

Textil Ecuador S.A.

Informe Anual de Labores
2011

Listos para enfrentar el futuro



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

17 MAYO 2012

OPERADOR 08
QUITO

INFORME DE LA PRESIDENCIA EJECUTIVA



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

17 MAYO 2012

OPERADOR 08
QUITO

1. INTRODUCCION

El año 2011 se lo puede catalogar como el año mas complicado de la última década para la industria textil a nivel mundial, debido al desajuste que existió en los precios de nuestra principal materia prima que es el algodón.

Esto se debió a que a un desbalance entre la oferta y la demanda de nuestro commodity en el cual las grandes potencias textiles y algodoneras como la China, India, Pakistán, Bangladesh, entre otros acapararon con las compras produciendo un desabastecimiento mundial. Esto motivó a que el precio llegue a niveles muy altos, que nunca antes había experimentado el sector textil.

Nuestro principal objetivo durante este año fue el dar prioridad a la compra de esta materia prima para evitar quedarnos desabastecidos. Inclusive, la cosecha nacional, que al inicio del año tenía una perspectiva interesante en el volumen de producción, tuvo un desastroso desarrollo por efecto de las copiosas lluvias que arreciaron en las zonas de producción, y el resultado final fue solamente un 30% de lo esperado.

Las ventas durante este periodo mantuvieron el ritmo de crecimiento que hemos experimentado en los últimos años, pero nos vimos imposibilitados de trasladar el incremento de precio

del algodón a nuestro producto final, porque el mercado no lo aceptó. La consecuencia de esto fue que nuestros márgenes de contribución se afectaron completamente, y por consiguiente los resultados financieros del año.

En el año 2011, la empresa tuvo que destinar UD\$. 1'300,000 adicionales para la compra solamente de algodón, precautelando que la planta se mantenga operativa durante todo el año. Esto ocasionó que hacia fines de año tengamos un desfase de liquidez importante para poder cumplir con todas las obligaciones normales de fin de año.

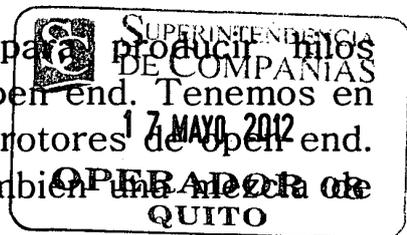
En el plano Comercial, sigue siendo importante nuestra tela Hindú, el artículo más vendido, el negocio de la confección ha tenido un fuerte crecimiento y nuestras tiendas Casalinda son reconocidas cada vez más en nuestro mercado.

2. OPERACIONES

Si bien la prioridad de la administración fue el abastecer oportunamente de materia prima a la planta, hacia fin de año tuvimos serios problemas porque no contábamos con la liquidez necesaria para hacerlo. Los volúmenes de producción en las diferentes áreas fueron satisfactorias pero pudieron ser mejor si no hubiéramos tenido el problema antes mencionado.

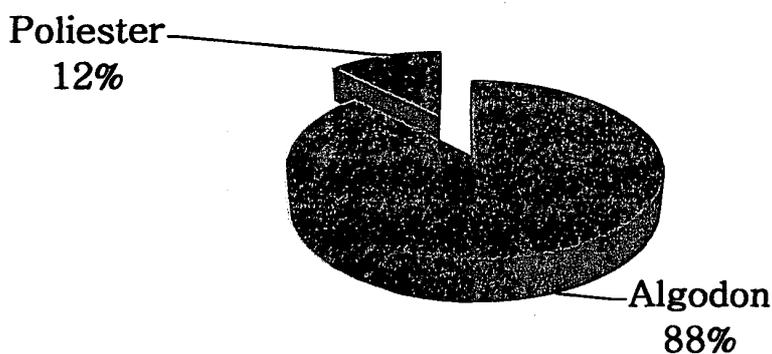
HILATURA

La planta de hilatura está diseñada para producir hilos convencionales de continuas e hilos de open end. Tenemos en la planta 4,746 husos de continuas y 368 rotores de open end. Producimos hilos de 100% algodón y también una mezcla de 50% poliéster y 50% algodón.



El consumo total de materia prima fue de 693,202 kilos que representó una disminución del 2.15% con relación al año 2010. Nuestra principal materia prima es el algodón, el cual represento el 87.89% del consumo total. Este algodón en su mayoría fue de procedencia de Estados Unidos. El restante 12.11% fue de poliéster, el cual fue adquirido de la China.

Consumo Materia Prima



El precio promedio del algodón en el 2011 fue de \$. 3.92 por kilo, representado un incremento del 79% frente al promedio del año anterior. Es importante resaltar que en el mes de septiembre tuvimos el pico mas alto de precio de este rubro, llegando a \$. 4.85 x kilo. En el poliéster, el precio promedio fue de \$ 2.61, un 37% superior al promedio del año 2010.

