



Informe de la Administración de
TEJIDOS PINTEX S.A.
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018

Contenido

1. ENTORNO ECONOMICO Y SOCIAL	1
1.1. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES	1
1.2. SECTORES ECONÓMICOS.....	2
1.3. INFLACIÓN E ÍNDICE DE PRECIOS DEL CONSUMIDOR	2
1.4. INDICADORES SOCIALES	2
1.5. PERSPECTIVAS	2
2. RESULTADOS PRINCIPALES	3
1.6. VENTA DE ACTIVOS INMOBILIARIOS.....	3
1.7. CIERRE PROGRESIVO DE LA OPERACIÓN INDUSTRIAL	3
1.7.1. <i>Resumen proceso de downsizing de PINTEX</i>	5
1.7.2. <i>Gestión del ambiente laboral y liquidación del personal</i>	6
1.7.2.1. Disolución del Comité de Empresa / Sindicato.-	7
1.7.3. <i>Venta de Maquinaria</i>	7
1.7.4. <i>Venta de Activos Inmobiliarios</i>	8
1.8. GESTIÓN FINANCIERA.....	9
1.8.1. <i>Activos Financieros</i>	9
1.8.1.1. Cuentas Por Cobrar Comerciales Y Otras Cuentas Por Cobrar Corrientes	9
1.8.1.2. Inventarios.....	11
1.8.2. <i>Pasivos Financieros</i>	13
1.8.2.1. Obligaciones con Instituciones Financieras (Corto Y Largo Plazo)	13
1.8.3. <i>Cuentas Por Pagar Comerciales</i>	13
1.8.4. <i>Resultados Integrales</i>	15
3. IMPULSAR EL NEGOCIO DE CONFECCIONES	17
3.1. NUEVA ESTRUCTURA	17

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN

TEJIDOS PINTEX S.A. AÑO 2018

En cumplimiento de los estatutos de la empresa y de las disposiciones legales vigentes, nos permitimos poner en consideración de la Junta General Ordinaria de Accionistas, el informe anual de actividades y resultados de **TEJIDOS PINTEX**.

1. ENTORNO ECONOMICO Y SOCIAL

“Ecuador termina el año con dificultades económicas y con una deuda externa que continúa en niveles mayores al 40 %, herencia del modelo económico y político del pasado Gobierno” (El Universo, 2018).

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en el año 2018 el crecimiento de la economía del Ecuador fue desacelerado (1,3% en el primer semestre y 1,0 % al cierre, frente a un 2,4 % en 2017), principalmente por efectos de la consolidación fiscal y la disminución del gasto público en capital, la contracción moderada de la producción petrolera (-3,1%), un contexto internacional adverso, con mayor volatilidad financiera y aumentos de tasas por parte de la Reserva Federal de los Estados Unidos, un riesgo país que aumentó casi 200 puntos a partir de marzo y un tipo de cambio real que no logró depreciarse.

1.1. Exportaciones e Importaciones

Las exportaciones crecieron un 0,8 %, en comparación con un 1,1 % en 2017. Los productos que presentaron mayores aumentos en el valor de sus exportaciones fueron: petróleo y derivados, y el camarón (un 34,1%, un 59,1% y un 8,5%, respectivamente). Por otra parte, las importaciones más dinámicas fueron derivados del petróleo y bienes de consumo (que crecieron un 36,0 % y un 18,4 %), seguidas por bienes de capital y materias primas (que aumentaron un 15,6% y un 11,3 %). El resultado neto es un déficit de US\$ 8,3 millones en la balanza de bienes (CEPAL, 2018).

Según Xavier Díaz, presidente de la AITE, las exportaciones del sector textil han caído desde 2015 hasta 2018; las ventas han tenido decrecimiento respecto al año pasado. En el primer trimestre de 2017 se vendieron US\$ 21,40 millones, mientras que en el mismo periodo de 2018, fueron de US 20,65 millones. Entre enero y junio de 2018, las exportaciones el sector textil y confección fueron de US\$ 48,4 millones, lo que representa un 5,8 % (FOB) de crecimiento respecto al mismo período de 2017. (Ecuadorenvivo, 2019).

Los destinos principales de las exportaciones en 2018 fueron: Colombia, Reino Unido, Argentina y Estados Unidos; los dos últimos con importante crecimiento (El Universo, 2018). Es importante notar que el 64 % de las nuevas exportaciones corresponden a producto terminado, lo que significa que "empiezan a tener más peso los artículos con valor agregado" (Díaz X, 2018).

1.2. Sectores económicos

Los sectores con economías más dinámicas en 2018 fueron: la acuicultura y la producción de camarón (con un crecimiento real anual del 10,2 %), el suministro de agua y electricidad (7,2 %) y el alojamiento y servicios de comida (6,5 %), mientras que las industrias con mayores contracciones fueron la pesca (-4,3 %), el petróleo y las minas (-3,5 %) y la refinación de petróleo (-21,9 %).

