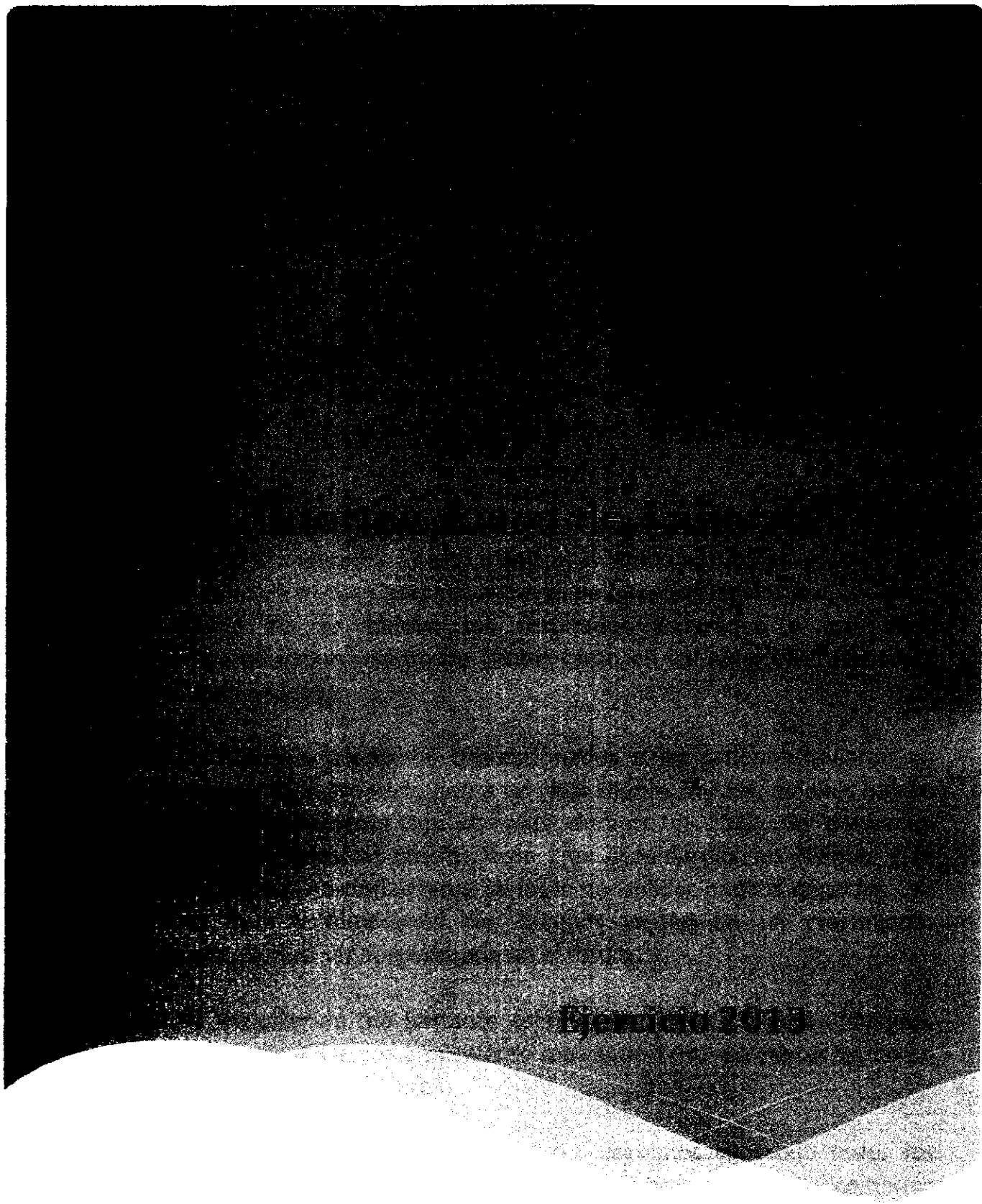




Ejercicio 2013

TEXTIL ECUADOR S.A.

INFORME DE LABORES PRESIDENCIA EJECUTIVA

1. INTRODUCCION

El año 2013 Textil Ecuador S.A. experimentó una recuperación importante luego de dos años bastante complicados por distintas razones explicadas en su momento, pero en el plano comercial, el comportamiento del mercado fue bastante extraño.

Se siguieron las pautas que nos dictó el estudio de mercado realizado a finales del año 2012, en el cual la empresa apostó a un crecimiento importante en la venta y promoción de nuestra marca Casalinda a través de nuestros locales propios, pero desgraciadamente no se obtuvo los resultados esperados y mas bien experimentamos un decrecimiento de ventas tanto en los almacenes Casalinda como en los Textil Ecuador.

Las ventas de nuestros productos confeccionados a las cadenas tuvieron un repunte importante. Se logró recuperar a un viejo cliente, Sukasa, quienes habían disminuido considerablemente sus compras durante el 2012. Se desarrolló algunas colecciones exclusivas que tuvieron gran acogida por sus clientes y se recuperó su confianza. Adicionalmente se logró consolidar nuevos negocios con clientes como Pyca y Almacenes Tia, quienes vienen en un crecimiento importante y que deberá ser aprovechado en el futuro.

El mercado de exportación fue bastante estable con nuestro cliente industrial, con un crecimiento leve, pero el crecimiento mas importante en ventas se dio en el servicio de estampación a terceros.

La industria textil, a través de nuestro gremio, seguimos agotando todos los esfuerzos ante el gobierno para que se establezca mayores controles al comercio informal ya que es el principal factor que afecta a nuestras ventas y por ende a un mayor crecimiento. El contrabando sigue siendo nuestro peor enemigo.

