



Hilacril S. A.

1769

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

El año 2007 fue un año enteramente político, creó mucha incertidumbre y desconcierto, que no facilitó a nuestros negocios locales.

Nuestro segmento de mercado tuvo que enfrentarse a una competencia local muy desleal, todos nuestros artículos fueron y son copiados de una manera rápida, vil y deshonesto. Nosotros aunque líderes en el negocio nos enfrentamos a estas malas prácticas. También nos enfrentamos a una competencia de productos importados que en la gran mayoría ingresan de contrabando.

Hay una gran variedad de productos de todo tipo fabricados especialmente en la China a precios inimaginables

Gracias al esfuerzo mancomunado de todos los trabajadores de la fábrica logramos mantener un nicho de mercado que tiene buena demanda tanto en mercado nacional como en el foráneo. Disminuimos nuestras ventas localmente, no podemos vender a crédito, todos los clientes son potenciales no pagadores de sus compromisos.

Este año hemos vendido en el exterior mucho más que otros años. El 50% de nuestras ventas fueron principalmente a México y Colombia y en menor escala a Chile, Bolivia, Costa Rica, EEUU y Canadá. Para el año 2007 este porcentaje de ventas aumentará, vamos a vender el 60% en el exterior y el 40% en el mercado local.

El público ecuatoriano se benefició y se continúa beneficiando de la apertura del crédito para artículos de consumo y de vivienda. La mayoría de los hogares ecuatorianos tienen electrodomésticos suntuosos, incluso vehículos, que han apreciado inmensamente su estándar de vida. Estas ventas también han reemplazado una posible demanda de nuestros productos. La apertura se debe a que nuestra moneda es el dólar la cual no sufre devaluaciones y la tasa de interés es más o menos fija, los comerciantes y los banqueros pueden confiar en su recaudación.



Hilacril S. A.

Realmente el principal beneficiario de la dolarización ha sido la clase de menores recursos; aunque muchos no quieren aceptarlo.

Hilacril se ha convertido en exportador nato, exporta mano de obra y tecnología propia. En este año 2008 venderemos el 7% más que el año pasado, superaremos los 5 millones de dólares.

Hemos tenido que estar siempre muy atentos de todos los cambios que suceden en la economía de nuestro país y adaptarnos a la misma velocidad a la nueva situación.

Nuestras recaudaciones han sido más exitosas, nuestro endeudamiento ha disminuido, el índice de liquidez ha mejorado en el 9 %. Disponemos de \$1,17 de nuestro activo corriente por cada dólar de deuda, para este cálculo no se toma en cuenta el activo fijo, este activo fijo, terreno, edificio y maquinaria pertenecen a todos ustedes.

Empezamos este año fabricando hilos nuevos diferentes con mezclas de fibras naturales, lana y viscosa, que ha tenido mucho éxito para las ventas; sobretodo en México y en mercado local, tratamos de desviar con estos productos la ambición de imitación de nuestros competidores. El fabricar prendas con estas fibras naturales nos está permitiendo extender de mejor manera nuestro negocio en Canadá y EEUU, tenemos mucha esperanza de que para la próxima temporada invernal podamos hacer muchos negocios con estos países.

Hemos participado con el señor Presidente en la toma de todas las decisiones más importantes de la compañía, hemos estado en permanente contacto, quiero agradecer mucho su valiosa colaboración.

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

Ing. Fernando Dávila P.
GERENTE GENERAL
HILACRIL S.A.