Respecto al sector textil, del total de ventas registrado en 2018 (USD 48,4 millones), los USD 30,9 millones pertenecen al segmento de valor agregado, principalmente en hilos y prendas confeccionadas (prendas de vestir y textiles para el hogar: tejidos de algodón, denim, panty medias y suéteres). La línea de ropa y hogar presentaron un incremento del 41.8% y la de telas, del 7.93 % (Ecuadorenvivo, 2019)

1.3. Inflación e Índice de Precios del Consumidor

La inflación de precios al consumidor tuvo un punto de inflexión en mayo, lo que cambió la tendencia decreciente de los últimos tres años. Como resultado, el índice de precios al consumidor anotó en septiembre una variación anual del 0,29 %, con lo que concluyó una deflación de 11 meses. La inflación acumulada entre enero y octubre fue del 0,42 %.(CEPAL, 2018). El salario básico unificado aumentó un 2,3 % en términos reales. El índice registró en septiembre una variación anual del 5,87 %.

1.4. Indicadores sociales

El salario básico unificado aumentó un 2,3% en términos reales. La tasa de desempleo urbano abierto de 2018 fue menor que la de 2017: el promedio de los tres primeros trimestres fue del 5,0% en 2017 y del 4,8% en 2018. La tasa de empleo adecuado aumentó del 48,3 % al 48,8 % al comparar los valores promedios de los tres primeros trimestres. (CEPAL, 2018)

1.5. Perspectivas

El sector textil proyecta un crecimiento en las exportaciones y se encuentra dialogando para eliminar las trabas que existen actualmente respecto a los aranceles para bienes de capital y el pago del impuesto a la salida de divisas (ISD). Adicional, estiman importante la exoneración del Impuesto al valor agregado (IVA) en maquinaria importada y la existencia de medidas para la flexibilidad laboral. Los planes del sector para el próximo año son inversión en capacitación, formación de la gente y en tecnología (Díaz X., 2018). Se espera que los incentivos aprobados en la Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad y Equilibrio Fiscal, aunque parciales, podrían ayudar a una reactivación en los distintos sectores de la economía

2. RESULTADOS PRINCIPALES

- Se concretó la venta de algunos Activos Inmobiliarios disponibles como fuente de recursos para el pago de las obligaciones
- Se mantuvieron las actividades productivas de la planta industrial en un clima de tranquilidad, mientras se tomaban las decisiones de largo plazo
- Se redujeron progresivamente las áreas productivas.
- Se continuó con el proceso ordenado del pago de los pasivos y se procedió con la liquidación de los pasivos laborales de acuerdo a la estructura de negocio que se decidió tomar.
- Se vendió la maquinaria que quedó disponible en un porcentaje importante
- Se impulsó el negocio de confecciones substituyendo la producción industrial por tela importada

1.6. Venta de Activos Inmobiliarios

Considerando que la Compañía ha venido manteniendo un nivel alto de endeudamiento con proveedores, municipio, entre otros; además del elevado costo de la operación mensual se impulsó la venta de ciertos activos para disponer de la liquidez requerida para honrar las obligaciones pendientes.

- Los principales activos disponibles para la venta eran los terrenos de la antigua planta B y el local donde funcionaba el Taller de Confecciones, ubicados en la parroquia de Cotocollao. Para conseguir vender los indicados terrenos se encargó a varios Corredores para que busquen compradores.
- Finalmente la venta de estos terrenos se concretó en el mes de marzo de 2018 a la Universidad Indoamérica. Se negociaron los 19 159.3 metros cuadrados a US\$ 250 cada metro por un valor total de US\$ 4.789.837. El pago se efectuó en dos partes. US\$ 2.000.00 de dólares en el mes de marzo y el saldo de .US\$ 2.789.837 en el mes de octubre fecha en la que se firmaron las escrituras.
- Para direccionar el uso de estos fondos se estableció un Comité designado por la Junta de Accionistas el mismo que estuvo integrado por Ramiro León, Iván Andrade, Juan Fernando Mera, Marcelo Pérez y el suscrito. En el mencionado Comité se resolvió dar prioridad al pago de las liquidaciones del personal, pago de impuestos municipales y con los principales proveedores. Las actas de las reuniones del Comité están disponibles para los Señores Accionistas.
- El detalle de la utilización de los indicados recursos se explica en la parte pertinente

1.7. Cierre Progresivo de la Operación Industrial

- La más importante decisión del año fue la permanencia de las actividades productivas de la fábrica textil. En el Comité designado por los Accionistas se confirmó la decisión iniciar un proceso de cierre progresivo de las diferentes secciones de la Planta.
- Las razones principales fueron:

1.2.1 Las actividades de la industria textil en todo el mundo han venido migrando hacia la producción de tela de 2.40 de .2.80 y 3 metros de ancho. El ancho de la tela facilita la producción de sábanas, cobertores y otros productos a un costo menor. Considerando que la línea de estampado de Pintex tenía solo la capacidad de producir telas de hasta 2 metros de ancho estábamos en desventaja en el mercado. La inversión en una nueva línea de estampado significaba una inversión aproximada de 7 millones de dólares, la cual era imposible de asumir en las condiciones de la Empresa.