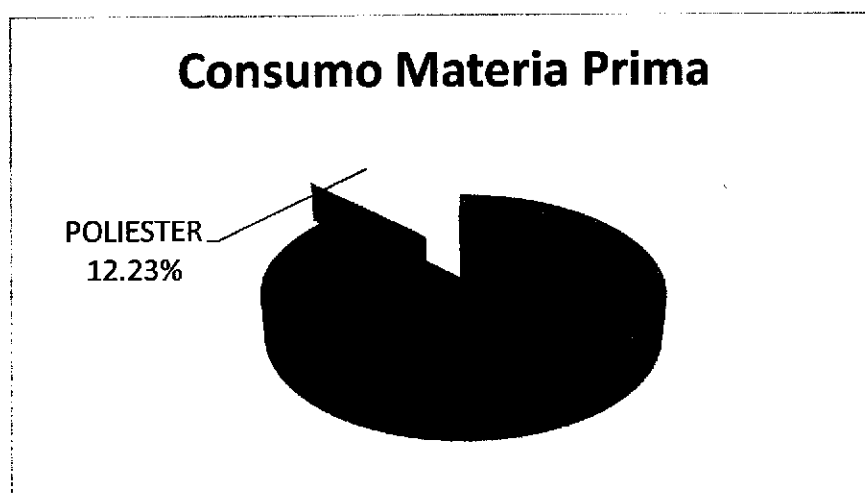
Los precios de las materia primas estuvieron bastante estables durante el año en lo que respecta al algodón. Este año se importó casi todo lo que consumimos de los Estados Unidos pues la cosecha nacional fue muy pobre.

2. OPERACIONES

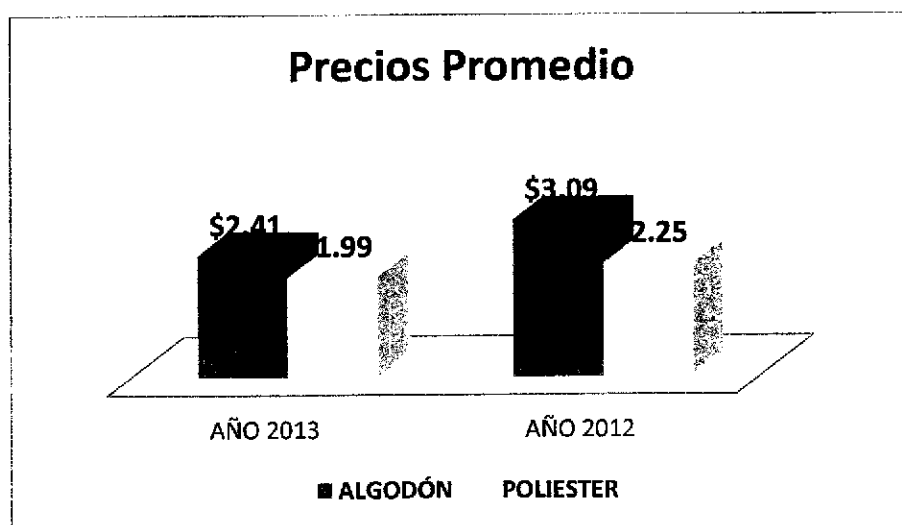
En este año 2013, la planta de producción continuó con la estrategia de realizar la producción direccionada únicamente a los productos que tenían pedidos de los clientes, para así cuidar nuestros inventarios tanto de producto en proceso como de producto terminado. Se realizaron todos los esfuerzos necesarios para bajar los costos de producción, sobre todo en lo referente a horas extras del personal, consiguiendo una reducción muy significativa.

2.1 HILATURA

El consumo de materia prima fue de 596.886 Kilos que con relación al año 2012 represento una disminución del 6.87 %. De este total, el 87.77 % es de algodón, y el restante 12.23 % de fibra poliéster.



El algodón utilizado es de procedencia Estados Unidos en un 95% y el restante 5% es de cosecha nacional, la cual se va reduciendo más cada año. El precio promedio en el 2013 fue de \$ 2.41 / Kg que representó una disminución del 22.07 % con relación al 2012. El precio promedio del poliéster fue de \$ 1.99 / Kg que representó una disminución del 11.54 % con relación al 2012. Esta fibra es importada de proveedores de la China o Corea



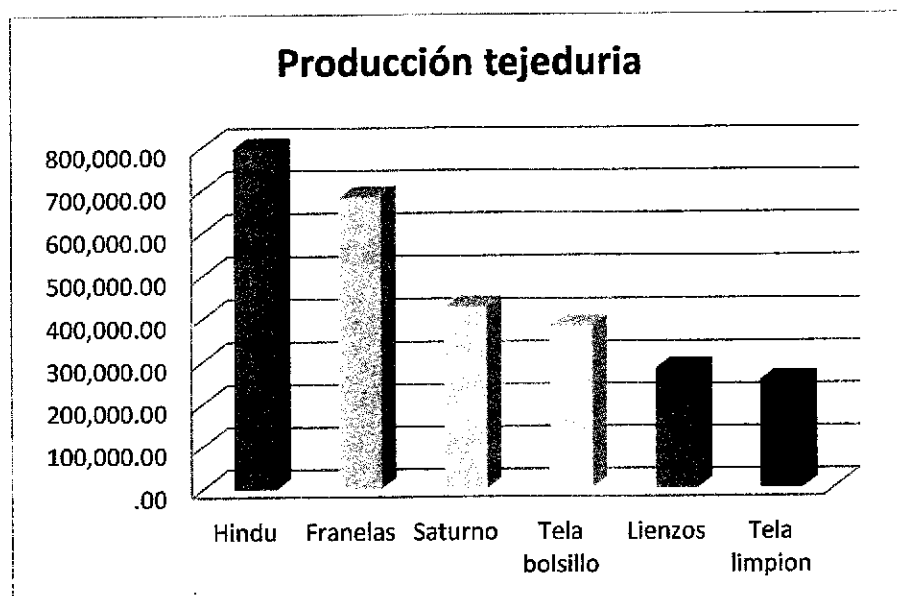
Nuestra planta produce hilos tanto en hilas continuas como de open end, en 100% algodón y también en una mezcla de 50% algodón / 50% poliéster. En el 2013, la producción fue de 558,548 kilos que represento una disminución del 4.2%.

En este año fuimos muy conservadores en la producción de hilo, programando la producción siempre en base de las necesidades de la planta de tejeduría. Se optimizó en lo que más se pudo el trabajo de horas extras en fin de semana, algo que no sucedía en años anteriores.

2.2 TEJEDURIA

La producción del 2013 de nuestra planta de tejeduría fue de 613,075 kilos con un promedio de peso de la tela de 183.11 gms/mt². En metros lineales la producción fue de 3'348,147 metros, un 4.21% menos que el 2012.

