

INFORME DE GERENCIA. TOW TO TOP S.A

Señores accionistas:

Al haber concluido el año 2015, conforme a lo dispuesto en la resolución 92-1-4-3-0013, emitida por la Superintendencia de Compañías, y a los estatutos de la empresa, me es grato poner a su consideración el presente informe sobre las actividades de la compañía.

Para el año 2015, el entorno macroeconómico se presentó bastante más complejo, sin haber reservas internas disponibles y aunque la duración de la crisis es incierta podría prolongarse varios años. Se combinan la contracción del crédito internacional y una caída del precio de las materias primas que constituyen la base de las exportaciones ecuatorianas. La combinación de la apreciación de la moneda con la caída de las exportaciones petroleras presiona sobre dos déficits, el de la balanza comercial y el fiscal. El déficit fiscal a su vez impacta en dos de los factores centrales del crecimiento de los últimos años: el gasto público y el alto dinamismo del sector de la construcción. El anillo de la crisis se cierra con una previsible desmejora en la recaudación de impuestos por la caída general de ingresos y actividades económicas. El tenor de las sombras que se ciernen sobre la gestión gubernamental y el país depende, por supuesto, de la profundidad y duración de la recesión global.

En análisis las cifras de la crisis fiscal son preocupantes. Los ingresos petroleros en el presupuesto del Estado cayeron de 6 mil millones en 2013 a un poco más de 2 mil millones en 2014 y a partir de 2015 los precios cayeron a límites nunca antes vistos por lo que la situación empeoró. La proforma presupuestaria aprobada para el 2015 fue de 8 mil 900 millones a pesar de presupuestarse sobre la base de un precio promedio del petróleo de 80 dólares el barril. Un cálculo conservador de las necesidades de financiación para 2015, fue basado en un modelamiento de sus impactos en venta de crudo y compra de derivados, supone que hubiera sido de alrededor del 12% del PIB si el precio del crudo se mantenía durante todo el año.

Las cifras de la crisis de balanza comercial, igualmente preocupantes. Desde el año 2009 el Ecuador tiene déficit en la balanza comercial a pesar de los altos precios del petróleo. No obstante el déficit de la balanza comercial no petrolera llegó a niveles realmente alarmantes el año 2015, ante la gravedad de la situación, el gobierno decidió imponer restricciones mucho más amplias a las importaciones. Esta vez, a diferencia de lo ocurrido en otros años, los órganos de la Comunidad Andina declararon ilegales las salvaguardias iniciales impuestas por Ecuador a Colombia y Perú. Por ello se diseñó un sistema de salvaguardias generalizadas que durarán 15 meses a 2.800 partidas arancelarias que representan 8.500 millones de dólares en importaciones con el objetivo de reducir cuando menos 2.200 millones de bienes importados.

La presión de las necesidades económicas, en una jugada política de extremo riesgo, el presidente Rafael Correa anunció la más controversial de sus medidas de emergencia. Desconoció una parte de la deuda gubernamental con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) por 1.749 millones de dólares por concepto de aporte obligatorio al pago de pensiones de jubilación y logró aprobar en la Asamblea Nacional una ley que lo relevaba de la obligación de aportar en el año 2015 otros 1.100 millones de dólares por el mismo concepto. De un solo plumazo el gobierno quedó con casi tres mil millones menos de deuda, pero a costa del futuro de la jubilaciones.

El panorama de las reacciones gubernamentales a la crisis no quedó en lo absoluto clausurado. Faltó mucho déficit por reducir y la magnitud del impacto todavía no se conoce con certeza. No obstante parece de mayor interés tratar de establecer algunas conexiones entre el modelo económico y social del gobierno con las características de la crisis y la naturaleza de la reacción que ha provocado.

Para nuestra empresa la realidad del país también influyó en la toma de decisiones, sin embargo con respecto al proceso de preparación e hilatura textil, se procuró trabajar con eficiencia y calidad procurando resultados en base a objetivos claros y actuando de manera prudente en lo que respecta a la política de precios, las negociaciones en la importación directa de materia prima definitivamente marcan poco a poco la dinámica independiente en los procesos y desarrollo de la empresa tanto en lo industrial como en lo comercial.

La estrategia anterior ha permitido continuar con los objetivos trazados, es por ello que utilizando todas las herramientas posibles mantuvimos nuestro mercado comercial, de esta manera pudimos obtener un resultado positivo. A continuación los siguientes indicadores financieros comparativos:

	<u>2.014</u>	<u>2.015</u>
Facturación anual	\$ 1'147.966,32	\$ 2'474.872,72
Resultado	\$ 46.859,63	\$ 156.161,29

Referente a las utilidades obtenidas en el ejercicio económico de 2.015, la Junta General de Accionistas deberá decidir sobre su destino, sin embargo Gerencia recomienda que previa las deducciones legales del caso, se proceda una parte a reparto de dividendos y la otra parte a reservas de la compañía.

Logramos optimizar el plan de productividad ya que luego de la fusión por absorción de la empresa Spinotex S.A., la empresa creció en cuanto a operatividad así como resultados.

Para que gerencia pueda cumplir con el plan trazado para el año 2016, recomiendo a la Junta General de Accionistas estudiar las siguientes propuestas:

- Autorizar la contratación de operaciones de financiamiento como por ejemplo: Cartas de crédito, préstamos comerciales: prendarios, u otros, para capital de trabajo, compra de maquinaria, etc. Para estos fines Gerencia solicita a la Junta General de Accionistas, aprobar los planes necesarios para el año 2016.
- Autorizar el otorgamiento de garantías, las mismas que respalden las operaciones de financiamiento anteriores; estas garantías pueden ser prendarias, quirografarias, etc.

- Aprobar los requerimientos de importación de materia prima de los diferentes proveedores del exterior para lograr la fabricación de hilo y su respectiva comercialización a clientes directos, proyectando así el incremento en ventas en beneficio de la empresa.
- Estructurar un plan estratégico para el mejor aprovechamiento de la capacidad instalada en planta, de esta manera incrementar los resultados de eficiencia tanto de la maquinaria así como del recurso humano.
- Continuar con el servicio de administración a través de Odatex Cia. Ltda.
- Dar continuidad a la relación profesional con el Sr. Gonzalo Amores, como Comisario de la empresa.
- Seguir con el desarrollo y apoyo al plan de seguridad y salud ocupacional, así como el SART, para ello ratificar a la Dra. Norma Correa como responsable del departamento médico de la empresa a tiempo parcial.
- Autorizar la renovación del contrato de cesión de espacio referente al galpón propiedad de la empresa PARIS QUITO S.A., considerando que el valor será cancelado vía descuento a convenir en facturas por servicio a cargo de la empresa propietaria del galpón industrial o por factura directa presentada a cargo nuestro por el rubro arrendamiento.
- Gerencia General, solicita que la Junta General ratifique y apruebe todo lo actuado en todos los ámbitos administrativos, en virtud del buen resultado obtenido.
- Autorizar viajes al exterior de los funcionarios para cumplir con los requerimientos de la empresa.

Al concluir este informe expreso mi agradecimiento a los señores accionistas por el apoyo que brindaron en todo momento a mi gestión; a todos y cada uno de los empleados y trabajadores de la empresa, envío mi mensaje de agradecimiento por contribuir al desarrollo de la misma.

Atentamente,



SEBASTIEN LEPOUTRE W.