

12768

INFORME QUE PRESENTA EL ING. PEDRO JOSÉ PINTO EN SU CALIDAD DE GERENTE GENERAL DE TEXTIL SAN PEDRO S.A. A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO DE 2006

Señores accionistas:

En cumplimiento de disposiciones legales y estatutarias, tengo a bien poner a su consideración el presente informe de actividades de TEXTIL SAN PEDRO S.A., correspondiente al ejercicio comprendido entre el 1° de Enero y el 31 de Diciembre de 2006.

I ADMINISTRADORES

La Junta Universal Extraordinaria de Accionistas celebrada el 18 de agosto de 2005 efectuó los siguientes nombramientos y designaciones, para un periodo de dos años contados a partir esa fecha:

PRESIDENTE:	Ing. Pedro Pinto Rubianes
DIRECTORES PRINCIPALES:	Sra. Stella Pinto de Paget
	Arq. Andrés Vera Pinto
	Sra. Gloria Pinto de Giacometti
	Econ. Pablo Pinto
DIRECTORES SUPLENTE:	Sra. Mercedes Vera de Ribadeneira
	Sr. Pedro A. Giacometti
	Sra. Jimena Pinto de Laso
	Sra. Gloria Giacometti
GERENTE GENERAL :	Ing. Pedro José Pinto Chiriboga
COMISARIO	Lcdo. Marcelo Costa

Durante el ejercicio de 2006 actuaron, como Presidente el Ing. Pedro A. Pinto y como Gerente General el Ing. Pedro José Pinto. En la Junta General, celebrada el 18 de agosto de 2005, se designó como Auditor Externo, para los ejercicios del 2005/2006 a la firma BDO-Stern Cia. Ltda.

II. EL ENTORNO ECONÓMICO

El cuadro siguiente demuestra en cifras el desarrollo en los últimos diez años.

Años	Creci PIB	PIB Indus.	%Inflc. Fin Año	T.de I. Act.Ref.	Salario MinReal
1997	3,3	3,8	30,7	42,60	104,2
1998	1,1	1,3	44,5	62,00	101,5
1999	-7,3	-7,0	60,7	63,93	78,7
2000	2,8	2,6	91,0	18,00	90,6
2001	5,4	3,7	22,4	15,1	92,0
2002	3,4	0,7	9,4	12,9	95,8
2003	2,7	3,1	6,1	11,2	103,3
2004	6,6	3,0	1,95	9,8	106,5
2005	4,7	3,5	3,14	8,6	107,4
2006	4,3	4,4	2,9	9,9	105,4

Desde abril 2005 y hasta enero 2007 gobernó el país, el Dr. Alfredo Palacio, quien asumió la Presidencia de la República tras el derrocamiento del Coronel Lucio Gutiérrez. Al finalizar el año 2006 fue elegido Presidente de la República el Economista Rafael Correa, quien asumió funciones el 15 de enero de 2007. Correa respaldado por su movimiento político Alianza País y muchos movimientos de izquierda, se comprometió a instaurar en el país el "socialismo siglo XXI" tal cual lo están haciendo sus colegas Hugo Chávez en Venezuela y Evo Morales en Bolivia. Al igual que ellos, quiere convocar a una Asamblea Constituyente con poderes totales, según dice, para cambiar la

estructura del Estado, sin mencionar en que consistirían estos cambios. El Congreso analiza el Estatuto para la Asamblea y se espera que modifique sustancialmente aquel preparado por el Presidente, para darle mayor contenido.

La actividad económica, durante 2006, se desarrolló en un contexto internacional bastante favorable para el Ecuador, por cuanto su principal socio comercial, Estados Unidos, mostró un crecimiento económico superior al previsto a inicios del año. El precio del petróleo siguió cotizándose en valores altos, existió una amplia liquidez en los mercados financieros mundiales, las tasas de interés internacionales se mantuvieron estables y las remesas de los emigrantes continuaron en ascenso. Sin embargo, en el plano interno la situación se mostró diferente. La ausencia de políticas públicas para consolidar a los sectores no petroleros fue evidente, a tal punto que el sector privado tuvo que soportar muchas arbitrariedades e irrespeto a la leyes ecuatorianas por parte de las autoridades.