Se desarrollaron nuevas telas para las diferentes líneas de negocio de la empresa, pero poniendo especial énfasis en nuestra línea hogar. Telas para cortinas, manteles y limpiones, con nuevas estructuras y diseños constructivos que tuvieron buena acogida en el mercado. Las principales telas producidas durante el año fueron:



2.3 TINTORERIA

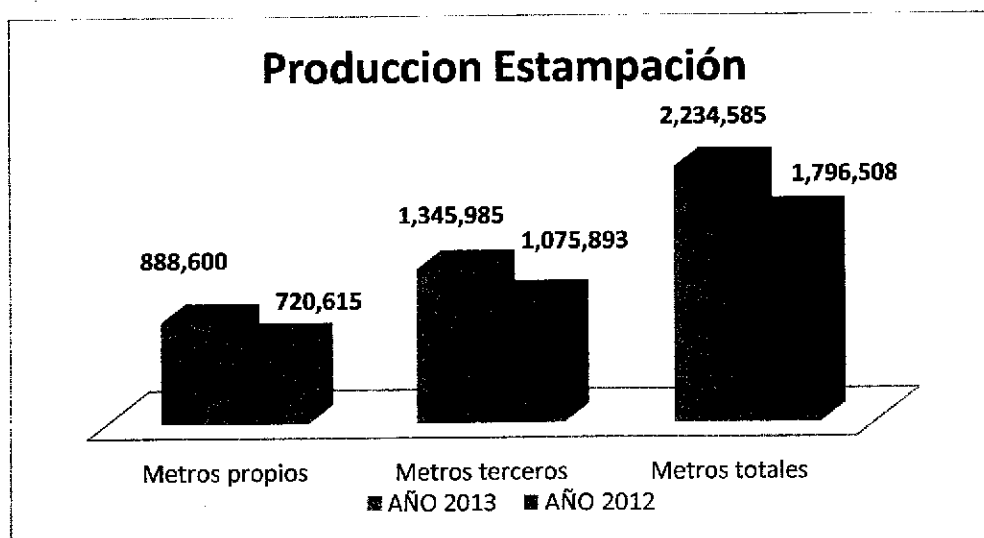
Nuestra planta de tintorería está totalmente balanceada con la tejeduría, es decir está diseñada para procesar toda la producción de tela. La producción este año fue de 3'251,650 metros los cuales fueron blanqueados o tinturados. Se han implementado nuevos procesos tanto de tintura como de acabados, con nuevos desarrollos de productos con la intención de reducir los costos. A finales de año recibimos una nueva máquina de titulación que fue adquirida con el financiamiento directo del proveedor. Esta máquina será de mucha utilidad para la reducción de costos y mejora ostensible de productividad.

2.4 ESTAMPACION

La producción de estampación con relación al año 2012 tuvo un incremento del 24.38 %, llegando a estampar 2'234,585 metros. Es muy importante recalcar el crecimiento en el servicio a terceros pues se incrementó en un 25.10 % con relación al año anterior, con un total de 1'345,985 metros. Nuestros mejores clientes fueron Produtexti con el 19.08 %, Jonhatex con el 18.31 %, Impordenin 15.18 % y SJ Jersey con el 11.73 %. La gran mayoría de estos clientes son productores de tejido de punto y confeccionistas que compran estas telas y las estampan con diseños exclusivos de ellos.

La producción de estampación de telas de la empresa fue de 888,600 metros, con un crecimiento del 23.31 % con relación al 2012. Siempre manteniendo la política

en esta área fue también muy conservadora con el objetivo de cuidar inventarios, y se estampó exclusivamente telas bajo pedido. El incremento se origina por la importante recuperación de ventas que tuvimos a nuestro cliente Sukasa.



Las telas de mayor demanda de estampación son la Tela Limpión, Bengalina, Popelina Saturno, Franelas. Además, se estampa una gran cantidad de telas de nuestra línea Casalinda como Bramantes, Manteles, Limpiones, entre otros.

2.5 CONFECCION

La planta de confección se ha estructurado de una mejor forma pues la demanda de nuestros productos confeccionados tuvo un crecimiento importante. En el año 2013 se produjeron 539,355 unidades que representaron el crecimiento en ventas del 40.58% con relación al año anterior. Esto se debió como se mencionó anteriormente al incremento de ventas a Sukasa.

Nuestro taller nos permite el desarrollo constante de nuevos productos de acuerdo al requerimiento de nuestros clientes o también propuestas que realizamos para el mercado. En este año se implemento el Comité de Investigación y Desarrollo el cual se enfoco principalmente en productos de nuestra línea hogar. Han salido importantes estrategias y desarrollos que se van implementando durante el transcurrir del tiempo.

2.6 MANTENIMIENTO

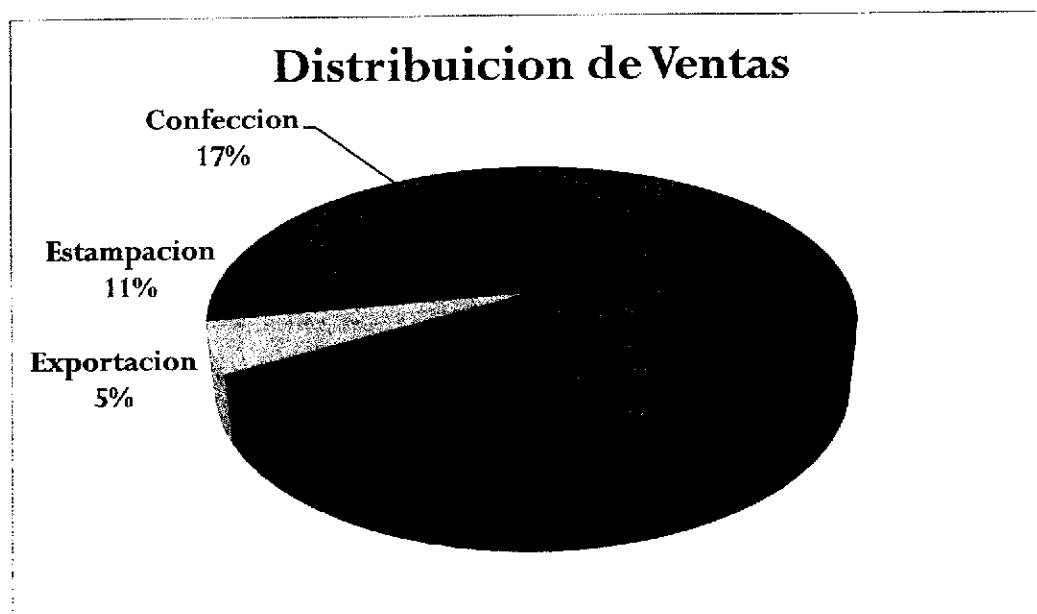
Nuestro equipo de mantenimiento es muy competitivo y está siempre listo para solucionar los problemas que nuestras maquinas ocasionan principalmente debido a la edad que tienen. Este año no se presentaron problemas mayores. Nuestras plantas de generación eléctrica han funcionado sin ningún problema lo que nos ha garantizado el abastecimiento eléctrico durante todo el año, aunque nunca faltan pequeños problemas que ocasiona el invierno por exceso de lluvias o cuando el verano es muy fuerte y baja el caudal del rio San Pedro.

