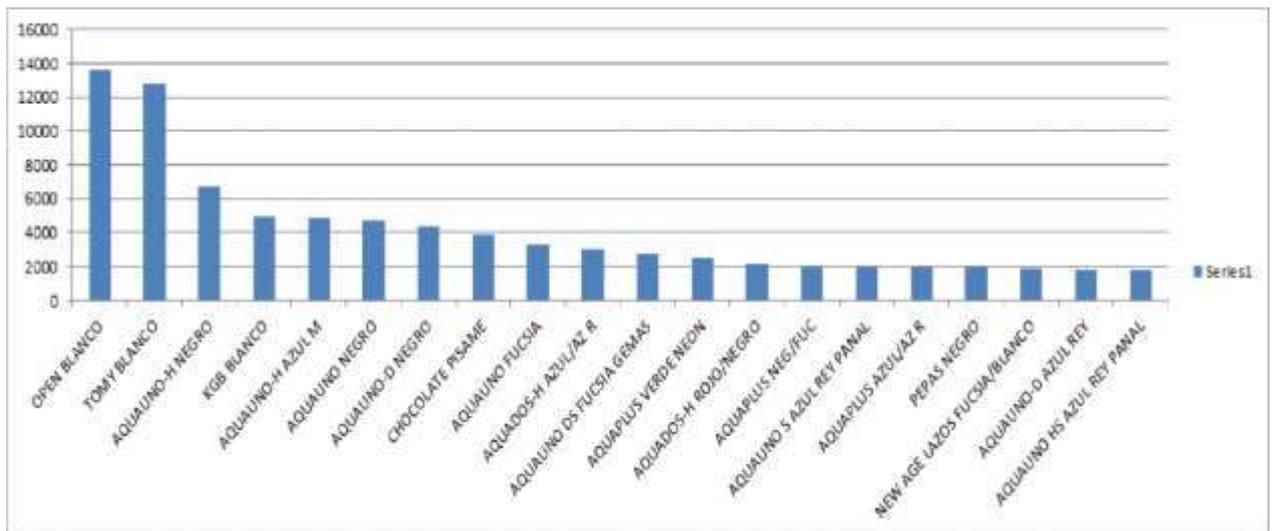
VENTA POR MODELO

Siendo el calzado AQUA el que lidera en venta por Línea, es importante indicar que los dos modelos más vendidos en el 2014 no corresponden precisamente a la LINEA AQUA, sino más bien a la LINEA ESCOLAR DEPORTIVO.

En el siguiente cuadro se observan los 20 modelos más vendidos del 2014, los mismos que representan el 41,73% de las ventas en pares:

	nomart	Suma de cantidad
1	OPEN BLANCO	13623
2	TOMY BLANCO	12846
3	AQUAUNO-H NEGRO	6694
4	KGB BLANCO	4969
5	AQUAUNO-H AZUL M	4839
6	AQUAUNO NEGRO	4731
7	AQUAUNO-D NEGRO	4382
8	CHOCOLATE PISAME	3933
9	AQUAUNO FUCSIA	3253
10	AQUADOS-H AZUL/AZ R	3061
11	AQUAUNO DS FUCSIA GEMAS	2725
12	AQUAPLUS VERDE NEON	2516
13	AQUADOS-H ROJO/NEGRO	2169
14	AQUAPLUS NEG/FUC	2077
15	AQUAUNO S AZUL REY PANAL	1985
16	AQUAPLUS AZUL/AZ R	1979
17	PEPAS NEGRO	1979
18	NEW AGE LAZOS FUCSIA/BLANCO	1907
19	AQUAUNO-D AZUL REY	1821
20	AQUAUNO HS AZUL REY PANAL	1775

En el siguiente gráfico podemos observar que OPEN Y TOMY BLANCO son los modelos más vendidos en el 2014



LINEA AQUA

Dentro de la línea AQUA, la más vendida es la línea AQUA INFANTIL, como podemos observar a continuación:

LINEA	VENTA EN PARES	%
AQUA INFANTIL	33230	37,44%
AQUA HOMBRE	30110	33,93%
AQUA DAMA	25412	28,63%
TOTAL LINEA AQUA	88752	

LOS DIEZ MODELOS MÁS VENDIDOS DE LA LINEA AQUA

AQUA INFANTIL

	MODELO	PARES
1	AQUAUNO NEGRO	4731
2	AQUAUNO FUCSIA	3253
3	AQUAPLUS VERDE NEON	2516
4	AQUAPLUS NEG/FUC	2077
5	AQUAUNO S AZUL REY PANAL	1985
6	AQUAPLUS AZUL/AZ R	1979
7	AQUAUNO AZUL MARINO	1652
8	AQUA FUEGO	1552
9	AQUAUNO AZUL REY	1469
10	AQUATRIO ROSADO/FUC	1231

