

**INFORME DE ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE PIEFLEX S.A.**

Abril, 2016

**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 2015.

**1. ENTORNO GENERAL MACROECONOMICO**

Al cierre del 2015 el país se vio afectado por una caída en el precio del petróleo esto afectó en los ingresos fiscales, reducción del gasto corriente de inversión pública y por lo tanto reducción de la inversión privado.

El PIB en el 2014 representó \$ 100.917 millones de dólares y en el 2015 bajó a \$ 99.068.

El presupuesto General del Estado inicialmente estaba fijado para el 2015 en \$ 36.317 millones de dólares, pero por la caída del precio de barril de petróleo se ajustó a \$ 334.897 millones. En el 2014 fue de \$34.300.

El país registro un déficit en la balanza comercial de 2'092 millones en el 2015, toda vez que su exportaciones fueron de \$18.366 millones y sus importaciones \$ 20.458 millones.

La balanza comercial petrolera fue de \$ 2753 millones y la no petrolera de -\$ 4.845 millones.

El desempleo a finales el 2015 subió al 5,5% (frente al 4,7% registrado en el 2014).

Desde principios del 2015, el volumen de captaciones del sistema financiero registró una tendencia a la baja; debido por un lado a la menor entrada de dólares al sistema y por otro a una mayor preferencia de los actores por el efectivo. El monto de los depósitos a la vista se redujo un 12,9% cerrando el 2015 con \$3.350 millones menos que el año anterior, tendencia a la baja que tuvo la banca desde el segundo trimestre del año, y que influyó en el volumen del crédito al sector privado que se vio disminuido, a la vez que el porcentaje de morosidad de los créditos de la banca privada se ubicó en un 4,2% a finales de octubre y con una tendencia clara al alza.

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

### VENTAS

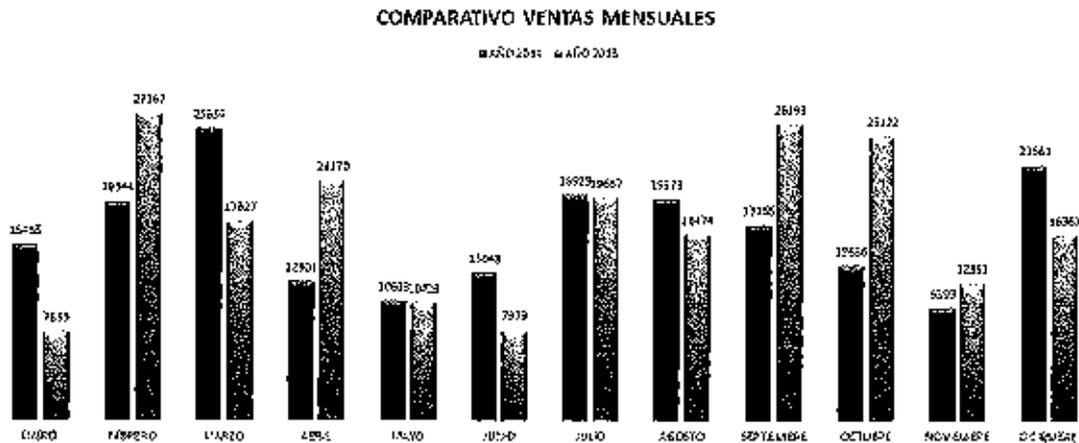
La empresa en el período 2014, vendió un total de 199527 pares de calzado que representó una VENTA TOTAL de \$1'210.053,76

En el año 2015 la venta en pares fue de 196381, que representa \$1'137.939,27

A continuación un comparativo de las ventas en pares y en dólares de los periodos 2014 - 2015

	Venta total en pares	Venta total en dólares	Precio Promedio
2014	199.527,00	1.210.053,76	6,06
2015	196.381,00	1.137.939,27	5,79

Los meses de febrero, septiembre y octubre son los meses que mayor venta de calzado presenta y los meses más bajos son los meses de abril, mayo y noviembre. A continuación un cuadro comparativo mensual con las ventas por pares 2014-2015



### CLIENTES

CLIENTES	PARES	MONTO	% EN PARES
CADENAS	122802	820.369,12	62,53%
RUTA	32872	210.893,24	16,74%
LIQUIDACION	22663	35.166,26	11,54%
EXPORTACIÓN	18044	71.510,65	9,19%
<b>TOTAL</b>	<b>196381</b>	<b>1.137.939,27</b>	<b>100,00%</b>

### CADENAS

Las ventas del 2015 han estado dirigidas a CADENAS, pues el porcentaje de participación que representa en el total de ventas en pares es del 64,65%. El principal cliente dentro de este grupo es TIENDAS INDUSTRIALES ASOCIADAS TIA S.A.

