

Señores accionistas,

Conforme a lo establecido en los estatutos de la Compañía y las normas societarias vigentes, presento a su consideración el presente Informe de Actividades de ENKADOR S.A. correspondiente al ejercicio fiscal 2006.

SITUACIÓN GENERAL DEL PAÍS EN EL 2006 Y PERSPECTIVAS PARA EL 2007

Según las cifras presentadas por el Banco Central del Ecuador (BCE) para el año 2006, se puede concluir que la economía ecuatoriana se mantiene en un permanente crecimiento a partir de la adopción del sistema de dolarización (2000), ya que el país terminó el año con una tasa de variación anual del PIB del 4.30%, ligeramente inferior a la registrada en el 2005 que concluyó en 4.74%.

Este crecimiento de la economía se debió principalmente al comportamiento de tres sectores: los servicios de intermediación financiera (principalmente la banca privada), telecomunicaciones e industria.

Los bancos han sido el segmento que ha acumulado las mayores utilidades tras la crisis financiera de finales de la década de los 90. La telefonía móvil, fija, transmisión de datos y acceso a internet, son sectores que han crecido a una tasa promedio del 12.7% entre el 2000 y 2005 y se prevé un incremento del 10% en el 2006.

Por otra parte, la industria despunta con la producción de bienes, como resultado del aumento del consumo promedio de los hogares, el cual se incrementó en un 5.6% en el 2006, menor que la registrada en el 2005, 7.7%.

Balanza comercial

Por otra parte, las cifras del comercio exterior muestran resultados poco alentadores ya que, si bien la balanza comercial ha sido positiva en USD 1.148 millones (FOB), esto ha sido el efecto de un superávit de la balanza comercial petrolera de USD 5.208 millones, resultante del incremento de los precios del crudo en el mercado internacional. El precio del barril exportado por Ecuador promedió USD 50.8 en el 2006, mientras que en el 2005 se ubicó en USD 41.

La balanza comercial no petrolera registró un déficit de USD 4.060 millones, esto a pesar de ciertas condiciones favorables que se presentaron en el 2006, tales como:

- Incremento de las exportaciones no tradicionales en un 10.3% en volumen y 6.8% en precio. Dentro de este grupo los que tuvieron mayor dinamismo fueron: químico - farmacéuticos, manufacturas de metal (que incluye vehículos) y alimentos industrializados, con crecimientos del 45.4%, 33.8% y 26.5%, respectivamente.
- Devaluación del dólar frente al euro y al yen, lo que volvió a los productos nacionales más competitivos en los mercados europeos y asiáticos.

Importaciones

En el 2006, las importaciones crecieron en un 13.2% en volumen y 4.2% en precio, influenciado básicamente por el aumento de las compras de combustibles, lubricantes y materias primas. Las compras de combustibles superaron las expectativas del presupuesto inicial debido a los requerimientos de las plantas térmicas.

Exportaciones

Las exportaciones ecuatorianas se caracterizan por tener un destino concentrado, ya que el 75.2% de sus productos se orientan a Estados Unidos, Perú, Colombia, Chile e Italia. Cabe resaltar que Estados Unidos sigue siendo el principal destino de las exportaciones con una participación del 54%, por lo que no se debe olvidar las posibles implicaciones negativas que tendría la finalización de la prórroga del Tratado de Preferencias Arancelarias (ATPDEA) en junio del 2007.

Merece mención la evolución del sector manufacturas fibras textiles las cuales, según información proporcionada por el BCE, representan apenas el 1.4% de las exportaciones no petroleras. Durante el año 2006, este sector redujo sus exportaciones en un 11.9%, como efecto de la disminución del volumen exportado en un 45.2%, contrarrestado por la estrategia de exportar productos con valor agregado lo que se evidencia en un crecimiento del 60.7% en los precios promedio.

Cabe mencionar que el precio del petróleo es importante para el estado, en tanto le permite equilibrar sus cuentas externas y financiar su presupuesto. El BCE ha establecido que por cada dólar adicional en el precio del barril exportado, el país percibiría USD 120.3 millones/año más. Cálculo que demuestra la dependencia de la economía de éste producto.