1.2.2 Los costos asociados a la Contratación Colectiva se fueron convirtiendo, a través de los años en valores y obligaciones imposibles de continuar asumiendo. Un operario llegó a costar US\$700 mensuales con todos los beneficios, siendo esta cantidad casi el doble del salario básico de US \$384. Adicionalmente de otras obligaciones relacionadas con la estabilidad laboral de los trabajadores.

1.2.3 La existencia de prácticas de manufactura inadecuadas como desperdicio de tiempo, materiales y productos en proceso contribuía a elevar aún más los costos de producción.

1.2.4 Las condiciones de mantenimiento de las principales equipos productivos no eran las adecuadas y era necesario una fuerte inversión para optimizar su rendimiento,.

1.2.5 La importación de tela proveniente del Asia a costos muy inferiores a la producción local reducía los niveles de ventas. .

1.2.6 El exceso de impuestos generados por el Gobierno Nacional (aranceles. salida de divisas, IVA etc.) encarecían aún más la producción industrial.

Por las razones anteriores era preciso que el cierre de las actividades se realice en un clima de tranquilidad laboral para evitar dificultades con las Organizaciones de Trabajadores. A través de reuniones periódicas con los Dirigentes en las cuales se explicó con claridad la las decisiones a tomar se inició el cierre progresivo de las áreas productivas de acuerdo al cuadro que se expone a continuación.

Figura 1. Cierre progresivo de la operación industrial

SECCION	FECHA DE CIERRE
HILATURA	29 DE MARZO
TEJEDURIA	14 DE SEPTIEMBRE
TINTORERIA	25 DE OCTUBRE
OPERACION TOTAL DE LA PLANTA	07 DE NOVIEMBRE

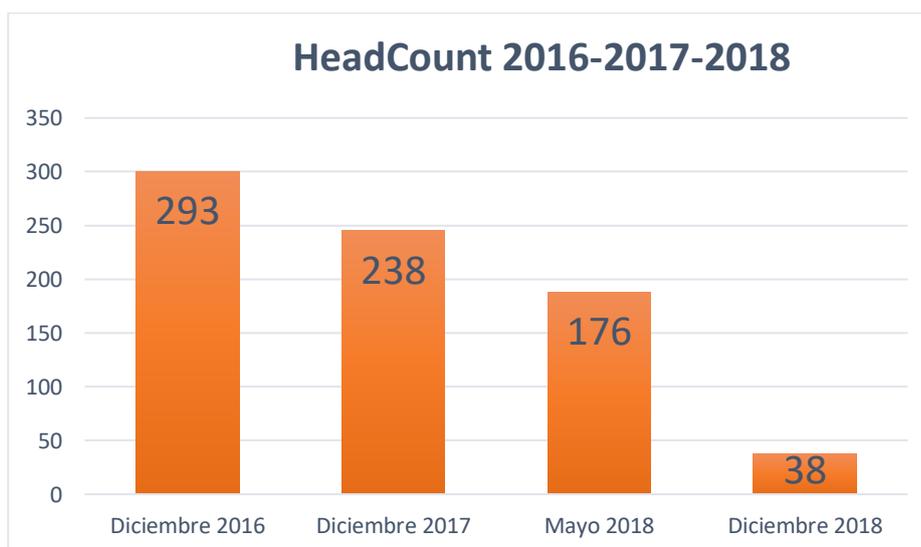
1.7.1. Resumen proceso de *downsizing* de PINTEX

Se liquidaron los pasivos laborales sin conflictos colectivos. Esta liquidación tuvo dos etapas. Cuando la fábrica continuaba operativa se negoció liquidaciones con trabajadores que tenían interés de salir de la Empresa. En la segunda etapa, al cierre de operaciones, se pagaron liquidaciones completas.

Figura 2. Tabla Resumen *Downsizing* Pintex

	31 de Diciembre 2017	Al 20 de Mayo 2018	Al 30 de Dic 2018	Total
Personal al inicio	238	176	38	38
Administrativos	61	45	21	21
Operarios	177	131	17	17
VALORES LIQUIDACIONES USD				
INDEMNIZACION TOTAL	995.733	1.240.887	3.062.381	5.299.001
INDEMNIZACION PAGADA	798.712	1.118.270	2.975.515	4.892.497
AHORRO	197.021	122.617	86.866	406.504
PORCENTAJE DE AHORRO	19,8	9,9	2,8	7,7

