

# **INFORME DEL DIRECTORIO Y LA GERENCIA A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE**

## **LA INTERNACIONAL S.A.**

### **EJERCICIO ECONÓMICO 2006**

#### **Señores Accionistas:**

En cumplimiento de las disposiciones legales y lo establecido en los estatutos sociales de la compañía presentamos el informe de gestión del ejercicio 2006, año durante el cual nuevamente el Ecuador no supo capitalizar a su favor un contexto mundial favorable: crecimiento económico de las principales economías, altos precios del crudo, buena liquidez en los mercados, tasas de interés razonables, y altos niveles de remesas de nuestros migrantes.

En el ámbito interno, Alfredo Palacio culminó su período presidencial en medio de una serie de decisiones erráticas e inmediateístas, y luego de un proceso algo accidentado Rafael Correa fue elegido Presidente de la República, imponiéndose a tendencias políticas tradicionales bajo la bandera del cambio y de la construcción de una Nueva Patria, que llevará al país al Socialismo del Siglo XXI utilizando como medio la Asamblea Constituyente, una de sus ofertas de campaña. Si bien el modelo político de los partidos tradicionales llegó a su punto máximo de desgaste, lo cual fue cosechado por gente nueva y viejos radicales que conforman Alianza País y sus movimientos afines; el modelo económico que se impuso desde la dolarización ha servido para mantener hasta el momento una reconocida estabilidad que inclusive ha conducido a la reducción de los índices de pobreza hasta el 39%, nivel inferior al que registró en los 90's antes de la crisis, y al mejoramiento del nivel de vida de la mayoría de la población, según se puede concluir de las propias cifras oficiales.

#### **ENTORNO**

Nuevamente la economía mundial tuvo un buen año gracias a los crecimientos de China 10,2% y de los EUA 3,3%. Pero a diferencia del período anterior, el dólar norteamericano experimentó un repliegue importante frente a casi todas las monedas del mundo, la paridad frente al euro al cierre del 2006 fue de 1,32; gracias al buen desempeño de la economía en los primeros trimestres del año, la Reserva Federal se vio en la necesidad de realizar un solo ajuste en la tasa de interés referencial llevándola a 5,25% en julio pasado. Esto permitió que la mayoría de tasas a nivel mundial se estabilizaran.

Por su parte, el Ecuador, si bien tuvo un crecimiento económico mayor al del 2005, este no llegó al nivel del alcanzado por el promedio de los países latinoamericanos o en vías de desarrollo, 4,3% frente a 5,3% y 6,5% respectivamente, a pesar de gozar todo el año de un excelente precio del petróleo.

La fibra de algodón mantuvo un nivel de precio relativamente estable durante el año en alrededor de 52 centavos por libra.

Latinoamérica ha girado políticamente hacia la izquierda, dejando como excepciones a Colombia donde se ha consolidado la administración Uribe con su reelección en una sola vuelta y México donde el Presidente Calderón se impuso por un estrecho margen en las pasadas elecciones que sembraron un marcado descontento y sentimiento de profunda división. El Presidente Lula fue reelecto en Brasil y está llevando a cabo un proceso económico bastante coherente que ha permitido alcanzar resultados importantes. En Perú, y también por un estrecho margen, se impuso Alan García quien está tratando de consolidar la buena situación económica de ese país alejando el fantasma de la división social que fue la base política principal de su contendor en la pasada elección.

Sigue preocupando la situación interna de Venezuela y Bolivia donde se ha impuesto un manejo autoritario, alejado de principios democráticos, pero fuertemente soportado en procedimientos populistas y demagógicos. Esperamos que en nuestro país no se reedite la suerte que en estos días vive Bolivia con una Asamblea Constituyente que no tiene rumbo, y lejos de aliviar las tensiones internas las está exacerbando.