Hemos sido muy cuidadosos en el cumplimiento de todas las exigencias ambientales tanto del Ministerio del Ambiente como también del Municipio. Además, estamos al día con todos los permisos que se requieren para poder funcionar sin problemas.

3. COMERCIALIZACION

El año 2013 fue muy exigente en el tema comercial pues la competencia es muy fuerte y hay que luchar mucho para conseguir los negocios. Las ventas totales fueron de \$ 8'959,252 que representó un crecimiento del 3.27 % con relación al 2012 y un cumplimiento de 89.58 % del presupuesto. Nuestro mix de ventas nos permite ser flexibles en cuanto a la direccionalidad de la producción y los esfuerzos de ventas. Este año existió una importante disminución de ventas a nuestros distribuidores y en los almacenes, pero fue compensado con el incremento de ventas de producto confeccionado, las exportaciones y el servicio de estampación.

La distribución de las ventas del 2013 fue de la siguiente manera: el 46 % fueron a nuestros distribuidores y almacenes de tela en todo el país; el 21 % fueron ventas realizadas en nuestros puntos de venta propios; el 17 % las ventas de productos confeccionados a las cadenas e instituciones; el 11 % de servicio de estampación a colegas textiles y el 6 % fueron ventas de exportación.

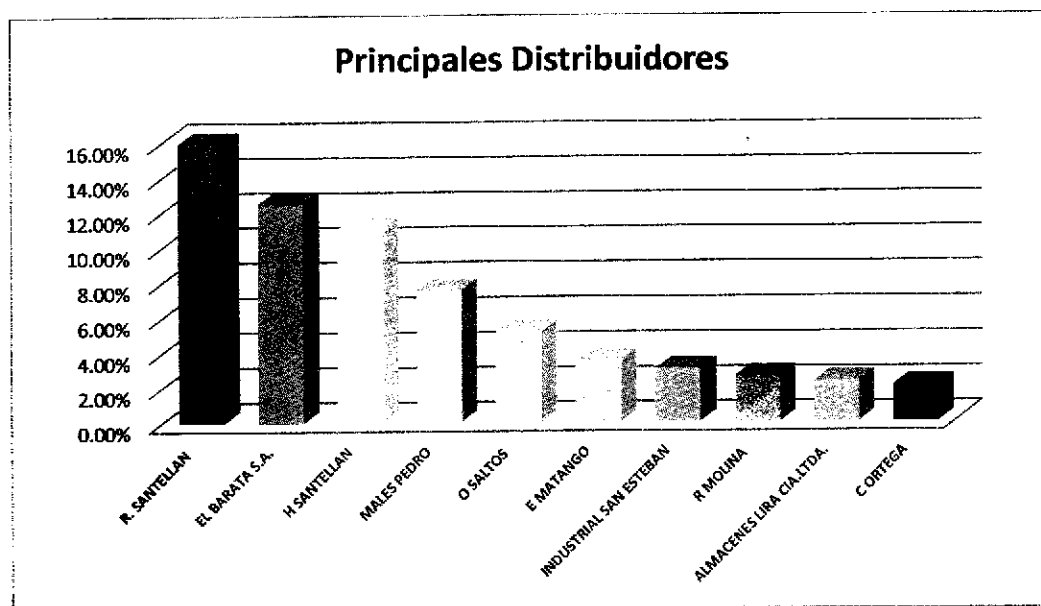


3.1 DISTRIBUIDORES

Las ventas a nuestros distribuidores tuvieron una disminución del 8.1 % en comparación con el nivel de año pasado. Estas totalizaron un valor de \$. 4'027,151. Nuestra tela Hindú, en sus dos presentaciones de 180 cms de ancho y de 145 cms de ancho, continuaron siendo nuestras telas más vendidas, pero su nivel de consumo por parte de los confeccionistas de Otavalo va disminuyendo poco a poco. Nos han sabido informar que parte de la disminución que existe se debe a que muchos de sus vendedores en el exterior han regresado al país por las crisis económicas que han vivido países como España y los Estados Unidos principalmente. Es importante mencionar que el 54% del total de ventas a distribuidores corresponden a clientes de nuestra tela Hindú, los cuales están localizados en la ciudad de Otavalo y sus inmediaciones.

