

**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 2016**

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 2016.

1. ANTECEDENTES

Protela Ecuador S.A. con domicilio en Ecuador desde el año 2005, es filial de PROTELA S.A., empresa textil colombiana, productora de telas para vestuario y de la industria de hogar y automotriz.

La estrategia principal de la operación en Ecuador, está basada en el desarrollo comercial de las líneas de negocio de la casa matriz y hemos identificado en estas líneas el portafolio adecuado para venderlo en el mercado nacional.

La estrategia de PROTELA ECUADOR S.A., ha sido tener presencia en todo el país, habiendo afianzado nuestra participación de mercado a nivel nacional, en todas las zonas con importancia del sector textil - confección.

La participación en las principales zonas del país son las siguientes en usd en los años 2015 y 2016:

VENTAS POR CIUDAD

CIUDAD	AÑO 2015	AÑO 2016	%
QUITO	\$ 1.611.369,23	\$ 1.035.815,77	-36%
AMBATO	\$ 704.213,61	\$ 388.652,45	-45%
GUAYAQUIL	\$ 544.562,85	\$ 415.173,91	-24%
ATUNTAQUI	\$ 315.196,98	\$ 77.384,28	-75%
CUENCA	\$ 324.672,62	\$ 149.085,95	-54%
TOTAL ANUAL	\$ 3.500.015,29	\$ 2.066.112,36	-41%

La contracción de la economía del año 2016, afectó considerablemente la demanda de nuestros clientes y por ello, los niveles de ventas de todo el año fueron muy bajos. Esta situación, nos llevó a tomar acciones en todas las áreas y disminuir drásticamente nuestro tamaño de inventarios y de cartera en el mercado, así mismo como la oferta de producto de entrega inmediata que teníamos en nuestra bodega.

El 2016 fue un año muy duro, por la reducción de la demanda en el mercado de las confecciones, afectando así a nuestros clientes en sus pedidos de sus principales clientes de cadenas y las compras en sus puntos de venta propios, principalmente en el primer semestre del año. El segundo semestre se sintió una leve reactivación, para lo cual ya se empezó a mejorar nuestros niveles de abastecimiento de producto, para atender de mejor manera el mercado.

Con este marco, para el desarrollo de nuestras actividades en el 2016, fue un año en el cual las ventas decrecieron un 41% con respecto al 2015, debido a que las empresas frenaron sus actividades comerciales. La falta de liquidez en el mercado, hizo que nuestras ventas decaigan considerablemente y se vea afectada al igual que muchos negocios en el país.

2. EVALUACIONES Y GESTIONES

Las actividades más importantes igual que en años anteriores, se han encaminado al apoyo y desarrollo del equipo comercial que asesora y esta de cara a nuestros clientes, atendiendo sus necesidades y dando información de los productos demandados en el mercado. Este equipo por la contracción del mercado, se ajustó a 6 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, por ser clientes que tienen marcas fuertes en el mercado y venden sus productos principalmente a cadenas o tienen puntos de venta propios.

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, para así preservar la calidad de nuestra cartera.

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

Aunque en muchas ocasiones el 2016 nos fue difícil por la situación alinearnos a este objetivo, por la falta de inventario para atender necesidades sin programación de los clientes.

El equipo comercial, mismo que constantemente esta con el cliente, pudo evidenciar la realidad de la baja demanda de los primeros 7 meses del año.

Otra iniciativa que tuvimos fue reubicar el punto de venta en Quito, en la bodega, ahorrando costos y manteniendo su clientela, con lo cual fue muy satisfactorio este cambio.

El decrecimiento en ventas del periodo 2015 al periodo 2016, fue de 41% en Protela Ecuador. Las importaciones desde nuestro proveedor decrecieron 33%. Logramos mantener la relación con nuestros principales clientes, pero el volumen de sus compras fue considerablemente menor que el 2015, año en el cual nuestras ventas ya empezaron a verse afectadas con relación a años anteriores.