Al parecer el liderazgo que el Presidente de Venezuela venía ostentando en el concierto de naciones sudamericanas, ha cedido ante la actitud más democrática y moderada de otros gobernantes de tendencia igualmente socialista pero con visiones incluyentes como es el caso del mismo Presidente Da Silva de Brasil, y la Primera Mandataria de Chile, Bachelet. De todas maneras el sentimiento anti norteamericano y la concienciación de necesidades regionales hacen emerger proyectos como la conformación de la UNASUR, el Banco Regional, y la moneda común.

La economía colombiana en el 2006 creció un 6,8% continuando con el proceso de estabilidad que lleva por alrededor de cinco años. Los puntales fundamentales fueron el consumo interno y las exportaciones, mientras que la inflación fue de 4,3% lo cual creó un escenario complicado al conjugarse con la revaluación que en el periodo llegó al 2,0%, acumulando 21,9% en los últimos 4 años. La gran afluencia de inversión extranjera está provocando una mayor revaluación, con los elevados costos financieros y laborales correspondientes y la pérdida de competitividad de actividades intensivas en mano de obra como la confección y el ensamble.

Gracias a las políticas de largo plazo que se han aplicado durante los últimos quince años, el Perú un país con poco desarrollo industrial llegó a ser la sexta economía con mayor crecimiento en el mundo, y el quinto país en crecimiento de exportaciones. Su crecimiento económico fue del 8,1% y la inflación anual del 1,14% con un crecimiento importante de la inversión extranjera a sectores como el petróleo, la minería y la industria entre las que destaca el clúster textil-confecciones.

A pesar de su situación política complicada, del año electoral y de la convulsión social crónica, soportada en la industria petrolera la economía venezolana creció un 10,3%, pero la inflación continuó alta en un 17% fuera de los estándares del conglomerado latinoamericano. Preocupa de este mercado su alta dependencia del negocio petrolero y la profunda depresión del sector productivo agrícola y manufacturero.

En octubre pasado la negociación TLC que mantenían Perú y Colombia dio un giro con el cambio de composición y mando en el Congreso norteamericano y parecía estancado hasta hace

pocos días cuando apareció una posibilidad de renegociar algunos temas de índole laboral y ambiental y culminar el proceso. Como habíamos dicho antes, si Perú y Colombia ratifican y ponen en vigencia sus TLC, el Ecuador enfrentará una grave desventaja comercial de exportación a su principal mercado, y lo que es peor, en su mercado local.

Tal como lo manifestamos en el informe del período anterior, la negociación del Tratado de Libre Comercio de Ecuador con los EUA se vino abajo con la promulgación de la nueva Ley de Hidrocarburos y la reversión al estado del Bloque 15 que venía operando la empresa norteamericana OXY. Fue imposible reinstalar el proceso de negociaciones durante la administración Palacio, y el Tratado mismo fue objetado y sepultado en la nueva administración Correa.

En este marco, los tres países nos encontramos nuevamente en la expectativa de que los EUA renueven la concesión del ATPDEA.

## VARIABLES MACROECONÓMICAS

La economía ecuatoriana creció en el 2006 un 4,1%, manteniendo un ritmo similar al del año anterior, gracias a los buenos desempeños de la recaudación fiscal, del comercio y la manufactura. El Producto Interno Bruto alcanzó la cifra récord de 40.892 millones de dólares, con un per cápita de U\$3,050, lo que ubica al Ecuador estadísticamente como país de ingreso medio.

Las remesas de migrantes ascendieron a 2,916 millones de dólares y siguen subiendo en el presente período. En tanto, el precio promedio del barril de petróleo fue de 51,17 dólares, lo que permitió que las exportaciones de crudo se incrementaran en un 32,3% frente al 2005, a pesar de la disminución de la producción.

La inflación presentó una tendencia a la baja cerrando el período en 2,87% gracias a un significativo descenso observado en diciembre, según muchos debido a la incertidumbre sembrada por el nuevo gobierno que todavía no se había posesionado. Sin embargo, el índice de precios al productor no tuvo un comportamiento tan satisfactorio, pues registró una variación del 7,3%.