## VENTA A CADENAS

CLIENTES	PARES	% EN PARES	DOLARES	% EN DOLARES
TIENDAS INDUSTRIALES ASOCIADAS TIA S.A.	54720	45%	372.164,18	45,37%
TRIYIT S.A.	25739	21%	183.003,51	22,31%
CORPORACION FAVORITA C.A.	20150	16%	125.908,72	15,35%
GERARDO ORTIZ E HIJOS CIA. LTDA	11106	9%	70.295,52	8,57%
CORPORACION EL ROSADO S.A	8628	7%	53.637,43	6,54%
INTERMEDIARIA DE VENTAS SUPER BAHIA - SUBAHI S.A.	2459	2%	15.359,76	1,87%
<b>TOTAL</b>	<b>122802</b>	<b>100%</b>	<b>820.369,12</b>	<b>100,00%</b>

## CLIENTES DE RUTA

Dentro de estos clientes tenemos a distribuidores y subdistribuidores, con una participación del 16,74% en pares. Los 25 mayores clientes los presentamos a continuación:

VENTA RUTA AÑO 2016				
CLIENTES	PARES	%	DOLARES	%
1 BASANTES RODRIGUEZ GERMAN PATRICIO	3327	10,12%	21461,86	10,18%
2 GLOBAL TRADING	2164	6,58%	10573,30	6,58%
3 LOOR BERMUDEZ DOLORES MAGDALENA	1937	5,89%	10526,89	5,89%
4 COMERCIALIZADORA DARPA S.A.	1526	4,64%	10597,78	4,64%
5 CAMPOVERDE CAICEDO EDISON ALEJANDRO	1353	4,12%	9022,68	4,12%
6 ABATA USHINIÁ MONICA PATRICIA	1253	3,81%	8350,35	3,81%
7 BASANTES MIÑO EDISON GERMAN	1198	3,64%	7670,29	3,64%
8 IMPORTIZ S. A.	1126	3,43%	7589,54	3,43%
9 MUSO CUNALATA MARCO GIOVANNY	877	2,67%	5549,70	2,67%
10 PAZ CARRASCO WILLIAN PATRICIO	728	2,21%	4298,98	2,21%
11 ORTIZ CHAMORRO AMPARO FILOMENA	671	2,04%	4199,14	2,04%
12 TELLO URGILES EDGAR HUGO	660	2,01%	4326,50	2,01%
13 CEDEÑO CEDEÑO ORLY MARCOS	615	1,87%	4184,53	1,87%
14 ZEAS CABRERA TRANSITO GRICELDA	555	1,69%	3786,02	1,69%
15 ALMACHE LAZO JOSE PEDRO	503	1,53%	3303,23	1,53%
16 CONSUMIDOR FINAL	501	1,52%	2943,85	1,52%
17 PADILLA FERNANDEZ LILIA DEL ROCIO	435	1,32%	2817,28	1,32%
18 AGUILAR ARIAS WILSON ERNESTO	414	1,26%	2896,82	1,26%
19 ANDOCILLA CASTILLO LUIS FERNANDO	399	1,21%	2530,44	1,21%
20 RODRIGUEZ ROMERO KARINA SALOME	399	1,21%	2644,43	1,21%
21 CALDERON FALCONES DIEGO RAFAEL	386	1,17%	2760,70	1,17%
22 CENTRO COMERCIAL PLASTILOPEZ S.A.	379	1,15%	2699,21	1,15%
23 BURGOS VALLEJO MANUELA CARMITA	313	0,95%	2026,78	0,95%
24 AGUILAR AGUAYO VERONICA ALEXANDRA	291	0,89%	1815,58	0,89%
25 CEVALLOS CARDENAS REINALDO EFRAIN	290	0,88%	1999,75	0,88%

## LIQUIDACIÓN

En los meses de septiembre, noviembre y diciembre se vendió calzado con fallas de todos nuestros modelos.