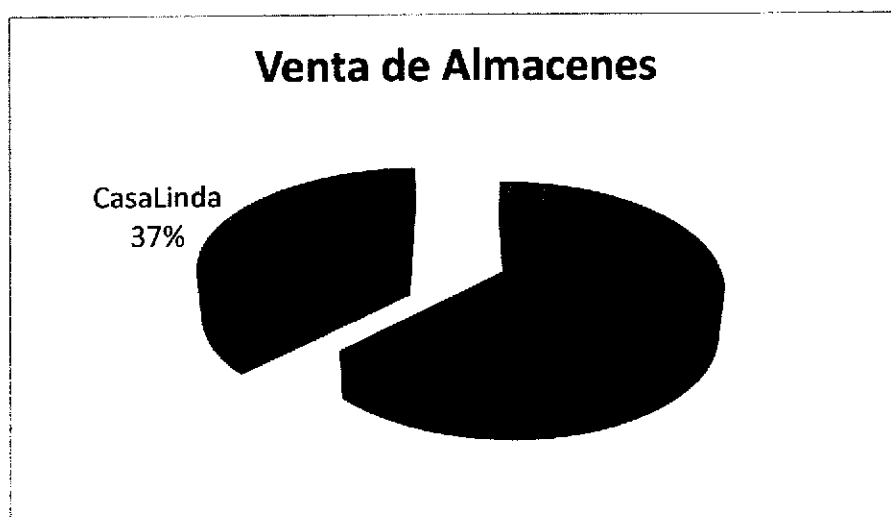
En cuanto al resto del país, nuestros clientes son los almacenes de telas mas importantes de cada ciudad. Guayaquil y Cuenca y lógicamente la ciudad de Quito es donde se encuentran localizados los distribuidores que mas volumen de compras generan.

A continuación un cuadro representativo de los principales distribuidores:

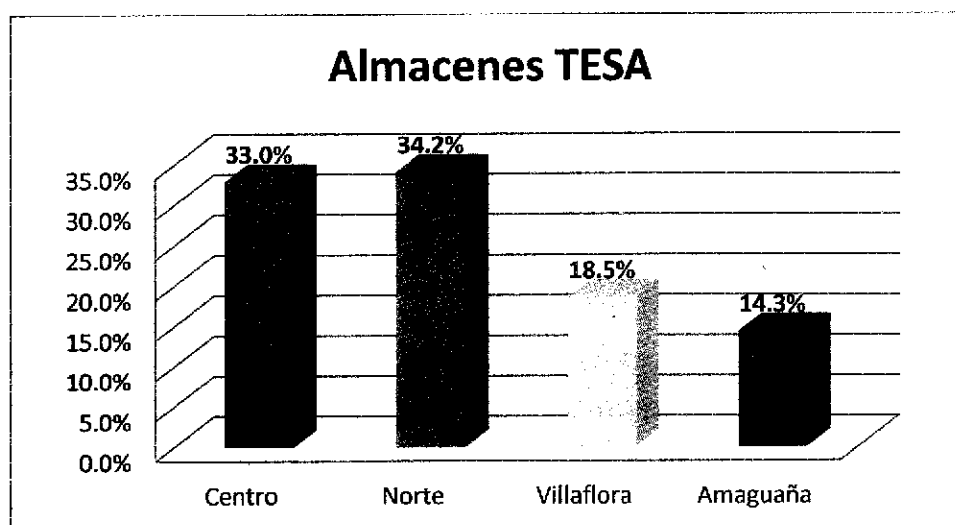


3.2 ALMACENES

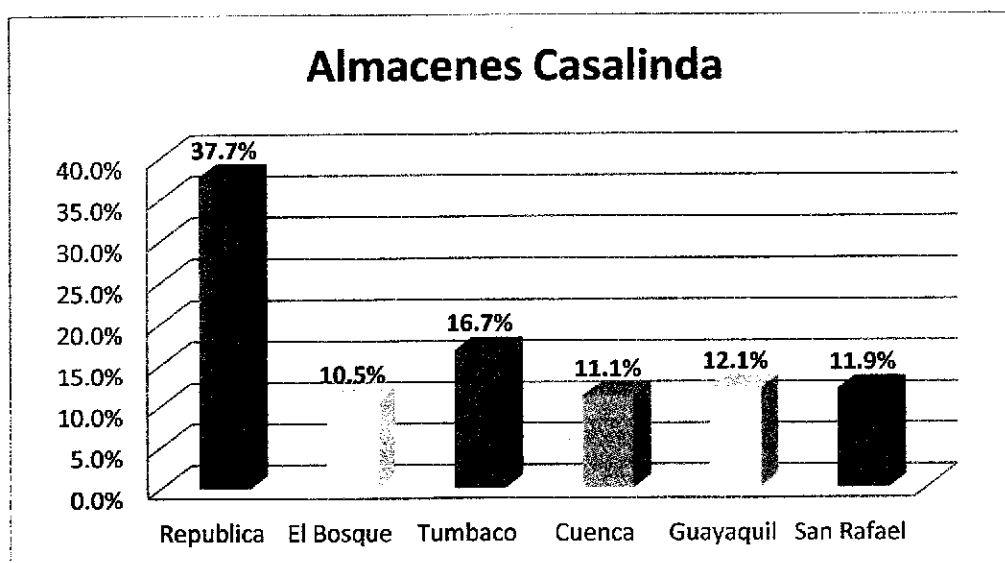
La venta en nuestros almacenes también se vio afectada por una disminución con relación al 2012, esta fue del 11 %, llegando a una venta total de 1'911,200. Estas ventas totales las hemos dividido en los dos tipos de almacenes que tenemos, los Textil Ecuador, que representan un 62.70 % de la venta de los almacenes y los Casalinda, que representaron el 37.30 % de las ventas, relación similar al año 2012. Se hizo un gran esfuerzo de mercadeo para crecer en ventas de acuerdo al estudio realizado pero desgraciadamente los resultados no se dieron. Hemos podido constatar que los compradores prefieren ir a los Centros Comerciales a realizar sus compras por comodidad, seguridad y servicio. Hicimos el esfuerzo de estar en un Centro Comercial en Guayaquil con un almacén nuestro, pero desgraciadamente los costos que representa el mantener este local no compensa con las ventas que podemos llegar a tener. Razón por la cual la decisión fue cerrar este local. Adicionalmente, con la política que tenemos de que almacén que no presenta beneficios a la empresa debe cerrarse, se tomó la decisión de cerrar los locales de Cuenca y el que teníamos en el sector del Quito Tenis.



Los almacenes Textil Ecuador están enfocados en las ventas de telas netamente a un segmento medio, medio – bajo. Están localizados estratégicamente en el norte, centro y sur de la ciudad y nuestro punto de venta de fábrica. La distribución de ventas de estos almacenes fue la siguiente:



Los almacenes CasaLinda hacen la venta directa de nuestros productos confeccionados y también de ciertas telas que pueden ser utilizadas en la decoración del hogar. También se realizan ventas a ciertas empresas como hoteles, restaurantes, instituciones del estado, etc. Nuestro almacén localizado en la Calle Republica sigue siendo el mas conocido y concurrido y representa el mayor porcentaje de ventas de todos los locales.