Inflación

En lo referente a la inflación, cabe mencionar que ésta se redujo a 2.87% en el año 2006, significativamente menor a la observada en el 2005 (4.36%). Por otra parte, el índice de precios al productor ha tenido una evolución positiva al registrar 7.25% en el 2006, en comparación con el 21.34% registrado en el 2005.

Según las estimaciones del BCE, en el 2007 se alcanzaría un PIB (a valores nominales) de USD 43.963 millones con un crecimiento real del 3.47%, cifra menor a la registrada en el 2006. Esta estimación podría estar afectada negativamente por el riesgo de una reducción de precios en el mercado internacional para el petróleo, la incertidumbre política generada por la convocatoria a una asamblea constituyente, y el fin de la prórroga del ATPDEA mencionada anteriormente.

A continuación se presenta un cuadro comparativo de los principales indicadores del país en el período 2003 - 2006:

INDICADORES		2003	2004	2005	2006
PIB	USD MILLONES CORRIENTES	28,636	32,636	36,489	40,892
TASA VARIACION PIB	% (USD 2000)	3.58	7.92	4.74	4.30
INFLACIÓN	%	6.10	1.95	4.36	2.87
TASA DE INTERES MAXIMA CONVENCIONAL	%	17.7	14.6	13.4	13.8
DEUDA EXTERNA PÚBLICA/PIB	%	40.1	33.9	29.7	25.0
EXPORTACIONES	USD MILLONES FOB	6,223	7,753	9,825	12,363
IMPORTACIONES	USD MILLONES FOB	6,123	7,308	8,899	11,215
BALANZA COMERCIAL TOTAL	USD MILLONES	99	445	926	1,148

Fuente: Información estadística BCE

LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL 2006 Y PERSPECTIVAS PARA EL 2007

Para la industria textil, el año 2006 estuvo marcado por dos hechos fundamentales en el área de comercio exterior: la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos que no se concretó y la terminación del ATPDEA a finales del 2006. Finalmente, los países andinos beneficiarios de este acuerdo consiguieron una extensión de seis meses de vigencia, la cual terminaría en junio del 2007. Las autoridades gubernamentales y los representantes de los gremios han iniciado ya las acciones pertinentes para lograr la extensión de dicho acuerdo.

La importancia de la extensión del ATPDEA o de la firma de un TLC con Estados Unidos radica no solo en la oportunidad de exportar directamente al mercado norteamericano, sino en la posibilidad de proveer a los países del grupo andino, los cuales requieren de la certificación de origen para sus exportaciones. Cabe mencionar que la Comunidad Andina (CAN), es nuestra principal socia comercial textil, ya que recibe el 68% de las exportaciones, y dentro de ella, Colombia es el destino del 49% del total exportado.

Los principales indicadores del sector textil son los siguientes:

INDICADORES SECTOR TEXTIL

- Valores en millones USD -

	2005	2006	% VAR.
VARIACION PIB SECTOR TEXTIL	5.1%	3.5%	
PARTICIPACION PIB TEXTIL / PIB TOTAL	2.2%	2.1%	
IMPORTACIONES	350.9	373.1	6.3%
EXPORTACIONES	84.3	75.8	-10.0%
BALANZA COMERCIAL	-266.6	-297.3	11.5%

Fuente: Información BCE, AITE

En el año 2006 se evidencia, como en años anteriores, una balanza comercial negativa, ya que por cada dólar exportado se importaron \$ 4.92 dólares. Cabe mencionar que es difícil precisar las importaciones que han ingresado al Ecuador por contrabando lo que afectaría aún más la balanza comercial textil.

Importaciones

IMPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL

- Valores en millones USD -

	2005	2006	% VAR.
FIBRAS Y FILAMENTOS	55.6	55.4	-0.3%
HILADOS	22.2	24.7	11.7%
TEJIDOS	91.9	87.5	-4.8%
PRENDAS DE VESTIR	117.8	134.9	14.6%
MANUFACTURAS TEXTILES	34.4	39.6	15.1%
OTROS TEXTILES	29.2	31.0	6.3%
TOTAL IMPORTACIONES TEXTILES	350.9	373.1	6.3%

Fuente: Información BCE, AITE

Las importaciones que registraron mayores crecimientos son: otras manufacturas textiles y prendas de vestir, en el 15.1% y 14.6%, respectivamente. Por otra parte, la importación de fibras y filamentos decreció en un 0.3%. En general, las importaciones del sector crecieron en un 6.3%, cifra menor a la presentada en el 2005, cuando se registró un incremento del 14.6%.