Un significativo papel en el resultado económico jugó el consumo de las familias que creció en un 5,5% gracias al crecimiento de los salarios reales, de las remesas de migrantes y del crédito de consumo.

Si bien la economía registró estas cifras relativamente satisfactorias, al analizar a nivel de valor agregado la situación no se presenta positiva para el sector real; pues, resulta que la actividad más rentable fue la de la intermediación financiera, bastante por encima de cualquier actividad manufacturera o comercial con un 13%, luego aparece la construcción con un 5,1%.

La Reserva Internacional de Libre Disponibilidad mantuvo un buen nivel durante casi todo el año, pero cerró el período en 2,023 millones de dólares, más de un 5% abajo del valor del cierre del 2005.

Las exportaciones llegaron a la cifra récord de 12,658 millones de dólares, dejando un superávit en la balanza comercial de 609 millones, ya que las importaciones llegaron a 12,049 millones. Este resultado, que en principio se presenta positivo debe ser complementado con la composición de las importaciones de bienes de consumo frente a bienes de capital y materias primas, y

adicionalmente, pierde lucidez cuando se verifica que el sector petrolero aporta con un superávit de aproximadamente 4,800 millones mientras que el sector no petrolero aporta con un déficit de aproximadamente 4,100 millones.

El riesgo país, medido con el indicador EMBI+ registró un promedio anual de 553 puntos, un resultado mejor al del año 2005, 707 puntos; sin embargo, aparecieron justificadas preocupaciones cuando en diciembre ese indicador subió por encima de 920 puntos.

## **PRINCIPALES ASPECTOS OPERACIONALES**

La operación de la Empresa en el año 2006, se tornó muy complicada, por el traspaso de la planta de acabados a Textil Equinoccial, y el recelo de los bancos al sector textil en general y a nuestra empresa en particular, especialmente después del bloqueo del proceso TLC.

Por requerimiento de Inmobiliaria del Pacífico S.A IMPACSA propietaria del terreno en que operaba la Planta de Acabados, nos vimos obligados a cambiar dicha planta a Textil Equinoccial. Este cambio además, debe producir ahorros importantes (en el orden de US\$500.000) en años futuros. Sin embargo las condiciones del traslado y la complejidad técnica de la instalación lo hicieron muy costoso:

- 1- Tuvimos que hacer la construcción de un galpón industrial de 3000 m<sup>2</sup> a un costo promedio de \$150, es decir una inversión total de US\$ 450.000.
- 2- El traslado de maquinaria (desarmado, transporte y armado) tuvo un costo de alrededor de US\$425.000. Al comenzar el proyecto tuvimos ofertas de financiamiento de nuestros acreedores que tienen la hipoteca de la planta y garantías sobradas, sin embargo al final se nos negó el financiamiento, y tuvimos que utilizar dinero de nuestro capital de trabajo.
- 3- El traslado implicó paro de la planta y pérdida de producción, la planta estuvo parada 6 semanas, con una pérdida de producción de aproximadamente 1'200.000 metros, \$3'120.000 de ventas y 850.000 dólares de contribución (utilidad neta).
- 4- El arranque de la planta tuvo problemas técnicos, y se produjo una cantidad excesiva de segundas, con costo estimado de 120.000 dólares en pérdidas
- 5- Todos estos problemas a los que se añadió la falta de financiación bancaria, causaron más adelante problemas de falta de capital de operación, que nos ocasionaron pérdidas de producción entre junio y diciembre de aproximadamente 800.000 metros de tela y 200.000 kg de hilo, toda esta producción estaba vendida a Colombia y Perú, por lo que estimamos que la pérdida financiera por este motivo fue de alrededor de \$500.000.

En suma las pérdidas de capital de operación por la inversión y las pérdidas relacionadas ascendieron a \$2'370.000 dólares.

La administración hizo varias propuestas a los bancos, para reconstruir las líneas de capital de operación, pero como mencionamos, la banca tomó distancia con el sector textil y a pesar de tener garantías más que suficientes y de haber disminuido la deuda bancaria de US\$12'000.000 en Enero del 2005 a US\$10'200.000 en Octubre del 2006, no tuvimos respuesta positiva.

