

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 2007

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 2007.

**I ADMINISTRADORES**

La Junta Universal Extraordinaria de Accionistas celebrada el 27 de agosto de 2007 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. Gloria Pinto de Giacometti Sra. Stella Pinto de Paget Arq. Andrés Vera Pinto Econ. Pablo Pinto Chiriboga
DIRECTORES SUPLENTE:	Sra. Mercedes Vera de Ribadeneira Sr. Pietro Antonio Giacometti Sra. Jimena Pinto de Laso Sra. Gloria Giacometti
GERENTE GENERAL :	Ing. Pedro José Pinto Chiriboga
COMISARIO	Ldo. Marcelo Costa
AUDITOR EXTERNO	BDO Stern Cia. Ltda..

Durante el ejercicio de 2007 actuaron, como Presidente el Ing. Pedro Pinto Rubianes y como Gerente General el Ing. Pedro José Pinto.

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 m<sup>2</sup> de terreno al precio de USD 200.000, o sea a razón de USD 22,00 por m<sup>2</sup>. Como entre la planta actual y el lote adquirido existe un camino antiguo sin salida, Textil San Pedro ha solicitado la adjudicación de ese espacio que tiene 1.857 m<sup>2</sup> a su propietario, el Municipio de Rumiñahui. El año anterior existía un informe favorable para que se nos adjudique esa franja, pero la nueva administración de Rumiñahui nos ha hecho saber que los terrenos públicos no se pueden adjudicar a particulares, por lo que todo el trámite está a fojas cero y habrá que conversar nuevamente con las autoridades.

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

- Una continua de hilar de 1008 Marzoli
- Cuatro telares anchos para telas planas de Picanol

En vista de que en años anteriores para el traslado de la fábrica de Quito a Amaguaña se hizo una fuerte inversión para modernizar tanto la hilatura como la tejeduría, el año 2007 solamente se han adquirido 4 telares planos para reemplazar a otros antiguos que llegarán a la planta a mediados de Abril de 2008.

También se adquirió una Hila Marzoli de medio uso igual a las adquiridas en el 2005 para suplir la creciente demanda de hilo existente desde hace algunos años en el país, esta máquina comenzará a funcionar a fines de febrero.

#### **IV MATERIAS PRIMAS**

En 2007, las materias primas empleadas en la producción fueron 464.536 kg de algodón, parte importado de México y parte adquirido de producción nacional; 755 kg de filamento de poliéster; 134.113 kg de hilo de poliéster-algodón (7,1 veces más que en el 2006); 10.743 kg de hilos de algodón de varios títulos (representa el 15,8% de las

---

compras del 2006 (es decir 6,3 veces menos). También se adquirió localmente 38.492 metros de tejidos(47,6% menos que el año anterior). 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. De los datos anteriores se puede ver que la producción de la empresa se ha normalizado, sin embargo existen telas e hilos que por conveniencia se los seguirá comprando a proveedores externos.

#### V. LA PRODUCCIÓN Y LAS VENTAS:

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

		2006	2007
Producción de Hilos	Kg	432.077	426.760
Índice 2006=100		100,0	98,7
Producción de tejidos	Metros	1'056.931	950.283
Índice 2006=100		100,00	89,9

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

	2006	2007
Ventas en US Dólares	3'787.229	4'427.840
Índice 2006 = 100	100,0	116,9
Ventas en metros lineales	1'004.614	1'024.455
Índice 2006= 100	100,0	102,0
Ventas en Kg	477.863	499.367
Índice 2006= 100	100,0	104,5

En el cuadro anterior se puede apreciar que las ventas de tejidos en dólares han aumentado en 16,9%, en metros 2% y en kilos 4,5%

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 2007 esta planta vendió servicios a terceros por USD 188.342 con un peso de 132.231

kg, a un precio promedio de USD 1,42 por kg. En valores, las ventas de servicios fueron menores en 40,3% que el año anterior. El precio por kg subió de USD 1,35 a 1,42 o sea aumentó en 5,2%.

## 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. En la empresa los salarios de los trabajadores de planta siempre han sido superiores al salario mínimo, por lo que la elevación exagerada del gobierno de USD 30.- al salario mínimo vital, no causó mayor impacto en las finanzas de la empresa.

Desde Julio del 2007, por disposiciones gubernamentales Textil San Pedro S.A. se vio obligada a ingresar el 50% de trabajadores a la nómina directa de la empresa, dejando la tercerización únicamente para servicios complementarios y la intermediación para trabajadores que no se encuentran vinculados directamente en la actividad productiva.

Los empleados de oficina incluyendo ahora los vendedores, forman parte de la nómina propia de Textil San Pedro S.A. En definitiva actualmente el 50% del personal que labora en la empresa es propio y habrá que comenzar a realizar las respectivas reservas para la jubilación patronal.

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.

## 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 2007 y 2006:

Activos Totales	1,1%
Patrimonio	8,0%
Utilidad neta	85,70%
Ventas	14,0%

El bajo crecimiento de los activos se debe a que en los años anteriores (2005 y 2006) la empresa realizó una fuerte inversión en edificios y maquinaria, con lo cual se abasteció suficientemente para algunos años. En el futuro se seguirá realizando inversiones en estos dos rubros de acuerdo al crecimiento de la demanda. El aumento del patrimonio está dado porque los dividendos pagados a los accionistas en 2006 fueron menores que las utilidades retenidas.

