

Quito, 12 de marzo de 2007

Señores Accionistas:

De conformidad con las vigentes disposiciones legales y los estatutos de la compañía, presento a consideración de ustedes el Informe de las Actividades de INGESA por el ejercicio económico del año 2006.

1. INGESA en un contexto global.

Según cifras del Banco Central del Ecuador, las exportaciones textiles ecuatorianas en el ejercicio económico 2006 disminuyeron 9,96% en relación al año anterior, y las importaciones declaradas aumentaron en 6,31% respecto del mismo período. Sin embargo, la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE) estima que el Banco Central no cuenta con las cifras totales de exportaciones y que el desfase sería de al menos 6 millones de dólares. Por este motivo, se estima que la cifra definitiva oficial de las exportaciones, que se confirmará durante el 2007, será de alrededor de los 82 millones de dólares, lo que significaría una reducción del 3% en las exportaciones del sector textil en el año 2006.

La caída más fuerte en las exportaciones se produce en las ventas hacia los Estados Unidos, con una disminución del 81,12% frente al año anterior. Aplicando la corrección que estima la AITE, la disminución sería del 57%, la cual no deja de ser sustancial. China sigue siendo la principal amenaza para la industria textil ecuatoriana por el acelerado crecimiento de sus exportaciones a Ecuador y a todo el mundo, impulsado principalmente por los bajos precios de su oferta. En Ecuador en el año 2006, las importaciones textiles desde China crecieron en 24,11% y significaron el 18% del total, ubicándose como el segundo proveedor después de Colombia.

A pesar de la situación adversa de la industria textil ecuatoriana en el mercado mundial, las exportaciones de INGESA crecieron 12% frente al año 2005, llegando a US\$ 8'154.338,20 en el ejercicio 2006, equivalente al 9,74% de las exportaciones estimadas

del país. Estados Unidos es nuestro principal mercado y en el 2006 le vendimos US\$7'673.431,15, monto que representa un 80% de las exportaciones estimadas a ese país.

Ecuador, a través de INGESA, se ha convertido en el cuarto proveedor de Estados Unidos en la partida arancelaria 61.15.20.90 correspondiente a medias de nylon, ubicándose encima de potencias como Taiwán, Italia, el Reino Unido, Corea y todos los países suramericanos. Algo similar ocurre con la partida arancelaria 61.15.11.00 correspondiente a pantymedias de nylon, en la que cerramos el 2006 como el quinto proveedor de los Estados Unidos. Las exportaciones de INGESA a los Estados Unidos crecieron 17% en el 2006.

A la luz de las cifras expuestas anteriormente, el ejercicio 2006 fue particularmente difícil por la exclusión de nuestros productos de la Canasta A o de liberación inmediata en las negociaciones del TLC, posteriormente por la incertidumbre de la firma del TLC con Estados Unidos y finalmente por la terminación de las preferencias arancelarias andinas ATPDEA el 31 de diciembre de 2006.

Las primeras gestiones se realizaron a finales de 2005 para obtener un compromiso del Jefe Negociador del TLC de defender las exportaciones ecuatorianas existentes. En el año 2006 pasamos a formar parte del Directorio de la AITE y desde ahí se aseguró que la negociación en la mesa textil iba a dar prioridad a la defensa de las exportaciones existentes antes que a proteger a la industria local de posibles, pero muy poco probables, importaciones de textiles de Estados Unidos.

En marzo se asistió a la XIV Ronda de Negociaciones del TLC entre Ecuador y Estados Unidos para evitar cualquier tipo de sorpresas en la negociación. Se cerró la mesa textil incluyendo a todos los productos textiles comprendidos entre las partidas 50 a la 63 en una desgravación inmediata desde la vigencia del tratado. Esto significó una negociación favorable para INGESA y para la industria textil ecuatoriana toda, ya que bajo el ATPDEA solo se pueden exportar sin aranceles los productos comprendidos entre las partidas 61 y 62. Con la firma del TLC se pudieran exportar sin arancel todos

los demás productos textiles, aumentando las opciones de exportación al mercado más grande del mundo, que además es nuestro principal socio comercial.

En la ronda mencionada se cerraron 16 de las 19 mesas de negociación del TLC. Sin embargo, antes de cerrar las mesas de normas sanitarias y fitosanitarias, agricultura, y propiedad intelectual, se truncaron las negociaciones por la expedición de leyes ecuatorianas que los Estados Unidos consideraron atentatorias al Tratado Bilateral de Protección de la Inversiones celebrado entre el mencionado país y el Ecuador.

Colombia y Perú continuaron y terminaron sus respectivas negociaciones. El escenario para la industria textil ecuatoriana es muy malo si los congresos de Perú, Colombia y Estados Unidos ratifican los Tratados de Libre Comercio firmados por estos países. Esto porque no solo se afectarían las exportaciones de Ecuador hacia los Estados Unidos, sino también las exportaciones textiles a Perú y Colombia que se utilizan en esos países para la confección de prendas de exportación a los Estados Unidos. Los productos ecuatorianos para Perú y Colombia se convertirían en materias primas importadas de terceros países no firmantes del TLC, y las confecciones elaboradas con dichos productos quedarían gravados con aranceles de acuerdo con las normas de origen del TLC.