La industria textil, en general, que sufrió el impacto de las importaciones de los años anteriores provenientes de China, se ha reacomodado a las nuevas circunstancias y la situación de las empresas sobrevivientes ha tendido a estabilizarse. Esto se ha conseguido gracias a la toma de conciencia de buscar un aumento de la productividad, proceso que recién ha comenzado, pero que ha puesto en alerta a los productores sobre la necesidad de analizar cuidadosamente las demandas del mercado, de ajustar los procesos productivos para bajar costos y reducir márgenes de utilidad para competir favorablemente en un mercado abierto.

La inflación en 2006, volvió a sus niveles normales luego del repunte de 2005. Al final del año 2006 fue de 2,19% frente a 3,14% de 2005. La tasa de interés activa referencial experimentó un aumento en relación al año anterior, al pasar de 8,6% a 9,9% a fines de año. El sistema bancario mostró una importante recuperación debido fundamentalmente a que volvió la confianza de los depositantes, con lo que mantuvo una alta liquidez, habiendo logrado, además, utilidades satisfactorias en el año 2006.

III INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Una vez concluidas las nuevas construcciones realizadas entre los años 2004 y 2005 con un área de 5.446 m² y a un costo total de USD 1'574.000, el total de área construida en Textil San Pedro asciende ahora a 7.400 m² incluyendo la planta de acabados. El costo promedio de las nuevas construcciones fue de USD 289 por m², debido a la infraestructura necesaria para alojar el sistema de aire acondicionado en las salas de hilatura y tejeduría, que incluyó 9 túneles y construcciones de dos subsuelos y una planta baja para las cámaras de succión e impulsión de aire y los equipos de filtración.

Desde finales de 2005 y hasta mediados de 2006 se realizó el traslado de toda la maquinaria útil de la planta antigua y se instaló la maquinaria adquirida para reemplazar a aquella que fue retirada por haber cumplido su vida útil. La inversión realizada entre 2004 y 2006 en maquinaria nueva y de medio uso alcanzó la suma de USD 985,000, con lo cual la inversión total en construcciones y maquinaria alcanzó a USD 2'579.000, valor que fue financiado con utilidades retenidas y mediante contratos de leasing, debiéndose por estos últimos USD 265.000, que se terminarán de pagar en marzo de 2008.

Siendo el traslado de las máquinas provenientes de Quito y la instalación de las nuevas una operación larga y delicada, la producción y las ventas se vieron afectados, lo que se refleja en los estados financieros de 2005 y 2006.

En vista de las limitaciones de espacio para ampliaciones futuras, Textil San Pedro aprovechó la oferta del propietario del lote posterior a la planta, para comprar 9.092,05 m² de terreno al precio de USD 200.000, o sea a razón de USD 22,00 por m². Como entre la planta actual y el lote adquirido existe una camino antiguo sin salida, Textil San Pedro ha solicitado la adjudicación de ese espacio que tiene 1.857 m² a su propietario, el Municipio de Rumiñahui. Al momento de redactar este informe, se conoce que hay informe favorable para la transacción al precio de USD 10,00 por m². En resumen la

nueva área que se añadiría a la planta actual es de 10.949 m² a un precio promedio de USD 20 por m².

Las máquinas adquiridas con el objeto de modernizar las plantas de hilatura y tejeduría, fueron:

- Varias máquinas para la apertura y limpieza del algodón que funcionan con parte de las existentes.
- Un manuar de alta velocidad;
- Una mechera con cambio automático de bobinas;
- Dos continuas de hilar de 1008 husos cada una;
- Una máquina de hilar open-end;
- Una retorcedora de doble torsión;
- Cuatro telares anchos para toallas; y,
- Dos equipos para climatización de las salas de hilatura y telares

IV MATERIAS PRIMAS

En 2006, las materias primas empleadas en la producción fueron 480.000 kg de algodón, parte importado de Estados Unidos y parte adquirido de producción nacional; filamento de poliéster (630 kg), filamento de rayón (4.000 kg), hilo de poliéster-algodón (18.800 kg) e hilos de algodón de varios títulos (67.856 kg) También se adquirió localmente 56.830 metros de tejidos. Las adquisiciones locales de hilos y tejidos respondieron a la necesidad de suplir la falta de estos productos que se produjo durante el montaje e instalación de las máquinas.