Figura 3. Headcount Pintex 2016-2017-2018



1.7.2. Gestión del ambiente laboral y liquidación del personal

- La liquidación del personal de las diferentes secciones se fue realizando simultáneamente al cierre de las mismas y de acuerdo a la disponibilidad de recursos. Se hizo coincidir el pago final por la venta de los terrenos de Cotocollao con el momento en que terminamos la materia prima y la producción de la Planta, por lo que el proceso de cierre se dio en absoluta tranquilidad.
- Conviene informar que unas semanas antes del cierre total de las operaciones se presentó una Directiva del Sindicato de Trabajadores, como adicional a la Directiva del Comité de Empresa. Esta directiva fue desconocida por la Administración de la Compañía bajo el argumento que los Trabajadores ya tenían una Directiva del Comité de Empresa que ya representaba a todos ellos.
- El interés principal de esta nueva Directiva era beneficiarse de la indemnización adicional que el Código del Trabajo establece para los Dirigentes Laborales en caso de despido. Valor total \$ 6,500*15 Trabajadores US\$ 97500
- Fuimos demandados por este tema y en la demanda se pretendía adicionalmente que se recalculen todas las liquidaciones efectuadas; añadiendo a la base de cálculo los valores del refrigerio que se paga en la nómina mensual de los trabajadores. Valor total aproximado US\$ 207.000
- En el criterio de la Administración no correspondía incluir el valor del refrigerio en las indemnizaciones por ser este un beneficio de orden social que no forma parte de la remuneración
- En la audiencia de conciliación en la función judicial se negoció un pago parcial de la indemnización a los "Dirigentes" del Sindicato a cambio de que se retire la pretensión de recalcular las indemnizaciones de todo el personal. Valor total pagado US\$56.000
- En estas gestiones contamos con la importante gestión profesional del Dr. Juan F. Mera, Presidente de la Compañía
- Adicionalmente recibimos dos demandas individuales de Trabajadores que pretendían recibir valores adicionales a sus liquidaciones argumentando discapacidad.
- En opinión de la Administración de la Compañía no había lugar a pagos adicionales debido a las circunstancias específicas de cada caso.
- En la audiencia de conciliación por la primera demanda acordamos un pago de US\$ 4.000 equivalente al 36 % de lo aspirado porque los criterios previos emitidos por la jueza hacían prever una sentencia en contra de la Compañía.
- En la segunda demanda se declaró en abandono la misma, debido a que los demandantes se atrasaron al inicio de la audiencia convocada.

1.7.2.1. Disolución del Comité de Empresa / Sindicato.-

En vista de que las actividades industriales se terminaron en el mes de Octubre ya no tiene sentido la existencia de un Comité de Empresa / Sindicato. Ello implica también el término del actual Contrato Colectivo a partir del mes de noviembre próximo. Para este propósito se han realizado las siguientes acciones:

- Se obtuvo la renuncia al Comité de Empresa de las 2 últimas operarias que eran afiliadas. Al no tener afiliados al Comité de Empresa su disolución es inminente
- Se acordó con el Secretario General todavía en funciones (Luis Pozo) hacer el trámite de disolución ante las autoridades Judiciales.
- Se encargó esta gestión al Dr. Hugo Salvador quien debe hacer los escritos necesarios y presentarlos.
- Como parte de este proceso se debe efectuar un adendum individual con los actuales trabajadores por medio del cual conservan los beneficios principales del Contrato Colectivo (subsidios y estabilidad) y se libera a la Empresa de estas obligaciones con las personas que se contrate en el futuro.
- Es importante concluir todo este proceso para que el negocio de Confecciones reduzca sus costos a corto plazo y sea más atractivo.

1.7.3. Venta de Maquinaria

- En esta área iniciamos la venta de maquinaria conforme se fueron terminando las actividades productivas de la fábrica.
- Para la venta de las maquinarias se tomaron en consideración los siguientes criterios:
 - 1.- El valor en libros de cada máquina
 - 2.- la valoración técnica efectuada por un experto. (R. León)
 - 3.-El valor de mercado / oportunidad de venta actual de cada equipo

Para este proceso contamos con el apoyo de dos Empresas dedicadas a la venta de maquinaria a nivel mundial. Ellos promocionaron nuestros equipos; y, en general, los resultados fueron satisfactorios ya que se vendieron en los cuatro primeros meses las principales máquinas a precios muy razonables. A la fecha de este informe se ha vendido aproximadamente el 50 % de las máquinas de Hilatura; el 100% de las de Tejeduría y el 40 % de los equipos de Tintorería y Acabados. Adicionalmente se vendió un generador, un camión de reparto, dos camionetas y otros equipos pequeños de laboratorio

Conviene mencionar que la mayoría de estos equipos se destinaron al mercado de Asia (India, Indonesia) algunos al Perú y Colombia y otros más pequeños a industrias textiles locales.