Exportaciones

EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL

- Valores en millones USD -

	2005	2006	% VAR.
FIBRAS Y FILAMENTOS	7.9	8.0	1.7%
HILADOS	16.3	12.5	-23.0%
TEJIDOS	17.5	17.8	1.6%
PRENDAS DE VESTIR	27.8	17.0	-38.7%
MANUFACTURAS TEXTILES	14.3	20.0	40.1%
OTROS TEXTILES	0.6	0.5	-7.5%
TOTAL EXPORTACIONES TEXTILES	84.3	75.8	-10.0%

Fuente: Información BCE, AITE

Las exportaciones de productos textiles disminuyeron un 9.9% respecto al año 2005. Sin embargo, si se compara esta información con las exportaciones de la compañía el resultado en el 2006 es positivo:

EXPORTACIONES COMPARATIVAS

- Valores en millones USD -

	2005	2006	% VAR.
ENKADOR	6.5	7.5	15.1%
TOTAL EXPORTACIONES TEXTILES	84.3	75.8	-10.0%
% PART. ENKADOR/EXPORTACIONES	7.7%	9.9%	

En este año ENKADOR S.A., incrementó sus exportaciones en un 15.1%, porcentaje similar al presentado el año anterior. Cabe mencionar que las ventas de la compañía en el exterior representan el 9.9% del total de las exportaciones en toda la cadena textil del Ecuador, cifra mayor a la registrada en el 2005 (7.7%)

Participación de mercado

La compañía mantiene una participación del mercado del 27%, similar a la del año anterior, tal como se detalla a continuación:

MERCADO ECUATORIANO FIBRAS SINTETICAS

- Valores en toneladas -

	2005	2006	VARIACION
IMPORTACIONES DE HILOS DE TERCEROS			
IMPORTADORES POLIÉSTER	5,451	5,600	2.7%
IMPORTADORES NYLON	504	485	-3.8%
TOTAL IMPORTACIONES HILOS TERCEROS (NYLON Y POLIESTER) (A)	5,955	6,085	2.2%
IMPORTACION ENKADOR .COM (POLIESTER)	11	3	-72.7%
TOTAL IMPORTACIONES HILOS (NYLON Y POLIESTER)	5,966	6,088	2.0%
PRODUCCION LOCAL			
Importación chips Poliéster	737	631	-14.4%
Importación chips Nylon	321	585	82.2%
TOTAL PRODUCCION LOCAL (NYLON Y POLIESTER) (B)	1,058	1,216	14.9%
VENTAS ENKADOR			
LOCAL (C)	2,642	2,710	2.6%
EXPORTACION	1,765	1,771	0.3%
TOTAL VENTAS ENKADOR	4,407	4,481	1.7%
TOTAL MERCADO LOCAL (D = A+B+C)	9,655	10,011	3.7%
PARTICIPACIÓN MERCADO LOCAL (C/D)	27%	27%	

Perspectivas del mercado textil

De acuerdo a las estimaciones del BCE, para el 2007 el sector textil crecería el 3.5%. Para lo cual es necesario contar con la decisión política del gobierno de apoyar a la industria, como pilar del desarrollo del país. Adicionalmente, se requiere conseguir la extensión del ATPDEA, lo cual está en manos del Congreso de los Estados Unidos.

Entre los aspectos pendientes, y que son de gran importancia para el sector, se encuentran: la aprobación del decreto de salvaguardias a las importaciones asiáticas con el fin de proteger la industria nacional y la implementación de medidas para reducir el contrabando y la subfacturación. Estos temas se vienen tratando en el seno de la AITE, con la participación de ENKADOR en asocio con otras importantes industrias textiles del país.