La producción total de hilatura fue de 652,149 kilos, que representó a su vez una disminución del 2.42 % con relación al año pasado. De esta producción, el 71.2% corresponde a hilos de 100% algodón y el restante 27.4% a una mezcla de poliéster/algodón. También se produjo hilo de desperdicios que represento el 1.4%.

Es importante mencionar que la planta de hilatura esta diseñada para abastecer completamente a las necesidades de tejeduría.

 SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

17 MAYO 2012

OPERADOR 08

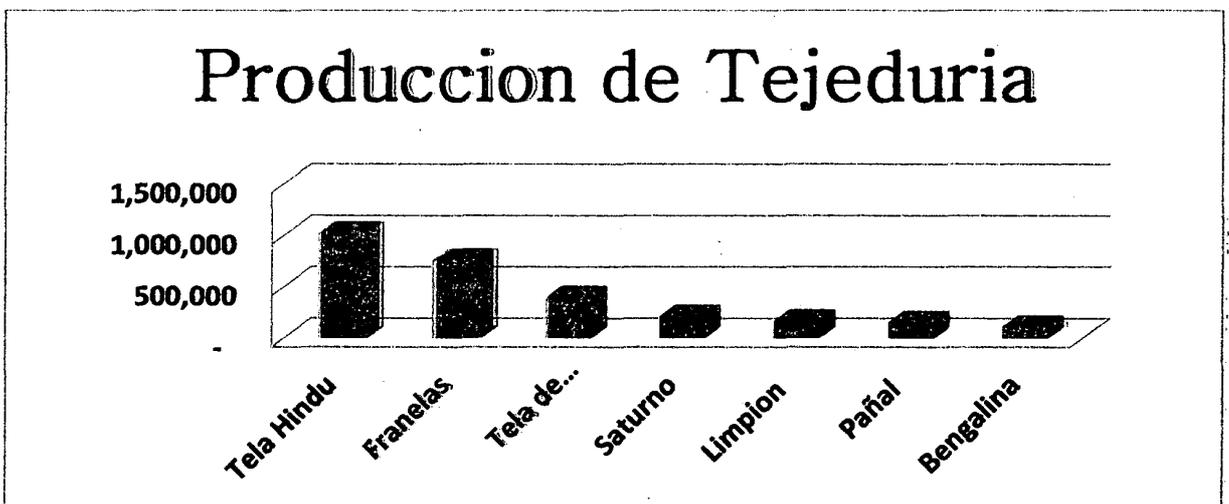
Esta planta trabaja 5 días a la semana en 3 turnos de trabajo y de acuerdo a las necesidades de la tejeduría, se programa sobretiempos los sábados y domingos.

TEJEDURIA

Nuestra planta de tejeduría cuenta con 54 telares de los cuales 30 son telares de aire y 24 telares de pinzas. Estas máquinas trabajan los 7 días de la semana regularmente.

La producción del 2011 fue de 727,669 kilos, que representó un 3.4 % de aumento con relación al 2010. Este valor a su vez equivale a una producción de 3'910,335 metros lineales.

Las tela mas producida fue la Tela Hindú en sus dos anchos (145 y 180 cms). Significo el 27% de la producción. A continuación se ubicaron las Franelas con el 20%, Tela de Bolsillo con el 12%, la Popelina Saturno con el 10% y la Tela Limpion con el 6%



 SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS
17 MAYO 2012
OPERADOR 08
QUITO

TINTORERIA

Nuestra planta de tintorería y acabados está diseñada para preparar, blanquear, tinturar y acabar nuestras telas de acuerdo a las programaciones de ventas.

En el 2011, se procesaron en nuestra rama secadora un total de 6'393,247 metros, producción muy similar a la del año 2010.

Se tinturaron un total de 2'957,301 metros de diferentes tipos de tela tanto de algodón 100% como de poliéster/algodón. Se utilizaron colorantes directos, reactivos y dispersos, los cuales son comprados en el mercado local.

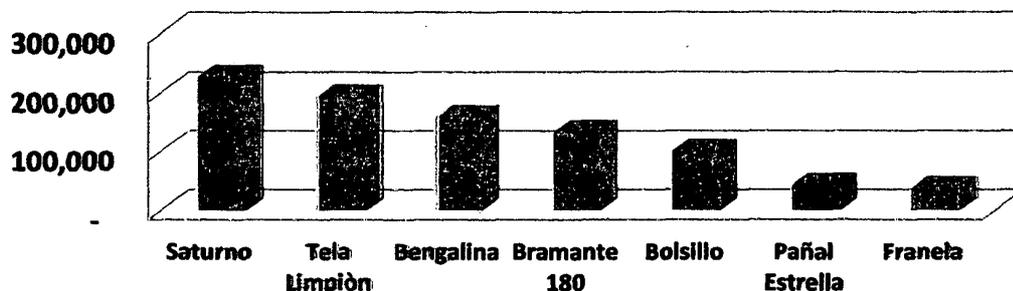
Adicionalmente, se dio un acabado a 909,812 metros de tela estampada.