RESUMEN		
	PARES	DOLARES
<b>SR. CARREÑO</b>	<b>13710</b>	<b>21.137,52</b>
<b>SR. ALVARADO</b>	<b>8953</b>	<b>14.028,74</b>
<b>TOTAL</b>	<b>22663</b>	<b>35.166,26</b>

Si bien esta venta nos ayudó a salir del producto con fallas, el precio de venta fue menor al costo, provocando una pérdida significativa:

		CANTIDAD	PRECIO/CO STO	TOTAL	PERDIDA
LIQUIDACIÓN	A	22.663,00	1,55	35.127,65	
COSTO MAS GASTOS ADM Y VENTA	B	22.663,00	5,1	115.581,30	80.453,65

## EXPORTACIÓN

El producto de lona ha sido atractivo para el mercado de Colombia, es así como en el mes de noviembre se hizo una exportación a la empresa ARCA de 18044 pares en el modelo MASTER, el detalle de la exportación presentamos a continuación:

### ASPECTOS POSITIVOS DE LA EXPORTACIÓN

- ✓ Se pudo trabajar bajo presión
- ✓ En algunos momentos se logró capacidades productivas altas
- ✓ Apertura de Pieflex al mercado internacional

### ASPECTOS NEGATIVOS

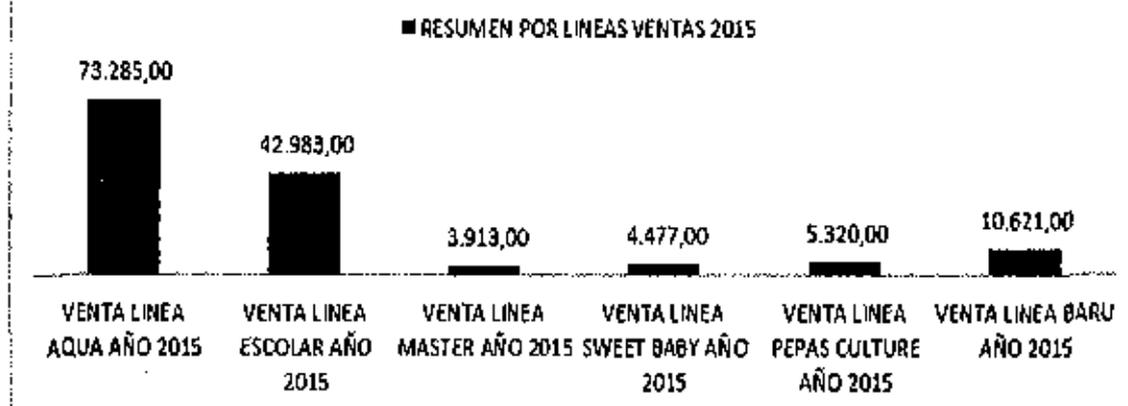
- ✓ Siendo un modelo nuevo, y al tener que producir grandes cantidades se pedía el control establecido en producción.
- ✓ Por las pruebas y fallas en la producción se generó un inventario alto de PVC recuperado.
- ✓ Porcentaje elevado de producto B y C
- ✓ Bajo margen
- ✓ Descuido del mercado local
- ✓ Contratación de personal adicional
- ✓ Efectos negativos en la liquidez
- ✓ Despido de personal y su costo cuando se suspendió la exportación.

## VENTA POR LÍNEA

En el año 2015 al igual que en el 2014, la línea AQUA sigue siendo la más vendida, a continuación presentamos los pares vendidos y el porcentaje de participación:

RESUMEN POR LINEAS VENTAS 2015			
MODELOS	PARES	DOLARES	%
VENTA LINEA AQUA AÑO 2015	73285	\$ 425.003,29	37,32%
VENTA LINEA ESCOLAR AÑO 2015	42983	\$ 283.457,17	21,89%
VENTA LINEA MASTER NACIONAL AÑO 2015	3913	\$ 26.123,35	1,99%
VENTA LINEA SWEET BABY AÑO 2015	4477	\$ 24.939,20	2,28%
VENTA LINEA PEPAS CULTURE AÑO 2015	5320	\$ 36.561,59	2,71%
VENTA LINEA BARU AÑO 2015	10621	\$ 86.271,26	5,41%
VENTA MASTER EXPORTACION AÑO 2015	18044	\$ 71.510,66	9,19%
VENTA MODELOS VARIOS 2015	37738	\$ 184.072,76	19,22%
<b>TOTAL</b>	<b>196381</b>	<b>\$ 1.137.939,28</b>	