En cuanto a la cartera, los índices de rotación de la misma para el año 2016 son 5.2 meses promedio, subiendo de 3.6 meses del año 2015. La cartera total de la empresa disminuyó en un 15.6%, con relación al 2015.

Los inventarios totales del 2016 al 2015 disminuyen en un 22.9% por la baja demanda. El inventario de más de 360 días se redujo un 52% de diciembre del 2015 a diciembre del 2016, meta lograda por la política de promociones que adquirió la gerencia en este año.

Los objetivos en inventarios, así como los objetivos de cartera fueron cumplidos, de los planteados para el 2016.



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 2016 y comparado con los años 2015 y 2014, es la siguiente:

DETALLE DE CUENTAS	AÑO 2016	AÑO 2015	AÑO 2014
Activos	1.384.275	1.684.373	2.532.957
Pasivos	996.043	1.215.804	1.924.431
Patrimonio	388.232	468.569	608.526
Ingresos	2.067.509	3.585.120	4.833.345
Gastos	2.123.316	3.691.119	4.775.923
Utilidades y/o pérdidas	-55.807	-105.998	2.762

NOTAS: El activo total disminuyó en un 17.8%, al igual que la cartera, debido a la decisión de dar de baja los saldos de clientes que han permanecido en libros por más de cinco años y tomando en cuenta que se han realizado todas las gestiones posibles para efectuar el cobro, a lo que se adiciona la venta de inventario de lenta rotación el cual disminuye en un 20%, lo que generó una recuperación de la provisión de inventario por un valor de \$ 76.683, 00.

El pasivo también disminuyó en un 18.10%, al disminuir las compras a Colombia.

El patrimonio disminuye en 17.10%, lo cual no afecta en los niveles patrimoniales y está en capacidad de mantener el negocio en marcha.

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



INDICE	FORMULA	
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	412.260
INDICE DE LIQUIDEZ	ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE	1.42

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.

2.4 Control del Servicio Nacional de Aduana Ecuador (SENAE)

Durante el año 2016, Protela Ecuador recibió dos notificaciones de control de procesos, para la cual debimos presentar documentos tales como : pagos al exterior con sus respectivos respaldos de transferencias, pagos de ISD, facturas de proveedores de logística locales, seguros, costos de almacenamiento, etc. Todos los documentos y requerimientos fueron presentados oportunamente, como resultado obtuvimos informes definitivos SIN NOVEDAD.

3. CONCLUSIONES

Esta Gerencia, conforme a los resultados obtenidos en el año 2016, no cumplió con los objetivos trazados de utilidad operativa. Las ventas con respecto al 2015 decrecieron un 41%, debido a la situación del mercado. Los montos de cartera vencida e inventarios, han disminuido debido a la reducción en las compras con nuestro proveedor principal, dando prioridad al pago de cartera vencida, la cual ha disminuido en un 14.6%, 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

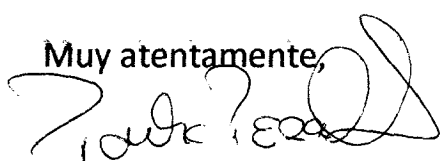
Se recomienda a los socios tomar decisión sobre las siguientes necesidades de la empresa:

- Incrementar la línea de crédito a la filial de Ecuador.
- Mejorar la recuperación de cartera, para pagar oportunamente a nuestro proveedor en el exterior.
- Volver a construir 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 de entrega inmediata
- El objetivo de esta gerencia es disminuir la rotación de la cartera a 120 días y recuperar el 10 % de cartera a más de 365 días.
- El objetivo de esta Gerencia es cumplir con el presupuesto de ventas 2017 como medición de nuestra participación de mercado y para generar el objetivo de utilidad operativa del presupuesto del año 2017.

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

Quito, 10 de abril del 2017

Muy atentamente,



Paulina Peralta Chiriboga
GERENTE GENERAL