ESTAMPACION

En nuestra planta de estampación procesamos tanto la tela que es producida y procesada en nuestra planta como también prestamos este servicio a terceros.

La planta procesó un total de 1'742,665 metros de tela tanto de Textil Ecuador como del servicio a terceros. Este valor fue un 5.5% menos que lo producido en el 2010. Se procesaron 953,147 metros, de tela de Textil Ecuador, inferior en un 3.4% al año 2010.

Telas Estampadas



Se dio servicio de estampación a empresas productoras de tejido de punto en su mayoría por una cantidad de 789,518 metros. Este valor es un 8.1% menos que el año pasado. Es importante mencionar que estos productores también fueron afectados por el tema de los precios del algodón.

Los principales clientes fueron: Single Jersey, Produtexti, Jhonatex, Luis Simbaña y Confecciones Andy.

Nuestra planta utiliza pigmentos y auxiliares de estampación los cuales son importados de España, de las empresas Minerva y Auxicolor.

CONFECCION

Nuestro taller de confección se ha convertido en un área muy importante por la transformación que sufren nuestras telas, dándoles un mayor valor agregado a nuestros productos. Hoy tenemos 28 operadoras y 26 máquinas. Adicionalmente, por la gran demanda de edredones que tuvimos, hicimos la adquisición de una acolchadora adicional. En el año 2011, la producción fue de 525,705 unidades de diferentes productos, mayor en un 28% que en el 2010.

MANTENIMIENTO

Este es un departamento muy importante en la empresa ya que por la edad que tiene la misma, los problemas se presentan cada vez mas seguidos.

En el 2011 se logró el perfecto funcionamiento de nuestra planta de tratamiento de agua, logrando obtener ya los estándares de calidad fijados por el departamento de Control Ambiental del Municipio.

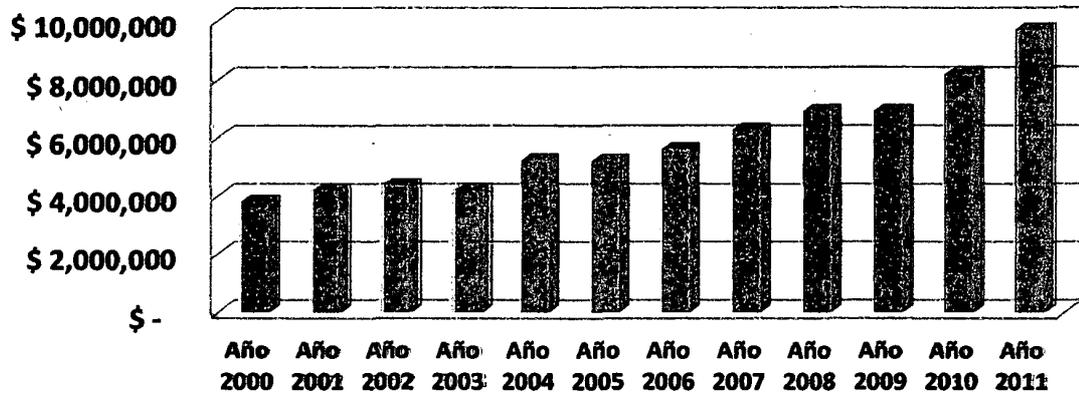
Se atendieron oportunamente los problemas suscitados en las plantas eléctricas, pues las fuertes lluvias sobretodo en el primer trimestre del año ocasionaron daños importantes.

Otro importante logro ha sido la obtención de la Licencia Única de Actividades Económicas (LUAE), que es un requisito obligatorio exigido por las autoridades. El obstáculo mas complicado de sobrepasar fue la inspección de los Bomberos, quienes tienen unas normas tremendamente exigentes que hay que cumplir. Para este año tenemos el compromiso de implantar una red hídrica en la planta por exigencia de los Bomberos.

3. COMERCIALIZACION

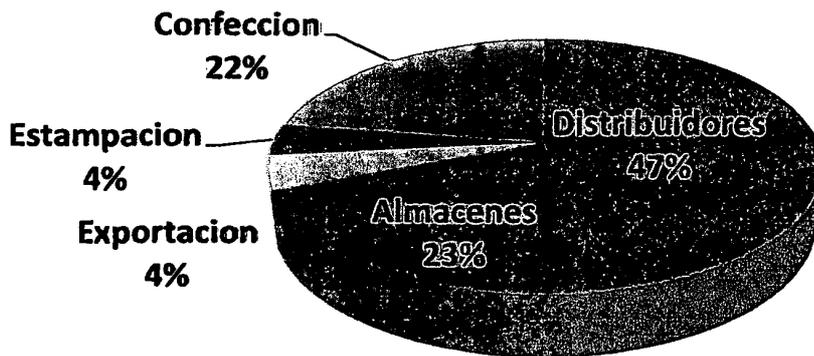
Este año continuamos el ritmo de crecimiento sostenido que hemos tenido por más de una década ya. Las ventas cerraron en \$. 9'676,2 miles que representó un crecimiento del 18.41% con relación al 2010 y un 8.50% mas que el presupuesto.