Figura 4.: Resumen Flujo de ingresos venta de maquinaria

FLUJO VENTA DE MAQUINARIA PINTEX				MONTO TRANSACCIÓN	2018
A. SERCOMATEX				305.680,00	305.680,00
	1	Pabilera	TOYOTA	36.000,00	
	4	Continuas de hilar	TOYOTA	270.000,00	
B. SERCOMATEX (PERU)				152.765,50	152.765,50
	3	Peinadoras	RIETER	112.500,00	
	1	Peinadora Unilap	RIETER	40.500,00	
C. HILTEXPOY*				155.680,00	155.680,00
	1	Unifoc		16.000,00	
	2	Manuar		48.000,00	
	1	Bobinadora		75.000,00	
D. EXELDIOR -INDIA				720.009,00	720.009,00
	68	SULZER		498.008,00	
	31	PICANOL		222.001,00	
E. MENA ALMEIDA LUPE JANETH*				28.000,00	28.000,00
06/08/2018		Generador		28.000,00	
F. TEXTILES MARÍA BELÉN				34.720,00	34.720,00
26/11/2018		JET THIES		34.720,00	
G. TORNASOL*				72.150,00	72.150,00
11/11/2018	1	MAQUINA	MAQUINA DE TINTURA CANLAR	36.000,00	
H. WABT ENGINEERING SERVICES				155.000,00	155.000,00
11/11/2018		MAQUINARIA	PAQUETE GRABACIÓN LASER	80.000,00	
			EQUIPOS COCINA COLORES	12.000,00	
			ESTAMPADORA STORK Y BANDA	63.000,00	
I. TEXTIL SAN PEDRO				40.320,00	40.320,00
20/12/2018		MAQUINARIA	CALANDRA* + CILINDRO REP	40.320,00	
TOTAL USD				1.664.324,50	1.664.324,50

1.7.4. Venta de Activos Inmobiliarios

- Como se indicó anteriormente, en el mes de marzo del 2018 se concretó la venta de los dos terrenos de Planta B y Taller a la Universidad Indo-América. A continuación se presenta el cuadro con el uso que se hizo de estos recursos y los provenientes de la venta de la maquinaria.

Figura 5. Ingreso / Uso Fondos Venta Terrenos Cotocollao / Maquinaria 2018

INGRESO / USO FONDOS VENTA TERRENOS COTOCOLLAO / MAQUINARIA										
DETALLE	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	Total Abr - Dic 2018
Ingresos Extraordinarios	2.000.000	153.139	128.222	206.885	153.880	2.784.720	-	756.009	201.150	6.384.005
Venta Terrenos Cotocollao	2.000.000					2.750.000				4.750.000
Venta Maquinaria Hilatura		153.139	128.222	206.885	153.880	34.720	-	756.009	201.150	1.634.005
Egresos Extraordinarios	1.597.633	361.035	52.917	138.417	39.417	261.013	2.375.337	874.433	585.417	6.285.617
Prediales Terrenos Cotocollao	130.339									130.339
Comision Corretaje Terrenos Cotocollao	60.000	-				82.500				142.500
Impuesto MDMQ mejoras obras - Cotocollao						24.794				24.794
Comision Corretaje Maquinaria						10.816	17.685	7.500		36.000
Alcabalas Tambillo	41.621									41.621
Notaría y Abogado Tambillo	12.720									12.720
Personal - salida	851.280	283.978					103.486	2.129.235	628.413	4.106.393
Sindicato - sentencia judicial									56.000	56.000
Abogado Sindicato - sentencia judicial									10.000	10.000
Mediación Camilo Ontaneda 1a. Cuota	65.000									65.000
Cash Colateral CC Banco Pichincha	321.355									321.355
Proveedores Antiguos / Acuerdos Judiciales	39.417	39.417	39.417	39.417	39.417	39.417	39.417	39.417	39.417	354.750
MDMQ Predial Susantex									171.000	171.000
MDMQ Prediales / 1,5 x mil / Patentes (Convenio)	75.901	17.640	13.500							107.041
Importación Tela							25.000	25.000	121.000	171.000
CFN				99.000			99.000			198.000
Hidroabatico							65.000		36.000	101.000
Las Violetas									42.000	42.000
Deuda Comité Empresa								30.797		30.797
Deuda Asociación Empleados								143.306		143.306
Traslado Taller Confecciones a PINTEX		20.000								20.000
SALDO DE CAJA INICIAL	-	402.367	194.471	269.776	338.245	452.708	2.976.415	601.079	482.654	-
SALDO DE CAJA FINAL	402.367	194.471	269.776	338.245	452.708	2.976.415	601.079	482.654	98.388	98.388

1.8. Gestión Financiera

1.8.1. Activos Financieros

1.8.1.1. Cuentas Por Cobrar Comerciales Y Otras Cuentas Por Cobrar Corrientes

A continuación se presenta el detalle comparativo y su variación porcentual de los tres últimos ejercicios fiscales de las principales cuentas que componen este rubro:

Figura 6. Cuentas por cobrar comerciales y cheques protestados

	2018	VAR	2017	VAR	2016
Ctas por cobrar comerciales a clientes locales corrientes	556.458	-51%	1.131.157	-34%	1.703.946
Cheques Protestados	321.336	0%	321.336	0%	321.336

Las Cuentas por Cobrar comerciales disminuyeron en un 51% en el 2018 frente al ejercicio económico 2017 y el período promedio de cobro fue de 36 días inferior a lo reflejado en el 2016 y 2017, de acuerdo al siguiente detalle:

Figura 7. Días de recuperación de cartera

	2018	2017	2016
Días Recup. Cuentas por Cobrar	36	44	47

Las principales cuentas comerciales al 31 de diciembre del 2018:

Figura 8. Cartera de clientes 31 de diciembre 2018

CARTERA DE CLIENTES AL 31/12/2018	SALDO US\$
CORPORACIÓN EL ROSADO S.A	76.112
ELIZALDE SANCHEZ ELVIA	58.004
HURTADO QUEREMBAS MARIA FIDELIA	41.689 **
LIZANO YOLANDA	30.288
ENKADOR S.A.	27.926
ALMACENES BOYACA S.A.	23.927
SYLVIA IRLANDA SANCHO	22.749
MOYANO JULIO CESAR	20.108
ORTIZ ASTUDILLO EDRIZ HUMBERTO	19.380
MEJIA HURTADO ANA ELIZABETH	19.327
RESIFLEX DURAFLEX S.A.	16.527
CAGUANA AGUAYZA MARIA AUGUSTA	15.863
SANDOVAL ROSERO MARIA	14.445
CREACIONES YOLY	13.898
GUEVARA ALVARADO CAMILO ERNESTO	12.780
ARELLANO MARIA LOURDES	10.375
SEGOVIA CABRERA MARIA DEL CARMEN	10.349
HOSPITAL VOZANDES QUITO HVQ S A	10.315
ACUÑA TELLO GLADYS MAGDALENA	10.277
MARIA TAMBO	10.055
OTROS MENORES	92.063
SALDO AL 31/12/2018	556.458

** En proceso legal de cobro

Respecto a los cheques protestados, la diferencia entre los saldos al 31 de diciembre del 2018 y 2017, fue reclasificado al estado de resultados en cumplimiento de lo que dispone la NIIF aplicables en el 2018.

Figura 9. Cheques protestados

NOMBRE	2001	2003	2005	2006	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	TOTAL
Giordano Carrera							70.000					70.000
Monica Bravo					59.359							59.359
Silvia Suarez							30.940					30.940
Terán Christian							22.058					22.058
Jimena Vallejo Sandoval	4.434	13.118										17.552
Coorporacion Dimpro			17.383									17.383
Paulina Pino				13.105								13.105
Maria Hurtado											10.000	10.000
Cruz Vera		9.994										9.994
Varios				7.290		5.482	22.922	24.925	14.064	3.690	-7.427	70.946
Total	4.434	23.112	17.383	20.395	59.359	5.482	145.920	24.925	14.064	3.690	2.573	321.337
%	1%	7%	5%	6%	18%	2%	45%	8%	4%	1%	1%	

	EN PROCESO LEGAL DE COBRO
	NO EXISTE FISICO NI RESPALDO ALGUNO DE ESTOS CHEQUES

1.8.1.2. Inventarios

A continuación se detalla el comparativo de los saldos de los Inventarios de tela y confección entre los años 2016 al 2018:

Figura 10. Inventario por línea de producto

	2018	VAR	2017	VAR	2016
Tela	2.130.091	-9%	2.351.877	-10%	2.614.710
Confección	643.139	-4%	673.363	63%	413.174
TOTAL	2.773.230	-8%	3.025.240	0%	3.027.884

Respecto a los saldos al 31 de diciembre del 2018, a continuación se desglosa la cantidad en metros, costos de tela y año de producción de inventarios de tela sin movimiento como de rotación normal. Los primeros mencionados representan el 62% del saldo total al 31 de diciembre del 2018.

Figura 11. Inventario de producto tela

Telas sin Movimiento	Cantidad en MTS	Costo Total US\$	CU Promedio	Año Producción
BRAMANTE SEGUNDA	116.702	206.228	\$ 1,89	2010
POPELINA RIP STOP POLICIA FA Y SEG	84.451	192.008	\$ 2,35	2015
GABARDINA LLANA PRIMERA	61.378	162.160	\$ 2,93	2013
GAB RIP STOP PRIMERA MILITARES	64.137	149.579	\$ 2,99	2015
VARIOS TELAS QUEDADAS	47.872	85.235	\$ 1,53	
FILAMENTO FALLA	47.845	72.185	\$ 1,41	2013
POPLEINAS ESTAMPADAS	35.379	65.963	\$ 2,02	2015
FILAMENTO	37.299	63.683	\$ 1,39	2013
GABARDINA EJERCITO PRIMERA	8.226	52.576	\$ 5,37	2013
POPELINAS FALLAS Y SEGUNDAS	32.952	50.529	\$ 1,72	2015
POPELINA RIP STOP POLICIA PRIMERA	15.434	40.106	\$ 2,24	2015
BRAMANTE 2.40 / FILAMENTO SEGUNDA	18.339	35.611	\$ 1,66	2010
BOLSILLO	18.298	33.075	\$ 1,47	2015
GABARDINA FALLA SEGUNDA EJERCITO	21.891	31.690	\$ 2,54	2013
RETAZOS PRIMERA	12.754	24.766	\$ 1,74	2010
GAB RIP STOP FALLA Y SEG MILITARES	12.445	23.727	\$ 1,77	2015
GABARDINA FALLA Y SEGUNDA LLANAS	8.144	22.967	\$ 1,26	2013
LOVECO	7.784	22.368	\$ 2,48	2016
TOTAL	651.328	1.334.457		

