INFORME DE LA GERENCIA DE INDUSTRIAS OMEGA A LOS ACCIONISTAS

Nuestra industria tuvo en el año 2014 un importante crecimiento en ventas en sus dos principales líneas de negocio como son la sección gráfica y las láminas micro corrugadas para la exportación de rosas. Las cajas plegadizas para empaque de alimentos, medicinas , zapatos , textiles y otros crecieron principalmente por la decisión del gobierno nacional de sustituir importaciones para favorecer la producción nacional de estos bienes. Las rosas de exportación consolidaron sus mercados en Europa y Rusia lo que también les permitió crecer tanto en volumen como en precio , estos nos ha ayudado a tener un muy buen año 2014.

La economía ecuatoriana también afectada por la baja del precio del petróleo tiene problemas en su balanza de pagos, el gobierno ha tomado medidas restrictivas a las importaciones como subir aranceles que de alguna forma podrán incentivar la mayor producción de ciertos bienes y productos alimenticios localmente, esto nos beneficia ya que los clientes aumentarán sus volúmenes de compras de cajas para cubrir una mayor demanda de sus productos.

Este año 2015 no se harán inversiones en maquinaria , se consolidará lo que actualmente tenemos buscando mejorar la productividad de las mismas , exigiendo más al personal y controlando los gastos operativos como siempre se lo ha hecho que se evidencia en que la compañía mantiene utilidades operativas desde 17 años atrás , no hemos tenido pérdidas por lo que la posición financiera es sana.

Otro objetivo importante para Industrias Omega es la compra de sus instalaciones , actualmente arrienda las mismas a Incasa y paga $12,000.00 mensuales . Si proyectamos ese pago a 8 años podemos comprar las instalaciones actuales que están valoradas en $1,600,000 este es un proyecto importante porque hemos pagado arriendo 30 años y al no tener un bien inmueble propio le quita a la compañía capacidad de apalancamiento financiero.

En cuanto a resultados tenemos ventas por $12,907,186 que representa un crecimiento del 27% comparado con el período 2013. La utilidad neta del ejercicio 2014 fue de $144,371 casi iguala la del 2013 y la utilidad integral fue de $45,083 que representa una disminución de $178.834 respecto del año 2013. Esta disminución se debe principalmente al incremento de reservas por concepto de jubilación patronal en casi $200.000 tanto para personal nuevo de reciente entrada a la empresa como personal que se jubiló durante el año 2014.

ANALISIS DE LAS LINEAS DE NEGOCIO DE INDUSTRIAS OMEGA :

1. Sección Gráfica: sector industrial de alta competencia, encontramos empresas de medianas a grandes que hacen inversiones en tecnología nueva constantemente y que

compiten básicamente por precio y calidad entre los mismos podemos mencionar a Senefelder, Litotec , Fesa, Centro Gráfico , Grafinpac. A este nivel de empresas no hay diferenciación del producto, todos fabrican cajas plegadizas con alta calidad y precios bajos, es un negocio de bajos márgenes de utilidad donde hay que hacer volumen para tener ganancias.

También existen muchas empresas pequeñas con costos de producción muy bajos que compiten únicamente por precio, tienen una calidad aceptable que funciona con cierto tipo de cliente que busca precio y no una gran calidad . Son empresas familiares que compran maquinaria de segunda mano. Con cubrir costos y un pequeño ingreso para el dueño que muchas veces trabajo de operador de la maquinaria, vendedor y cobrador se dan por satisfechos.

Los compradores tienen mucha poder de compra, no tienen ningún problema en informar a todos los ofertantes de los precios a los que les ofrecen las cajas y ponerles a competir hacia abajo, dado que la calidad es la misma conocen que no tiene mayor riesgo y si el producto no llega dentro de sus parámetros lo devuelven inmediatamente y es obligación del proveedor de reponer lo rechazado en pocos días. Los compradores están concentrados principalmente en Guayaquil y Quito , hay poco en las ciudades de Cuenca, Ambato .