El consumo de algodón durante los dos últimos años ha sido el siguiente:

	2005		2006	
	Kg	%	Kg	%
Algodón Nacional	171.987	35,8	173.254	36,1
Algodón Importado	307.999	64,2	306.384	63,9
T O T A L	479.986	100,0	479.638	100,0
Equivalencia en qq	10.582		10.574	
Índice 2005 =100	100,0		100,0	

V. LA PRODUCCIÓN Y LAS VENTAS:

La producción durante los últimos dos años ha sido la siguiente:

		2005	2006
Producción de Hilos	Kg	426.932	432.077
Índice 2005=100		100,0	101,2
Producción de tejidos	Metros	1'084.965	1'056.931
Índice 2005=100		100,0	97,4
Producción de tejidos	Kg	488.514	535.563
Índice 2005=100		100,0	115,8

De los 432.077 kg de hilo producidos, el 60% correspondió a hilos de continuas de anillos y el 40% a hilos de open-end.

Las ventas de hilos crudos en 2006 alcanzaron un valor de USD 11.372, mientras que en el año 2005 fueron de \$.744. Las ventas de hilos se reducen a remanentes de la producción de telas, por lo que no tienen mayor significado.

Las ventas de tejidos (planos y de rizo) han tenido el siguiente comportamiento:

	2005	2006
Ventas en US Dólares	3'954.679	3'787.229
Índice 2005 = 100	100,0	95,8
Ventas en metros lineales	1'084.965	1'004.614
Índice 2005= 100	100,0	92,6
Ventas en Kg	488.514	477.863
	100.0	97,8

En el cuadro anterior se puede apreciar que las ventas de tejidos en dólares han disminuido en 4.2%, en metros 7,4% y en kilos 2,2%

En el cuadro siguiente se puede observar como es el desglose de ventas en metros y en kilos, entre tejidos planos y de rizo:

VENTAS		2005	%	2006	%
Tejidos planos	USD	1'048.018	29,6	1'048.489	27,7
Índice 2005=100		100,0		100,0	
Tejidos de rizo	USD	2'906.661	70,4	2'738.740	72,3
Índice 2005 = 100		100,0		94,2	
TOTAL	USD	3'954.679	100,0	3'787.229	100,0
Índice 2005 = 100		100,0		95,8	
Tejidos planos	M	616.801	56,8	538.842	46,4
Índice 2005=100		100,0		87,36	
Tejidos de rizo	M	468.164	43,2	465.772	53,6
Índice 2005 = 100		100,0		99,5	
TOTAL	M	1'084.965	100.0	1'004.614	100.0
Índice 2005 = 100		100,0		92,6	
Tejidos planos	Kg	189.825	38,9	176.749	37,0
Índice 2005 = 100		100,0		93,1	
Telas de rizo	Kg	298.689	61,1	301.114	63,0
Índice 2005 = 100		100,0		101,0	
TOTAL	Kg	488.514	100.0	477.863	100.0
Índice 2005= 100		100,0		97,8	

Del cuadro anterior se desprende que las ventas totales de tejidos, en dólares disminuyeron en 4,2%; (0% en tejidos planos y 5,8% en rizo); en metros disminuyeron en 7,4% (12,2% en planos y 0,5% en rizo); y, en kilos disminuyeron en 2,2% (6,9% en planos y aumentaron en 0,8% en rizo). También se puede observar que los tejidos de rizo en dólares representan el 72,3% del total de ventas, en metros el 53,6% y en kilos el 63% del total.

El cuadro siguiente presenta los pesos promedios de los tejidos planos, de los tejidos de rizo y del total:

Pesos por ml		2005	2006	% aumento
Tejidos planos	g/ml	308	328	6,5
Tejidos de rizo	g/ml	638	646	1,3
Todos los tejidos	g/ml	450	476	5,7

En el cuadro que aparece a continuación se muestran los precios promedio por metro lineal de los tejidos planos, de los tejidos de rizo y del total:

Dólares por ml		2005	2006	% aumento
Tejidos planos	USD/ml	1,70	1,95	14,7
Tejidos de rizo	USD/ml	6,21	5,88	-5,3
Todos los tejidos	USD/ml	3,65	3,77	3,2

