

INDICE

• DIRECTORIO	1
• COMITÉ GERENCIAL	1
INFORME DE ACTIVIDADES	
• LA EMPRESA	2
• ENTORNO ACTUAL	2 - 3
• ADMINISTRACION Y FINANZAS	3
• COMERCIALIZACION	
MERCADO NACIONAL	3
ALMACENES	4
CONFECCION	4 - 5
EXPORTACIONES	5
ESTAMPACIÓN	5
RESULTADOS	5 - 6
RENTABILIDAD	6
CREDITO	6 - 7
• OPERACIONES	
PRODUCCIÓN	7
COSTOS DE PRODUCCIÓN	7 - 8
• RECURSOS HUMANOS	8
• RESULTADOS FINANCIEROS	8 - 9
CONCLUSIÓN	9
• ESTADOS FINANCIEROS	
BALANCE GENERAL	10
REPORTE DE INDICES	11
ESTADOS DE RESULTADOS	12
CONCILIACION TRIBUTARIA	13

DIRECTORIO 2007 - 2009

PRESIDENTE	Sr. Eduardo Pérez Andrade
DIRECTORES:	Ing. Eduardo Pérez Darquea
	Sr. Raúl Iturralde Pino
	Ing. Diego Pérez Darquea
	Arq. Gonzalo Espinosa Pérez
	Ing. Daniela Espinosa Córdova

COMITÉ GERENCIAL

PRESIDENTE EJECUTIVO	Fernando Pérez D.
GERENTE FINANCIERO	Diego Rodas G.
GERENTE ADMINISTRATIVA	Marcela Moreano E.
GERENTE DE PRODUCCION	Alicia Leiva B.
GERENCIA DE COM. EXTERIOR	Tania Acosta M.

TEXTIL ECUADOR S.A.
INFORME DE ACTIVIDADES 2008
PRESIDENCIA EJECUTIVA



A los Señores Accionistas:

Pongo a consideración de ustedes el presente informe de actividades correspondiente al ejercicio económico 2008.

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 251 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, y el Directorio de la Compañía.

2. ENTORNO ACTUAL

El año terminó con un crecimiento de la economía en un 5.3%, que significa un ligero crecimiento frente al año 2007, con una inflación del 8.83%, superior a la registrada el año anterior y la tasa de interés activa corporativa fue 12.83% promedio, superior a la registrada en años anteriores.

El país desaprovecho la gran oportunidad de fortalecer la economía ecuatoriana, ya que tuvo un precio del petróleo sumamente alto, como nunca en la historia, pero su afán populista hizo que una gran cantidad de recursos sean gastados en subsidios, continuos procesos electorales y otros aspectos que no contribuyeron a estabilizar la economía, sino mas bien a contraer el desarrollo y generar una inestabilidad socio-política-económica, tanto en el ámbito interno como en el externo. Desmotivó la inversión extranjera y privada nacional. A todo esto se agrega la crisis a nivel mundial, la cual se desata a mediados del mes de Octubre, con la caída de la bolsa de los Estados Unidos, la cual arrastró también a las bolsas más importantes del mundo. Hacia finales del 2008 e inicios del 2009, las expectativas generadas fueron muy negativas y preocupantes pues los rumores de cambios en la política monetaria del país causó una gran incertidumbre que afectó inclusive al mercado nacional, lo que se vio reflejado en una importante baja en las ventas.

La competencia desleal (contrabando y sub facturación) continúa afectando al sector en el ámbito local y la pérdida de competitividad en los mercados externos, hace complicado tener claridad en el desarrollo futuro. El Gobierno, a inicios del 2009, realizó el incremento de aranceles a una serie de productos, entre ellos los textiles, lo que puede convertirse en una tabla de salvación a las complicaciones del mercado local, ya que los grandes importadores se verán obligados a recurrir a proveedores locales.