Telas con Movimiento	Cantidad en MTS	Costo total US\$	CU Promedio
BRAMANTE 132 PRIMERA	176.972	414.115	\$ 2,22
BRAMANTE 180 PRIMERA	33.581	157.409	\$ 3,40
BRAMANTE FALLAS	128.194	277.611	\$ 2,21
BRAMANTE FLAME FALLAS	1.557	2.554	\$ 1,74
BRAMANTE FLAME	1.242	2.569	\$ 2,25
TOTAL	341.545	854.258	

1.8.2. Pasivos Financieros

1.8.2.1. Obligaciones con Instituciones Financieras (Corto Y Largo Plazo)

Al 31 de diciembre del 2018, las obligaciones con instituciones financieras representan un valor de US\$ 2.373.286, del que US\$ 1.573.286 corresponde a la CFN que frente a la deuda registrada en el 2016 significa una disminución del 27%.

Figura 12. Obligaciones instituciones financieras

	2018	VAR	2017	VAR	2016
CFN	(1.573.286)	-7%	(1.694.308)	-21%	(2.148.203)
PRODUBANCO	(800.000)	0%	(800.000)	100%	-
TOTAL	(2.373.286)	-5%	(2.494.308)	16%	(2.148.203)

1.8.3. Cuentas Por Pagar Comerciales

Durante los ejercicios fiscales 2017 y 2018 el objetivo respecto a este rubro se centró en lo siguiente:

- Afrontar las demandas judiciales y realizar acuerdos de pago eliminando la totalidad de riesgos por acciones legales.
- Reducir significativamente el monto de obligaciones atrasadas con proveedores locales y del exterior.
- Recuperar a proveedores de nivel A para mejorar los procesos productivos (mientras operó la fábrica)

A continuación se presenta el comparativo y variación porcentual entre los ejercicios económicos 2016 al 2018:

Figura 13. Comparativo y variación porcentual proveedores 2016-2017-2018

	2018	VAR	2017	VAR	2016
PROVEEDORES LOCALES	(996.037)	-41%	(1.685.454)	2%	(1.657.724)
PROVEEDORES DEL EXTERIOR	(80.944)	-76%	(343.439)	-14%	(401.076)
TOTAL	(1.076.981)	-47%	(2.028.893)	-1%	(2.058.800)

El saldo de Proveedores locales se detalla a continuación:

Figura 14. Saldo proveedores locales a diciembre 2018

PROVEEDOR	SALDO AL 31/12/2018
MUNICIPIO DEL DM DE QUITO	(417.439)
HIDROABANICO S.A.	(123.886)
SEGUROS SUCRE S.A.	(110.565)
MAINT CIA. LTDA.	(77.827)
ONTANEDA CAMILO FERNANDO	(64.025)
APRESTOS Y RESINAS CIA. LTDA	(57.861)
LA FABRIL S.A.	(36.622)
OTROS MENORES CORRIENTES	(107.813)
TOTAL	(996.037)

A continuación se presenta los saldos y valores cancelados entre los ejercicios 2017 y 2018 de aquellos proveedores locales y del exterior que se encontraban impagos al 31 de diciembre del 2016, logrando en la mayoría de los casos acuerdos de pago y por ende haber evitado el inicio o continuación de acciones legales:

Figura 15. Saldo proveedores locales y exterior 2017-2018

PROVEEDORES LOCALES	2018		2017		2016 SALDO US\$
	SALDO US\$	PAGOS US\$	SALDO US\$	PAGOS US\$	
LA FABRIL	(36.622)	123.600	(160.222)		(160.222)
APRESTOS Y RESINAS	(57.861)	95.767	(153.628)	57.789	(211.417)
MAINT	(77.827)	-	(77.827)		(77.827)
ENKADOR	-	49.564	(49.564)	5.000	(54.564)
TOTAL	(172.310)	268.931	(441.241)	62.790	(504.031)

PROVEEDORES EXTERIOR	2018		2017		2016 SALDO US\$
	SALDO US\$	PAGOS US\$	SALDO US\$	PAGOS US\$	
DO BEST	(61.973)	60.000	(121.973)	20.000	(141.973)
MIRATEX	(4.403)	84.975	(89.378)		(89.378)
DAK	-	84.410	(84.410)	43.227	(127.637)
ACHITEX MINERVA	(14.568)	27.521	(42.089)		(42.089)
TOTAL	(80.944)	256.906	(337.850)	63.226	(401.076)
TOTAL PAGOS		525.837		126.016	
				651.853	

En lo que se refiere al Municipio de Quito, a continuación se detalla tanto el saldo por pagar como los valores cancelados al 31 de diciembre de 2018.