Evolución Ventas Totales



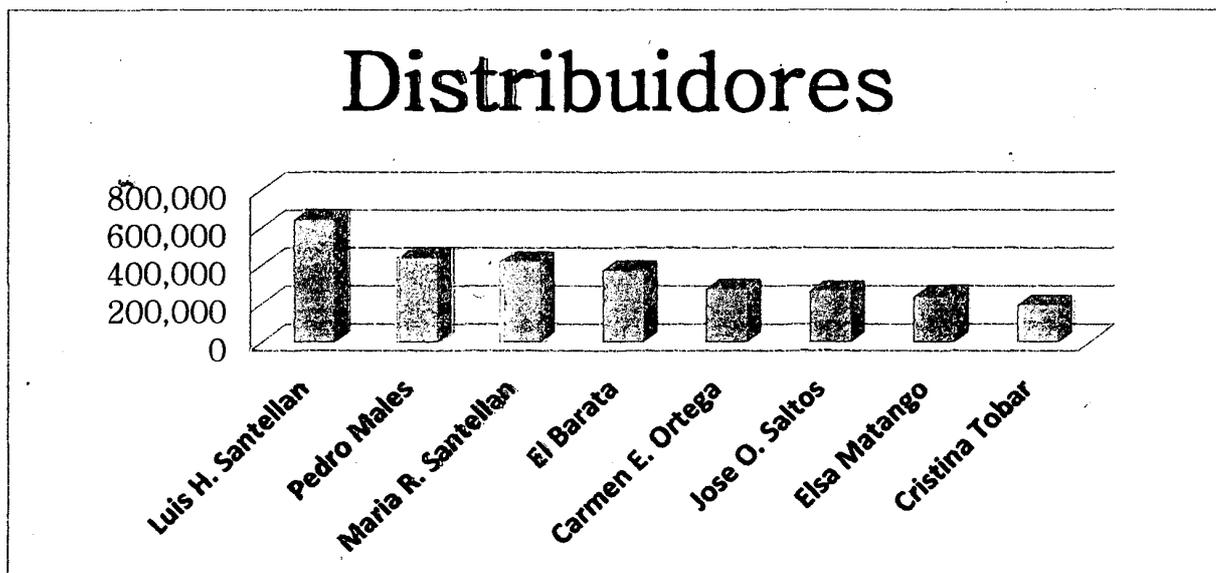
Estas fueron distribuidas de la siguiente manera: Distribuidores el 47%; Almacenes el 23%; Confección el 22%; Exportación el 4% y Estampación el 4%.

Distribucion de Ventas



DISTRIBUIDORES

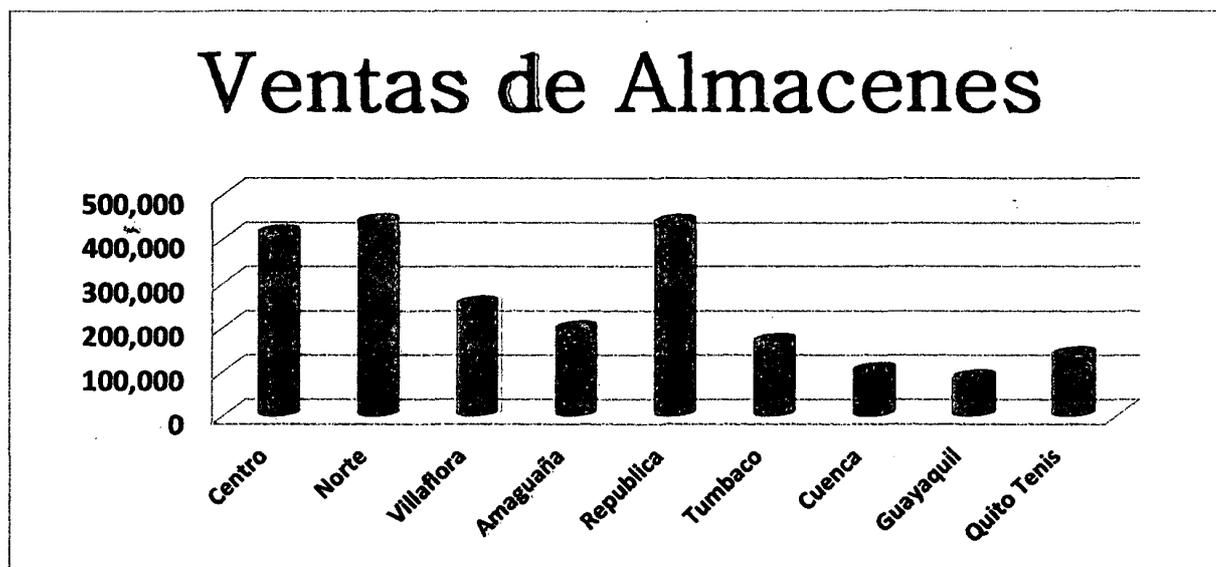
Son las ventas que realizamos directamente de nuestra bodega de producto terminado en la planta a los diferentes almacenes de nuestros clientes tanto en Quito como a nivel nacional. El monto de ventas fue de \$. 4'592,407.05 que representó un crecimiento del 14.3% con relación al año 2010.