Se estima que en el año 2009 la economía ecuatoriana puede crecer un 3.2%, que la inflación sea del 9%, según datos oficiales; y que las tasas de interés bajen a un 9%, en base a las continuas negociaciones en el Gobierno y el sector financiero privado. El presente año inició con una elevación de los salarios para los trabajadores y nuevas disposiciones legales aun no muy claras; además de una gran incertidumbre en el aspecto monetario, lo que se ha reflejado en una baja de ventas y una lenta recuperación de los créditos otorgados.

3. ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Durante el año 2008, la Empresa se mantuvo con la misma estructura administrativa, afectada únicamente por la salida de la Directora Comercial, cargo que no fue reemplazado; 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, hasta finales del tercer trimestre, situación que cambió en el último trimestre donde se empezó a sentir los efectos de las crisis mundial e interna. Se manejó el flujo de caja, dando prioridad a la producción, lo permitió que ésta se desarrolle en forma adecuada. Se dio cumplimiento con la entrega, hasta finales del año, de los dividendos correspondientes al ejercicio 2007, decretados en la Junta General de Accionistas del 2008.

Los sueldos del personal fueron revisados en el año por parte de la empresa, lo que representó un incremento promedio del 4.7%, para todo el personal sobre la base del contrato colectivo firmado en Diciembre del 2007 y que se mantiene vigente hasta diciembre del 2008.

4. COMERCIALIZACION

Las ventas del año 2008, se mantuvo la tendencia de un crecimiento sostenido que viene manteniendo la empresa desde hace ya algunos años, el crecimiento del 10.46% con relación al año anterior. Las ventas del año estuvieron distribuidas con un 94.8% en el mercado nacional y un 5.2% en exportaciones. El mercado local de telas tuvo un incremento del 2.1%, la confección local creció en 57.8% y los servicios de estampación crecieron un 27.9%. La exportación disminuyó frente al año 2007, en el orden del 19.9%.

4.1 Mercado Nacional

El año 2008 mantuvo un buen nivel de demanda de productos, con una estabilidad en los márgenes de contribución, frente al 2007, donde logramos una importante recuperación de la rentabilidad, luego del enfoque hacia las líneas y productos más rentables de la empresa. La producción continuó enfocada hacia nuestros productos tradicionales como la tela hindú, telas de decoración, y de nuestra línea confeccionada para el hogar.

Nuestra tela hindú continuó como nuestro producto estrella, basados en la calidad de la misma, lo cual ha sido un factor diferenciador de las otras empresas que la han desarrollado y se encuentran en el mercado de este producto. El crecimiento de la línea confeccionada, mediante la venta a través de las grandes cadenas y el desarrollo de productos promocionales, para empresas importantes de consumo masivo, como premio para sus vendedores y artículos publicitarios.

La venta de telas en el mercado nacional representó el rubro más importante del total de ventas del año 2008. El 73% de estas ventas fueron realizadas a nuestros distribuidores en Quito, Otavalo, Guayaquil, Cuenca, Ambato, entre las principales plazas, y un 27% en nuestros almacenes propios.

4.2 Almacenes

Nuestros almacenes se constituyen en una parte importante de la estructura de ventas, siendo este año el 26.7% del total de las ventas nacionales, igual que en el año anterior. En el 2008, tuvimos un crecimiento del 2.4% con relación a las ventas del año 2007, esto se debe a la apertura de un nuevo local en la ciudad de Quito localizado en la Calle Whimper.

En volumen de ventas, el Almacén del Centro sigue siendo el más importante, seguido muy de cerca por los Almacén República y Norte. En rentabilidad, nuestro mejor almacén es el Almacén Whimper con el 53.4% de margen de contribución bruta, seguido muy de cerca por el local de Tumbaco y Cuenca. El menos rentable continua siendo el Almacén Villaflores con el 21.7%, mejorando el nivel alcanzado en el año anterior, el mismo que continua 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, Corporación La Favorita y Comandato, adicionalmente se realizaron exportaciones, principalmente a Venezuela. Las ventas representaron el 23.5% del total de ventas, un incremento del 57.8% con relación al año anterior. Desgraciadamente ha sido muy difícil el crecer en los mercados internacionales con nuestro producto confeccionado debido a la pérdida de competitividad, principalmente frente a los productos asiáticos.