Estas situaciones nos traen como resultado del año, una pérdida cercana a los dos millones de dólares.

## **COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO**

La incursión de nuevos competidores en la región ha hecho que las prácticas comerciales implantadas vayan directamente en desmedro de los márgenes, mismos que ya eran bajos en los ejercicios anteriores, y el incremento de los plazos. Este fenómeno sumado a la caída de producción de nuestra planta por los motivos arriba explicados, arroja un muy pobre resultado del ejercicio.

### **Ecuador**

Como resultado de una mayor actividad de la competencia en nuestras principales plazas de venta, en el mercado nacional comercializamos apenas 2'738.500 metros, lo que significó una reducción del 26.8% frente al nivel del 2005. La estructura de distribución en el país ha sufrido algunas modificaciones producto tanto del apareamiento de nuevos actores como de la desaparición de algunos de nuestros distribuidores tradicionales en zonas importantes; ante esto, hemos reestructurado nuestra fuerza de ventas y nuestros canales de comercialización, esperamos ver resultados positivos de estas acciones en los próximos meses.

Gracias a los esfuerzos de desarrollo y diferenciación de producto el precio promedio de los tejidos vendidos en el mercado nacional se mantuvo en un nivel de aproximadamente 2,50 dólares por metro.

Las ventas de hilo fueron de 2,058 toneladas, con una reducción del 6,3% frente a lo comercializado en el 2005, disminución debida principalmente a falta de capital de operación. El precio promedio fue de 2,80 dólares por kilo superior en un 3,6% frente al precio promedio del año anterior.

### **Colombia**

La demanda se mantuvo en buen nivel gracias a las condiciones económicas y monetarias del mercado, comercializamos 2'774.000 metros lo que representó un incremento del 14,0% frente al 2005. De ese total 134.000 metros se vendieron a clientes directos de fábrica.

Las ventas de hilo se redujeron a 433 toneladas, lo que representó una reducción del 27,2% frente a lo comercializado en el 2005. De ese total 231 toneladas fueron vendidas a clientes directos de fábrica.

### **Venezuela**

La demanda en este mercado fue estable y mayoritariamente dirigida hacia producto pesado y de poco margen. Ante esta situación los pedidos de nuestros distribuidores en Venezuela fueron relegados ante los requerimientos de clientes de otros países.

Se colocó 713 mil metros lo que significó una reducción del 45,7% frente a lo comercializado en el 2005.

### **Perú**

Al igual que en su marco económico, la demanda en este mercado se ha fortalecido y pudimos vender 870 mil metros con un incremento del 6,4% frente al ejercicio anterior, y lo que es más importante, consolidando el esquema de distribución adoptado recientemente. Tenemos muy buenas expectativas en este mercado en el futuro inmediato.

### **Otros Mercados**

Al igual que en otros períodos, nuestras ventas en otras plazas fueron marginales, vendimos alrededor de 100 mil metros, lo que significó una reducción del 26% frente a lo registrado en el 2005.

En suma nuestras exportaciones totales llegaron a 4,457.000 metros, resultado 6,2% inferior al registrado en el 2005. El precio promedio se redujo un 6.6% llegando a un nivel de 2,09 dólares por metro. Las exportaciones de tela ascendieron al 61.9 % de las ventas totales, mientras que las de hilo fueron del 17,4%. ANEXO No. 1

En general la baja de ventas se debió a falta de oferta, especialmente en Colombia, Perú y Ecuador por los problemas de producción y caja explicados, con capital suficiente y condiciones de operación normales, hubiéramos superado ventas de años anteriores, e incluso hubiéramos estado sobrevendidos.

## **PRODUCCIÓN Y PRODUCTIVIDAD**

La planta textil utilizó en el año 2006 solamente el 72% de su capacidad instalada. Las limitaciones en la liquidez de la empresa, le obligaron a sucesivos paros en la producción que afectaron su oferta de productos. La producción total de tejeduría fue de 12.7 millones de metros cuadrados, inferior a la del año pasado en 18.4%. ANEXO No. 2.