ALMACENES

Hoy tenemos 9 locales en todo el país, de los cuales 4 son Textil Ecuador y 5 son Casalinda. El crecimiento que hemos obtenido durante el año fue del 23.8% con relación al 2010, lo que corresponde a una venta de \$. 2'223,656.14. El 58.41% de estas ventas corresponden a los almacenes Textil Ecuador y el 41.59% a los almacenes Casalinda. Los puntos de venta Textil Ecuador venden nuestras telas al por mayor principalmente pero también realizan ventas al detal. Los almacenes Casalinda comercializan nuestros productos confeccionados de la línea hogar y en su mayoría son ventas al detal. Estas ventas son muy importantes para la empresa porque nos permiten incrementar nuestro margen de contribución.

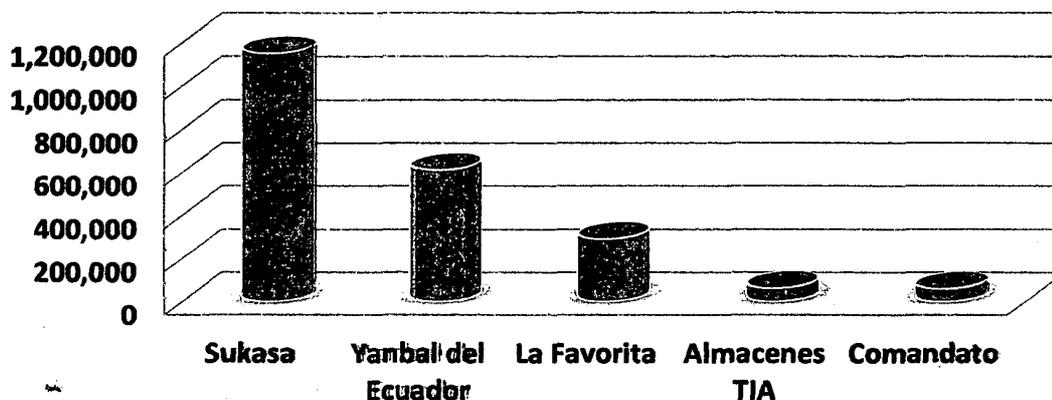
Desde el mes de octubre, hemos incrementado una nueva línea de productos para el hogar no textiles como accesorios de decoración. La idea ha sido convertir a nuestros almacenes en referentes de decoración del hogar, alternativa de regalos para diferentes compromisos sociales y creadores de moda.



CONFECION

Este segmento de venta lo hemos denominado así porque representa la venta exclusiva de nuestros productos confeccionados Casalinda. Nuestros clientes en este segmento son las grandes cadenas y también instituciones y empresas que utilizan este tipo de productos como promociones o premios. El monto de venta fue de \$. 2'219,978.21 que representó un 27.2% de crecimiento con relación al año pasado.