En el siguiente cuadro se muestran los precios promedio por kilo de los tejidos planos, de los tejidos de rizo y del total:

Dólares por kg		2005	2006	% aumento
Tejidos planos	USD/kg	5,52	5,93	7,4
Tejidos de rizo	USD/kg	9,73	9,10	-6,5
Todos los tejidos	USD/kg	8,10	7,93	-2,1

En resumen, las ventas en dólares por rubro han tenido el siguiente comportamiento:

VENTAS EN DÓLARES	2005	2006	% aumento
Hilos	744	11.373	1.528,6
Tejidos planos	1'048.018	1'048.489	0,0
Tejidos de rizo	2'906.661	2'738.740	-5,7
Subproductos	18.400	19.990	8,6
Servicios	418.372	248.726	-40,5
Total	4'393.195	4'067.318	-7,4

La Planta de Acabados, ha trabajado normalmente durante todo el año para dar servicio a las plantas de hilatura y tejidos y a clientes de fuera, quienes por la falta de hilo en el mercado nacional, han disminuido la demanda de servicios notablemente. En el año 2006 esta planta vendió servicios a terceros por USD 248.726 con un peso de 184.474 kg, a un precio promedio de USD 1,35 por kg. En valores, las ventas de servicios fueron menores en 40,5% que el año anterior. El precio por kg subió de 1,24 a 1,35 o sea aumentó en 8,9%.

VI. RELACIONES LABORALES

Desde que se optó por el sistema de intermediación laboral para el personal de las plantas de producción, en 1994, las relaciones laborales han sido muy tranquilas. Hay operarios que entraron en ese año y que han continuado trabajando hasta la presente fecha, lo que da la medida de que el buen trabajador tiene garantizada su estabilidad.

Los salarios se han ido ajustando al costo de vida y en muchos casos los aumentos han sido superiores a éste. Los empleados de oficina y unos pocos de planta, forman parte de la nómina propia de Textil San Pedro S.A. Lamentablemente, el nuevo gobierno ha anunciado su decisión de eliminar la intermediación laboral para el personal de producción, dejando la tercerización para servicios auxiliares.

Todo el personal ha reaccionado muy favorablemente al cambio de ubicación de la planta y de las oficinas. Dadas las facilidades de transporte público en la zona y al hecho de que muchos trabajadores viven en las inmediaciones de la planta, sólo ha sido necesario implementar transporte rentado para los trabajadores del tercer turno.

La empresa ha contratado la alimentación para ejecutivos, empleados y trabajadores con una compañía especializada. El servicio de alimentación está tercerizado y diariamente se atiende aproximadamente 120 almuerzos y 50 meriendas a satisfacción de todos los usuarios. Este es uno de los servicios tercerizados que no objeta el nuevo gobierno.

VII LAS FINANZAS

En el Informe de Auditoría se presentan los estados financieros comparativos de los últimos dos años. De él se pueden desprender las siguientes **tasas de crecimiento** entre los años 2006 y 2005:

Activos Totales	8,7%
Patrimonio	2,3%
Utilidad neta	-25,0%
Ventas	-7,4%

El crecimiento de los activos se debe a las nuevas construcciones de edificios y a la compra de maquinaria. El aumento del patrimonio está dado porque los dividendos pagados a los accionistas en 2006 fueron menores que las utilidades retenidas. Como las ventas descendieron en 7,4% y los costos se mantuvieron en el mismo nivel del año precedente, las utilidades sufrieron un deterioro de 25%

RAZONES FINANCIERAS

Como se puede apreciar en el siguiente cuadro, la posición de la empresa en los dos últimos años se ha mantenido con alta liquidez y solvencia, situación apropiada para responder satisfactoriamente a épocas difíciles..

	Fórmula	2005	2006
Liquidez	Act.Corr/Pas.Corr.	4,77	3,30
Solvencia	Patrimonio/Act.Total	0,82	0,77
Garantía de Créditos	Act.Total/Oblig.Bcos	Total	Total
Índice de Cobros	Ctas.x Cob/Vtas.día	60 días	74 días
Rotación Inventarios	Inventarios/Costo Vtas.	0,24	0,50
Rotación de Ventas	Ventas/Act.Total	0,97	0,83

El único gravamen que pesa sobre los bienes de la Compañía es la hipoteca del terreno de la nueva fábrica a favor de Produbanco, que ha servido para garantizar las operaciones de leasing para la compra de maquinaria.