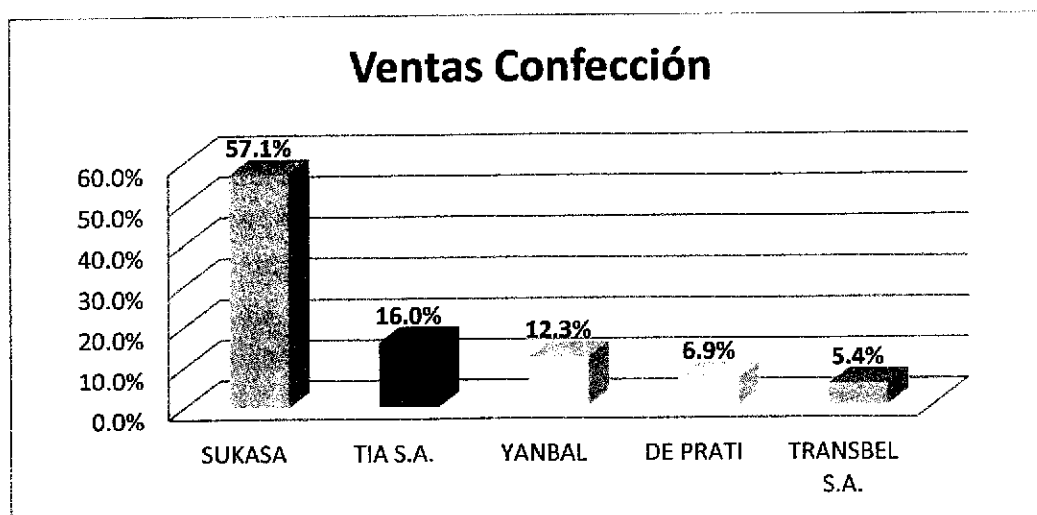


3.3 CONFECCION

Las ventas de nuestro producto confeccionado a las cadenas y negocios institucionales experimentaron una fuerte recuperación en relación al 2012. Este incremento fue del 40.5 %, llegando las ventas a \$. 1'507,750. En este año tuvimos la importante recuperación de las compras por parte de Sukasa, al volver los stocks de sus inventarios a niveles normales. Almacenes TIA y De Prati son también importantes clientes que van creciendo a un ritmo mas lento pero constante.

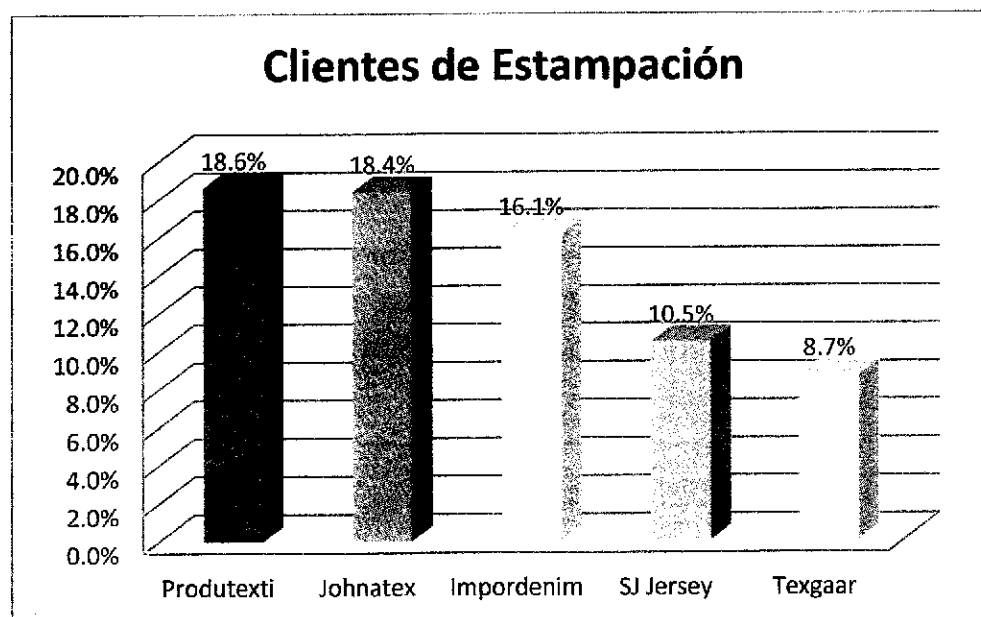
Empresas de venta directa por catalogo como Yanbal y Lebel siempre son importantes pues utilizan productos textiles como premios para sus vendedoras.

Las ventas fueron de la siguiente manera:



3.4 ESTAMPACION

El 2013, al igual que el 2012, fue un año muy importante para el área de estampación. El servicio a terceros tuvo nuevamente un crecimiento importante del 46.5 % llegando las ventas a \$. 1'018.785. La calidad de nuestro servicio, la atención personalizada, y el asesoramiento en diseños y colores han sido probablemente las razones por las que nos hemos ganado la confianza de nuestros clientes. Nuestros principales clientes han sido tejedores de punto en la siguiente distribución:



3.5 EXPORTACION

Las ventas de exportación no han sido nuestra prioridad desde hace varios años ya debido a que los márgenes de rentabilidad no son muy atractivos. Sin embargo, seguimos atendiendo a nuestro cliente Incoco, una fábrica de confecciones en Pereira, Colombia, quienes son asiduos consumidores de nuestra tela de bolsillo, a quien se despachó el 92.5 % de este rubro. Las ventas de exportación en el 2013 fueron de \$. 494,365 que represento un incremento del 31.8 % con relación al año anterior.