## 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	2006	2007
Liquidez	Act.Corr/Pas.Corr.	3,30	5,51
Solvencia	Patrimonio/Act.Total	0,77	0,82
Garantía de Créditos	Act.Total/Oblig.Bcos	Total	Total
Índice de Cobros	Ctas.x Cob/Vtas.día	74 días	53 días
Rotación Inventarios	Inventarios/Costo Vtas.	0,50	0,47
Rotación de Ventas	Ventas/Act.Total	0,83	0,94

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.

A partir de Enero 2007 con la promulgación de la Ley Reformativa para la equidad Tributaria, los beneficios tributarios que existían en las operaciones de Leasing se eliminaron, por lo que las futuras inversiones en maquinaria se las realizará únicamente con créditos a corto y mediano plazo.

### VIII RESULTADOS

Como se puede observar en los Estados Financieros que están a disposición de los señores accionistas, la utilidad del ejercicio 2007, antes de participaciones es de USD 833.282,77. El 15% que hay que distribuir entre los trabajadores asciende a USD 124.992,42 y el Impuesto a la Renta a USD 16.522,06. La utilidad neta, luego de estas participaciones sería de USD 543.767,06.

Al respecto, la Gerencia hace las siguiente sugerencias:

- 1 Que se destine USD 313.027,29 de las utilidades del ejercicio 2007 para reinversión y aumento del capital social.
  - 2 Que se destine la suma de USD 86.972,71 de la reserva de capital, para aumentar el capital social que ahora es de USD 1'200.000. Con este valor y la reinversión de utilidades el nuevo capital social sería de USD 1'600.000.
  - 3 Que se reparta a los accionistas la suma de USD 15.000 mensuales, desde abril de 2008 hasta marzo de 2009, exceptuando los meses de junio, septiembre y diciembre de 2008.. En cada uno de dichos meses, habría un dividendo especial de USD 90.000.
-

## **IX OTRAS ACTIVIDADES**

En el año 2007, la Administración se esforzó por mejorar la atención al recurso humano, mediante la capacitación de los trabajadores en todas las áreas y la optimización del ambiente de trabajo.

Además, la empresa inició la preparación para su calificación en la ISO 9001-2000, lo cual ha sido de gran significado para la estandarización de los procesos y para garantizar la calidad de sus productos. Para el efecto se contrató con la Corporación 3D, una empresa asesora auspiciada por la Swiss Contact. De inmediato se observaron los primeros beneficios consistentes en reducción de reprocesos, reducción de desperdicios en todas las secciones y el mejoramiento significativo de los niveles de desempeño del personal.

En el curso de 2007, se contrató con la firma Grupo MAS, empresa certificada como "Gold Partner" por Microsoft Corp., para la instalación y puesta en marcha de un nuevo sistema informático ERP para la administración y manejo de datos, el mismo que entrará a funcionar desde el mes de febrero de 2008. El Antiguo sistema Macola, que se lo ha utilizado por casi nueve años, dejará de funcionar por cuanto no existe en el país soporte técnico para actualizarlo.

En el área Comercial se efectuaron estudios de mercado a nivel nacional, para definir las preferencias de los consumidores. En base a los resultados de este estudio se observó que se podrían introducir otros productos complementarios de hogar, y emprender un proyecto comercial paralelo con marca propia.

## **X PERSPECTIVAS**

Los resultados macro-económicos del Ecuador en los últimos dos años hacen ver que una de las ventajas de la dolarización es que la economía se ha distanciado 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.

---

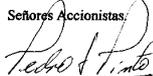
La crisis económica de los Estados Unidos, que según entendidos, se irá acentuando en el curso del año 2008, la falta de un acuerdo de comercio con ese país (TLC) y la inseguridad jurídica que producen los actos de gobierno, especialmente en relación a las compañías petroleras, llevan a pensar que el año que se inicia podría verse afectado seriamente por estos tres factores. La menor inversión productiva sería causa de una elevación del desempleo y de la reducción de la demanda tanto interna como externa.

Es por todo esto que la Administración de Textil San Pedro ha puesto especial empeño en mejorar su organización interna mediante los procedimientos de Normas ISO, en la capacitación y motivación del personal y en la implementación del nuevo sistema electrónico de control de procesos y de contabilidad y de elaboración de reportes útiles para la toma de decisiones gerenciales.

---

Para terminar este informe, la Gerencia expresa su agradecimiento a los señores accionistas por la confianza consignada en su persona al haberle encargado por sexta ocasión, dirigir los destinos de la Empresa; al Ing. Pedro A. Pinto, Presidente de la Compañía por su asesoría permanente, al Sr. Pietro Giacometti, Gerente de Comercialización por su gestión en mercadeo y promoción de nuevos sistemas de 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 del mantenimiento de la Planta y del Personal; y, a los Jefes Departamentales y de Planta, Técnicos y Operarios, por su dedicación y esfuerzo.

Señores Accionistas:



Ing. Pedro José Pinto

Gerente General

---