OPERACIÓN DE ENKADOR S.A. EN EL AÑO 2006 Y PERSPECTIVAS PARA EL 2007

Los principales resultados alcanzados en la gestión de la compañía en el año 2006 son los siguientes:

Resultados comerciales

En relación con el desarrollo comercial de ENKADOR en el 2006, se considera mencionar los siguientes logros alcanzados:

- Incremento de ventas totales en dólares en un 9.2%.
- En el 2006, la estrategia se orientó a desarrollar la venta de productos con mayor rentabilidad y mayor valor agregado, de tal manera que, aunque en volumen el crecimiento no fue significativo (2%), se logró incrementar los precios promedio en un 7%. Lo que permitió a su vez incrementar el margen bruto en ventas un 22%, pasando de USD 1.9 millones a USD 2.3 millones.
- La utilización de la capacidad instalada alcanzó el 73%. Cabe mencionar que una de las principales inversiones realizadas, que se encuentra en operación desde el mes de noviembre, ha generado un aumento de la capacidad de producción del área de retorcido en aproximadamente el 20%, siendo ésta parte del proceso la que genera productos de mayor rentabilidad y cuyo resultado se espera evidenciar de manera más significativa en los ejercicios económicos del período 2007 – 2010.

Lo expuesto se detalla en el siguiente cuadro:

CUADRO COMPARATIVO VENTAS
- Valores en toneladas y miles de USD -

	2005	2006	VARIACIÓN
VOLUMENES (Tn)			
Local	2,635	2,721	3.3%
Exportación	1,760	1,760	0.0%
Total	4,395	4,481	2.0%
VENTAS (miles USD)			
Local	7,261	7,560	4.1%
Exportación	6,518	7,491	14.9%
Total	13,779	15,051	9.2%
MARGEN BRUTO (miles USD)	1,887	2,310	22.4%

Cartera de clientes

La cartera de clientes ha sido el rubro del Capital de Trabajo que ha presentado un mayor crecimiento (USD 812 mil), como resultado de varios factores: crecimiento de las ventas, cliente importante con plazo a 180 días con cartas de crédito e incremento de la cartera vencida.

En lo relacionado con este último punto, cabe indicar que si bien la cartera vencida registró un aumento de USD 325 mil, su participación respecto a la cartera total se ha mantenido en el 37%. Se debe mencionar que se han iniciado procesos de recuperación legal con tres clientes.

Los esfuerzos para reducir el riesgo de la cartera se ven reflejados en el mejoramiento de la cobertura del seguro, que pasó del 26% al 36% de la cartera total, lo cual representa un incremento real de cobertura de USD 860 mil. Adicionalmente, se ha continuado con la política de cobrar intereses de mora, lo que ha representado un ingreso financiero de USD 79 mil.

Evolución del Margen Bruto

Como se mencionó anteriormente, el margen bruto se incrementó en USD 423 mil, como resultado de los siguientes factores:

- Incremento de precios promedio.- Debido a la estrategia de venta de productos con mayor valor agregado, el precio promedio se incrementó en un 7.1%, siendo la variación más importante la registrada en el mercado de exportación.

PRECIOS PROMEDIO EN VENTAS

- USD / KG -

	2005	2006	VARIACIÓN
Local	2.76	2.78	0.8%
Exportación	3.70	4.26	14.9%
Total	3.14	3.36	7.1%

- Costos de las Materias Primas.- El costo promedio de las materias primas se redujo 0.4%, según se detalla a continuación:

COSTOS PROMEDIO DE MATERIA PRIMA

- USD / KG -

	2005	2006	VARIACIÓN
Poliéster	1.45	1.49	2.9%
Poliamida	2.94	3.17	7.8%
Total ponderado	1.64	1.63	-0.4%

Proveedores

Durante el año 2006 se ha logrado mantener la confianza de los proveedores, tanto locales como del exterior. El crecimiento experimentado en este año se ha continuado apalancando en el cupo de crédito concedido por un importante proveedor de materia prima proveniente del Asia. Adicionalmente se ha incrementado el financiamiento de proveedores vía emisión de cartas de crédito en el sector financiero.