VIII RESULTADOS

Como se puede observar en los Estados Financieros que están a disposición de los señores accionistas, la utilidad del ejercicio 2006, antes de participaciones fue de USD 467.584. El 15% que hay que distribuir entre los trabajadores asciende a USD 70.138 y el Impuesto a la Renta a USD 104.586. La utilidad neta, luego de estas participaciones es de USD 292.860, de lo cual hay que deducir el 10% para aumento de la reserva legal, que es de USD 29.286. La Gerencia propone que la diferencia de USD 263.574 pase a la cuenta de utilidades de ejercicios anteriores, a disposición de los accionistas.

IX OTRAS ACTIVIDADES

En el año 2006 se dio mucha importancia a la “producción limpia”, como una aporte de la empresa para reducir la contaminación ambiental. Para el efecto se contrató con una empresa asesora auspiciada por el Swiss Contact. De inmediato se observaron los primeros beneficios consistentes en reducción de desperdicios, en las diferentes áreas, por ejemplo en la planta de acabados se redujo el consumo de agua y por tanto el flujo de aguas residuales así como el empleo de químicos para los procesos húmedos. En

otras secciones como en el engomado, se bajó la utilización de engomantes y el desperdicio de hilos, todo lo cual beneficia a la propia empresa por la reducción de costos.

X PERSPECTIVAS

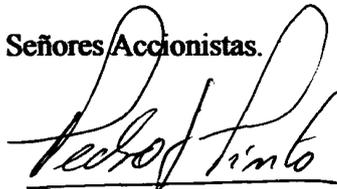
Los resultados macro-económicos del Ecuador en los últimos dos años, a pesar del mal manejo político del gobierno hacen ver que una de las ventajas de la dolarización es que la economía se ha distanciando del quehacer político y que por tanto el sector productivo puede seguir creciendo, salvo que se produzcan transformaciones radicales como las que propugnan los sectores de izquierda, aliados del gobierno.

Durante todo el año 2006, el gobierno de Palacio intentó llegar a formalizar el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, pero tan pronto el mismo Presidente Palacio expropió los activos de la compañía petrolera OCCIDENTAL, el gobierno americano suspendió las negociaciones con el Ecuador. Además, ante la oposición de sectores radicales anti-norteamericanos, y ante la perspectiva de triunfo del candidato Correa, este tema fue fatalmente abandonado. Gracias a la acción conjunta de los países andinos, se logró por lo menos ampliar el plazo de vigencia del ATPDA hasta fines de junio de 2007, lo que da un leve respiro a tantas empresas ecuatorianas que exportan a Estados Unido, hasta presionar por una nueva ampliación.

La incertidumbre que ha provocado el candidato Correa durante su campaña electoral y ahora como Presidente, con sus propuestas de transformaciones radicales del sistema económico, político y social, a través de una asamblea constituyente, han hecho que se posterguen nuevos proyectos de inversión en el país y que la actividad económica se mantenga en suspenso hasta saber que va a suceder. Por tanto, las perspectivas para el año 2007 y siguientes son aún sombrías. Sin embargo, la administración de Textil San Pedro, ahora que ha superado los problemas de su reinstalación, confía en que podrá desarrollar su producción y sus ventas, a pesar del entorno previsible.

Para terminar este informe, la Gerencia expresa su agradecimiento a los señores accionistas por la confianza consignada en su persona al haberle encargado por quinta ocasión, dirigir los destinos de la Empresa; al Ing. Pedro A. Pinto, Presidente de la Compañía por su asesoría permanente, al Sr. Pedro Giacometti, Gerente de Comercialización por su gestión en mercadeo y ventas, al Sr. Manuel Mosquera, Contador General por su constante preocupación por la eficiencia administrativa, a la Sra. Paulina Pinto de Vélez por su acertado manejo de la Planta de Acabados; y, a los Jefes Departamentales y de Planta, Técnicos y Operarios. por su dedicación y esfuerzo.

Señores Accionistas.



Ing. Pedro José Pinto

Gerente General