Un crecimiento interesante ha representado las ventas de productos promocionales. Entre nuestros principales clientes se encuentran Yambal, Ebel y Pronaca, quienes conocen las facilidades y calidad de nuestros productos para la realización de promociones publicitarias.

En el año 2008, 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 29 operadoras trabajando en un turno de lunes a viernes, con la flexibilidad de aumentar o disminuir la producción de este taller de acuerdo a la demanda que tengamos.

Adicionalmente, a finales de año, llegó la importación de una máquina acolchadora, la misma que será importante en la elaboración de edredones, productos que eran elaborados en su totalidad en talleres satélites; confiamos que el adecuado

aprovechamiento de esta inversión nos ayude a bajar costos y mejorar el control de producción y entrega a nuestros clientes.

4.4 Exportaciones

En el 2008, la empresa continuó con la estrategia de no realizar mayores esfuerzos en las ventas de exportación, debido a que en el mercado nacional la demanda fue estable, y la rentabilidad del mercado local es mejor que la exportación.

Por esta razón, las exportaciones en el año 2008 tuvieron una significativa disminución con relación a las ventas del año pasado. En el presente año, las exportaciones representaron el 5.2% del total de ventas, con una disminución del 19.9% con relación al 2007. 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 65.2% a Incoco, una industria dedicada a la confección; el 16.8% corresponde Comercializadora El Globo. Un 10.8% 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 4.8% del total de ventas del año 2008, con un crecimiento del 28% con relación a las ventas del año 2007. Durante el 2008, este servicio para clientes, presento un crecimiento importante y paro la tendencia a la baja que venía presentando en años anteriores, las empresas de tejido de punto, se reactivaron de la baja sufrida en el pasado.

Los volúmenes de estampación de nuestra propia tela, tuvieron un crecimiento del 4% comparado con el 2007, sobre la base del trabajo del departamento de diseño, el mismo que se ha especializado en el desarrollo de nuevas colecciones para el segmento de decoración y los productos que se venden en nuestros almacenes CASALINDA. La estampación sigue siendo nuestra principal ventaja competitiva en el mercado local.

4.5 Resultados

Durante 2008, las ventas de la Compañía ascendieron a US\$ 6.989,9 miles, con el siguiente desglose, expresadas en miles de dólares:

DESTINO	2.008	2.007	%
Mercado local	4.717.6	4.622.2	2.1%
Confección	1.577.9	1.000.2	57.8%
Exportación	361.3	450.9	- 19.9%
Estampación	333.1	260.3	28.0%
Total	6.989.9	6.333.6	10.4%

Los descuentos por pronto pago, durante 2008 ascendieron a US\$ 73.8 miles, que representaron el 1.06% de las ventas, con lo cual las ventas netas de la Compañía se ubicaron en US\$ 6.916.1 miles.

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

DESTINO	2008	2007	%
Mercado local	3'126.334	3'325.867	- 6.0%
Dólares / mt.	1.49	1.37	8.8%
Confección	316.562	241.409	31.1%
Dólares / unid.	4.98	4.14	20.3%
Exportaciones	296.309	376.438	- 21.3%
Dólares / mt.	1.22	1.20	1.7%
Estampación	776.609	716.880	- 8.3%
Dólares / mt.	0.43	0.36	19.4%

En lo relacionado con el precio promedio de venta en el mercado nacional, se puede apreciar un incremento del 8.8%, originada principalmente por el incremento de ventas en la línea vestuario y telas de decoración, la confección tuvo un crecimiento del 20.3% en el precio promedio de ventas, debido al mix de productos vendidos y el servicio de estampación tuvo un incremento 19.4%. Los precios de exportación tuvieron un incremento del 19.4%.

4.6 Rentabilidad

El margen de contribución bruta de la Compañía fue del 30.49%, superior al nivel alcanzado en el año 2007, originado por el direccionamiento de la producción hacia productos de las líneas más rentables, lo que determinó un incremento en precio promedio, adicionalmente el constante control en los costos de producción. Esto representó una utilidad bruta de US\$ 2.108,9 miles, superior en un 15.7% frente al año anterior.

