

**INFORME DE ACTIVIDADES  
TEXTILES TEXSA S.A.  
2018**

Señores miembros de la Junta General de Accionistas.

Dando cumplimiento a lo dispuesto en la Ley de Compañías, artículo 263 y a los Estatutos de la Compañía, me es grato someter a su consideración, el informe de las principales actividades de la empresa durante el año 2017.

**BALANCE DE LA ECONOMÍA DEL AÑO 2017**

A continuación, un resumen de los datos económicos más relevantes que se explican por sí solos:

<b>PRODUCCIÓN</b>		
ANUAL	2016	2017
PIB (USD millones)	98,614	100,472
PIB (USD millones 2007)	69,068	70,071
PIB per Capita	5,966	5,989
Crecimiento PIB %	-1.6	1.5

<b>FISCAL</b>			
Sector Publico No Financiero	2016	2017	Var. %
Gasto Total	32,088	32,809	2.2%
Gasto Corriente	23,304	24,903	6.9%
Gasto de Capital	8,784	7,905	-10.0%
Ingresos Totales	26,836	29,974	11.7%
Ingresos Petroleros	4,681	5,249	12.1%
Ingresos No Petroleros	21,571	23,092	7.0%
Resultado Global	-5,252	-2,835	-46.0%
Resultado Primario	-3,990	-1,015	-74.6%

<b>COMERCIO EXTERIOR</b>			
Acumulado (USD millones)	2016	2017	Var. %
Exportaciones Totales	16,798	19,122	0.14
Exportaciones Petroleras	5,459	6,914	0.27
Exportaciones No Petroleras	11,338	12,209	0.08
Importaciones Totales	15,551	19,033	0.22
Importaciones No Petroleras	13,061	15,834	0.21
Balanza Comercial	1,247	89	(0.93)
Balanza Comercial Petrolera	2,969	3,714	0.25
Balanza Comercial No petrolera	-1,722	-3,625	1.10

**INFLACIÓN**

	<b>Jan-17</b>	<b>Dec-17</b>	<b>Jan-18</b>
Índice de Precios al Consumidor	105.30	105.00	105.20
Variación Mensual %	0.09%	0.18%	0.19%
Variación Anual %	0.90%	-0.20%	-0.09%
Variación Acumulada %	0.09%	-0.20%	0.19%
	96.55	111.60	92.32

**COTIZACIÓN MONEDAS**

	<b>Feb-17</b>	<b>Feb-18</b>
Euro	1.06	1.23
Peso Colombiano	2,941.00	2,857.00
Nuevo Sol	3.26	3.25
Yen	113.00	107.00
Yuan	6.87	6.82

**PETROLEO**

	<b>Febrero 2017</b>	<b>Febrero 2018</b>
USD/BARRIL WTI	53.4	63.91

**RIESGO PAIS**

	<b>Febrero 2017</b>	<b>Febrero 2018</b>
ECUADOR	607	491
Colombia	199	172
Peru	152	131

**BANCA PRIVADA**

	<b>Enero 2017</b>	<b>Enero 2018</b>
USD Millones		
Cartera de Crédito	18,931	22,928
Depósitos	26,789	28,893
Depósitos a la Vista	18,553	19,298
Depósitos a Plazo	8,236	9,596

**TASAS DE INTERES**

	<b>Febrero 2017</b>	<b>Febrero 2018</b>
Libor (30 días)	0.78%	1.58%
Activa	8.25%	7.41%
Pasiva	5.07%	5.06%

## RECAUDACIÓN TRIBUTARIA

ENE-DIC	2017	2018	Var. %
TOTAL	12,565	12,725	1.3%
Impuesto a la renta	3,946	4,177	5.9%
IVA	5,704	6,315	10.7%
Iva oper. Internas	4,375	4,669	6.7%
Iva de Importaciones	1,329	1,646	23.8%
ISD	965	1,098	13.8%

### La Industria Textil y El Sector Acrílico

El sector textil no crece en general, el contrabando técnico es muy alto y las salvaguardas no son efectivas contra productos sub-facturados provenientes del Asia. Sin embargo, las importaciones de materia prima se recuperaron y algunas empresas incrementaron en algo sus ventas.

Después de 5 años de caída en las importaciones de materia prima, estas aumentaron. Es importante no confundir recuperación con crecimiento. A continuación, las cifras de importaciones de Acrílico Textil de los últimos 3 años.