La eficiencia global de tejeduría 74.1% en el 2006, se deterioró con relación al año anterior que fue de 84.8%, debido principalmente a los paros de producción mencionados. La proporción de primera calidad mejoró: llegó al 90.5% en el presente año frente al 86.5% alcanzado el año pasado. ANEXO No. 3.

La tendencia en la preferencia de los consumidores hacia productos "strech" repuntó levemente, mientras que la preferencia hacia telas livianas continuó ascendente llegando al 81% del total producido en el año. Los tejidos livianos requieren una mayor utilización de máquina por metro cuadrado lo que también reduce la capacidad de oferta.

El total del inventario de productos en proceso y terminados por un millón ciento sesenta mil metros equivale a seis semanas de ventas nivel similar al año anterior.

## **RELACIONES LABORALES**

A pesar de la difícil situación operativa, el 20 de abril del año 2006, se firmó el XVII Contrato Colectivo con los trabajadores el mismo que tiene una duración de dos años. La empresa continuó en el empeño de mejorar las relaciones laborales sindicales, convencida de que la franca comunicación y el diálogo permanente son los caminos idóneos para lograr el clima de colaboración adecuado.

Las modificaciones a la Ley y Reglamento de Tercerización emitidas por el gobierno generaron un ambiente de incertidumbre y deterioraron las relaciones laborales entre la empresa y el personal intermediado que habíamos mantenido en cierta proporción en años anteriores, ante la previsión de la necesidad de bajar personal el momento que modernizáramos algunas áreas. A la fecha de este informe la empresa ya no cuenta con personal de producción intermediado; el 100% de la fuerza laboral se encuentra contratada en forma directa.

## **NUEVAS INVERSIONES - DESINVERSIONES**

Conforme a lo programado a principio del año se trasladó la maquinaria de la Planta de Acabados a la Planta Textil Equinoccial, para el efecto se construyó un galpón con las instalaciones industriales necesarias. El difícil proceso tomó más tiempo que el esperado, lo que afectó la producción, y requirió de recursos adicionales para el traslado y puesta a punto de la maquinaria.

Con el objeto de mejorar el balance para hacer un replanteamiento a los bancos sobre nuestra necesidad de capital de operación para el nuevo año, el directorio aprobó la venta de la cadena de almacenes La Internacional, a su valor patrimonial US\$. 421.445, y el traspaso a acreedores de La Internacional de acreencias que la cadena tenía con la empresa por US\$1'034.339, de este modo a partir del balance de septiembre La Internacional, presentó en su balance una disminución de deuda de US\$ 1'455.000, que mejoraba su posición financiera para buscar nuevos refinanciamientos.

## **GENERACIÓN ELÉCTRICA**

Durante el año 2006 se generaron 21.4 millones de Kw.hr en la Planta Hidroeléctrica, lo que cubre el 89% de los requerimientos de energía de la planta textil. En períodos estacionales se vendió a la Empresa Eléctrica Quito un millón setecientos cuarenta y seis mil Kw.hr generados en exceso.

## **COSTOS**

Los principales costos en la operación de la empresa, excepto mano de obra, se mantuvieron o crecieron: el costo de algodón consumido fue 11.7% mayor al del año pasado y los costos de

combustibles y energía se mantuvieron. El costo anual promedio de mano de obra por trabajador se redujo en 4.3% en el año. ANEXO No. 4.

## RESULTADOS Y SITUACIÓN FINANCIERA

El mercado internacional fuertemente competido determinó que la tendencia de reducción del precio promedio continúe. El precio promedio de exportación se redujo en 6.6% y aunque el precio promedio local creció en 1.5% a nivel global el precio promedio de la tela se redujo en 3.9%.

El precio de hilo local fue 3.6% superior al del año pasado y el de exportación se mantuvo. La composición de las ventas es marcadamente diferente en los dos mercados.

