

1. Ventas vs. Presupuesto

El resultado de la comparación entre el Presupuesto y las Ventas reales del giro del negocio se presenta en la siguiente tabla:

Linea	Presupuesto \$	Venta \$	Diferencia %
Hilos	10.370.613,76	9.123.491,62	-12%
Telas	3.393.832,73	2.851.231,69	-16%
Cobijas	11.415.731,59	7.793.997,65	-32%
Circulares	70.711,33	180.311,55	155%
Otros	25.250.889,41	19.949.032,51	-21%

2. Ventas comparativas 2012-2014

La evolución de las ventas en los últimos tres años se observa a continuación en la siguiente tabla:

Linea	2012	2013	2014
Hilos	8.474.692,21	9.195.175,28	9.123.491,62
Telas	2.488.873,37	2.888.606,84	2.851.231,69
Cobijas	11.619.314,38	11.173.337,47	7.793.997,65
Circulares	113.524,12	70.260,44	180.311,55
Otros	9.365,47	27.752,27	12.161,47
	22.705.769,55	23.355.132,30	19.961.193,98

En las dos tablas anteriores se aprecia un descenso importante en la venta de la línea Cobijas, en especial las de Raschel, cuya razón fundamental fue imposibilidad de vender al Brasil debido a la apertura que tuvo ese mercado a la China luego de 5 años de antidumping y adicionalmente la devaluación importante que ha sufrido el Real.

La fábrica tiene al final de 2014 un registro de 158 clientes activos recurrentes. 47 de ellos hacen el 81% de la venta (16.186.040,96). Entre ellos ya encontramos a 3 cadenas ecuatorianas (Comohogar, Tía y De Prati).

Asimismo se ha incluido a Bolivia como destino de exportación recurrente aunque su volumen es aun pequeño y Venezuela se conservó durante el año completo a pesar de las dificultades para exportar allí.

Las exportaciones de Delttex sumaron en 2014 el 34% de la venta total, decreciendo respecto de los últimos 3 años, en los cuales se mantuvo entre el 39 y el 40%.

Las exportaciones de Delttex se mantuvieron en alrededor del 6.2% de las exportaciones del país en el sector textil. Tendencia muy similar en los últimos tres años.

Las exportaciones de Cobijas descendieron mientras que las de Hilos vienen en tendencia creciente los últimos 4 años y las de Telas se han incorporado en este 2014.

La cadena colombiana Almacenes Éxito se ha incorporado como cliente de Delttex en 2014 así como las confeccionistas Everfit y Nicols quienes han cumplido licitaciones militares con nuestra tela.

3. Rotación de la Cartera

La rotación comparativa de la cartera por línea fue como se indica a continuación en días de Venta:

		\$ 2.013	Días 2013	\$ 2.014	Días 2014
Línea					
Hilos	1.382.122,25	56	1.146.373,35	45	
Telas	398.853,25	49	394.023,30	50	
Cobijas	2.109.557,30	71	568.569,30	38	
	3.890.532,80	62	2.108.965,95	38	

Al final de 2014 se observa una reducción de la cartera, nuevamente debida a la Venta de Brasil que se realizó excepcionalmente a final de 2013 y cuya forma de pago fue con L/C a 90 días del B/L.

Adicionalmente se debe comentar que pese a la reducción de la Cartera total y al mejoramiento de la rotación, en 2014 se ha tenido una mayor dificultad en la cobranza. De hecho, se ha incrementado la provisión del incobrable algo por encima del mínimo legal.

4. Inventarios

Los inventarios de la Compañía a 31 de diciembre 2014 suman \$5.880.422,31 incluyendo las importaciones en tránsito ya embarcadas. A continuación se tabula los inventarios expresados como días de venta:

Linea	Inventarios	Dias de Venta
Materias Primas	2,465,715,04	44
Colorantes y Químicos	268,957,39	5
Producto Proceso	1,099,193,89	20
Producto Terminado	672,061,60	12
Suministros	637,538,32	11
Repuestos	294,830,61	5
Importaciones en Tránsito	442,125,46	8
	5,880,422,31	106

5. Inversiones

Por decisión de la compañía en el año 2014 se invirtió en acciones de la compañía hidroeléctrica Hidroalto, habiendo pagado \$108.600 como aportes de capital. Asimismo, siguiendo instrucciones de la Presidencia, no se ha comprado maquinaria o equipos en el año 2014. Tan solo se ha hecho algunas mejoras en laboratorio y control.