Cientes Confeccion

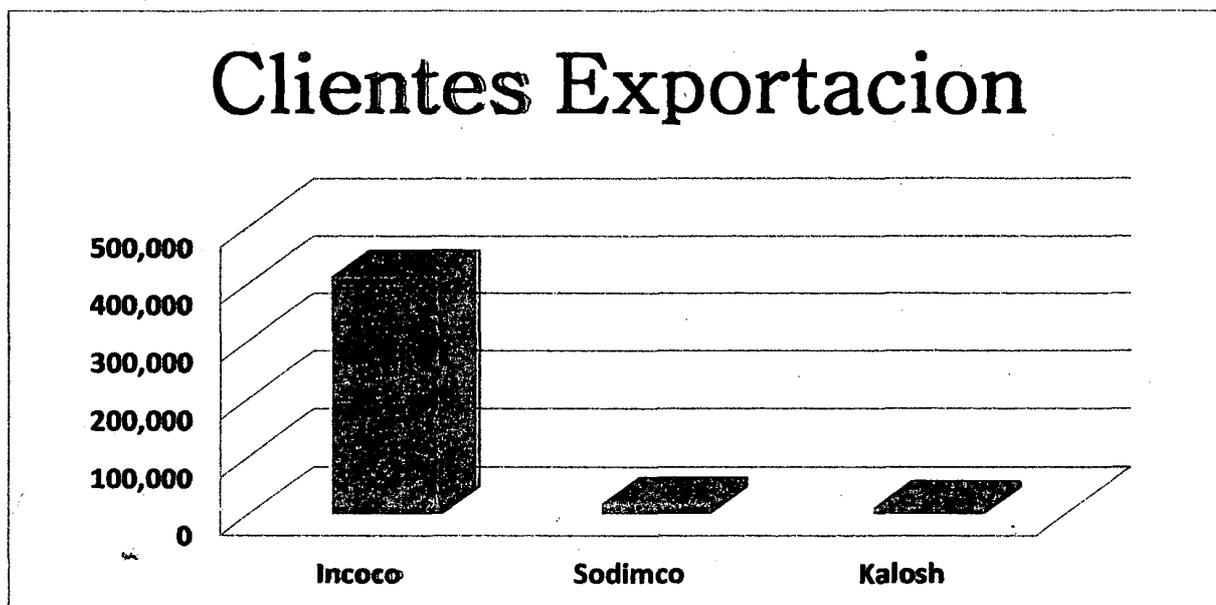


EXPORTACION

Si bien nuestros esfuerzos no se han encaminado al crecimiento de las exportaciones, mantenemos ciertos clientes que utilizan nuestros productos como materias primas para sus industrias. Específicamente, el producto mas vendido es la tela de Bolsillo, utilizado en la confección de pantalones. Nuestros clientes son Incoco, con sede en Pereira y en menor escala, Sodimco Internacional, localizado en Medellín. Mantenemos una relación interesante con nuestro cliente Kalosh, de Venezuela, quien realiza compras pequeñas pero continuas durante el año de nuestro producto confeccionado.

Las ventas totales de exportación fueron \$. 423,582.15 que representaron un 19.6% de incremento con relación al 2010.

Cientes Exportacion

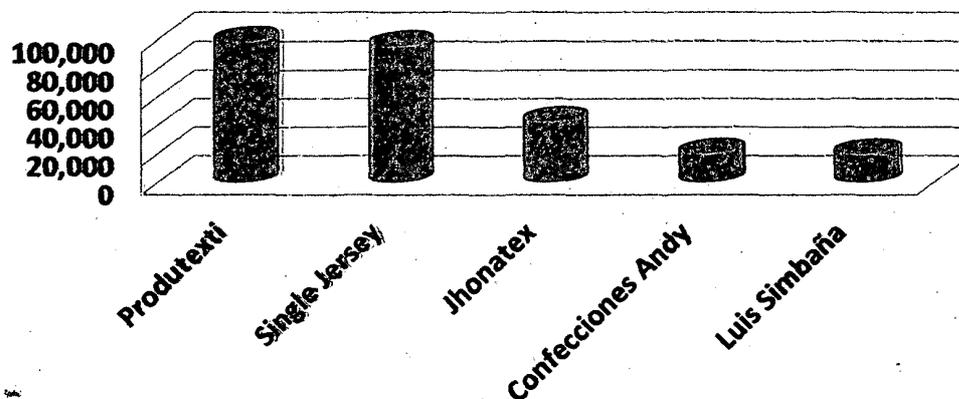


ESTAMPACION

Este rubro es también importante en la estructura de ventas de la Empresa. El servicio de estampación se ha convertido en una herramienta importante para varios clientes que le dan un mayor valor agregado a sus telas. Las ventas del 2011 fueron \$. 403,438.33 que representaron un 4.3% de crecimiento con respecto al 2010.

Los principales clientes por facturación fueron: Produtexti con el 24.6%, Single Jersey con el 23.7%, Jhonatex con el 10.7%, Luis Simbaña con el 4.7% y Confecciones Andy con el 4.9%.

Cientes Estampacion



MARKETING

El año 2011 se caracterizó por la reubicación de locales que realizamos durante el año. Comenzamos con la reubicación del local de la Villaflora por un local en el mismo sector pero mas grande y mas bonito. La acogida que hemos tenido ha sido muy buena, pues además de mantener los clientes antiguos hemos incrementado nuestra base de clientes del local. Luego reubicamos el local de Guayaquil al que todavía le estamos luchando pues no logramos obtener el repunte esperado. Este es un local en una zona importante de almacenes de muebles y decoración. Por último, en el cuarto trimestre del año, cambiamos el local de El Bosque por uno que se encuentra en la misma zona, en la calle Brasil. Este local ha quedado muy bonito, con las características de Casalinda y los resultados han sido muy halagadores desde el principio.

Se desarrolló nuestra nueva página web, www.casalinda.ec y también un rediseño de la web de la empresa, www.textilecuador.com. Las dos se encuentran funcionando

normalmente y representan un lugar informativo importante de la empresa y sus marcas.