4. MARKETING

En esta área fue donde mas decepción tuvimos en el 2013 ya que nuestras esperanzas de crecimiento de ventas al detal en nuestros almacenes no se dieron por varios motivos. Uno de ellos es que se ha llegado a sentir en el país una disminución en el circulante lo cual se ve reflejado en el movimiento comercial. Hicimos muchos esfuerzos de comunicación, publicidad y promociones durante todo el año, sin obtener los resultados deseados. Otro motivo que pudimos identificar fue el que la gente prefiere ir a los Centros Comerciales por motivos de seguridad y facilidad de circulación y parqueo, y compran nuestros productos en las cadenas que son clientes de nuestros productos.

Nuestra marca, Casalinda sigue teniendo un muy buen posicionamiento en las cadenas más importantes del país como son Sukasa, Todohogar, Almacenes Tia, De Prati, donde hemos podido constatar un crecimiento importante.

Nuestro Facebook se mantiene muy activo y los visitantes son cada vez mas. Nos mantenemos con información actualizada tanto de nuestros productos como también de ciertos consejos de decoración para el hogar.

5. RECURSOS HUMANOS

La empresa da empleo a 267 trabajadores de los cuales 214 están en el área operativa, 23 en el área administrativa y 30 en el área de ventas. Entre nuestros

trabajadores contamos con 10 discapacitados, y de esta manera cumplimos con lo que la ley nos exige. Hemos mantenido el mismo número de personal con relación al año pasado.

Los costos de la empresa se ven muy afectados principalmente por el cargo de jubilación patronal que viene arrastrando la empresa. Las nuevas regulaciones contables nos obligan a las empresas a realizar las provisiones necesarias para cubrir este beneficio que se ha convertido en una fuerte carga ya que esto debe ser registrado en el estado de pérdidas y ganancias como un gasto.

Dando cumplimiento a los que la ley nos exige, y al Contrato Colectivo de trabajo, la empresa procedió a aumentar las remuneraciones de sus trabajadores en un 9.15 %.

6. ADMINISTRACION Y FINANZAS

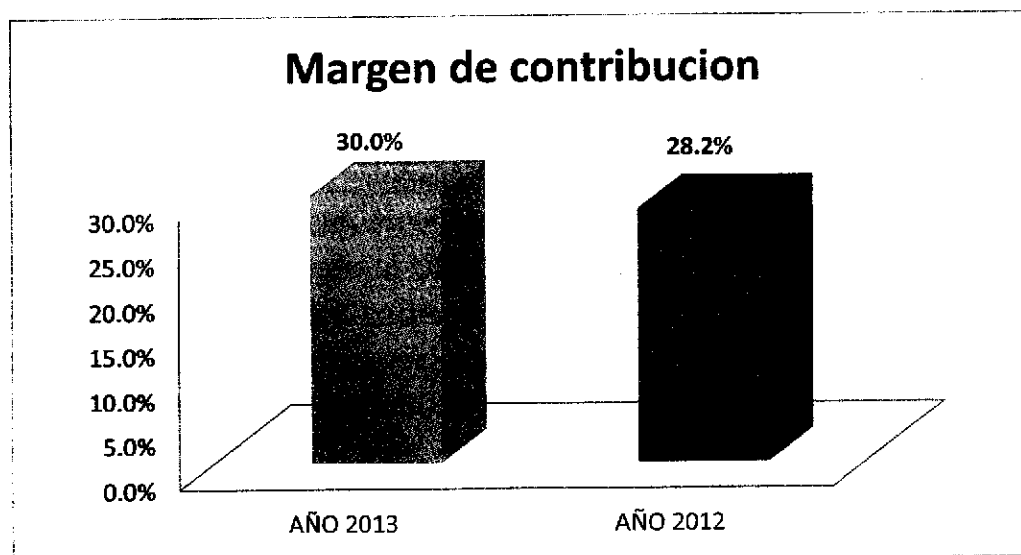
El 2013 fue un año en que la empresa logro recuperar su nivel de operatividad luego de 2 años muy complicados donde registramos perdida en la operación. El precio del algodón se mantuvo estable pero no llego a los niveles históricos. El margen de contribución tuvo un crecimiento de 1.73 puntos más que el año anterior.

Muy importante ha sido el continuar con el financiamiento de nuestra principal materia prima que es el algodón por parte de nuestro proveedor, pues debido a los resultados negativos de los años anteriores, los Bancos han sido mas estrictos en con sus requerimientos para otorgarnos los créditos necesarios. De las misma manera, las importaciones de productos químicos, pigmentos y colorantes se los realiza con el financiamiento de los proveedores. La empresa ha tenido que generar los recursos de una manera u otra para poder cumplir con todas estas obligaciones y mantener así la operación normal de la planta.

En la estructura administrativa no existió cambio alguno durante el 2013. Pese a los problemas de liquidez, con grandes esfuerzos y una gran gestión de nuestro Gerente Financiero, se logró cumplir con los pagos al fisco, seguro social, proveedores y trabajadores.

6.1 RENTABILIDAD

El margen de contribución final fue del 29.96 %, que con relación al 2012 hubo un incremento de 1.73 puntos porcentuales.



6.2 RESULTADOS FINANCIEROS

Los ingresos netos de la Compañía, por ventas ascendieron a US\$ 8,959.2 miles, lo que representó un incremento frente al 2012 de un 3.3%. El margen de contribución bruta se ubicó en el 29.96 %, superior al 2012 en 1.73 puntos %, lo que representó un monto de US\$ 2,683.8 miles.

Los gastos de administración representaron el 11.99 % de las ventas en un monto de US\$ 1,074.6 miles, superior en 7.42 % con relación al año 2012 y los gastos de venta fueron 11.7 % de las ventas con un valor de US\$ 1,054.6. miles, superior en 12.5 % frente al año anterior. Los gastos financieros significaron el 2.0 % de las ventas, con un valor de US\$ 181.6 miles, superior en 1.7 % frente al 2012, este incremento en los gastos financieros se origina por el registros de acuerdo a Niifs, las que establecen que la reserva de jubilación, al encontrarse administrada por la empresa genera un costo financiero que sirve para el incremento de dicha provisión.

Adicionalmente, durante el año 2013, la Compañía tuvo gastos adicionales tales como: pagos de jubilación patronal durante el año por un monto US\$ 39.1 miles, incremento de la provisión de cuentas incobrables US\$ 15.1 miles, diferencia de inventarios por 15.4 miles y una baja de inventarios de lento movimiento y obsolescencia por 85.8 miles.