El rubro que presentó una mejor rentabilidad, durante 2008, como en años anteriores, fue el de confección en el mercado nacional que logró una rentabilidad del 38.2%, superior en 2.9% en relación al año anterior; la telas, localmente tuvieron una rentabilidad del 29.6%, igual que el año anterior, el mercado de exportación presentó un incremento de 1.3%, al ubicarse en 19.7%, y el servicio de estampación un incremento de 3.8%, ubicándose en el 16.3% de rentabilidad.

4.7 Crédito

En relación con los días de recuperación de la cartera en el mercado nacional, este fue en promedio de 40 días, superior que el año anterior, en 4 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 el último trimestre, empezó a sentirse un mayor retraso en los pagos de nuestros clientes, afectando a nuestro flujo de caja. En lo relacionado con la recuperación de las exportaciones, promedio fue de 95 días superior en 11 días, con relación al año 2007, originado también por el retraso en los

clientes del exterior, cuyo plazo pactado es 90 días. En promedio la recuperación de la cartera fue de 42 días, 3 días más que el año 2007.

5. OPERACIONES

5.1 Producción

En el año 2008, la producción estuvo encaminada a satisfacer la demanda de los clientes en términos de productos y volúmenes, la misma que se mantuvo constante durante hasta el mes de septiembre; el último trimestre, ante la baja de demanda, el nivel de producción se redujo al tiempo normal de 40 horas semanales, tratando de evitar el incremento desmedido de los inventarios y la afectación en el flujo de caja.

La producción del año ascendió a 3'907.283 metros, inferior en 78.935 metros, lo que representa una disminución del 2%, frente al 2007. En lo relacionado con el número de kilos producidos tenemos que en el presente año se produjeron 724.092, inferior en 13.892 kilos, que representa un decrecimiento del 1.9%, frente al año anterior. En el peso promedio por metro, durante el 2008 se produjo una mezcla de 185.32 gramos por metro, superior al peso promedio del 2007, que fue de 185.13 gramos por metro.

Durante el año 2008 se realizó la inversión en repuestos, para el mantenimiento de la maquinaria, en base a flujo generado en la operación del negocio, por un monto US\$ 277 miles, superior en US\$ 47.8 miles al 2007, tal como se mencionó en el informe anterior; sin embargo, el monto resultó insuficiente y cada vez se requerirá de mayor inversión, para mantener la maquinaria en condiciones de óptima operatividad.

En el presente año, se realizó inversiones en la compra de maquinaria necesaria para el mejoramiento de la calidad y para cubrir necesidades de producción. La maquinaria adquirida fue: 2 telares Picañol Gamma de pinzas de 340 de ancho, 1 Over Jet de tinturación, 2 Cardas Trutzschler modelo DK-803 de alto rendimiento. Inversiones realizadas sobre la base de créditos bancarios de mediano plazo.

5.2 Costos de Producción

El consumo de algodón fue de 631.136 kilos, con un costo promedio de US\$ 1.85 por kilo; superior al costo del año anterior, en US\$ 0.30. En lo referente al poliéster el consumo fue de 87.235 kilos, con un costo promedio de US\$ 2.23 por cada kilo; superior al 2007 en US\$ 0.33 por kilo; adicionalmente se utilizó 48.487 kilos de hilo de poliéster texturizado a un costo promedio de US\$ 2.88 y 1.059 kilos de fibra viscosa a un costo de US\$ 3.41.

Los insumos y pigmentos de estampación de las telas, se continuaron importando; mientras que los químicos para engomados y productos auxiliares para el acabado de telas, se compraron localmente, sin problemas de abastecimiento.

Los costos de mano de obra se incrementaron en 5% por el aumento de remuneraciones establecido en el contrato colectivo, principalmente y el trabajo extra, realizado hasta septiembre, ya que por necesidades de producción, se trabajaron los fines de semana, hasta esa fecha.