En el segundo semestre de 2006 se volvió evidente que el Ecuador no iba a firmar un TLC con los Estados Unidos antes de la terminación del ATPDEA. Todos los esfuerzos de los sectores productivos se orientaron a obtener una prórroga en el sistema de preferencias. Trabajamos junto con la AITE y el "Comité de Crisis" del Comité Empresarial Ecuatoriano, integrado por productores de textiles, de brócoli, de madera y de aluminio. A través del comité se contrató una firma de Summit Communications Inc. de Washington D.C. para que transmita el punto de vista del sector privado a los congresistas norteamericanos.

A mediados de diciembre de 2006 el congreso de los Estados Unidos aprobó la extensión del ATPDEA para los cuatro países beneficiarios. La extensión para Ecuador es de seis meses y termina el 20 de junio de 2007. El sector productivo ecuatoriano

continúa haciendo gestiones para lograr una ampliación adicional. La situación política en Estados Unidos nos ha ayudado en este sentido, ya que la nueva mayoría demócrata no quiere firmar Tratados de Libre Comercio con los países andinos y está más dispuesta a prolongar el ATPDEA.

2. Principales gestiones durante el año.

La producción de INGESA, en relación con la del ejercicio 2005, fue de 3'386.724 docenas en 2006, es decir unas doscientas sesenta mil docenas más que en 2005, lo que significa un incremento de 8,34%. La facturación subió 9,13%, pasando de US\$ 11'519.514,19 en 2005 a US\$ 12'570.819,45 en 2006. Las exportaciones alcanzaron el 72,88% de la producción, mientras que en facturación representaron el 65%. El incremento tanto en docenas como en facturación de las exportaciones fue del 12%. Las exportaciones a Norteamérica crecieron 17%, incrementándose en US\$ 1'088.012,91. Por otro lado, las exportaciones a América Latina cayeron un 34%.

En el ejercicio económico 2006 las importaciones de medias nylon en Estados Unidos cayeron por sexta vez consecutiva desde el año 2000. Las importaciones alcanzaron los US\$ 167'453.300,00, monto que equivale al 46% de lo que se importó en el año 2000 y que significa una merma del 11% en relación al año anterior. El mercado mundial de medias nylon sigue reduciéndose; sin embargo, INGESA sigue creciendo. El incremento en ventas en los últimos seis años ha sido de 47%, catapultado principalmente por un sostenido crecimiento en las exportaciones que se han triplicado de US\$ 2'713.472,90 a US\$ 8'154.338,20.

Las ventas en el mercado local se incrementaron en un 5% en relación al año anterior, subiendo de US\$ 4'207.925,88 a US\$ 4'416.481,25, reversando una tendencia a la baja que venía desde el año 1999. Sin embargo, por el crecimiento más fuerte de las exportaciones, las ventas locales solo aportaron con el 35% de la facturación. La gestión de cobranza fue buena durante el año, y el incremento en la cartera local se explica con el crecimiento en ventas y particularmente el incremento que hubo en los últimos meses del ejercicio.

Se trabajó muy duro en incrementar la eficiencia y reducir costos durante el ejercicio de 2006. Hicimos una auditoria energética con la compañía Ecobusiness para optimizar nuestro consumo de energía y buscar ahorros. Buscamos nuevos proveedores y negociamos con los antiguos para obtener mejores condiciones en algunos casos y para evitar más incrementos en otros. Incrementamos los controles en todas las áreas y los resultados fueron positivos.

Una de las principales gestiones fue la de incrementar y controlar la eficiencia de cada una de las personas que trabajan en la fábrica. Esto nos permitió reducir unas sesenta personas de la planta de trabajadores, entre mecánicos, controladores de calidad y obreros. Entre marzo y noviembre despedimos a 46 personas que no estaban en la línea de la empresa y que inclusive estaban causando malestar entre sus compañeros. Adicionalmente se aceptaron muchas renunciaciones y se contrató a personas decididas y dedicadas a llenar las vacantes que fueron necesarias crear para el incremento de la producción. Al cerrar el ejercicio quedaron pendientes algunos juicios laborales, pero los resultados han sido favorables en todos los que han terminado hasta el momento.

3. Situación financiera y resultados de INGESA.

Las ventas de INGESA en 2006 ascendieron a US\$ 12'570.819,45, lo que significó un incremento de 9,13% en relación a los US\$ 11'519.514,19 que se vendieron en 2005. El incremento en facturación se logró gracias al incremento en docenas vendidas y una pequeña mejora en los precios de las medias.

Al cierre del ejercicio la cartera creció 28,92% en relación al año anterior, y pasó de 121 a 143 días. Sin embargo, si tomamos en cuenta la alta concentración en ventas hacia el final del año, y que en los últimos cuatro meses vendimos US\$ 5'178.512,00, la cartera de US\$ 4'985.440,92 significa solo 115 días de ventas. Esta cifra es inferior a los 121 días de cartera con los que cerramos el ejercicio 2005.

