

TEXTIL ECUADOR S.A.
INFORME DE ACTIVIDADES 2007
PRESIDENCIA EJECUTIVA

A los Señores Accionistas:

Pongo a consideración de ustedes el presente informe de actividades correspondiente al ejercicio económico 2007.

1. LA EMPRESA

Textil Ecuador S.A. es una empresa fundada en 1940, dedicada a la producción, transformación y comercialización de productos textiles. Nuestra planta y oficinas se encuentran localizadas en la Parroquia de Amaguaña, y es considerada como una de las más importantes fuentes de trabajo del sector. En la actualidad trabajan en forma directa 253 personas.

Nuestros productos son de tejido plano, elaborados con fibras de 100% algodón y mezclas con fibras sintéticas como poliéster y viscosa. Estos están enfocados para un uso final en la industria, vestuario y hogar, y son distribuidos principalmente en el mercado local y exportamos en un porcentaje menor a Colombia y Venezuela. Es importante mencionar nuestra línea hogar CASALINDA, se los puede encontrar en las mayores cadenas de almacenes del país así como en nuestros locales propios.

Durante el presente año se han cumplido con todas las disposiciones emitidas por la Junta General de Accionistas, excepto por la falta de la entrega efectiva de los dividendos a los accionistas durante el presente ejercicio económico, tal como lo había dispuesto y el Directorio de la Compañía.

2. ENTORNO ACTUAL

El año terminó con un crecimiento de la economía en un 2.65%, que en la práctica significa un ligero descenso frente al año 2005, que fue del 3.4%, con una inflación del 3.32%, superior a la registrada el año anterior y la tasa de interés activa corporativa fue 10.74% promedio, superior a la registrada en años anteriores, a pesar de las nuevas regulaciones vigentes, introducidas por el actual gobierno con el objeto de disminuir el costo del dinero.

Se pueden identificar varios factores del bajo crecimiento económico en 2007, como la dramática ineficiencia en la gestión petrolera estatal y, en general, de la administración productiva en manos burocráticas. Otro factor preponderante ha sido la caída de la confianza empresarial, determinante muy importante de la inversión privada y del crecimiento económico, que experimentó una sostenida reducción en la segunda mitad de 2006 y primeros meses de 2007. La incertidumbre política es una razón de peso para la reducción de la inversión en el país.

Lo curioso es que sabemos cuáles son los problemas por los que nuestra economía no crece, y gran parte de nuestra población no puede acceder a mejores condiciones de

vida, y, desde las instancias gubernamentales, no se actúa justamente sobre esos problemas. El manejo burocrático del petróleo, electricidad o telefonía definitivamente no funciona transformándolos en sectores secuestrados por ineficiencia y corrupción. Es inaceptable cómo, al ser el petróleo nuestro principal producto de exportación y con los precios más altos de la historia, no lo hayamos podido traducir en mejores condiciones de vida para nuestra población y reproducir esa riqueza. Además, cada día vivimos con nuevos elementos de inseguridad e incertidumbre.

El principal problema que continua afectando al sector es la competencia desleal (contrabando y sub facturación) y las millonarias importaciones de productos chinos a bajos costos. Para hacer frente a este problema, la AITE ha propuesto al Gobierno la aplicación de algunas medidas: la aplicación de salvaguardias en los productos más afectados; la creación de un banco de información donde consten precios referenciales de los productos que ingresan al país; y, la creación de un registro de importadores donde se muestren los antecedentes de las empresas.

Se estima que en el año 2008 la economía ecuatoriana puede crecer un 4.25%, que la inflación sea entre el 2.5% al 2.7%, según datos oficiales; y que las tasas de interés bajen a un 9%. El año 2008 comienza con una fuerte elevación de los salarios para los trabajadores y una nueva Ley denominada de Equidad Tributaria, que puede llegar a afectar la liquidez de las empresas y de las personas naturales, con la consecuente baja de disponibilidad de recursos que afectaran a la demanda de productos.

3. ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Durante el año 2007, la Empresa se mantuvo con la misma estructura administrativa, se continuó con una política de austeridad dentro de los gastos. El cumplimiento con los proveedores, el fisco, y los trabajadores, se realizó sin mayores inconvenientes. El manejo del flujo dando prioridad a la producción, permitió que ésta se desarrolle en forma adecuada. Con la mejora en la liquidez nos permitió entregar las utilidades a los accionistas correspondientes a lo decretado en la Junta General de Accionistas del 2006; mientras que las utilidades decretadas en el 2007 fueron canceladas en enero del 2008.

Los sueldos del personal fueron revisados en el año por parte de la empresa, lo que representó un incremento promedio del 4.65%, para todo el personal sobre la base del contrato colectivo firmado en Diciembre del 2005

4. COMERCIALIZACION

Las ventas del año 2007 continuaron con el crecimiento sostenido que viene teniendo la empresa desde hace ya algunos años, pues tuvimos un crecimiento del 11.8% con relación al año 2006. Las ventas del año estuvieron distribuidas con un 92.8% en el mercado nacional y un 7.2% en exportaciones. El mercado local de telas tuvo un incremento del 9.7%, la confección local creció en 49.3% y los servicios de estampación decrecieron un 17.5%. La exportación disminuyó frente al año 2006, en el orden del 2.7%.

Un factor clave para el crecimiento de las ventas fue el seguimiento riguroso que se hizo del Plan Estratégico desarrollado a inicio de año con la asesoría empresarial del Ing. Ernesto Noboa V. y de Econ. Richard Moss. El enfoque logrado hacia cuales productos y líneas eran más interesantes para la empresa en cuanto a rentabilidad hizo que las decisiones tomadas fueran las más convenientes.

4.1 Mercado Nacional

El año 2007 mantuvo un buen nivel de demanda de productos, pero existía una continua reducción de los márgenes de rentabilidad; por este motivo, la empresa realizó un estudio de las líneas de producción y reenfocó sus esfuerzos, tanto productivos como comerciales, a las líneas más rentables, así como también decidió hacer un incremento de precios en determinados artículos de las líneas industrial y popular. Este incremento surtió el efecto esperado pues logramos recuperar en algo los puntos de rentabilidad que habíamos perdido. Continuamos con la producción de nuestros productos tradicionales como la tela hindú, telas de decoración, y de nuestra línea confeccionada para el hogar.

Sin lugar a dudas, nuestra tela hindú ha sido nuestro producto estrella, la cual sigue con una creciente demanda a pesar de que en el mercado existen empresas que la han desarrollado, pero no con la calidad de la nuestra. Existe una preferencia notoria por nuestro producto en este mercado. Es necesario destacar el crecimiento de la línea confeccionada mediante la venta a través de las grandes cadenas y el desarrollo de productos promocionales.

La venta de telas en el mercado nacional representó el rubro más importante del total de ventas del año 2007. El 75.7% de estas ventas fueron realizadas a nuestros distribuidores en Quito, Otavalo, Guayaquil, Cuenca, Ambato, entre las principales plazas, y un 24.3% en nuestros almacenes propios.

4.2 Almacenes

Nuestros almacenes se constituyen en una parte importante de la estructura de ventas, siendo este año el 24.3% del total de las ventas nacionales, igual que en el año anterior. En el 2007, tuvimos un crecimiento del 6.84% con relación a las ventas del año 2006, esto se debe a la apertura de un nuevo local en la ciudad de Cuenca.

En volumen de ventas, el Almacén del Centro sigue siendo el más importante, seguido muy de cerca por el Almacén Norte. En rentabilidad, nuestro mejor almacén es el Almacén Tumbaco con el 47.7% de margen de contribución bruta, seguido muy de cerca por el local de Cuenca. El menos rentable continúa siendo el Almacén Villaflores con el 18.4%, mejorando el nivel alcanzado en el año anterior, el mismo que continúa con su labor de válvula de salida de nuestros saldos y telas de segunda, las cuales son castigadas en el precio para poder liquidarlas.

4.3 Confección

Las ventas de nuestros productos confeccionados tuvieron un crecimiento interesante. En el mercado nacional, nuestros principales clientes son las grandes cadenas de almacenes como Sukasa, Supermercado la Favorita y De Pratti, adicionalmente se realizaron exportaciones, principalmente a Venezuela. Las ventas representaron el 17.2% del total de ventas, un incremento del 47% con relación al año anterior. Desgraciadamente ha sido muy difícil el crecer en los mercados internacionales con nuestros productos debido a que la competencia es muy dura contra los productos asiáticos sobretodo en la línea hogar.