## RESUMEN POR LINEAS VENTAS 2015



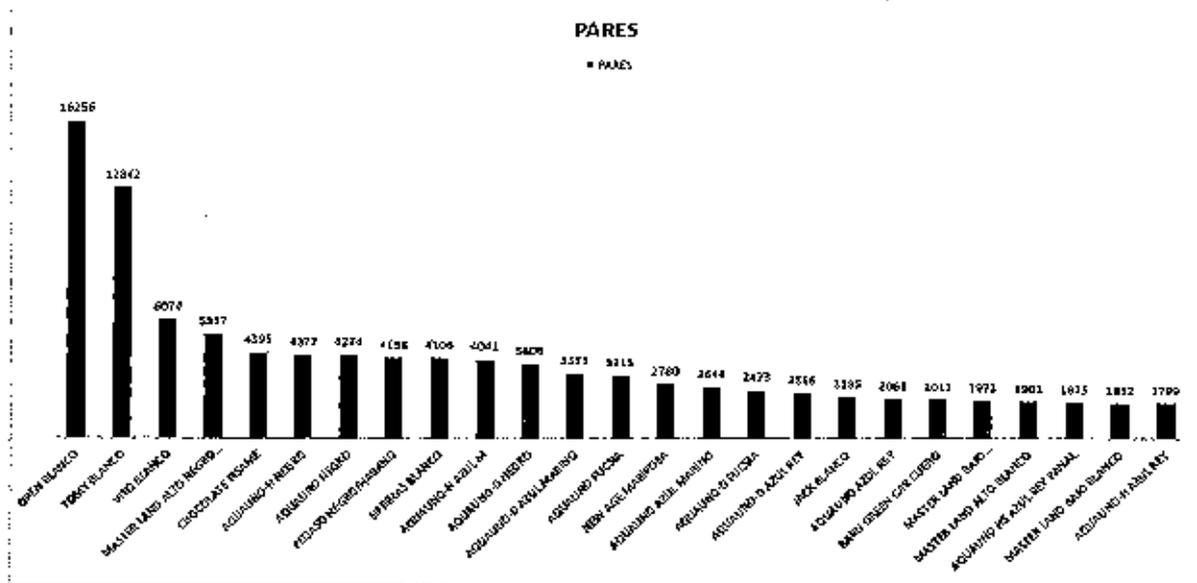
### VENTA POR MODELO

Siendo el calzado AQUA el que lidera en venta por Línea, es importante indicar que los dos modelos más vendidos en el 2015 no corresponden precisamente a la LINEA AQUA, sino más bien a la LINEA ESCOLAR DEPORTIVO.

En el siguiente cuadro se observan los 25 modelos más vendidos del 2015, los mismos que representan el 51,90% de las ventas en pares:

	MODELOS	PARES	DOLARE	%
1	OPEN BLANCO	16256	109575,50	8,28%
2	TOMY BLANCO	12842	80195,24	6,54%
3	VITO BLANCO	6074	40237,73	3,09%
4	MASTER LAND ALTO NEGRO NEGRO	5337	21602,55	2,72%
5	CHOCOLATE PISAME	4395	37280,90	2,24%
6	AQUAUNO-H NEGRO	4277	28300,01	2,18%
7	AQUAUNO NEGRO	4274	22196,65	2,18%
8	PEGASO NEGRO/HABANO	4138	28931,61	2,11%
9	SIFRINAS BLANCO	4106	27223,38	2,09%
10	AQUAUNO-H AZUL M	4041	26375,55	2,06%
11	AQUAUNO-D NEGRO	3806	22803,85	1,94%
12	AQUAUNO-D AZUL MARINO	3333	19830,83	1,70%
13	AQUAUNO FUCSIA	3215	16454,82	1,64%
14	NEW AGE MARIPOSA	2780	16770,08	1,42%
15	AQUAUNO AZUL MARINO	2644	13939,59	1,35%
16	AQUAUNO-D FUCSIA	2473	14543,55	1,26%
17	AQUAUNO-D AZUL REY	2366	13769,21	1,20%
18	JACK BLANCO	2135	5082,82	1,09%
19	AQUAUNO AZUL REY	2061	10936,65	1,05%
20	BARU GREEN CAR CUERO	2011	17120,70	1,02%
21	MASTER LAND BAJO NEGRO/NEGRO	1972	7713,26	1,00%
22	MASTER LAND ALTO BLANCO	1901	7517,03	0,97%
23	AQUAUNO HS AZUL REY PANAL	1875	11876,07	0,95%
24	MASTER LAND BAJO BLANCO	1812	7024,29	0,92%
25	AQUAUNO-H AZUL REY	1799	11610,75	0,92%

En el siguiente gráfico podemos observar que OPEN Y TOMY BLANCO son los modelos más vendidos en el 2015. En el año 2014 también tenían los primeros lugares en ventas.



