

FABRIDOR FABRICATO DEL ECUADOR S.A

INFORME DE GERENCIA

AÑO 2006

Situación del país.

A nivel macroeconómico el 2006 se presentó como un año de desaceleración para la economía ecuatoriana; la mayoría de las actividades creció a tasas menores que en el 2005.

Las elecciones a finales de año implicaron un cambio de tendencia de varios indicadores que habían presentado una posición favorable, lo que contribuyó para que el 2006 sea un año de regular desenvolvimiento de la economía nacional

El año 2007 se presenta como un año complejo para la economía nacional, es probable que las coyunturas favorables cambien de tendencia y además es evidente la presencia de un ambiente de incertidumbre que no es sano para el normal desarrollo de las actividades económicas.

Producción: Después del año 2004 el crecimiento económico se ha reducido constantemente. Para el 2007 las estimaciones del Banco Central del Ecuador presentan una situación inferior que en el 2006, con una tasa de crecimiento de 3.47%. Actividades como el comercio, la intermediación financiera y los servicios, que en años anteriores fueron las que más contribuyeron al crecimiento de la economía, ahora muestran una clara tendencia a desacelerarse.

En lo que respecta a la producción se debe destacar la reducción de la confianza empresarial, debido principalmente a la inestabilidad política presente después de las elecciones presidenciales. Si esta desconfianza continúa el efecto de mediano plazo será la reducción de inversiones y por ende un menor crecimiento económico.

En cuanto al petróleo, Petroecuador ha reducido su nivel de producción diaria a través de los años ya que mientras en 1996 producía 306 millones de barriles en 2006 apenas llegó a 188 millones de barriles, sin alcanzar la meta trazada por la empresa estatal de 200 millones de barriles.

Para el 2007 el Banco Central del Ecuador estima una reducción del 2% en la producción petrolera total y del 9% en el volumen de exportaciones de petróleo.

Inflación: durante 2006 la inflación anual se mantuvo estable en niveles menores al 3%, cerrando el año en 2.87% lo que implica una desaceleración en el ritmo de crecimiento de los precios en relación al 2005.

Para el 2007 el Banco Central ubica la inflación en un rango que va desde 2.4% a 2.7%.

Sector laboral: En el 2006 el desempleo urbano medido en las principales ciudades fue en promedio menor al registrado en el 2005, lo que significa que continúa la tendencia a la baja.

Por otro lado, el subempleo presentó una evolución decreciente a partir del mes de Abril de 2006. Sin embargo su valor promedio fue mayor al registrado en el 2005 (47.37% vs 47.55%)

Balanza comercial: continúa presentando una posición positiva para diciembre del 2006, con un valor que se ubica en los US\$ 1.147.7 millones, duplicando el superávit registrado durante el año 2005 que fue de US\$ 531.7 millones. Este superávit se explica por la mayor dinámica de las exportaciones, pues durante el año 2006 crecieron 22.4% en relación al 2005. Por su parte las importaciones crecieron 17.2%

El crecimiento de las exportaciones estuvo liderado por el aumento de las exportaciones petroleras (3.8% en volumen y 23.5% en precio) y por la evolución de las exportaciones no tradicionales (10.3% en volumen y 6.8% en valor unitario),

Estados Unidos continúa siendo el principal destino de las exportaciones, el 54%, y es el que más incrementó su participación respecto del año 2005.

Remesas de trabajadores: Las remesas continúan proporcionando a la economía nacional importantes recursos monetarios. La previsión para el 2006 es de US\$ 2.868 millones, 7% del PIB, lo que representa un crecimiento del 18% en relación al 2005.

La estimación para el 2007 es de US\$ 3.065 millones con una tasa de crecimiento del 7%.

Deuda Externa: La deuda externa pública se redujo en US\$ 635 millones en el 2006 en relación con la deuda del año anterior, ubicándose en US\$ 10.225 millones. El tema más sobresaliente en 2006 fue la recompra de bonos global 2012

Sistema financiero: Se ha venido presentando una reducción en los depósitos de plazo fijo, debido en gran parte a la incertidumbre generada por las políticas, declaraciones y actitudes del nuevo gobierno, que aparentemente no se preocupa por la inversión productiva y la imagen internacional del país.

Las tasas de interés también presentaron una tendencia al alza durante las últimas semanas de 2006 y primeras del 2007.

RESULTADOS DE FABRIDOR S.A.

1. CUENTAS POR COBRAR.

Clientes: Los recaudos tuvieron un mejor comportamiento que las ventas. Se suspendieron varios clientes que tenían cartera alta y que estaban bastante atrasados en sus pagos.