Un crecimiento interesante ha representado las ventas de productos promocionales. Entre nuestros principales clientes se encuentran Yambal, Avon y Pronaca, quienes cuentan ya con nuestro contingente cada vez que necesitan hacer sus promociones.

En el año 2007, continuamos con la administración directa del taller de confección, con lo que se pudo controlar de una manera más efectiva la producción de los artículos. Terminamos el año con 25 operadoras trabajando en un turno de lunes a viernes, sin embargo tenemos la flexibilidad de aumentar o disminuir la producción de este taller de acuerdo a la demanda que tengamos.

4.4 Exportaciones

En el 2007, la empresa tomo la decisión estratégica de no hacer mayores esfuerzos en las ventas de exportación, debido a que el mercado nacional ha demandado mucho producto, y este es mucho mas rentable del producto de exportación..

Por esta razón, las exportaciones en el año 2007 tuvieron una significativa disminución con relación a las ventas del año pasado. En el presente año, las exportaciones representaron el 7.2% del total de ventas, con una disminución del 2.7% con relación al 2006. El principal producto que vendemos en Colombia es nuestra tela de bolsillo, la cual ha tenido una buena aceptación tanto por la calidad del producto como por el cumplimiento oportuno en los despachos.

Del total de ventas de exportación, el 44.8% a Incoco, una industria dedicada a la confección; el 24.8% corresponde Comercializadora El Globo. Un 16.3% de las ventas corresponde a las ventas de productos confeccionados a un cliente de Venezuela.

4.4 Estampación

Las ventas del servicio de estampación representó el 4.2% del total de ventas del año 2007, con un decrecimiento del 17.5% con relación a las ventas totales del año 2006. Es muy preocupante el decrecimiento que este servicio esta soportando y se debe principalmente que las empresas de tejido de punto, que son las que mas demandan este servicio, son las que mas sufren por el contrabando que existe y las importaciones de ropa de los países de oriente.

Los volúmenes de estampación de nuestra propia tela se han mantenido con relación a años anteriores. Si cabe destacar en cambio que el departamento de marketing conjuntamente con el de diseño se ha especializado mucho en el desarrollo de nuevas colecciones para el segmento de decoración. Estos productos son los que se venden en nuestros almacenes CASALINDA, y además de tener una excelente aceptación, la rentabilidad es muy interesante. La estampación sigue siendo nuestra principal ventaja competitiva en el mercado local.

4.5 Resultados

Durante 2007, las ventas de la Compañía ascendieron a US\$ 6.333,6 miles, con el siguiente desglose, expresadas en miles de dólares:

DESTINO	2.007	2.006	%
Mercado local	4.622.2	4.235.4	9.2%
Confección	1.000.2	669.9	49.3%
Exportación	450.9	463.6	- 2.7%
Estampación	260.3	315.6	17.5%

Total	6.333.6	5.684.5	11.4%
-------	---------	---------	-------

Los descuentos por pronto pago, durante 2007 ascendieron a US\$ 72.5 miles, que representaron el 1.14% de las ventas, con lo cual las ventas netas de la Compañía se ubicaron en US\$ 6.261,1 miles.

El detalle en metros y precio promedio, de las cifras indicadas anteriormente, es como sigue:

DESTINO	2007	2006	%
Mercado local	3'325.867	3'267.580	1.8%
Dólares / mt.	1.37	1.27	7.9%
Confección	241.409	207.997	16.1%
Dólares / unid.	4.14	3.21	29.0%
Exportaciones	376.438	465.689	- 19.2%
Dólares / mt.	1.20	1.00	20.0%
Estampación	716.880	948.876	- 24.5%
Dólares / mt.	0.36	0.33	9.1%

En lo relacionado con el precio promedio de venta en el mercado nacional, se puede apreciar un incremento del 1.8%, originada principalmente por el incremento de ventas en la línea vestuario y telas de decoración, la confección tuvo un crecimiento del 29% en el precio promedio de ventas, debido al mix de productos vendidos y el servicio de estampación tuvo un incremento 9.1%. Los precios de exportación tuvieron un incremento del 20% por una elevación de precios en el segundo semestre.