6. Obligaciones

Según lo dispuesto por los señores socios, en 2014 se pagó \$559.224,20 correspondientes al 10% sobre el capital del crédito que la compañía mantiene con el JP Morgan. De igual modo se pagaron los dividendos correspondientes al ejercicio económico 2011, quedando aún pendientes los de los ejercicios 2012 y 2013 que suman \$3.681.798,34, los primeros retenidos según decisión de Junta y los de 2013 a distribuir según la liquidez de la compañía.

7. Personal

A continuación se tabula el personal empleado en la compañía y su evolución en los últimos tres años:

Año	Personal
2012	306
2013	315
2014	296

8. Resultados

Como resultado del ejercicio 2014 tenemos una Utilidad Bruta de \$4.710.880,76 equivalentes al 23.60% de la Venta del giro del negocio, muy similar al de los últimos 3 años.

La Utilidad Operativa del ejercicio fue de \$2,445,061.48 correspondiente al 12.25% de la Venta. En ella se marca una diferencia importante con respecto a los dos últimos años de entre 2% y 3% respectivamente. Fundamentalmente se deben a las vinculaciones para asesorías en Ventas que se hicieron durante el año 2014 que sobrepasaron los \$100,000.

La Utilidad neta para los socios alcanza \$1,454,814.97 equivalentes al 7.29% de las Ventas. Asimismo se marca una diferencia a la baja de 0.72% respecto del año anterior y de 2.37% respecto de 2012.

9. Índices Financieros

a. EBITDA/Ventas

EBITDA/Ventas	2014	2013	2012
2,445,061.48	1,016,867.19	3,461,928.67	17,34%

b. Capital de Trabajo/Ventas

Capital de trabajo/Ventas	2014	2013	2012
10,305,993.42	4,301,472.79	6,004,520.63	110

Equivale a 110 días de Venta.

c. Razón Circulante

Es la relación entre el Activo Corriente y el Pasivo de Corto plazo:

$$10,305,993.42 / 4,301,472.79 = 2.39$$

d. Prueba Ácida

Es la relación entre el Activo Corriente restando el inventario y el pasivo de Corto plazo:

$$4,425,571.11 / 4,301,472.79 = 1.03$$

e. Solvencia

Es la relación Activo/Pasivo:

$$23,962,947.76 / 11,674,649.34 = 2.14$$

f. Rendimiento sobre el Capital

En el año 2014 la Utilidad neta por Acción fue: \$0.42

10. Situación legal

A 31 de diciembre 2014 la compañía se encuentra al día en el cumplimiento de sus obligaciones legales, tributarias y societarias y laborales.

A la fecha la compañía solamente tienen un proceso aduanero en el Tribunal Fiscal de Pichincha en el que se impugna multas emitidas por la SENAE por presunto incumplimiento de los procedimientos del Depósito Industrial Privado que tuvo a su favor hasta el año 2013.

11. Entorno del Negocio

Durante el año 2014 el entorno económico no se presentó como el más favorable para la industria textil en el país. De hecho, el crecimiento del sector entre 2012 y 2013 fue del 3%.

El costo de la mano de obra sigue siendo elevado en comparación con los productores asiáticos que tienen además costos más bajos por el volumen y cuentan con incentivos gubernamentales.

Las exigencias de distintos organismos reguladores o de control han vuelto más cara la producción textil así como enorme la cantidad de recursos que debe destinarse para el cumplimiento de los nuevos requisitos que permanentemente exigen.

Adicional a esto, no hay suficiente control al contrabando, subfacturación y comercio desleal. Los controles abundan sobre los establecimientos formales pero la impunidad es alta frente a los que no respetan las reglas.

Al fin del año se tuvo ya que afrontar también la devaluación importante de las monedas de los países vecinos, lo cual disminuyó el volumen de negocios de exportación y frontera, en especial hacia Colombia.

En general se puede comentar que la política gubernamental no favorece a los sectores productivos como debiera, dada su importancia en la generación de empleo y divisas para el país.

Los productos que nuestra compañía elabora son en su gran mayoría commodities lo que hace que los valores agregados no sean los óptimos. Por ello buscamos diferenciarlos en algunas líneas.

No obstante a todo esto, Deltex se ratificó en 2014 como el mayor productor de fibra larga del país con el 29.46% de participación, seguido de Interfibra con 18.57% y Lanafit con 14.03%.

Lo mencionado anteriormente así como los Estados Financieros presentados responden estrictamente a la realidad de la compañía.

Como es mi obligación, me pongo a disposición de los Señores Socios para cualquier información que se requiera adicional o complementaria.

Les agradezco por todo el apoyo y respaldo recibidos para el cumplimiento de mi gestión. Ello me compromete para seguir adelante en el logro de sus legítimos objetivos empresariales.

Atentamente

Patricio Acosta Núñez

Gerente Ejecutivo