En el año se recaudaron US\$ 5.449.528, cifra que comparada con los recaudos del año 2005 por valor de US\$ 5.302.243, representa un incremento del 2.8%.

La edad de la cartera es como sigue:

	US\$	%
Cartera vigente	776,769	30
Vencida de 1/30	377,510	15
Vencida de 31/60	220,193	9
Vencida de 61/90	131,110	5
Vencida de más de 90 días	684,810	27
Cartera Legal	371,610	14

Impuestos netos retenidos: Existe una partida de US\$ 137.672 correspondiente a retenciones en la fuente de los años 2000, 2001 y 2004 al 2006. De este valor se han solicitado las siguientes devoluciones:

Año 2000 y 2001 por valor de US\$ 45.694. Se presentó demanda porque fue negada su devolución. Está próximo a salir el fallo de la Corte.

Año 2004 por valor de US\$ 33.289. Se solicitó su devolución en Octubre del año 2006. El SRI tiene plazo de seis meses para dar su respuesta. Hasta la fecha no se ha recibido ningún requerimiento.

Año 2005 por US\$ 26.517. Se están elaborando los informes correspondientes para entregar a los abogados y solicitar su devolución. Se presentará la solicitud en el mes de Abril de este año.

Año 2006 por US\$ 36.609. Se solicitará su devolución en el segundo semestre del 2007.

El año 2002 fue negado por el SRI.

El año 2003 se presentó la solicitud y se obtuvo la devolución por US\$ 23.649

2. INVENTARIOS

Se inició el 2005 con un inventario por valor de US\$ 2.438.034 y se terminó el 2006 con un valor de US\$ 2.050.695. En el transcurso del año se redujo en US\$ 387.339. Durante este período se hizo una buena labor con la mercancía correspondiente a los años 2002, 2003 y 2004, se vendieron 60.499 metros por un valor de US\$ 148.098 en tejido plano y 15.794 unidades por valor de US\$ 80.835 en tejido de punto, reduciendo el inventario antiguo en US\$228.933.

El inventario quedó distribuido así:

Línea	Unidades	Valor US\$	% Partic
Tejido plano	430,297	1,006,861	49.0
Tejido de punto (lycra)	65,165	578,603	28.0
Tejido de punto (otros)	74,061	154,212	8.0
Indigo	59,197	146,022	7.0
No tejidos	23,696	24,503	1.2
Hilazas y Pabilo	5,163	8,953	0.4
Hogar	8,823	95,627	5.0
Fabrisedas	5,541	27,402	1.0

3. PASIVO Y PATRIMONIO

El pasivo total arrojó una cifra de US\$ 4.019.426, lo cual significa una disminución del 15% en relación con el año 2005 que ascendió a US\$4.730.030

El saldo por pagar a proveedores quedó en US\$ 3.947.967, el cual esta distribuido como sigue:

Textiles Fabricato Tejicóndor US\$ 3.863.790 equivalente al 93.0%

Fabrisedas US\$ 83.886 equivalente al 2%

El patrimonio pasó de US\$ 932.618 en el 2005 a US\$ 751.771 en el 2006, lo cual representa una disminución del 19%

4. VENTAS

Se presupuestaron ventas por valor de US\$ 6.000.000 y se llegó a US\$ 4.725.061, lo cual significó un cumplimiento del presupuesto del 78.8% .

Las ventas en el primer semestre tuvieron un mejor comportamiento que en el segundo semestre, con un incremento del 3% pasaron de US\$ 2.467.136 en el año 2005 a US\$ 2.549.705 en el 2006. En el segundo semestre se registraron ventas por valor de US\$ 2.175.356, lo cual significó una disminución del 13% con respecto al año anterior. Fue un período lento y difícil debido a la contienda electoral que generó mucha incertidumbre. Las ventas del año

totalizaron US\$ 4.725.061 con una disminución del 5% en relación con el año 2005.

Las líneas de mejor movimiento fueron el tejido de punto y el tejido plano.

Tejido de punto: En esta línea tenemos una fuerte competencia de productores colombianos y peruanos, siendo reconocidos nuestros productos por su mejor calidad aunque con precios bastante altos comparados con los productores colombianos y algunos del mercado nacional.

Las ventas ascendieron a US\$ 1.555.584 en lycras y US\$ 343.639 en los otros productos, para una venta total de US\$ 1.899.223, representando una participación del 40% dentro de las ventas totales. Con un crecimiento del 15%, frente al año anterior, fue la línea de mejor comportamiento durante el año. Los principales productos fueron las lycras, los piqué, tanto preteñidos como fondo entero y las telas con viscosa. Por la variedad de productos y cumplimiento en las entregas hemos logrado conquistar clientes importantes que antes compraban sólo a la competencia.