4.6 Rentabilidad

El margen de contribución bruta de la Compañía fue del 29.11%, superior al nivel alcanzado en el año 2006, originado por el direccionamiento de la producción hacia productos de las líneas mas rentables y buen manejo en los costos de producción, especialmente en la compra de algodón. Esto representó una utilidad bruta de US\$ 1.822,7 miles, superior en un 27.5% frente al año anterior.

El rubro que presentó una mejor rentabilidad, durante 2007, fue el de confección en el mercado nacional que logro una rentabilidad del 35.2%, superior en 2.5% en relación al año anterior, la telas, localmente tuvieron una rentabilidad del 29.6%, superior en 2.4% frente al año anterior, el mercado de exportación presentó un incremento de 7.2%, al ubicarse en 19.7%, y el servicio de estampación un incremento de 4.9%, ubicándose en el 12.5% de rentabilidad.

4.7 Crédito

En relación con los días de recuperación de la cartera en el mercado nacional, este fue en promedio de 36 días, superior que el año anterior, en 3 días, originados principalmente, por la mezcla entre los pagos de contado y los créditos de 45 y 60 días otorgados a las cadenas y otros distribuidores. En lo relacionado con la recuperación de

las exportaciones, la recuperación promedio fue de 84 días superior en 33 días, con relación al año, originado por el anticipo del 30% en los pedidos de tela bolsillo, cuyo plazo es 90 días. En promedio la recuperación de la cartera fue de 39 días, 3 días más que el año 2006.

5. OPERACIONES

5.1 Producción

En el año 2007, la producción estuvo encaminada a satisfacer la demanda de los clientes en términos de productos y volúmenes, la misma que se mantuvo constante durante todo el año.

La producción del año ascendió a 3'986.218 metros, inferior en 85.488 metros, lo que representa un decrecimiento del 2.1%, frente al 2006. En lo relacionado con el número de kilos producidos tenemos que en el presente año se produjeron 737.984, superior en 21.064 kilos, que representa un crecimiento del 2.9%, frente al año anterior. En el peso promedio por metro, en 2007 se produjo una mezcla de 185.13 gramos por metro, superior al peso promedio del 2006, que fue de 176,07 gramos por metro.

Es importante mencionar que en el año 2007 se realizó la inversión en repuestos, para el mantenimiento de la maquinaria, en base a créditos de la banca y flujo generado en la operación del negocio, por un monto US\$ 228 miles, pero debido a la antigüedad de nuestra maquinaria, fue insuficiente, por lo que durante el 2008 deberemos realizar una inversión mayor en este rubro.

5.2 Costos de Producción

El consumo de algodón fue de 667.904 kilos, con un costo promedio de US\$ 1.55 por kilo; inferior al costo del año anterior, en US\$ 0.05. En lo referente al poliéster el consumo fue de 85.285 kilos, con un costo promedio de US\$ 1.91 por cada kilo; superior al 2005 en US\$ 0.11 por kilo; adicionalmente se utilizó 52.833 kilos de hilo de poliéster texturizado a un costo promedio de US\$ 2.64 y 2.184 kilos de fibra viscosa a un costo de US\$ 2.27.

Se continuó con la política de importar los insumos y pigmentos de estampación de las telas, y comprando localmente engomados y productos auxiliares para el acabado de telas, dentro de una política de abastecimiento adecuado.

Los costos de mano de obra se vieron incrementados por el aumento de remuneraciones establecido en el contrato colectivo y el incremento en el número de horas extras, ya que por necesidades de producción, se trabajaron los fines de semana, casi durante todo el año.

Otro rubro que se vio incrementado en el año fue el de combustibles y lubricantes por un mayor consumo de bunker en los calderos debido al mayor número de horas de trabajo, principalmente en la estampadora.

Los otros costos de producción, fueron controlados en forma adecuada, basados en la política de austeridad. El incremento del total del costo de producción fue de apenas el 10% con relación al año anterior.