Se han realizado muchos esfuerzos para dar el soporte necesario a nuestra marca Casalinda, la cual cada vez más tiene un posicionamiento importante en el mercado y sobretodo en el top of mind del consumidor. Se hicieron campañas de publicidad en revistas, volanteos, vallas propias en los locales, publicidad exterior, etc. Además, se participó con mucho éxito en la Feria Hogar Clave 2011.

4. RECURSOS HUMANOS

Textil Ecuador S.A. emplea actualmente a 277 colaboradores de los cuales 197 se encuentran en el área operativa y 80 son empleados administrativos y de ventas, incluyendo los almacenes. En nuestra nomina contamos con 11 trabajadores discapacitados, y de esta manera cumplimos con las exigencias de la ley.

En el mes de diciembre del 2011 firmamos en décimo sexto contrato colectivo de trabajo con nuestros trabajadores en una negociación amigable y sin contratiempos. Los diferentes aspectos de la negociación satisficieron a ambas partes y las buenas relaciones obrero patronal continúan en la empresa.

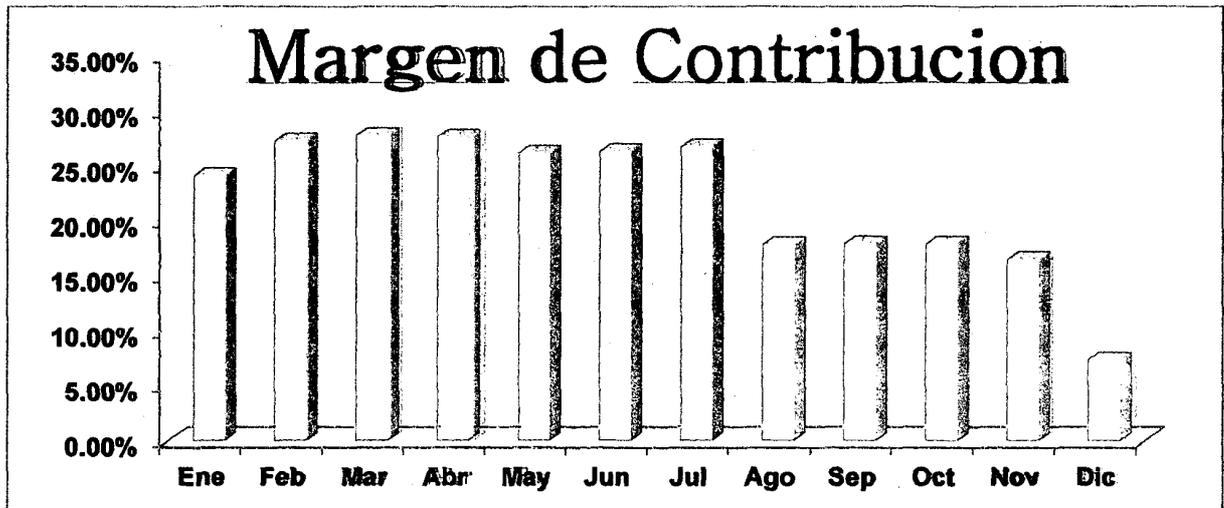
El incremento de sueldos negociado fue del 4.4% con relación al sueldo anterior. Sin embargo, el aumento decretado por el Gobierno Nacional y su impacto en el salario básico unificado determina que para Textil Ecuador S.A. las remuneraciones sea aumentadas en el 8.22%. Esto debido a la garantía existente como parte del Contrato Colectivo.

5. ADMINISTRACION Y FINANZAS

Durante el año 2011, no existió cambio alguno en la estructura administrativa. Se realizó en forma cumplida el cumplimiento de los pagos a proveedores, fisco y trabajadores. El flujo de caja se manejó dando prioridad siempre a la provisión de materia prima, insumos y repuestos para la planta de producción durante todo el año. Sin embargo, el último trimestre se mostró más complicado debido a la falta de liquidez ya que empezamos a sentir los efectos de todos los recursos adicionales que se tuvo que invertir en la compra de materia prima. Con la ayuda de la banca y de anticipos de clientes se pudo cumplir con las obligaciones propias de fin de año. Inclusive se pudo cumplir con la entrega de los dividendos correspondientes al año 2010, de acuerdo a lo decretado en la Junta General respectiva.

RENTABILIDAD

El margen de contribución bruta de la Empresa fue de 22.54%, inferior en un 5.8% con relación al año anterior. El problema radicó en que no pudimos trasladar el incremento exagerado del precio del algodón a nuestros productos. Nuestro incremento de precios fue del 8% a inicios de año y un reajuste en el mes de abril en las telas de algodón 100% del 5%. El mayor impacto se dio en el segundo semestre donde la caída de la rentabilidad fue notoria. En estos meses, el precio llegó a su máximo pico.



El rubro de mejor rentabilidad fue la confección con el 34.9%, menor en 4% con relación al 2010. Luego, siguió el rubro de telas con el 20.4%, inferior en 5.7%, servicio de estampación con el 19.6% y exportación con el 10.7%.