Tejido plano: Al igual que el tejido de punto tenemos una gran variedad de productos, de gran acogida entre nuestros clientes, especialmente los preteñidos en algodón, las telas con lycra, telas con nylon y las telas BPT para procesos de lavandería.

La venta de esta línea alcanzó una cifra de US\$ 1.688.482 con una participación del 36% dentro de las ventas totales y un crecimiento del 1%.

Fabrisedas: en esta línea se hizo una buena labor. Las ventas realizadas directamente por Fabridor ascendieron a US\$ 135.565 y las ventas de despachos efectuados directamente por Fabrisedas a clientes de Ecuador fueron de US\$ 151.085, para un total de US\$ 286.650. Cabe resaltar que esta línea es de gran aceptación y movimiento en la Sierra, por lo que estamos convencidos que tendrá un incremento positivo y apreciable en el 2007.

El comportamiento de las otras líneas fue el siguiente:

Indigo: se vendieron 194.026 metros con un valor de US\$ 515.451, representó el 11% de las ventas totales. La disminución en las ventas se debió al apreciable deterioro de la cartera de los clientes que se dedican a la comercialización de este producto. La mayor parte de la cartera es de lento y delicado recaudo.

Hogar: Ventas por valor de US\$ 291.515, representando un 6% del total de las ventas del año. Es una línea que tiene muy buena acogida en el mercado por su calidad y variedad de diseños, se encuentra bien posicionada.

Hilazas y pabilos: Se inició la comercialización de este producto a partir del mes de Agosto de 2006 y sus ventas ascendieron a US\$ 26.500.

No Tejidos: Ventas por US\$ 168.929, que representó el 4% del total de las ventas del año. Tuvo un crecimiento del 25% con respecto a las ventas del año anterior que fueron US\$ 134.319.

5. UTILIDAD DEL EJERCICIO

El ejercicio arrojó una pérdida de US\$ 162.661 debido principalmente a la disminución en las ventas del segundo semestre, lo cual no permitió que se cumpliera la meta de las ventas que se tenía presupuestada.

Nota:

Los valores del Activo y Pasivo del Balance General difieren con el cuadro comparativo año 2005 y 2006 por lo siguiente:

Al rubro de Impuestos retenidos US\$ 158.634 se le resta el valor del IVA por pagar US\$ 20.962.

En los inventarios se indica el valor de inventario menos la provisión correspondiente.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2007

Como se indicó anteriormente no se vislumbra un panorama claro, existe incertidumbre y desconfianza en el sector empresarial y muchos factores que no pronostican una buena situación económica para el país.

1. VENTAS

Fabrider presupuesta unas ventas por valor de US\$ 5.906.325 con un incremento del 25% con respecto a las ventas del año anterior. La comercialización de la línea lanera influirá bastante en el cumplimiento de este presupuesto. Existe un potencial bien importante en la línea de uniformes para oficina y colegios que no ha sido bien atendido y que no tiene la variedad de productos que en este momento tiene Fabricato-Tejicóndor.

Este presupuesto está distribuido como sigue:

Línea	Valor US\$	% Crec.	% Partic.
Tejido plano	2,032,325	14	34.4
Tejido de punto	2,331,000	23	39.5
Indigo	510,000	20	8.6
No tejidos	179,000	20	3.0
Hilazas y Pabilo	120,000	160	2.0
Hogar	352,000	22	6.0
Fabrisedas	382,000	284	6.5

2. CARTERA

Este rubro merecerá especial atención durante este año ya que las circunstancias actuales del país están afectando la cartera de nuestros clientes. Se continuará en el proceso de actualización de la base de datos de todos los clientes y revisión de las garantías que respalden las deudas correspondientes.

3. INVENTARIO

Se tendrá mucha cautela al hacer las compras, solo se importará lo estrictamente necesario. Existe un gran compromiso por parte de nuestros vendedores para su reducción, especialmente en la línea de tejido plano. La meta que se tiene es la de reducirlo en un 20 %, terminando el año en aproximadamente US\$ 1.640.000.

4. COSTOS Y GASTOS

Aunque estos rubros ya están muy controlados, de todas maneras se seguirá tratando de reducirlos lo máximo posible con el fin de que los resultados del año sean positivos. Si el presupuesto de ventas se cumple es muy posible que

la empresa obtenga alguna utilidad o como mínimo quede en punto de equilibrio.