2015	Var%	2016	Var%	2017
6,398,711.54	-34%	4,207,874.26	34%	5,655,812.23

El mercado no va a crecer. La demanda de confeccionistas sigue bajando y la competencia desleal aumenta. Es imposible competir con la subfacturación asiática.

Los competidores han mantenido precios bajos esperando aumentar las ventas, pero los resultados son los mismos de años pasados. Como todos los años recalcamos, el problema no está en los precios, el problema está en el mercado, la demanda de suéteres ha bajado y los confeccionistas no están necesitando materia prima. El bajar precios no soluciona el problema a corto plazo, pero causa uno grande a largo plazo. Nosotros hemos decidido mantener los precios y no sacrificar tanto los márgenes. Intentamos mantener la política de los anteriores años hasta cierto punto. Sin embargo, y esto es importante recalcar, si bien no hemos querido bajar los precios en la mayoría de productos, si hemos ingresado en nichos de mercado con hilos de menor valor y menor margen. Inclusive el segundo producto más vendido del año en Kg. es uno de estos hilos. Esto resulta en un promedio de margen de utilidad por kg. menor.

La revalorización del dólar es un problema serio, si bien la materia prima es importada al igual que para nuestros países competidores, el componente salarial sumamente alto en Ecuador nos hace muy poco competitivo con la región y peor con el Asia o Turquía.

En el 2017 existió recuperación. Pero se puede ver empresas que siguen con muy poca producción y se puede asumir que dejaran la industria en cualquier momento.

	2015		Var. % KG	2016		Var. % KG	2017	
	KG	Part. Merc.		KG	Part. Merc.		KG	Part. Merc.
INTERFIBRA S.A.	1,233,241.08	19.30%	-5.00%	1,171,876.22	27.80%	46.62%	1,718,205.33	30.4%
DELLTEX INDUSTRIAL S.A.	1,623,280.75	25.40%	-45.60%	883,097.97	21.00%	44.01%	1,271,754.99	22.5%
LANAFIT SA / TEXTILANA	1,059,583.69	16.60%	-43.40%	599,633.91	11.30%	47.12%	882,161.07	15.6%
TEXTILES TEXSA SA	921,489.30	14.40%	-30.40%	640,996.08	15.20%	33.74%	857,266.46	15.2%
TOW TO TOP S.A.	456,800.98	7.10%	-39.00%	278,501.38	6.60%	2.97%	286,775.96	5.1%
HILACRIL S.A.	287,009.34	4.50%	-17.80%	236,016.50	5.60%	7.48%	253,703.42	4.5%
TEXTISERVI S.A.	237,453.41	3.70%	-0.60%	235,952.82	5.60%	-16.91%	196,048.60	3.5%
GOVAIRA S.A.	346,642.06	5.40%	-64.20%	124,244.03	3.00%	20.55%	149,771.73	2.6%
Total	6,398,713.54	100.00%	34.20%	4,207,874.26	100.00%	34.41%	5,655,812.23	100.00%

## OPERACIONES DE TEXTILES TEXSA S.A.

Este año al igual que los anteriores, ha demandado una lucha muy fuerte para mantener a la fábrica con una actividad económica importante. En lo que respecta a lo económico, los informes de auditoría y de comisario reflejan los resultados obtenidos.

## LOS RESULTADOS

### Ventas

Las ventas se recuperaron 24.2% llegando a una suma de \$ 5,555,605.33. Esperábamos una mayor recuperación, pero los últimos meses del año el ritmo de las ventas bajo y no se pudo sostener el crecimiento. Abajo un resumen de la venta de hilos. La venta de hilo en otros artículos como telas, cobijas, etc. Se mantuvo similar cerca de los 32,000 kg.

