

Exp. 360

Delltex Industrial S.A.

Informe del Gerente Ejecutivo sobre Resultados Período Ene-Dic 2008

En cumplimiento a lo dispuesto por las normas legales y estatutarias vigentes debo informar a los Accionistas sobre los resultados del Ejercicio económico 2008, así:

La Compañía ha concluido el período mencionado con un crecimiento importante de su facturación, a pesar de que en el último trimestre se presentó una contracción de la demanda por las razones ampliamente conocidas por todos en el ámbito nacional y regional, nuestros principales mercados. No obstante de lo cual se cerró el ejercicio 2008 con resultado positivo y mejor que el año precedente, todo esto dentro de un marco de estricto cumplimiento de las políticas internas así como de las disposiciones y reglamentación externas vigentes.

Pese a las dificultades que atraviesa la Industria en el país y en especial el sector textil, crecer y tener resultados positivos es siempre alentador, es la motivación y golpe de timón que se requiere para mejorar continuamente, para perfeccionarse en el tiempo y garantizar un futuro satisfactorio a todos los involucrados en el negocio.

Para su juicio expongo a continuación un breve análisis sobre las variables más importantes del negocio:

1. Ventas

Las ventas acumuladas en el año 2008 correspondientes al giro del negocio ascienden a \$18'567.721,86 con un crecimiento de 8,88% respecto de facturado en el año 2007. No obstante no se logró sobrepasar el Presupuesto de Ventas aprobado en Junta de Enero de 2008 debido a que entre Octubre y Diciembre se perdió 1'000.000 en Ventas.

Los mayores incrementos en las ventas se observan en Hilos y Mantas Raschel, con crecimientos importantes, en especial en la línea de Mantas Raschel donde se registró la más alta venta desde su instalación en 1998.

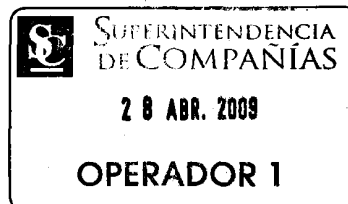
Las exportaciones en el período fueron el 39% y las ventas locales el 61%

2. Inventarios

Los Inventarios de la compañía ascienden a \$6'287.322,06.

Los Inventarios en general se incrementaron en 25,43% respecto de final de 2007. Esto se debe fundamentalmente a que la temporada de más alta venta tradicional de la empresa no se cumplió por lo antes mencionado.

Se logró finalizar el año con el 4.79% de los Inventarios en lenta rotación, no obstante el programa de reducción seguirá en el presente año 2009.



3. Personal

Empezamos el año con 320 personas en nómina y se terminó con 305, no obstante y según lo ya citado, esta disminución de personal estuvo acompañada de una elevación de las Ventas. Se ilustra a continuación la evolución de las Ventas vs. N° de Colaboradores:

	2004	2005	2006	2007	2008
USD/Persona	31.973,59	40.236,40	47.102,36	53.288,43	60877,78

4. Cuentas por Cobrar

Las Cuentas por Cobrar a Clientes al final del año ascienden a \$1'664.747,08 y se ha reducido en \$268.881,73 es decir el 13,915%, sin embargo de haberse incrementado la venta. Esto responde a la estrategia de vender cada vez a menor plazo emanada por la Presidencia y acatada estrictamente por la Administración. ,

El período promedio de recuperación de Cartera es 32 días versus 40 al final del año 2007.

5. Comentarios sobre los Resultados

En el Estado de Pérdidas y Ganancias se observa una Utilidad Operativa de \$2'170.193,56 como resultado del giro del negocio, lo cual ha producido una Utilidad antes de Impuestos de \$2'106.202.01 y Utilidad Neta de 1'462.739,01 cuyo destino se servirán disponer los señores Accionistas.

Cabe resaltar el resultado de los esfuerzos de la Administrativos en reducir los Gastos de Administración y Ventas de 9,48% al 7,80% sobre la Venta total, equivalentes a \$169.049,99 a pesar de haber vendido más como ya fue mencionado.

Adicionalmente debo comentar que la Compañía tiene la liquidez necesaria para cumplir con los requerimientos propios del negocio así como sus obligaciones en general.

Al terminar el año 2008 la compañía se encuentra plenamente al día en el cumplimiento de sus obligaciones legales, tributarias, laborales y comerciales.

Los resultados obtenidos motivan e impulsan para seguir adelante en este año 2009 en que deberemos redoblar los esfuerzos para atravesar la crisis económica y sus efectos sobre nuestra empresa, para ellos se buscará y aprovechará todas las oportunidades de negocio inherentes a la Compañía y se impulsará las líneas menos exitosas como la Tejeduría Plana.



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

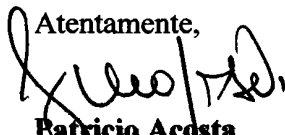
28 ABR. 2009

OPERADOR 1

Finalmente quiero dejar constancia de mi reconocimiento a los Señores Accionistas por la confianza y apoyo recibidos durante este año de gestión, así como mi agradecimiento a todos los ejecutivos, empleados y obreros de la empresa.

Quito, 26 de marzo de 2009

Atentamente,



Patricio Acosta
Gerente Ejecutivo