AQUA HOMBRE

	MODELO	PARES
1	AQUAUNO-H NEGRO	6694
2	AQUAUNO-H AZUL M	4839
3	AQUADOS-H AZUL/AZ R	3061
4	AQUADOS-H ROJO/NEGRO	2169
5	AQUAUNO HS AZUL REY PANAL	1775
6	AQUATRES-H AZ R/GR MA	1712
7	AQUATRES-H GR/GR MA	1616
8	AQUATRES-H ROJ/GR MA	1159
9	AQUAUNO-H ROJO	905
10	VELERO-H AZUL MARINO	880

AQUA DAMA

	MODELO	PARES
1	AQUAUNO-D NEGRO	4382
2	AQUAUNO DS FUCSIA GEMAS	2725
3	AQUAUNO-D AZUL REY	1821
4	AQUAUNO DS MENTA AROS	1606
5	BALLERINA NEGRO	1601
6	AQUAUNO-D FUCSIA	1600
7	AQUAUNO-D AZUL MARINO	1472
8	AQUAUNO-D GRIS	1433
9	AQUAUNO DS AZUL STAR	1334
10	AQUATRES-D FUC/MALL	1145

RESULTADOS

	2013	%	2014	%	VARIACIÓN	% DE VARIACIÓN
INGRESOS OPERACIONALES	985.621,75		1.210.053,76		224.432,01	22,77%
INGRESOS NO OPERACIONALES	84.869,71		4.872,28		(79.997,43)	-94,26%
TOTAL INGRESOS	1.070.491,46		1.214.926,04		144.434,58	13,49%
MARGEN BRUTO OPERACIONAL	197.729,14	20%	349.444,81	29%	151.715,67	77%
COSTOS	787.892,61	79,94%	860.608,93	71,1%	72.716,32	9,2%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	166.897,69	16,93%	145.658,08	12,0%	(21.239,61)	-12,7%
GASTOS DE VENTA	91.309,60	9,26%	182.144,89	15,2%	90.835,29	99,5%
GASTOS FINANCIEROS	70.400,07	7,14%	10.203,82	0,8%	(60.196,25)	-85,5%
GASTOS NO DEDUCIBLES	2.801,83	0,28%	94,81	0,5%	(2.707,02)	-96,6%
OTROS GASTOS	2.429,04	0,25%	1.120,00	0,1%	(1.309,04)	-53,9%
RESULTADOS BRUTOS	(51.239,38)	-5,20%	15.095,51	0,7%	66.334,89	129,5%
RESULTADOS NETOS	(60.894,00)	-6,18%	1.008,00	0,08%	61.902,00	101,7%

En el cuadro anterior, podemos observar que las ventas del 2014 fueron de \$ 1'210.053,76, presentando un incremento con el año anterior de 22,77%.

Los ingresos no operacionales disminuyen en un 94,26% toda vez que en el año 2013, se realizó una transferencia de bienes inmuebles a través de la dación en pago.

Los COSTOS de producción y venta tienen una participación en los INGRESOS OPERACIONALES del 71,1% inferior al registrado en el 2013 que fue del 80% , logrando un MARGEN BRUTO OPERACIONAL DE \$ 349.444,81 superior en un 77% al del 2013 que fue de \$ 197.729,14.

Los GASTOS ADMINISTRATIVOS se han podido disminuir en un 12,70%, con un porcentaje de participación en ventas del 12% (2013 – 17%).

Los GASTOS DE VENTA presentan un incremento del 99,5% (\$ 90.835,29) con relación al año 2013 y su participación en los INGRESOS OPERACIONALES es del 15,2% (2013- 9,26%). Esto se debe a las facturas retorno del TIA que no fueron contabilizadas en el 2013 por \$ 36.898 y el registro de las que corresponden al 2014 por \$ 36.650, total por concepto PUBLICIDAD FACTURAS RETORNO \$ 73.548.

RESULTADO NETO

UTILIDAD CONTABLE	15.095,51
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	2.264,33
IMPUESTO CAUSADO (ANTICIPO MÍNIMO)	11.823,18
BASE DE LA RESERVA LEGAL	1.008,00
RESERVA LEGAL	100,80
UTILIDAD LIQUIDA	907,20

PROYECCIONES 2015

Para el período 2015 se tiene proyectado:

- Ventas de 247.600 pares
- Se trabajará en colecciones
- Reducir nuestro portafolio de clientes para un mejor control de cartera □ Diversificar las ventas con cadenas y distribuidores. □ Ingresar a mercados internacionales.
- Fortalecer el departamento de ventas

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Cumpliendo con lo que establece la Superintendencia de Compañías, me permito informarles que:

- PIEFLEX presenta en el año 2014 una UTILIDAD CONTABLE de \$ 15.095,51
- Una vez descontado el 15% participación a trabajadores, impuesto a la renta causado y reserva legal, la UTILIDAD LIQUIDA es de \$ 907,20
- Se sugiere a la Junta que el valor de \$ 907,20 se lo contabilice como Resultados Acumulados.



Cristina Barrera

GERENTE