MERCADO NACIONAL HILOS			
	2016	Diff.	2017
KG	486,649.39	38.6%	674,626.75
Ventas U\$D	\$3,420,527.61	41.3%	\$4,832,050.50
Precio Prom.	\$7.03	1.9%	\$7.16
% de Total KG	76.1%	18.8%	90.4%
% de Total U\$D	77.2%	17.7%	90.8%

MERCADO EXPORTACION HILOS			
	2016	0.0%	2017
KG	114,494.91	-37.5%	71,605.29
Ventas U\$D	826,150.25	-41.0%	487,262.88
Precio Prom.	\$7.22	-5.7%	\$6.80
% de Total KG	14.7%	-37.5%	9.2%
% de Total U\$D	18.6%	-52.5%	8.9%

El cuadro anterior nos da una idea completa de lo que sucedió este año. La ventas subieron tanto en Kg como en dólares pero nuestros promedios de precios de venta en exportación fue castigado. Y en hilos nacionales no logramos trasladar el aumento de los costos al cliente.

La guerra de precios es feroz, y las condiciones del mercado no mejoran. La competencia continuó bajando los precios para conseguir mercado, pero el mercado sigue reduciéndose. Nos hemos mantenido fieles a la decisión de no sacrificar margen a menos que sea necesario. Continuamos con los precios más altos del mercado, sustentados en nuestra estrategia de diferenciación con hilos de mayor valor agregado y especialidades, pero hemos tenido que desviarnos de nuestra estrategia en ciertos nichos para poder mantener la producción en volúmenes que no compliquen el poder cubrir costos y gastos fijos. Se está incursionando en mercados de menos margen.

El dólar continuo fuerte con respecto al peso y eso complica en las exportaciones a Colombia.

### **Costo de Ventas**

El costo de ventas por kg aumento 30 centavos. Eso es 6.3%. Considerable si tomamos en cuenta que solo pudimos mejorar nuestro precio de venta promedio 14 centavos. El mercado no permite trasladar los aumentos al cliente. De ese aumento de costos, la mano de obra directa es un tercio. Componente que aumentó por el incremento salarial y porque al aumentar la producción se pagó un número de horas extras mayor.

La materia prima en promedio del año subió 22 centavos. Ese es un rubro que no podemos controlar, sin embargo, con nuestra política de pago de contado logramos mejoras en los precios.

Otros costos también contribuyeron a reducir los márgenes, entre esos hay la jubilación patronal y gastos de fabricación como combustible, energía eléctrica y agua.

### **Cuentas por Cobrar**

Este año inscribimos unos terrenos de un cliente muy antiguo como garantía de pago de una deuda que ya tiene un vencimiento importante. Esperaremos el transcurso de este año para ver si se la ejecuta. El resto de la cartera está sana y debemos agradecer a nuestros clientes que han sido muy cumplidos con Texsa.

### **Desarrollos y cambios en Textiles Texsa S.A.**

En vista de la situación tan dura de la empresa se decidió no hacer inversiones mayores en la fábrica. El futuro es incierto y hoy en día tenemos capacidad no aprovechada en la planta. Lo que si se ha continuado es la modernización de las maquinas actuales y procesos. Sin embargo, para el 2018 puede ser que si se haga un par de inversiones pequeñas en máquinas específicas para renovación, mas no ampliar la producción.

### **Reducción de Personal**

El 2017 a diferencia de 2016 no hubo reestructuraciones en el personal, inclusive se contrató un par de personas que se necesitó luego de la gran reestructuración del año anterior.

### **Expectativas para el año 2018**

Las expectativas para el año 2018 son muy inciertas. No hay nada que podamos tomar como probable para elaborar presupuestos o pensar en que puede pasar este año. Lo único que si podemos garantizar es que continuaremos con nuestra estrategia de diferenciación y haremos todo lo que este en nuestro alcance para poder captar las mejores ventas posibles.

Esperamos que el Peso Colombiano baje un poco para poder ser fuertes en las exportaciones a Colombia como en años pasados. Venezuela es más incógnita que nunca.

En 2017 ya comenzamos a incursionar en nichos de mercado que no han sido nuestro fuerte y esperamos poder posicionarnos en los mismos.

### **Otros**

Queremos así mismo dejar constancia, que la empresa se encuentra a paz y salvo con todas las instituciones del sector público y que cumplimos con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor. Cumplimos con las normas de medio ambiente del I. M. del Distrito Metropolitano de Quito. Además, hemos mantenido un clima laboral estupendo con todos nuestros colaboradores.

El haber obtenido resultados positivos ha sido gracias al duro trabajo de todo el personal de planta como el administrativo. Solicito un voto de agradecimiento para todo el equipo que conforma Textiles Texsa S.A.



José María Ponce Misle  
Gerente General