Como contraposición de los gastos anteriores, la Compañía logró ingresos no operacionales por un monto de US\$ 16.6 miles, por varios conceptos menores.

El resultado final del ejercicio, arrojó una utilidad operacional de US\$ 224.7 miles, cuya distribución corresponde al US\$ 33.7 por concepto del 15% de participación trabajadores, US\$ 70.1 miles correspondiente al impuesto a la renta mínimo de acuerdo a la ley vigente, ya que el impuesto a la renta calculado a la tasa del 22% de la base imponible ascendía a 50.4 miles. lo que representa un mayor pago por este concepto de US\$ 19.7 miles, una apropiación para la reserva legal de US\$ 22.9 miles. El resultado final del ejercicio asciende a US\$ 98.0 miles, a disposición de los accionistas.

Esta administración, luego de un análisis profundo realizado con nuestros auditores externos, recomienda que no se efectúe el reparto de esta utilidad para reforzar el patrimonio de la empresa ya que este se vio afectado por una disminución directa de 149.3 miles por cambios en las normas internacionales de información financiera relacionadas con el tratamiento de la provisión para jubilación patronal.

7. CONCLUSION

El año 2013 ha sido muy duro y complicado, pero con gran satisfacción puedo decir que los resultados obtenidos son muy aceptables, a pesar de que con las nuevas regulaciones de las NIFFS, hemos tenido que mandar al gasto el monto que el estudio actuarial nos indica por efectos de la provisión para la reserva de jubilación patronal y desahucio.

Ha sido un año donde pese a no tener el apoyo de la Banca, nos ha tocado valernos de diferentes estrategias y acciones para poder cumplir con todas las obligaciones y responsabilidades que tiene la empresa.

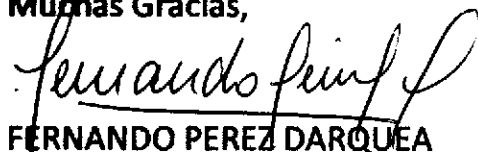
Ha sido un año en el cual los esfuerzos comerciales han rendido sus frutos a pesar de que la competencia ha sido muy fuerte, un mercado que exige precios más bajos, el contrabando que sigue siendo un factor importante, y una baja de ventas en nuestros locales propios que no lo hemos podido comprender.

Como Presidente Ejecutivo, he tenido que poner mi firma personal, comprometiendo mi patrimonio, y el de mi sociedad conyugal, para garantizar la provisión de materia prima durante todo el año con nuestro proveedor de algodón, quien ha confiado ciegamente en esta administración. Hemos recurrido a negociaciones de cartera y ciertos créditos de corto plazo con garantías personales que nos han sido concedidos por la buena imagen de responsabilidad y cumplimiento que esta administración tiene. Hemos cumplido siempre a tiempo con el IESS y el SRI.

Desgraciadamente la carga de jubilación patronal que tiene la empresa se vuelve cada año mas pesada. Los años inician con un saldo negativo en los resultados y el reto de esta administración es justamente revertir esta situación y lograr resultados positivos.

Por ultimo quiero agradecer al Sr. Eduardo Perez Andrade, quien a pesar de ya no estar en la Presidencia del Directorio, ha estado siempre presto para brindar su consejo oportuno y sus buenas ideas. Su experiencia de tantos años en contacto con la empresa nos brinda la seguridad de obrar en la manera correcta cuando las situaciones se complican.

Muchas Gracias,



FERNANDO PEREZ DARQUEA
PRESIDENTE EJECUTIVO

TEXTIL ECUADOR S.A.

BALANCE GENERAL

U.S. Dólares

	2013		2013
ACTIVOS		PASIVOS	
Caja bancos	35.481	Deuda bancaria corto plazo	252.687
Cartera y varios deudores	1'036.873	Proveedores	1.057.338
Inventarios	2,258.284	Intereses por pagar	3.763
Pagos anticipados	181.522	Otros pasivos corrientes	781.112
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,512.160	TOTAL PASIVO CORRIENTE	2,094.900
ACTIVO FIJO NETO	1.546.176	Jubilación patronal	2.297.071
OTROS ACTIVOS	12.120	TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	2.297.071
TOTAL ACTIVOS	5,070.456	TOTAL PASIVOS	4.391.971
		PATRIMONIO	678.485
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	5,070.456

TEXTIL ECUADOR S.A.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

US Dólares

	%	
	2013	sobre ventas
VENTAS:		
Exportación	494.365	
Locales	7'448.336	
Estampación	1'016.551	
TOTAL DE VENTAS	8,959.252	100 %
COSTO DE VENTAS	6,275.414	70.04 %
UTILIDAD BRUTA	2.683.838	29.96 %
GASTOS DE COMERCIALIZACION	1'054.621	11.77 %
UTILIDAD DE NEGOCIO	1.629.217	18.18 %
GASTOS DE ADMINISTRACION	1.074.610	11.99 %
UTILIDAD DE OPERACIÓN	554.607	6.19 %
GASTOS FINANCIEROS	181.620	2.03 %
OTROS GASTOS (NETO)	148.305	1.66 %
UTILIDAD EJERCICIO	224.682	2.51 %

TEXTIL ECUADOR S.A.

TEXTIL ECUADOR S.A.
CONCILIACION TRIBUTARIA
AÑO 2013

UTILIDAD AL 31 DE DICIEMBRE 2013		224.682
(MAS) GASTOS NO DEDUCIBLES		114.474
Intereses y multas tributarias	7.613	
Baja de inventarios	101.208	
Provisión de incobrables	5.653	
BASE PARA CALCULO 15% PARTICIPACION TRABAJADORES		224.682
15% PARTICIPACION LABORAL		33.702
UTILIDAD GRAVABLE		339.155
IMPUESTO A LA RENTA		70.086
(-) ANTICIPOS		155.227
Retenciones en la fuente 2013	81.070	
Impuesto a la Salida de Divisas	48.616	
Credito de años anteriores	25.541	
VALOR A FAVOR DE LA COMPAÑIA		-85.141
RESERVA LEGAL		22.909
NETO DISPONIBLE PARA ACCIONISTAS		97.985