Figura 16. Pagos pendientes Municipio de Quito

IMPUESTOS MUNICIPALES MDMQ				
CONCEPTO	Impuestos pendientes 2017	Impuestos 2018	Valores US\$ cancelados	Valores US\$ por pagar a Dic 2018
PREDIALES				
2015	94.960	-		
2016	104.012	-		
2017	123.976	-		
2018	-	157.832		
TOTAL PREDIALES	322.948	157.832	(351.716)	129.064
1,5 X MIL				
2015	65.353			
2016	61.141			
2017	43.728			
2018	-	32.551		
TOTAL 1,5 X MIL	170.223	32.551	-	202.774
PATENTE				
2015	26.427			
2016	24.792			
2017	20.187			
2018	-	14.197		
TOTAL PATENTE	71.405	14.197	-	85.602
TOTALES	564.576	204.579	(351.716)	417.439

En cuanto a los Organizaciones internas de TEJIDOS PINTEX, los valores pendientes y cancelados en el 2018 fueron los siguientes:

Figura 17. Pagos Organizaciones Internas

ORGANIZACIÓN INTERNA	CONCEPTO	VALOR US\$
COMITÉ EMPRESA	Descuentos mensuales	23.671
ASOCIACION EMPLEADOS		236.273
TOTAL		259.944

1.8.4. Resultados Integrales

A continuación se presenta en detalle comparativo de Ventas, Costo de Ventas, Gastos Administrativos, Ventas, Financieros y Pérdida Operativa por los ejercicios económicos 2016, 2017 y 2018.

Figura 18. Pagos Organizaciones Internas

VENTAS NETAS EN US\$			
	2018	2017	2016
TELA	3.371.757	6.014.096	6.013.273
CONFECCIONES	2.218.086	2.352.648	2.190.497
TOTAL	5.589.843	8.366.744	8.203.770

MARGEN BRUTO					
DESCRIPCIÓN	2018	%	2017	%	2016
VENTAS TOTALES	5.589.843		8.366.744		8.203.770
(-) VENTAS INV LENTA ROTACIÓN	(312.901)		(393.812)		-
VENTAS NETAS	5.276.943		7.972.932		8.203.770
(-) COSTO DE VENTAS	(5.867.810)		(8.145.536)		(7.595.083)
(+) CV INV LENTA ROTACIÓN	327.298		531.861		-
(+) CV SEMIELABORADOS AÑOS ANT.	281.137				
(+) COSTO SALIDA PERSONAL	543.286		439.241		198.800
COSTO VENTAS NETO	(4.716.089)	89%	(7.174.434)	90%	(7.396.283)
MARGEN BRUTO NETO	560.853	10,63%	798.498	10,02%	807.487

GASTOS ADMINISTRACIÓN, VENTAS Y FINANCIEROS			
DESCRIPCIÓN	2018	2017	2016
GASTOS ADMINISTRACIÓN	771.178	964.090	1.093.131
GASTOS VENTAS	507.895	694.763	802.983
GASTOS FINANCIEROS	378.057	308.717	500.647
TOTAL	1.657.130	1.967.570	2.396.761

PERDIDA OPERATIVA			
DESCRIPCIÓN	2018	2017	2016
RESULTADO DEL EJERCICIO	(4.021.737)	(1.581.767)	(1.341.436)
(+) EFECTO PATRIMONIAL SALIDA PERSONAL	562.544	-	-
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	(3.459.193)	(1.581.767)	(1.341.436)
(-) NETO ING / GTOS EXTRAORDINARIOS	3.303.518	666.016	219.600
PERDIDA OPERATIVA	(155.675)	(915.751)	(1.121.836)

3. IMPULSAR EL NEGOCIO DE CONFECCIONES

Como se indicó, la Planta Industrial terminó sus operaciones el 07 de noviembre del 2018. Corresponde ahora dar continuidad al negocio impulsando la venta de producto confeccionado. Esta Administración tiene la certeza de este negocio puede ser muy atractivo si se cumplen las siguientes premisas.

- Preservar el valor de marca PINTEX en el mercado (activo negociable)
- Importar un promedio de 100 000 metros de tela llana y estampada de proveedores calificados en el Asia y América (Pakistán, India, Perú y otros)
- Confeccionar la tela importada (sábanas, cobertores, edredones, duvets, y complementos)
- Administrar un taller de confecciones que produzca aproximadamente el 20 % de los requerimientos y maquilar el 80 % restante
- Desarrollar una red de distribuidores que permita cubrir adecuadamente el mercado Ecuatoriano y genere estabilidad en las ventas. Este último punto es fundamental y no ha sido trabajado anteriormente

3.1. Nueva estructura

La estructura propuesta para esta nueva etapa del negocio es la siguiente:

Figura 19. Nueva estructura del negocio

AREA	NUMERO PERSONAS	COSTO /MES USD
ADMINISTRACION		
GERENTE GENERAL	1	
ASISTENTE GERENCIA	1	715
CONTABILIDAD	2	2171
RRHH & SISTEMAS	1	1884
ADQUISICIONES & COMERCIO EXT	1	953
VENTAS		
BODEGA MAYORISTA	6	7620
SERVIPLAZA	4	3003
PUNTO FABRICA	1	732
GUAYAQUIL	3	2527
JEFE DE VENTAS	1	1400
VENDEDORES	2	1470
TALLER CONFECCIONES		
TALLER	13	10140
BODEGA CONFECCION	1	905
TOTAL	37	33.520,00

Jorge Delgado Rivadeneira
GERENTE GENERAL
TEJIDOS PINTEX S.A.