Los activos de la empresa se incrementaron en US\$ 1'026.726,16 y los pasivos crecieron en US\$ 181.690,84. El índice de endeudamiento medido en pasivos/activos bajó de 0,35 a 0,33, y medido en pasivo/patrimonio bajó de 0,53 a 0,49. Esto significa que los pasivos de la compañía equivalen al 33% de los activos, o al 49% del patrimonio de la misma. Durante el ejercicio 2006, los pasivos corrientes de la empresa se incrementaron en US\$ 362.174,69 y los activos corrientes subieron en US\$ 1'080.206,51, lo cual mejoró la solvencia de la compañía, cuyo índice subió de 2,75 a 2,77. El índice indica que por cada dólar de pasivo corriente, INGESA tiene 2,77 dólares en activos corrientes.

El incremento en el endeudamiento se debe principalmente a obligaciones con proveedores, las mismas que se incrementaron por el crecimiento del negocio y por plazos más largos en el crédito para la compra de algunas materias primas. Las obligaciones bancarias se redujeron un 57,5%, bajando de US\$ 709.114,54 en el ejercicio anterior a US\$ 301.636,80 en 2006. Las obligaciones bancarias al cierre del ejercicio quedan compuestas de la siguiente manera: US\$ 256.678,01 a largo plazo y US\$ 44.958,79 a corto plazo.

Las utilidades ante de impuestos y trabajadores alcanzaron los US\$ 1'888.300,92, lo que significó un salto de 54,3% en relación al ejercicio anterior. La rentabilidad medida en utilidades/ventas subió de 10,62% a 15,02% y medida en utilidades/activos fijos subió de 1,29 a 1,94. Esto significa que cada dólar de activo fijo generó 1,94 dólares de utilidad. La rentabilidad como utilidad/patrimonio subió también del 20% al 28%.

Durante el ejercicio 2006 se pagaron a los accionistas US\$ 348.387,25 por dividendos de utilidades correspondientes al ejercicio económico de 2005, según fue aprobado por la junta general de 27 de octubre de 2006 (suspendida y reinstalada el 30 de octubre). Esto significa que el patrimonio a diciembre de 2005, de US\$ 5'990.269,21, produjo un flujo de dividendos equivalente al 6% durante el ejercicio 2006. El patrimonio de los accionistas aumentó US\$ 845.071,33 durante 2006, llegando a US\$ 6'835.340,54, produciendo utilidades antes de impuestos y trabajadores de US\$ 1'888.300,92, equivalentes al 28%, y utilidades netas del período, de US\$ 1'193.458,60, equivalentes

al 17,4%. En enero de 2007, mediante resolución del Directorio, se pagó en un solo dividendo el 50% restante de las utilidades a disposición de los accionistas por el ejercicio de 2005.

De las utilidades obtenidas en el ejercicio de 2006, luego del pago de utilidades a los trabajadores y el impuesto a la renta, debemos asignar US\$ 49.013,57 para completar la reserva legal, de US\$ 750.000,00. Esto significa que las utilidades a disposición de los accionistas son de US\$ 1'144.445,03, un valor 64% mayor que el de 2005.

4. Recomendaciones para el destino de las utilidades.

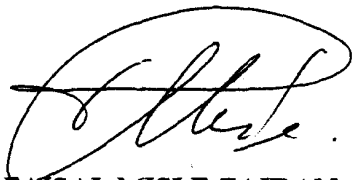
Ante la incertidumbre que enfrenta la compañía sobre la ampliación del ATPDEA, y el efecto devastador que tendría el vencimiento del programa, la gerencia recomienda repartir el 50% de las utilidades en por lo menos tres dividendos, y facultar al Directorio para que autorice repartos adicionales de acuerdo con el flujo de caja y la situación de la empresa, en la misma forma que se ha hecho en los años anteriores.

5. Políticas y estrategias para el ejercicio 2007.

En el presente ejercicio debemos apoyar y cooperar en todas las gestiones destinadas a una ampliación del Programa de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPDEA) por la importancia que el mismo tiene para la empresa. De igual manera debemos exportar la mayor cantidad posible a los Estados Unidos mientras el programa siga vigente. Adicionalmente tenemos que seguir incrementado las exportaciones a otros países para reducir la dependencia de los Estados Unidos, así como mantener opciones abiertas para exportar hilos.

Finalmente señalo que considero indispensable continuar en este sendero de optimización de todos los recursos, incrementos en la eficiencia de cada una de las áreas de la empresa y la búsqueda permanente de oportunidades de ahorro para el beneficio de la empresa, sus accionistas y sus empleados.

En el año 2006, al igual que en el año 2005, se cumplió con todas las disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias, al igual que con las resoluciones de la Junta General de Accionistas y el Directorio.

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'F. M. Zaidan', enclosed within a large, loopy oval shape.

FAISAL MISLE ZAIDAN

Gerente General