6. RECURSOS HUMANOS

El número total de trabajadores es de 238, frente 253 del año 2006, los cuales 119 pertenecen a Textil Ecuador y la diferencia es contratada, siguiendo la política implementada en años anterior y dando cumplimiento a las nuevas disposiciones legales, a través del servicio de compañías especializadas en el tema.

Además se continuó con la tradición de efectuar el campeonato interno de indor fútbol, donde se demuestra, la unión y el compañerismo existente en la empresa.

El gran ambiente de trabajo que existe en la empresa fue demostrado en las celebraciones de fin de año que son ya tradición, los mismos que terminaron con un festejo ofrecido a todo el personal, por la Empresa, en las instalaciones deportivas.

7. RESULTADOS FINANCIEROS

Durante el año 2007 las expectativas con las que iniciamos, se fueron cumpliendo con base a los cambios establecidos en la asesoría contratada a fine del año anterior, podemos decir que éste fue un buen año para la Compañía, a pesar del clima político de inestabilidad que existió en el país. Las acciones tomadas por la Administración para enfrentar la desconfianza e inseguridad creada dieron su fruto, permitiéndonos terminar el año operando e iniciando este año con nuevas expectativas.

Los ingresos netos de la Compañía, por ventas ascendieron a US\$ 6.261.1 miles, lo que representó un incremento frente al 2006 de un 11.83%. El margen de contribución bruta se ubicó en el 29.1%, superior al 2006 en 3.6%, lo que representó un monto de US\$ 1.822,7 miles.

Los gastos de administración representaron el 13.01% de las ventas en un monto de US\$ 814.6 miles, superior en 0.3% con relación al año 2006 y los gastos de venta fueron 9.41% de las ventas en un valor de US\$ 589,4 miles, superior en 0.54% frente al año anterior. Los gastos financieros significaron 1.14% de las ventas, con un valor de US\$ 71.6 miles, inferior en 0.11% frente al 2006.

Adicionalmente, durante el año 2007, la compañía tuvo movimientos adicionales por lo siguientes conceptos, tales como: realizó pagos e incremento la provisión de jubilación patronal durante el año por un monto que asciende a US\$ 160.5 miles, pago de desahucio al personal que se retiro de la empresa por US\$ 23.3 miles, aumento de provisión de cuentas incobrables por US\$ 26.4 miles, entre los principales.

Como contraposición de los gastos anteriores, la Compañía logró ingresos no operacionales por un monto de US\$ 30.3 miles, de ajuste de inventarios y otros como intereses financieros.

El resultado final del ejercicio, arrojó una utilidad de US\$ 173.7 miles. La utilidad se distribuye US\$ 29.5 miles para los trabajadores, US\$ 31.4 miles de impuesto a la renta, deducido la amortización de pérdidas de ejercicios anteriores, por US\$ 41.8 miles y una apropiación para reserva legal de US\$ 11.3 miles. Una vez deducidos estos conceptos, el valor disponible para los accionistas es de US\$ 101.5 miles. Es recomendación de esta administración dicho monto destinar para repartir a los accionistas, durante el transcurso del presente año, cuando las circunstancias de la Compañía, en lo relacionado con el flujo de caja lo amerite.

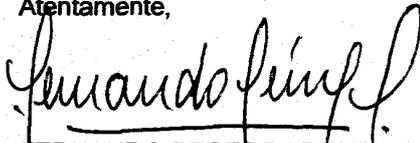
8. CONCLUSIÓN

El año 2007 ha sido un año bastante positivo para la empresa, a pesar de la incertidumbre política que no generó la confianza necesaria para poder pensar a mediano y largo plazo, sino dedicamos a solucionar los problemas del día a día para poder cumplir con todas las obligaciones financieras para con nuestros trabajadores, proveedores, instituciones financieras, accionistas. Felizmente, hacia fin de año, logramos poner en práctica las estrategias empresariales, determinadas en el plan estratégico que será una gran guía para el futuro de la empresa.

Quiero dejar sentado mi más sincero agradecimiento a los accionistas por la confianza depositada en mi persona y de manera especial al Sr. Eduardo Pérez Andrade, Presidente del Directorio, por su sabio consejo y apoyo constante a mi gestión, así como también a los miembros del Directorio de la empresa, por su invaluable guía profesional y compromiso con la empresa.