Las barreras de entrada se han eliminado , las empresas grandes consiguen financiamiento directo del proveedor de la maquinaria en algunos casos o también en el mercado local de capitales. Las pequeñas también consiguen financiamiento bancario local mediante la hipoteca de un bien .

Barreras de salida , para las empresas grandes son la liquidación de los trabajadores un factor importante a considerar , son trabajadores con sueldos bastante más altos que el básico (son altamente capacitados) con muchos años de servicio en la compañía lo que les da derechos a valores importantes en caso de liquidación . La venta de la maquinaria no es fácil porque se trata de algo muy especializado, de todas maneras si se consigue posibles compradores en el exterior sacrificando un poco el precio de venta.

La provisión de materia prima , cartulinas , tiene muchos ofertantes pero domina por calidad y cercanía (45 días para recibir) a Ecuador la compañía CMPC de Chile , esta empresa tiene aproximadamente el 75% del mercado , asigna cupos de compras a sus clientes y es muy exigente con el pago. Hay muchos proveedores en el mercado asiático , con cartulina de inferior calidad y con el agravante que el tiempo de despacho es de 3 meses mínimo, de todas maneras hemos realizado pequeñas compras para ir abriendo las posibilidades de nuevos proveedores para cubrir cualquier emergencia con CMPC de Chile.

El precio es casi igual para la mayoría de imprentas clientes de CMPC , hay una pequeña diferencia de $20 dólares para los compradores de gran volumen como Senefelder y Grupasa.

Desde el año 2014 por la política del gobierno de sustituir importaciones ha impulsado que el sector gráfico de impresión de cajas plegadizas tenga crecimiento en sus niveles de ventas que mejora la rentabilidad por un mayor uso de las capacidades instaladas. Parece que para el 2015 esto tomará más impulso por los problemas que vive la economía nacional.

Estrategia año 2015 :

Para mejorar la rentabilidad e incrementar ventas se continuará con la estrategia de comprar lotes de cartulina con más continuidad , estos lotes se compra a precio más bajo que la cartulina regular y permiten a ciertos clientes venderles con mejor margen de utilidad o captar nuevos pedidos. Desgraciadamente no se puede aplicar esta estrategia a todos los clientes por temas de disponibilidad de cartulinas en lotes que cumplan con las características exigidas por ellos. Para el 2015 se ha contratado otra persona en ventas para la ciudad de Guayaquil , el propósito es crecer en volumen de ventas en esta ciudad.

Se contrató a un profesional colombiano con amplia experiencia en la producción de cajas plegadizas, al traer un técnico de Colombia y adoptar estándares y técnicas de producción de un país con mayor avance al nuestro en el la impresión se pretende bajar los costos de producción que actualmente tenemos y también mejorar los tiempos de entrega para poder captar más pedidos.

2. Sección de tubos de cartón y envases : también sector de alta competencia , hay pocos actores (8) pero se trata de un mercado pequeño . Los 8 actores abastecen perfectamente la demanda y hay capacidad instalada sobrante.
   Los clientes de este sector son la industria plástica , papelera y textil. Todos buscan precio y calidad , las empresas que participamos con un alto porcentaje del mercado como Sonoco e Industrias Omega se debe a que tenemos las dos características demandadas precio y calidad, las otras empresas tiene una participación menor por problemas técnicos o de abastecimiento adecuado de materia prima.

   No hay que mal interpretar el alto porcentaje con el que participamos del mercado, los compradores están permanentemente negociando y buscando precios , en este sector tampoco hay mayor diferenciación del producto y servicio. De todas maneras la sustitución de importaciones impulsada por el gobierno también ha favorecido al sector productor de plásticos para fundas impresas y strech film lo que nos ha beneficiado directamente aumentando las ventas de tubos de cartón.

No existen barreras de entrada ni de salida, las inversiones son bajas y el personal no tiene que ser altamente capacitado , se lo entrena y aprende con facilidad la operación de la maquinaria.
Tenemos un 40% del mercado , Sonoco un 30% y el sobrante se reparten los otros 6 actores. Nuestra fortaleza ha sido la provisión de materia prima en forma regular y a precios competitivos.