RESULTADOS FINANCIEROS

Los ingresos netos de la Compañía, por ventas ascendieron a US\$ 9,665.8 miles, lo que representó un incremento frente al 2010 de un 18.3%. El margen de contribución bruta se ubicó en el 22.54%, inferior al 2010 en 5.8%, lo que representó un monto de US\$ 137.4 miles.

Los gastos de administración representaron el 10.6% de las ventas en un monto de US\$ 1,022.9 miles, superior en 7% con relación al año 2010 y los gastos de venta fueron 10.4% de las ventas con un valor de US\$ 1,001 miles, superior en 19.3% frente al año anterior, debido a los gastos incurridos en la reubicación de los nuevos locales comerciales, material de empaque y las campañas de promoción y publicidad. Los gastos financieros significaron el 1.7% de las ventas, con un valor de US\$ 161.7 miles, superior en 48.9% frente al 2010.

Adicionalmente, durante el año 2011, la Compañía tuvo gastos adicionales tales como: pagos de jubilación patronal durante el año por un monto US\$ 102.4 miles, pago de desahucio al personal que se retiró de la empresa por US\$ 12.5 miles,

Como contraposición de los gastos anteriores, la Compañía logró ingresos no operacionales por un monto de US\$ 25.7 miles, por utilidad en venta de activos fijos principalmente.

El resultado final del ejercicio, arrojó una pérdida de US\$ 182.4 miles, de los cuales US\$. 94.0 miles corresponden a la pérdida de la operación, y US\$ 88.4 miles como consecuencia del registro en resultados del impuesto mínimo de acuerdo a la ley vigente.

CONCLUSION

Los resultados obtenidos durante el año 2011 fueron consecuencia de situación exógena a la operación de la compañía el cual no se pudo predecir y menos controlarlo. Lo obvio hubiera sido trasladar el costo al producto final, pero el riesgo de perder mercado y no poder seguir operando era muy alto.

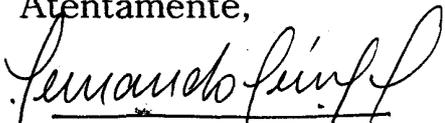
Si bien el precio tendió a estabilizarse hacia fin de año, empresas como la nuestra, que tuvimos la precaución de abastecernos de materia prima para garantizar la operación, fuimos los grandes perdedores.

Vivimos una situación muy dura y complicada, muy extraña para nosotros pero logramos continuar con la operación y sobretodo cumpliendo con las obligaciones contraídas. Las repercusiones serán muy difíciles de sobrepasarlas en el corto plazo, pero con

tranquilidad, objetividad y realismo se tomaran decisiones estratégicas para revertir la situación experimentada.

Un agradecimiento sincero y profundo al Presidente del Directorio, los miembros del Directorio, y al grupo de ejecutivos con quienes hemos vivido momentos difíciles y complicados. El compromiso de seguir adelante y buscar nuevos horizontes para la empresa estará siempre intacto.

Atentamente,



FERNANDO PEREZ DARQUEA
PRESIDENTE EJECUTIVO

TEXTIL ECUADOR S.A.

BALANCE GENERAL

U.S. Dólares

	2011		2011
ACTIVOS		PASIVOS	
Caja bancos	124.077	Deuda bancaria corto plazo	1'372.869
Cartera y varios deudores	893.017	Proveedores	794.565
Inventarios	2,910.832	Intereses por pagar	17.904
Pagos anticipados	67.637	Otros pasivos corrientes	712.002
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,995.663	TOTAL PASIVO CORRIENTE	2,897.340
ACTIVO FIJO NETO	869.307	Obligaciones Largo Plazo	38.157
		Jubilación patronal	789.693
OTROS ACTIVOS	808	TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	827.850
		TOTAL PASIVOS	3.725.190
TOTAL ACTIVOS	4,865.778	PATRIMONIO	1,140.588
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	4,865.778

TEXTIL ECUADOR S.A.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

US. Dólares

	%
2011	sobre ventas

VENTAS:		
Exportación	423.582	
Locales **	8.839.285	
Estampación	402.972	
TOTAL DE VENTAS	9,665.839	100%
COSTO DE VENTAS	7,486.684	77.46%
UTILIDAD BRUTA	2.179.155	22.54%
GASTOS DE COMERCIALIZACION	1.000.997	10.36%
UTILIDAD DE NEGOCIO	1.178.158	12.18%
GASTOS DE ADMINISTRACION	1.022.930	10.58%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	155.228	1.60%
GASTOS FINANCIEROS	161.737	1.67%
OTROS GASTOS (NETO)	175.925	1.82%
PERDIDA EJERCICIO	(182.434)	(1.89%)



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

17 MAYO 2012

OPERADOR 08
QUITO