También quiero expresar mi gratitud al excelente grupo de ejecutivos que tengo, con quienes hemos construido un gran equipo de trabajo, comprometidos con la organización, con la agilidad de maniobra y la creatividad en el diseño de productos. Agradezco también a los empleados y trabajadores de Textil Ecuador S.A., por su esfuerzo y colaboración en el trabajo realizado durante el año, que nos permitió afrontar satisfactoriamente las diversas situaciones que se presentaron.

Atentamente,



FERNANDO PEREZ DARQUEA
Presidente Ejecutivo

TEXTIL ECUADOR S.A.
BALANCE GENERAL
U.S. Dólares

	2007		2007
ACTIVOS		PASIVOS	
Caja bancos	29.839	Deuda bancaria corto plazo	379.058
Cartera y varios deudores	793.165	Proveedores	583.156
Inventarios	1,578.026	Intereses por pagar	3.132
Pagos anticipados	89.407	Otros pasivos corrientes	454.396
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,490.437	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,419.742
ACTIVO FIJO NETO	746.344	Jubilación patronal	480.288
OTROS ACTIVOS	808	TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	480.288
		TOTAL PASIVOS	1,900.030
		PATRIMONIO	1,337.559
TOTAL ACTIVOS	3,237.589	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,237.589

**TEXTIL ECUADOR S.A.
INDICES FINANCIEROS**

2007

INDICES DE LIQUIDEZ	
Efectivo y equivalentes de efectivo	0.58
Pasivo corriente	
Activo corriente	1.75
Pasivo corriente	
INDICES DE ENDEUDAMIENTO	
Pasivo corriente	1.06
Patrimonio de accionistas	
Pasivo total	1.42
Patrimonio de accionistas	
Patrimonio de accionistas	0.41
Activo total	
INDICES DE RENTABILIDAD	
Utilidad neta	3.14%
Activo total	
Utilidad neta	7.59%
Patrimonio de accionistas	
Utilidad neta	1.62%
Ventas netas	
INDICES DE EFICIENCIA	
Ventas netas	1.93
Activo total	
Ventas netas	8.39
Activo fijo	
DIAS DE ROTACIÓN	
Cartera	39 días
Producto terminado	58 días

TEXTIL ECUADOR S.A.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

US Dólares

	2007	% sobre ventas
VENTAS:		
Exportación	450.945	
Locales	5.549.838	
Estampación	260.357	
TOTAL DE VENTAS	6.261.140	100%
COSTO DE VENTAS	4.438.474	70.89%
UTILIDAD BRUTA	1.822.666	29.11%
GASTOS DE COMERCIALIZACION	589.407	9.41%
UTILIDAD DE NEGOCIO	1.233.259	19.70%
GASTOS DE ADMINISTRACION	814.556	13.01%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	418.703	6.69%
GASTOS FINANCIEROS	71.659	1.14%
OTROS GASTOS (NETO)	173.351	2.77%
UTILIDAD EJERCICIO	173.693	2.77%

TEXTIL ECUADOR S.A.		
CONCILIACION TRIBUTARIA		
AÑO 2007		
UTILIDAD AL 31 DE DICIEMBRE 2007		173.693
(MAS) GASTOS NO DEDUCIBLES		23.121
Intereses, multas y crédito tributario no utilizado	3.888	
Provisión para cuentas incobrables	19.233	
BASE PARA CALCULO 15% PARTICIPACION TRABAJADORES		196.814
15% PARTICIPACION LABORAL		29.522
UTILIDAD GRAVABLE		167.292
AMORTIZACION PERDIDAS TRIBUTARIAS		41.823
BASE PARA CALCULO IMPUESTO RENTA Y RESERVA LEGAL		125.469
IMPUESTO A LA RENTA		31.367
(-) ANTICIPOS		59.097
Retenciones en la fuente 2007	59.097	
VALOR A FAVOR DE LA COMPAÑÍA		-27.730
RESERVA LEGAL		11.280
NETO DISPONIBLE PARA ACCIONISTAS		101.524