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 del 9.2%, con

relación al año anterior, bastante adecuado de acuerdo a la inflación del periodo y las afectaciones comentadas en párrafos anteriores.

6. RECURSOS HUMANOS

El número total de trabajadores es de 251, frente 238 del año 2007, los cuales pertenecen a Textil Ecuador en su totalidad. La administración incorporó a todo el personal intermediado a finales del ejercicio anterior a su dependencia, con anterioridad a la emisión del Mandato 8, de la Asamblea Nacional Constituyente; sobre la base del análisis de cómo se presentaba la situación con respecto al tema. El incremento en el personal se origina principalmente por la incorporación de los trabajadores discapacitados necesarios de acuerdo a la Ley vigente; así como a la apertura del nuevo local comercial y las necesidades de producción.

Se continuó con la tradición de efectuar el campeonato interno de ecua vóley e indorfútbol, donde se demuestra, la unión y el compañerismo existente en la empresa.

A fin de año, con motivo de las fiestas navideñas, la Presidencia Ejecutiva, brindo un almuerzo a todos sus colaboradores, el mismo que se desarrollo en las instalaciones deportivas, de la Empresa.

7. RESULTADOS FINANCIEROS

Durante el año 2008 las expectativas con las que iniciamos, se fueron cumpliendo a cabalidad los planes iniciales y a pesar de la baja en el último trimestre del año, podemos decir que éste fue un buen año para la Compañía, sin considerar la expectativa e incertidumbre en el ámbito político de inestabilidad que existió en el país y los primeros efectos de la crisis mundial, situación que se presenta a partir de octubre del 2008. 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 energías para enfrentar los vientos de crisis que se presentan el país y el mundo entero.

Los ingresos netos de la Compañía, por ventas ascendieron a US\$ 6.916.1 miles, lo que representó un incremento frente al 2007 de un 10.46%. El margen de contribución bruta se ubicó en el 30.5%, superior al 2007 en 1.38%, lo que representó un monto de US\$ 2.108,9 miles.

Los gastos de administración representaron el 12.01% de las ventas en un monto de US\$ 830.8 miles, superior en 2% con relación al año 2007 y los gastos de venta fueron 9.8% de las ventas en un valor de US\$ 678.1 miles, superior en 15% frente al año anterior, debido a la apertura del nuevo local y una mayor inversión en publicidad y otros gastos relacionado con el incremento de ventas de la línea de confección (CASA LINDA). Los gastos financieros significaron 1.16% de las ventas, con un valor de US\$ 80.0 miles, superior en 11.9% frente al 2007.

Adicionalmente, durante el año 2008, 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\$ 245.5 miles, pago de desahucio al personal que se retiro de la empresa por US\$ 15.3 miles, aumento de provisión de cuentas incobrables por US\$ 8.3 miles, entre los principales.

Como contraposición de los gastos anteriores, la Compañía logró ingresos no operacionales por un monto de US\$ 20.4 miles, utilidad en venta de activos fijos, y otros como intereses financieros.

El resultado final del ejercicio, arrojó una utilidad de US\$ 270.3 miles, superior en 55.6% frente al 2007. La utilidad se distribuye de la siguiente manera: US\$ 40.6 miles para los trabajadores, US\$ 43.1 miles de impuesto a la renta, deducido la amortización de pérdidas de ejercicios anteriores, por US\$ 57.5 miles y una apropiación para reserva legal de US\$ 18.7 miles. Una vez deducidos estos conceptos, el valor disponible para los accionistas es de US\$ 167.9 miles. Es recomendación de esta administración dicho monto destinar para repartir a los accionistas el monto de US\$ 100 miles, los cuales se compromete la entrega del 50%, en forma obligatoria durante el presente año, el 50% restante, cuando las circunstancias de la Compañía, en lo relacionado con el flujo de caja lo permita. La diferencia, es decir, US\$ 67.9 se establezca como una reserva a libre disposición de los accionistas para futura resolución de la Junta General.