Las ventas totales fueron de 22.9 millones de dólares, 15.6 % menores a las del año 2005.

Las ventas en metros de tela decrecieron un 26.8% en el mercado local y 6.2% en el mercado del exterior. En total, la empresa vendió 1.3 millones de metros menos que en el año anterior. Las ventas de kilos de hilo fueron menores también; en el mercado local se redujeron en 6.3% y en el mercado colombiano en 27.2%.

El costo de fabricación en términos absolutos se redujo en 15%, el costo unitario de venta por metro también se redujo en 2.8%.

El margen bruto nuevamente cayó de 12.5% a 11.0%. Los gastos de administración y ventas crecieron en 2.7% y la utilidad en operaciones fue 925 mil dólares menor que la obtenida el año pasado.

Los gastos financieros netos crecieron en 13.4% a pesar de la reducción de las tasas de interés, debido a que el nivel de endeudamiento total creció ante los requerimientos de capital de operación que presionaron en la liquidez de la compañía.

El traslado de la planta de acabados determinó pérdidas de producción que ocasiona una falta en la absorción de los costos fijos de la empresa cuantificados en un millón de dólares, el mismo que se presenta como gasto no operacional, puesto que no es imputable a la actividad normal de la compañía sino a este evento extraordinario.

La reserva matemática calculada actuarialmente para la jubilación patronal presenta un saldo por provisionar de 433 mil dólares a diciembre 31 de 2006. Se aplicó a resultados del presente ejercicio 360 mil dólares a fin de conformar la provisión total necesaria en un plazo no mayor de siete años de acuerdo con la política adoptada por la empresa en el año 2001.

Los ingresos y gastos no operacionales significaron para la compañía en el año un cargo neto de 11 mil dólares, adicionales a los gastos extraordinarios.

Los factores anotados determinan una pérdida en el período de 1'957.200 dólares.  
ANEXO No. 5.

Los indicadores de la situación financiera mantienen niveles aceptables a pesar del resultado negativo del año. ANEXO No. 6.

## **PERSPECTIVAS 2007**

Si bien, hasta el momento la economía ecuatoriana se ha mantenido estable y con buenas cifras, manifestamos nuestra profunda preocupación en que la política asistencialista del gobierno desmontando los fondos de ahorro petrolero, acabe con el equilibrio que ha sido factor fundamental para sostener la dolarización y el modelo.

El gobierno central ha aumentado el gasto en lo que va del año en más de 50 millones de dólares para duplicar el Bono de Desarrollo Humano, el Bono de Vivienda, y para vender urea subsidiada. Pensamos que este tipo de medidas sólo deben aplicarse transitoriamente hasta dar soluciones estructurales a los temas de pobreza y desequilibrio económico.

Esperamos que el Ejecutivo baje el tono de sus declaraciones y dirija sus energías a solucionar problemas de fondo como los que atraviesan la Salud Pública y la Educación, debe frenar la corrupción y los desmanes sindicales en entidades públicas, como: empresas petroleras, empresas telefónicas, aduanas, etc. Revertir la elevación de los costos estructurales del país, entre otras son acciones que se convertirían en beneficios tangibles para todos los ecuatorianos.

Nos preocupan igualmente las posiciones negativas y amenazadoras hacia la banca extranjera y nacional, que puede conducir a una disminución del crédito que necesitan las entidades productivas como la nuestra, para crecer y poder competir en el mercado internacional.

En lo que va del año, el dólar se ha debilitado frente a la mayoría de divisas en el mundo, lo cual vuelve más competitiva nuestra producción en el concierto internacional.

En el orden interno la empresa empezó el año con serias restricciones financieras ahondándose el problema que nos aquejó el año pasado, en tales condiciones; hacia fines del año pasado nuestros principales acreedores, que tienen en garantía todos nuestros activos recibieron una nueva propuesta de reestructuración a mediano plazo de nuestra deuda de capital de trabajo, misma que fue negada a pesar de que las garantías presentadas eran más que suficientes; esta situación nos llevó a quedar en mora con Cargill, nuestro principal proveedor de algodón, con quien teníamos una línea no garantizada de US\$ 2'000.000, poniendo en crisis nuestra operación.