Estrategia para año 2015:

Se importará en la medida que los cupos de crédito directo de los proveedores nos permita cartones desde Europa y EEUU a precios inferiores en un 10% respecto de lo que compramos localmente , Iniciamos esta estrategia en el 2014 pero se lo hizo en forma esporádica para probar materiales de varios proveedores , ahora que conocemos su calidad nos permite aumentar las compras d los mismos.

3.Sección microcorrugado : está orientada a abastecer al sector de rosas de exportación , es una línea de producción especializada en este negocio. Las barreras de entrada son económicas ya que exige un volumen de stock de materia prima importante en la bodega y también plazos de crédito entre 60 y 90 días a la mayor parte de clientes.

A este sector lo hemos atendido por 15 años lo que nos da suficiente experiencia para calificar a la cartera de clientes y bajar el riesgo a niveles mínimos. Tenemos un 40% del mercado y el resto se dividen entre 7 u 8 empresas donde la más grande después de Industrias Omega es Conversa que tiene aproximadamente un 25% del mercado.

Nuestra mayor fortaleza es la calidad de la lámina que soporta viajes largos a Rusia y Europa como también el sistema de producción y entregas que asegura llegar a tiempo al floricultor. Nuestra competencia en su mayor parte le falta estos dos ingredientes, calidad y entrega oportuna sobre todo en las épocas de alta demanda.

Como mencionamos antes la provisión de materia prima es clave también en este sector , tenemos larga relación con proveedores grandes del exterior que nos dan crédito directo y a plazo muy conveniente a 150 días de crédito . Tenemos dos proveedores grandes , en caso de fallar cualquiera de ellos existe amplia oferta de papel liner blanco en el mercado internacional. , en otras palabras no es un tema crítico la proveeduría de papel liner blanco.

El año 2015 es difícil para este sector. La devaluación del Rublo ha golpeado a la economía rusa, los clientes de flores bajaron los pedidos de rosas a Ecuador en forma importante, aproximadamente un 25% , también el pago nos informan que se ha alargado en plazos. Otro problema es la revaluación del dólar que hace menos competitivas las exportaciones de Ecuador , en el caso del sector floricultor al competir con Colombia principalmente que

tiene moneda propia y tratados de comercio con Estados Unidos y Europa ha golpeado al sector de rosas de exportación, que se ha visto obligado a bajar precios para competir con los colombianos.

La situación obliga a ser más selectivo con los clientes, se ha contratado una persona exclusiva para cobranza y crédito hará seguimiento especialmente a estos clientes del sector floricultor y nos informará para tomar las decisiones sobre a quien continuar vendiendo o salir paulatinamente de algunos de ellos buscando reducir las posibles pérdidas.

Estrategia para el año 2015 :

Se ha diseñado una nueva lámina más resistente que a pesar de tener costos de venta mayor a la actual ayuda al exportador a tener menos problemas por maltrato de la rosa en el destino final , por lo tanto esto se traduce en menos reclamos y pérdidas por calidad que tienen actualmente.
También se ha implementado mejoras en el sistema de producción como los guiadores del papel para reducir el desperdicio , mejoras en la salida y empaque de las láminas reduciendo el tiempo empleado y mano de obra que tenemos actualmente.
A pesar de la presión por bajar precios de venta es importante, aún no consideramos hacer castigos al mismo porque consideramos que el producto y servicio que prestamos a los exportadores es de superior calidad al de la competencia y así también lo perciben la mayor parte de clientes.
Se probará importaciones ocasionales de lotes de papel a precios menores que los de producción para bajar el costo directo de la lámina y si fuera extremadamente necesario para no perder algún cliente darle mejor precio.

Señores accionistas gracias por la confianza entregada a esta gerencia , el año 2015 por las razones expuestas se presenta bastante difícil pero con el aporte de todos los que hacemos Industrias Omega se superará los problemas.

Esteban Alvarez N.
Gerente General