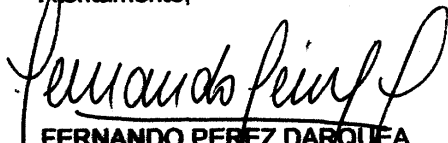
8. CONCLUSIÓN

El año 2008 ha sido un año bastante positivo para la empresa, afectado por la incertidumbre política que generó la expectativa en la nueva Constitución elaborada en el presente año y afectada por la crisis económica mundial desatada en el último trimestre de año, las decisiones tomadas en el 2007 y fortalecidas durante el 2008, permitieron solucionar los problemas del día a día para poder cumplir con todas las obligaciones financieras para con nuestros trabajadores, proveedores, instituciones financieras, y accionistas

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

	2008		2008
ACTIVOS		PASIVOS	
Caja bancos	10.218	Deuda bancaria corto plazo	440.336
Cartera y varios deudores	866.602	Proveedores	663.778
Inventarios	1,802.757	Intereses por pagar	4.359
Pagos anticipados	92.549	Otros pasivos corrientes	533.509
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,772.126	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,641.982
ACTIVO FIJO NETO	919.783	Jubilación patronal	628.110
		TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	628.110
OTROS ACTIVOS	808	TOTAL PASIVOS	2.270.092
		PATRIMONIO	1,422.625
TOTAL ACTIVOS	3,692.717	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,692.717

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

2008

INDICES DE LIQUIDEZ	
Efectivo y equivalentes de efectivo	0.53
Pasivo corriente	
Activo corriente	1.69
Pasivo corriente	
INDICES DE ENDEUDAMIENTO	
Pasivo corriente	1.15
Patrimonio de accionistas	
Pasivo total	1.60
Patrimonio de accionistas	
Patrimonio de accionistas	0.39
Activo total	
INDICES DE RENTABILIDAD	
Utilidad neta	4.55%
Activo total	
Utilidad neta	11.80%
Patrimonio de accionistas	
Utilidad neta	2.43%
Ventas netas	
INDICES DE EFICIENCIA	
Ventas netas	1.87
Activo total	
Ventas netas	7.52
Activo fijo	
DIAS DE ROTACIÓN	
Cartera	42 días
Producto terminado	61 días

TEXTIL ECUADOR S.A.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

US Dólares

	2008	% sobre ventas
VENTAS:		
Exportación	361.314	
Locales	6.219.380	
Estampación	335.420	
TOTAL DE VENTAS	6,916.114	100%
COSTO DE VENTAS	4,807.261	70.89%
UTILIDAD BRUTA	2.108.853	29.11%
GASTOS DE COMERCIALIZACION	678.074	9.41%
UTILIDAD DE NEGOCIO	1.430.779	19.70%
GASTOS DE ADMINISTRACION	830.819	13.01%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	599.960	6.69%
GASTOS FINANCIEROS	79.983	1.14%
OTROS GASTOS (NETO)	249.630	2.77%
UTILIDAD EJERCICIO	270.347	2.77%

TEXTIL ECUADOR S.A.		
CONCILIACION TRIBUTARIA		
AÑO 2008		
UTILIDAD AL 31 DE DICIEMBRE 2008		270.347
(MAS) GASTOS NO DEDUCIBLES		385
Intereses, multas y crédito tributario no utilizado	385	
BASE PARA CALCULO 15% PARTICIPACION TRABAJADORES		270.732
15% PARTICIPACION LABORAL		40.610
UTILIDAD GRAVABLE		230.122
AMORTIZACION PERDIDAS TRIBUTARIAS		57.530
BASE PARA CALCULO IMPUESTO RENTA Y RESERVA LEGAL		172.592
IMPUESTO A LA RENTA		43.148
(-) ANTICIPOS		64.230
Retenciones en la fuente 2008	64.230	
VALOR A FAVOR DE LA COMPAÑÍA		-21.082
RESERVA LEGAL		18.659
NETO DISPONIBLE PARA ACCIONISTAS		167.930