De enero a abril hemos operado tanto nuestra línea de tela como nuestra línea de hilo al 50% de capacidad, por lo que el resultado a abril del 2007 arroja una pérdida de un millón y medio de dólares.

### **Alianza Estratégica**

Ante el continuo deterioro de la situación de la empresa y de nuestra capacidad competitiva, desde hace algunos años habíamos llegado a la conclusión de que el negocio de denim se ha convertido en un negocio global, en el que para tener éxito se necesita economías de escala, tanto en operación, como en tecnología y suministros, tenemos la idea de que en el ramo de denim (índigo) sobrevivirían 10 a 12 macro empresas en el mundo, y que la solución final para nosotros, era llegar a una alianza estratégica con una de ellas. Desde hace varios años hemos realizado contactos con varias macroempresas de denim con el fin de buscar alguna forma de colaboración con ellas que nos permita subsistir. Desde hace unos tres años logramos interesar a la empresa Textilía, holding de Vicunha una de las grandes textileras brasileñas fabricantes de denim, y hemos buscado una forma de acercamiento; finalmente a fines del año pasado mostraron interés específico, y a la fecha hemos logrado llegar a un acuerdo definitivo.

Textilía han comprado aproximadamente 65% de acciones de los accionistas mayoritarios, y realizará en el futuro importantes inversiones, para crecimiento y capital de operación; la idea es primero duplicar y luego triplicar la capacidad de producción de La Internacional y convertirla en un motor de exportaciones hacia los países en que Ecuador tiene preferencias arancelarias (Pacto andino, México y Unión Europea). La inversión adicional que el Grupo Vicunha tiene prevista en esta operación en los próximos años, está en el orden de US\$ 30'000.000.

Para el cierre de este negocio, se proyectó una proforma del balance al 30 de Abril del 2007, en la que se trató de expresar los valores más exactos de los activos y pasivos de la empresa a ese momento; esta proforma se presenta en el ANEXO# 7 de este informe. Este trato fue cerrado el 1º de Junio. De esta forma, los puestos de trabajo de los trabajadores de La Internacional quedan asegurados con un importante potencial de crecimiento, y los accionistas quedan asociados con una empresa de éxito, que seguramente, será uno de los supervivientes dominantes en el negocio mundial del denim. Deseamos al Grupo Vicunha y al resto de accionistas actuales, así como a nuestros empleados y trabajadores, el mayor de los éxitos en esta nueva etapa que empieza la empresa.

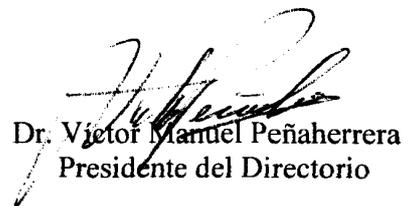
El Directorio y la Gerencia, estamos convencidos de que esta alianza estratégica, es un éxito para la empresa, y un seguro para su futuro, en las circunstancias de una industria textil y un mundo globalizado. Estamos convencidos que la globalización es un fenómeno que se profundizará cada vez más, y que en estas circunstancias el deber de los líderes responsables especialmente de países pequeños en desarrollo, no es luchar contra ella, por que no es posible, sino, buscar la manera de insertarse inteligentemente en ella, sacar provecho de la misma, y garantizar y aumentar los puestos de trabajo que dependen de nosotros.

- 11 -

Por nuestra parte, presentamos a los Señores Accionistas nuestro agradecimiento por su confianza a esta administración durante los últimos 24 años, y nuestro sincero agradecimiento por su entrega y colaboración diaria a todos los que han aportado con nosotros estos años para el mantenimiento y crecimiento de esta empresa



Ing. Diego Terán Dammer  
Gerente General



Dr. Víctor Manuel Peñaherrera  
Presidente del Directorio