

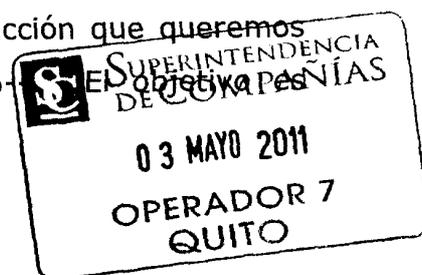
**SEÑOR PRESIDENTE DE HILACRIL, SEÑORES DIRECTORES,  
SEÑORES COMISARIOS Y FUNCIONARIOS DE LA EMPRESA,  
SEÑORAS Y SEÑORES ACCIONISTAS.**

Estimados amigos y socios, un año ha transcurrido desde la última vez que nos encontramos para desarrollar esta asamblea general. Les extiendo un saludo cariñoso de todos los que formamos la empresa Hilacril.

En el año 2010 seguimos trabajando en la implantación del sistema informático, con el propósito de controlar la producción y los inventarios en su totalidad. Estos controles nos han permitido ahorrar costos de fabricación y ser más eficientes en el proceso productivo.

Nuestro objetivo es continuar con esta estrategia en el 2011, por lo que veremos resultados favorables también este año. Nos hemos propuesto, además, trabajar con indicadores de gestión para mejorar los índices pasados tanto en la administración como en la producción. En el 2010 logramos costear a detalle cada artículo y cada modelo producido y emitir un precio de venta acorde a nuestras metas de rentabilidad.

Desde el 2009 empezamos un proceso diseñado para incrementar la eficiencia productiva por lo que hemos reducido el personal, de 305 a 250 personas y aumentado la producción y ventas en un 10%. Sin embargo, este año, veremos los resultados del proceso y veremos una mejora en el porcentaje del costo de producción que queremos llegue al 73% --actualmente está en el 77%-- reducirlo al 70%



Estas inversiones de nueva maquinaria, sin embargo, han ocasionado la disminución en el índice de liquidez, pero sigue en niveles saludables del 1.32.

Pintamos los exteriores de la nave industrial de Hilatura de color blanco para que el sol refleje y disminuya la temperatura en la planta, logrando disminuir casi 10 grados centígrados durante el medio día, por lo que disminuimos el costo de humidificación ya que el ambiente no se seca tanto.

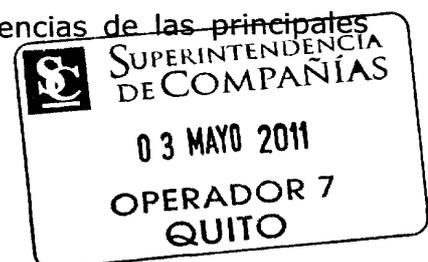
Compramos hilos de algodón del Perú de primera calidad para mejorar el estándar de nuestros productos, lo cual nos ha dado un espacio adicional para vender hilos propios tanto a mercado nacional como en colombiano.

En Mayo asistimos con un stand propio en la feria de Colombia Moda en la Ciudad de Medellín, en la que logramos conseguir nuevos clientes mexicanos.

Del mismo modo, asistimos a Colombiatex para conseguir nuevos proveedores de accesorios y materiales de producción como: cierres, botones, etiquetas, dando buenos resultados.

Fuimos a Chile en busca de nuevos clientes y parecería que tendremos muy buenos frutos, ya que un cliente de Santiago quiere reemplazar sus importaciones de la China por nuestros productos puesto que nuestra calidad es mejor y gozamos del acuerdo bilateral con arancel cero.

Compramos en los EEUU un programa de modas que nos permite ir actualizando nuestra colección con las tendencias de las principales vitrinas de EEUU y Europa.



Para el año 2011 queremos ser más efectivos en ventas, sobretodo en el mercado nacional en el que estamos imponiendo la moda. Es, además, nuestro propósito aumentar las ventas de prendas de tejido de plano al mismo nivel del año 2008.

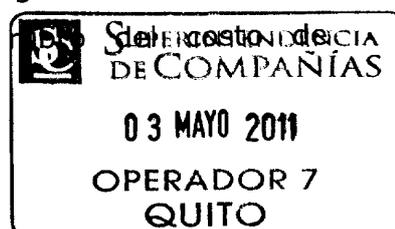
Nuestra demanda de confecciones de tejido de punto ha aumentado considerablemente, es por eso que nos están llegando dos máquinas para aumentar la producción, trabajamos 24 horas al día y 7 días a la semana. La demanda de estos productos para el año 2011 es grande, se nos abre el mercado Chileno con muy buenas perspectivas.

En la Hilatura también seguimos trabajando 24 -7. Estamos innovando nuestra producción de hilados, desarrollando nuevos hilos que nos permitan crear productos juveniles y vistosos.

Lamentablemente, el precio de la fibras sintéticas y naturales continúan subiendo de una manera increíble, en los últimos 12 meses han subido el 100%, aunque el precio del petróleo no ha subido en la misma proporción. Asimismo, con el nuevo código de la producción, la mano de obra también subió el 13%. Estos son los dos rubros principales de nuestro costo de fabricación.

Para contrarrestar el incremento salarial, decidimos comprar tecnología nueva para nuestro Departamento de Confección automatizando los procesos y lograr disminuir empleados.

Del mismo modo, compramos maquinaria para aumentar la capacidad productiva en Tintorería. Si bien supera la capacidad del resto de procesos, esto nos permite dejar de tinturar en las noches cuando es más difícil subir la temperatura del agua. De este modo, ahorramos combustible que es otro gran producción.



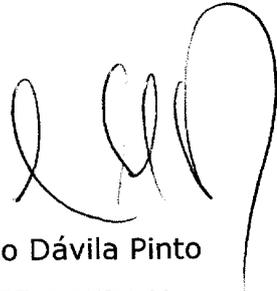
Vemos necesario asistir a la Feria de Lima (Lima-Moda) para buscar nuevos hilos para seguir en la vanguardia de la fabricación de moda en el país.

Respecto a la nueva política ambiental del Municipio, hemos logrado recoger, parcialmente, agua de lluvia para reciclarla en nuestra Tintorería. Además, tenemos el proyecto de utilizar el agua que tratamos luego del proceso de tintorería para ser utilizada en los baños de la fábrica, para su desecho posterior al sistema de alcantarillado.

Este año vamos a continuar fabricando prendas con hilos tinturados, fabricados por nosotros mismos e importados del Perú y dejar que nuestra competencia siga produciendo lo que nosotros hacíamos, puesto que el mercado está saturado.

El directorio de la compañía se ha reunido periódicamente, ha conocido los estados financieros actualizados y nos ha asistido en la toma de decisiones importantes para el desenvolvimiento de la empresa. Aprovecho esta ocasión para agradecer a todos los miembros por su valiosa ayuda y apoyo.

Agradezco, de igual forma, a las señoras y señores accionistas por su confianza y respaldo en la trayectoria de la empresa, por su grata presencia y atención a este informe.



Fernando Dávila Pinto  
GERENTE GENERAL  
HILACRIL S.A.