## PROYECCIONES 2016

Para el período 2016 se tiene proyectado:

- Ventas de 200.000 pares, esto debido a la crisis actual.
- Manejaremos estas líneas: (ona con moldes nuevos o modelos con el Master, City , Benz, Anatom Baby y Pepas.
- Ampliar venta en ruta
- Diversificar las ventas con cadenas, distribuidores y subdistribuidores
- Fortalecer el departamento de ventas

## AUMENTO DE CAPITAL

En cumplimiento a la Junta realizada el 10 de julio del 2015 se procedió a realizar el aumento de capital de la empresa por \$300.000 pasando de un capital social de \$386.031 (2014) a \$ 686.031 (2015)

## RESULTADOS

	2014	%	2015	%	VARIACIÓN	% DE VARIACIÓN
INGRESOS OPERACIONALES	1.210.053,76		1.137.939,27		(72.114,49)	-6,0%
INGRESOS NO OPERACIONALES	4.872,28		71.526,12		66.653,84	1368,0%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1.214.926,04</b>		<b>1.209.465,39</b>		<b>(5.460,65)</b>	<b>-0,4%</b>
<b>MARGEN BRUTO OPERACIONAL</b>	<b>349.444,83</b>	<b>28,88%</b>	<b>327.357,49</b>	<b>28,77%</b>	<b>(22.087,34)</b>	<b>-6,3%</b>
<b>COSTO</b>	<b>860.608,93</b>	<b>71,12%</b>	<b>810.581,78</b>	<b>71,23%</b>	<b>(50.027,15)</b>	<b>-5,8%</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	145.658,08	12,04%	292.359,24	25,69%	146.701,16	100,7%
GASTOS DE VENTA	182.144,89	15,05%	134.301,95	11,80%	(47.842,94)	-26,3%
GASTOS FINANCIEROS	10.203,82	0,84%	32.341,92	2,84%	22.138,10	217,0%
GASTOS NO DEDUCIBLES	94,81	0,01%	4.315,12	0,36%	4.220,31	4451,3%
OTROS GASTOS	1.120,00	0,09%	505,40	0,04%	(614,60)	-54,9%
<b>RESULTADOS BRUTOS</b>	<b>15.095,51</b>	<b>1,25%</b>	<b>(64.940,02)</b>	<b>-5,71%</b>	<b>(80.035,53)</b>	<b>-530,2%</b>

En el cuadro anterior, podemos observar que las ventas del 2015 fueron de \$ 1'137.939,27, presentando una disminución con el año anterior del 6%.

Los ingresos no operacionales aumentaron significativamente, esto corresponde a una diferencia que se originó en el 2013 en el COSTO DE VENTAS, esto debido al cambio del sistema contable y de producción, por lo tanto en el 2015 se procedió a regularizar con registro a ingresos gravados. También se procedió a valorar y registrar el PVC recuperado.

Los COSTOS de producción y venta tienen una participación en los INGRESOS OPERACIONALES del 71,23%, similar participación se reflejó en el 2014, logrando un MARGEN BRUTO OPERACIONAL DE \$ 327.357,49, presentado una disminución del 6.3% en el 2014, donde su margen se ubicó en \$ 349.444,83

Los GASTOS ADMINISTRATIVOS se han incrementado en un 92,6%, siendo su porcentaje de participación con relación a los Ingresos no operacionales del 24,66%, ( 2014 - 12,04%).

#### DETALLE COMPARATIVO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS	2015	2014	VARIACIÓN
GASTOS DE PERSONAL	145.353,63	54.988,55	90.365,08
SERVICIOS PÚBLICOS	2.395,60	2.710,16	(314,56)
SERVICIOS DE TERCEROS	117.690,07	76.158,52	41.531,55
SUMINISTROS	3.351,05	186,48	3.164,57
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	9.063,10	9.023,59	39,51
IMPUESTOS	2.724,83	2.590,78	134,05
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>280.578,28</b>	<b>145.658,08</b>	<b>134.920,20</b>

Dentro de gastos de personal consta la provisión jubilación y desahucio que se registró en el 2015, en el año 2014 no se provisionó.

