

**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 2017**

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 2017.

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.

En Ecuador La estrategia principal, está basada en el desarrollo comercial de las líneas de negocio que en Ecuador representan un nicho de mercado, como la pre compra de colecciones exclusivas de estampación y telas básicas como la viscosa con blondas de colores especiales para la necesidad del mercado Ecuatoriano. El 2017 recuperamos en el mercado de Ecuador, el 43,86 % , ya que la demanda en el país ha ido mejorando y en base a esta mayor demanda, hemos vuelto a desarrollar estrategias de producto para cubrir sobre todo una demanda existente en telas estampadas, la cual ha cubierto una necesidad del mercado en estas telas.

Seguimos con la estrategia de PROTELA ECUADOR S.A., de tener presencia en todo el país, habiendo mejorado nuestra participación de mercado a nivel nacional, aunque todas las zonas crecieron los niveles de Cuenca y Atuntaqui, no llegan a los niveles de los años 2013 y 2014.

La participación en las principales zonas del país son las siguientes en usd en los años 2016 y 2017:



VENTAS POR CIUDAD

CIUDAD	AÑO 2016	AÑO 2017	%
QUITO	\$ 1.035.815,77	\$ 1.528.488,00	47%
AMBATO	\$ 388.652,45	\$ 544.198,28	40%
GUAYAQUIL	\$ 415.173,91	\$ 607.199,27	46%
ATUNTAQUI	\$ 77.384,28	\$ 95.401,00	24%
CUENCA	\$ 149.085,95	\$ 197.070,94	32%
TOTAL ANUAL	\$ 2.066.112,36	\$ 2.972.357,49	

El año 2017, se notó una mejora, en la demanda de nuestros clientes y por ello los niveles de ventas, fueron algo mejores en cada zona y con nuestros clientes principales. Con tales condiciones, tomamos la decisión de crecer otra vez nuestro nivel de inventario estratégico, para cumplir con ventas locales inmediatas, las necesidades puntuales del mercado.

El 2017 fue un año, en el cual pudimos volvernos a plantear una estrategia de operación de la filial de Ecuador, en base al crecimiento de nuestros 30 clientes más importantes, de cartera segura, con los cuales pudimos hacer una cifras buenas para obtener un año con utilidad de la operación.

Hemos podido consolidar más clientes de valor, los cuales se basan sus estrategias en las ventas a sus productos de cadenas y que por lo general tienen puntos propios o canales diferentes como los catálogos y al mercado de mayoristas, los cuales nos ven como un proveedor de telas de calidad, con buen servicio muy cercano al cliente, con credibilidad y por eso hemos logrado consolidar y abrir ms clientes en todos las zonas., habiendo también mejorado nuestros precios.

Con este marco, para el desarrollo de nuestras actividades en el 2017, fue un año en el cual las ventas crecieron un 43.8% con respecto al 2016, ya que volvimos a consolidar el equipo de trabajo en todas las zonas, con el objetivo de cumplir y lograr el presupuesto de ventas 2017.



2. EVALUACIONES Y GESTIONES

Las actividades más importantes del año 2017, fue el recuperar las ventas entre los clientes que de cara al mercado, se mantuvieron con ventas sostenibles y pedidos los las cadenas a nivel nacional y de un equipo de ventas que consolida las ventas de ellos en todos los sectores de la cadena, como son tiendas propias, boutiques y la cobertura a provincias. Con varios clientes importantes, hemos sentido la mejora en los pedidos y de ello las cifras más atractivas en el año.

Los asesores en todas las zonas, se plantearon una estrategia de recuperación, para así poder cumplir y rebasar la cuota de mercado establecida en base a cifras históricas para casa asesora comercial.

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.

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, seguir siendo un proveedor valorado para nuestros clientes principales, por calidad y diferenciación de nuestros productos, con un servicio que cumpla las expectativas de los mismos.

Cada vez más estamos viviendo una guerra de precios y mucho contrabando en el sector, lo cual afecta nuestra capacidad de crecer en el mercado.

El punto de venta de Quito, ha tenido un gran éxito con ventas de Usd.214.990,57 Así también tomamos la decisión de abrir un punto d venta en el SUR, el cual está capitalizando buenas ventas y buenos resultados.

El 2017, tuvimos la necesidad de financiamiento para nuestras importaciones, así que el banco del Pichincha nos dio un AVAL por Usd 330.000,= con



BANCODEX DE COLOMBIA, mismo que sirvió para pagar al proveedor cuentas de cartera ordinaria.

En cuanto a la cartera, los índices de rotación de la misma para el año 2017 son 3.7 meses promedio, bajando de 5.2 meses del año 2016. La cartera total de la empresa disminuyó en un 0.5%, con relación al 2016.

Los inventarios totales del 2017 al 2016 aumentan en un 36.8% por el aumento de la demanda. El inventario de más de 360 días se redujo un 6.5% de diciembre del 2016 a diciembre del 2017, 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 2017.

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 2017 y comparado con los años 2016 y 2015, es la siguiente:

DETALLE DE CUENTAS	AÑO 2017	AÑO 2016	AÑO 2015
Activos	1.613.491	1.384.275	1.684.373
Pasivos	1'221.088	996.043	1.215.804
Patrimonio	392.403	388.232	468.569
Ingresos	3.024.232	2.067.509	3.585.120
Gastos	2.974.276	2.123.316	3.691.119
Utilidades y/o pérdidas	49.956	-55.807	-105.998

NOTAS: El activo total aumentó en un 17%, tomando en cuenta un incremento en ventas y por efecto en compra de inventario, adicional se creó la bodega BF utilizada para vender saldos a los clientes

El pasivo también sufre un aumento del 22.6%, debido a una obligación contraída con Bancoldex a través de banco Pichincha, recursos utilizados para abonar facturas vencidas de nuestro proveedor Protela Colombia.

El patrimonio aumenta en 1.10%, por la utilidad líquida generada en el ejercicio económico 2017.

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

INDICE	FORMULA	
CAPITAL DE TRABAJO	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	427.678
INDICE DE LIQUIDEZ	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	1.36

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 2017, Protela Ecuador recibió dos notificaciones de control de procesos en los meses de mayo y octubre; 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 2017, cumplió con los objetivos trazados de utilidad operativa. Las ventas con respecto al 2016 crecieron un 43.8%, gracias a una leve recuperación del mercado.

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:

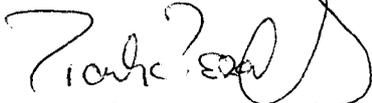
- Revisar la estrategia de precios de la filial, para evaluar los márgenes de punta a punta de las 2 operaciones.
- Mejorar la recuperación de cartera a 90 días , para pagar oportunamente a nuestro proveedor en el exterior.
- Volver a construir un inventario estratégico en Ecuador, ya que el mercado 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 2018 como medición de nuestra participación de mercado y para generar el objetivo de utilidad operativa del presupuesto del año 2018.



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

Quito, 10 de abril del 2018

Muy atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Paulina Peralta Chiriboga', written over the printed name below.

Paulina Peralta Chiriboga
GERENTE GENERAL