

**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 2018.

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. Las importaciones de Fibra Acrílica demuestran el estancamiento y crisis del sector. El crecimiento no duró ni un año, otra vez los números son negativos.

2016	Var%	2017	Var%	2018
4,207,874.26	34%	5,655,812.23	-4,48%	5,402,383.84

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

Para este año hay que resaltar un factor que no entraba en juego en años anteriores, que es la importación de **hilo de acrílico**, el año 2018 ya existieron importaciones de este hilo que compete con nuestra producción ya que el precio de importación es más barato que nuestra estructura de costos. Estamos compitiendo ya no con precio, sino con personalización y valores agregados como servicio y variedad, este indicador es la causa para el cierre de fábricas que no logran competir en ningún ámbito.

Si bien la política de la empresa ha sido no sacrificar márgenes por precio, ahora nos vemos obligados a no poder cumplir con la política como siempre lo hemos hecho, porque el precio de mercado ya no solo está fijado por la competencia nacional sino por la importación de Hilo, es por esto que los precios de venta ahora son limitados por este factor.

Desde el año 2017 empezamos a incursionar en hilos más baratos, pero ese mercado está muy prostituido.

Venezuela, esta muerto por razones que todos conocemos y Colombia con su apertura comercial tiene precios que a duras penas superan nuestros costos variables.

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 de Hilo caen de \$ 5,555,605.33 a 4,901,661.87, esto es 7.9%. Esperábamos que el año se mantenga por lo menos, pero la realidad fue que la demanda siguió bajando. A continuación un resumen de ventas y precios de los últimos años de Hilo nacional y de exportación.

MERCADO NACIONAL HILOS					
2016			2017		
			Diff.		
KG	Ventas U\$D	Precio Prom.	KG	Ventas U\$D	Precio Prom.
486,649.39	3,420,527.61	7.03	674,626.75	4,832,050.50	7.16
					0.8%
					1.0%
					90.4%
					90.8%
					1.4%
					92.1%

MERCADO EXPORTACION HILOS					
2016			2017		
			0.0%		
KG	Ventas U\$D	Precio Prom.	KG	Ventas U\$D	Precio Prom.
114,494.91	826,150.25	7.22	71,605.29	487,262.88	6.80
					-4.6%
					-5.7%
					9.2%
					-11.1%
					7.9%

Los Kilogramos vendidos bajaron por ende también las ventas en dólares igual. El precio de venta promedio en Ecuador sube 6 centavos, pero esto es poco comparado con el precio de la materia prima que subió muchísimo más que eso.

En exportación, el precio de venta se redujo. Esto es por la explicación que daba antes que en mercados abiertos ya no podemos competir por precios, siendo Colombia el mayor ejemplo de aquello.

El promedio total de Precio de venta subió de 2 centavos.

La competencia pelea durísimo no para aumentar las ventas, sino para sobrevivir.

El dólar continuo fuerte con respecto al peso y eso complica las exportaciones a Colombia (además de nuestros precios ya no son competitivos), si bien la materia prima

es importada al igual que para nuestros competidores, el componente salarial sumamente alto en Ecuador y los costos de producción como: combustible y energía eléctrica nos hace muy poco competitivos con la región y peor con el Asia o Turquía.

Costo de Ventas

El costo de ventas por kg aumento 14 centavos. Eso es 2,5%, considerando que solo pudimos mejorar nuestro precio de venta promedio en 2 centavos.

La materia prima en promedio del año subió 27 centavos. Ese es un rubro que no podemos controlar, sin embargo, con nuestra política de pago de contado logramos mejoras en los precios.

Con reducciones en otros rubros logramos combatir un poco el costo de la materia prima.

Gastos Administrativos y Ventas

Estos son básicamente un componente fijo, esta es una preocupación ya que a menos volumen de ventas la incidencia es mayor, por esta razón hemos procurado bajarlos y disminuyeron casi un 7%.

Cuentas por Cobrar

Continuamos sin cobrar 3 clientes que arrastran deuda desde el año pasado, pero con sus respectivos documentos de garantía de la deuda, el mes anterior ya iniciamos la ejecución de una hipoteca que teníamos a nuestro nombre, 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 el 2018 se realizó la compra de una máquina de Tintorería. Como reposición de una máquina que ya no podía cumplir con los estándares mínimos de calidad que requeríamos, aparte de eso, solo continuamos con la modernización de algunos sistemas y mejoras puntuales en máquinas.

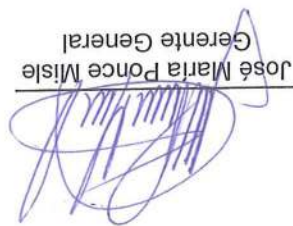
Expectativas para el año 2019

Las expectativas para el año 2019 no son buenas, las ventas siguen bajando y los precios será difícil que se ajusten ni para arriba ni para abajo, como administración esperamos aguantar lo más posible la situación crítica de la industria y poder presentar resultados positivos al final del 2019.

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 estuendo con todos nuestros colaboradores.

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


José María Ponce Mislé
Gerente General