GASTOS DE PERSONAL	2015	2014	VARIACIÓN
SUELDOS Y SALARIOS	101.619,70	38.600,06	63.019,64
PROV JUBILACIÓN	984,28		984,28
PROV DESAHUCIO	2.000,01		2.000,01
APORTE PATRONAL	12.851,98	2.033,15	10.818,83

Dentro de servicios a terceros los mayores incrementos son los siguientes:

SERVICIO TERCEROS	2015	2014	VARIACIÓN
GASTOS LEGALES Y JUDICIALES	8.099,98	1.612,25	6.487,73
SERVICIO ASESORÍA	35.404,58	8.933,34	26.471,24

Los GASTOS DE VENTA presentan una disminución del 26,3% (\$ 47.842) con relación al año 2014 y su participación en los INGRESOS OPERACIONALES es del 11,80% ( 2014- 15,05%).

**RESULTADO NETO**

RESULTADO DEL EJERCICIO	(52.024,46)
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	0
IMPUESTO CAUSADO ( ANTICIPO MÍNIMO)	(12.915,56)
<b>PERDIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>(64.940,02)</b>

Por efectos financieros se han tenido que realizar movimientos contables que han incrementado la utilidad inicial, a continuación su detalle:

PERDIDA DEL EJERCICIO	37.597,00
PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	3.505,94
INTERES PRÉSTAMO ( 353.343,42) CUESPER	14.133,72
INTERÉS PRÉSTAMO ( 142.832,07) PATRICIO CUESTA	1.904,20
PROVISIÓN JUBILACIÓN Y DESAHUCIO AÑOS ANTERIORES	(6.151,61)
IMPUESTO CAUSADO ANTICIPO MINIMO	12.915,56
VARIACIÓN DEPRECIACIÓN	1.035,21
<b>TOTAL PERDIDA 2015</b>	<b>64.940,02</b>

**PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES**

Pieflex tiene cartera de difícil recuperación \$ 9.961,76, CARTERA LEGAL POR COBRAR \$ 24.014,15 CUENTAS EN JUICIO \$ 14.845,02, el auditor externo ha solicitado se envíe todo al gasto, pero no hay norma tributaria ni financiera para ello, por lo tanto se aplicó un porcentaje del 5% para estas cuentas y 1% para las cuentas otorgadas en el 2015.

**INTERESES PRÉSTAMOS – CUESPER**

En diciembre del 2014 la empresa firmó un pagaré con CUESPER, donde se indicaba que se pagaría capital más Interés a un año; Capital \$ 353.343,42 e Interés \$ 14.133,72, por la falta de liquidez fue imposible la cancelación y se tenía programado el pago del interés en el 2016, pero los auditores solicitaron la contabilización del gasto.

**INTERES PRÉSTAMO – PATRICIO CUESTA**

En octubre del 2015 se reclasificó el valor de \$ 142.832,07 de aporte para futuras capitalizaciones a cuentas por pagar, se realizó un pagaré a un año plazo con el interés del 4% anual, se provisionó el intereses de los meses de octubre, noviembre y diciembre.

**PROVISION JUBILACIÓN Y DESAHUCIO**

La empresa hasta el 2014 no había realizado provisión de jubilación y desahucio, por lo tanto en el 2015 solicitó a la actuaria un estudio para determinar esta provisión, del año 2015 se envió al gasto y la diferencia por error contable (criterio financiero) se envió a resultados años anteriores.

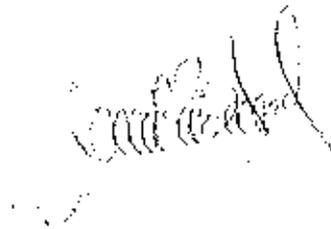
**IMPUESTO CAUSADO**

A pesar de generar pérdida la empresa debe pagar su impuesta a la renta en base al anticipo determinado, esto es \$ 12915,56

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

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

- **PIEFLEX** presenta en el año 2015 una **PERDIDA TOTAL** de \$ 64.940,02
- Se solicita a los accionistas hacer un aumento de capital de \$ 110.000 para que el 50% del capital social cubra las pérdidas de la empresa.



**Cristina Barrera**

**GERENTE**