Gastos administrativos y de ventas

Los gastos administrativos y de ventas alcanzaron USD 1.9 millones durante el 2006, cifra superior en un 8% a la registrada en el año anterior. Sin embargo, debido al mayor volumen de ventas, su participación respecto a las ventas se mantuvo en el

13%. Dentro de este grupo, los rubros que experimentaron un mayor crecimiento son: remuneraciones, que se incrementaron según los parámetros establecidos por el Gobierno, y los gastos de comercialización relacionados con los mayores niveles de ventas, tales como comisiones a representantes y el costo por el aseguramiento de la cartera.

Resultados financieros

Las acciones desarrolladas durante el 2006 han permitido alcanzar los siguientes resultados financieros:

- Reducción de las tasas de interés promedio, las cuales se ubicaron en el 9.1% durante el año, cifra inferior a la registrada en el 2005 (10.1%)
- El seguir contando con el apoyo de los accionistas a la administración permitió financiar la adquisición de activos fijos. En este período, la deuda con accionistas se incrementó en USD 328 mil.
- Recuperación de impuestos IVA exportadores por USD 159 mil.
- Reducción de los días de mora promedio con proveedores a 5 en el 2006, en comparación con 18 en el 2005 y 37 en el 2004.

Estimaciones comerciales 2007

En base a la estrategia comercial de ENKADOR para el año 2007 se estima un crecimiento de aproximadamente un 16%, alcanzando un volumen de ventas de USD 17.5 millones y una utilidad neta de USD 620 mil.

Dicho crecimiento está basado en la estrategia de orientación a hilos de altas torsiones, que se inició con la decisión adoptada por la compañía en el año 2005. Con este fin se han realizado inversiones para incrementar la capacidad del área de retorcido, como se mencionó anteriormente. Estas inversiones están sustentadas en el crecimiento de los hilos de valor agregado, enfocadas a obtener mayor rentabilidad.

La principal ventaja competitiva que posee ENKADOR es el ser una fábrica como pocas en América que cuenta con un proceso de producción integrado, esto es partir de chips para la hilatura y sus procesos posteriores de texturizado, estirado, retorcido, tintorería y enconado hasta llegar al producto final, con su respectivo empaque y despacho hacia el cliente.

A continuación se adjunta un cuadro comparativo de los principales indicadores financieros de la compañía a partir del período 2003 – 2006:

INDICADORES		2003	2004	2005	2006
Ventas Operación	Tn.	3,408	3,411	4,384	4,457
Ventas Comercialización	Tn.	1,294	382	11	24
Ventas Totales	Tn.	4,702	3,793	4,395	4,481
Ventas Operación	USD MILLONES	9.2	10.8	13.8	15.0
Ventas Comercialización	USD MILLONES	2.2	0.8	0.0	0.1
Ventas Totales	USD MILLONES	11.4	11.6	13.8	15.1
Participación exportación	%	40	49	47	50
Resultado Operacional	USD MILLONES	-1.80	0.49	0.10	0.38
Resultado Financiero	USD MILLONES	-0.54	-0.15	-0.37	-0.36
Impuestos y Otros	USD MILLONES	-0.03	-0.22	0.29	0.04
Utilidad Neta	USD MILLONES	-2.37	0.12	0.02	0.06
Resultado operativo vs. Ventas	%	-15.8	4.2	0.7	2.5
Resultado Neto vs. Patrimonio Neto	%	-31.50	1.40	0.21	0.74
Deuda Neta (al cierre)	USD MILLONES	2.8	3.3	4.0	4.9
Cartera Total (al cierre)	USD MILLONES	5.3	4.2	5.1	6.1
Cartera Vencida	%	36	33	37	37

ESTADOS FINANCIEROS

Los Estados Financieros de ENKADOR S.A. forman parte integral del presente informe.

Los logros alcanzados durante el año 2006 han sido el resultado del enfoque de las estrategias de la compañía hacia productos de mayor valor agregado. Se estima que en el 2007 se logren consolidar los mercados para nuevas inversiones y nuevos productos. Agradezco el apoyo brindado por el Directorio y el esfuerzo y dedicación demostrados por el personal de la compañía, y estoy seguro de seguir contando con el respaldo y la confianza de nuestros accionistas.

Atentamente,



Carlos Mario Saldarriaga
Gerente General
ENKADOR S.A.