



INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE CURTIIDURIA TUNGURAHUA S.A.

Marzo 2015

Señores Accionistas:

En concordancia a lo dictaminado en el Estatuto de la Compañía y dando cumplimiento a las disposiciones de la Ley de Compañías, presentamos el informe de administradores correspondiente al ejercicio económico terminado el 31 de Diciembre de 2014.

ENTORNO

El año 2014 presenta un escenario totalmente positivo en su arranque, el crecimiento de la economía mundial del año 2013 deparaba un futuro positivo y de continuidad para el año.

Las excesivas utilidades del sistema financiero y el incesante incremento de salida de divisas por compras suntuarias hicieron ver al gobierno que había cabida para mayores regulaciones.

Estas regulaciones iniciaron con restricciones en el sistema financiero al tratar de direccionar los créditos e imponer una Junta de Regulación Financiera que dictamine la colocación del dinero por parte de cada entidad, de igual manera se colocaron bases para que las únicas entidades que puedan financiar y negociar con dinero sean los bancos. A eso se sumó un intervencionismo gubernamental a las importaciones de bienes y servicios bajo el concepto que nos volvimos una sociedad consumista y no productiva, poniendo así en riesgo la dolarización.

Estos antecedentes nos hacen pensar en las razones por las que el Banco Central del Ecuador anuncia la emisión del dinero electrónico como mecanismo de pago y transaccionalidad y los intereses del Gobierno por realizar una agresiva

sustitución de importaciones con la implementación de supuestos apoyos a sectores estratégicos de una matriz productiva gestada por el propio Gobierno.

Contradictoriamente a este proceso y presionados por una propuesta socialista e intervencionista, el flamante Ministro de Trabajo, Carlos Marx Carrasco, propone una reforma laboral agresiva y sospechosa, cuyo objetivo es darle mayor poder a la fuerza laboral arriesgando muchas veces la estabilidad empresarial.

Los panoramas para mediados de año, cambian agresivamente su rumbo, se anuncia falta de liquidez por parte del Gobierno y decide emitir bonos en las bolsas internacionales, contradiciendo criterios en períodos de bonanza, la deuda pública externa aumenta a 12.9 millardos y la deuda pública con organismos internacionales cierra en 6 millardos, incluyendo las ventas anticipadas de petróleo a la China cuyos capitales son nuestro principal financiamiento. Acercamientos con el Banco Mundial, con la CAF, con la FLAR, (Fondo Latinoamericano de Reservas), etc, nos hacen prever un futuro incierto en las finanzas públicas.

El último cuatrimestre del año, presenta un escenario con mayor conflicto, el fortalecimiento del dólar frente al resto de monedas a nivel mundial, y la caída en los precios del petróleo, rompen los esquemas y previsiones gubernamentales a tal punto de llegar a colocar barreras arancelarias con los países vecinos para evitar la salida de divisas. Se habla de contingentes y priorizaciones en el presupuesto sin embargo se nota una decreciente liquidez en los mercados de consumo, consecuentemente provocando una recesión en el movimiento económico general.

El panorama para el año entrante no es nada alentador tanto en el contexto internacional como en el interior, analistas sugieren medida y control al máximo para evitar complicaciones particularizadas en ciertos sectores productivos del País.

LA COMPAÑÍA

Consideramos un año de consolidación en lo que respecta a la producción, pues hemos acabado casi totalmente con las inversiones que teníamos previstas en los planes estratégicos presentados hace ya 4 años. Hemos sobrepasado las barreras

de crecimiento que nos habíamos proyectado, a pesar de los problemas tanto del giro industrial, como internos en los procesos de cambio, capacitación y adaptación tan agresivos que hemos experimentado los últimos años.

Las presiones gubernamentales no han cesado, sobre todo en el tema ambiental donde tenemos un acoso particular que demanda de ingentes recursos económicos y de proyecciones muy agresivas de inversión para este año.

Del Mercado

El año 2014 la empresa continuo con su crecimiento en ventas, alcanzando USD 14,589,000, correspondiente a un 16.31% con respecto al año anterior, resaltamos un incremento en las ventas a Plasticaucho de 20.95% correspondientes a USD 3,971,000 y un incremento en el mercado internacional de un 35% que corresponde a un 68% en producto terminado, 7.8% en crust y 23.3% en wet blue, totalizando USD5,177,000. El mercado nacional, fuera de Plasticaucho, tuvo una abrupta caída 20%, principalmente debido a la restricción impuesta por la administración en riesgos de cartera y por una baja en el consumo de calzado nacional, primordialmente afectado por el contrabando en la frontera sur.

Hemos decidido ser muy selectivos en la cartera de clientes del mercado nacional y estamos en una campaña de venta masiva en pocos clientes, es decir que la meta es ser un 80% del portafolio de compra de los mejores fabricantes de calzado del País.

Este año se vendieron 292,526 hojas, 7% más con respecto al año anterior, sin embargo el precio promedio de venta por hoja, disminuyó en 1% ubicándose en USD39.98, este efecto tiene algunas connotaciones, la principal es la materia prima nacional cuya demanda, no solo por los mercados de contrabando de piel cruda, sino también de los mercados de exportación de wet blue se tornó extremadamente agresiva por lo cual el abastecimiento es segregado por tamaño, tipo, calidad, proveniencia, etc. Situación que torna difícil el control más aún cuando se tiene que conseguir 900 pieles diarias para el proceso.

Como ingresos extraordinarios importantes tenemos la venta de carnaza por USD278,000, la venta de químicos correspondientes a los servicios de maquila 

por USD788,000 y la venta de servicios de maquila por USD231,000, todos ellos formando parte de los convenios de compra de pieles desarrollado para comprometer el abastecimiento normal de este insumo.

Seguimos siendo catalogados como la empresa más cara en el ramo, sin embargo si tenemos factores diferenciadores como la seriedad y el servicio oportuno en volúmenes, lo cual es considerado como una barrera de entrada en el giro industrial.

De la Operación

Uno de los retos más importantes del presente año, ha sido el mantener los niveles planteados de producción en la zona de ribera, la consecución de materia prima ha resultado la estrategia diferenciadora de la empresa, a pesar muchas veces del costo, el objetivo ha sido mantenernos operativos al máximo para financiar los costos fijos que siguen siendo muy demandantes.

Para el mes de agosto integramos un nuevo fulón con capacidad de 7,000 kgs de cuero, con esto, nuestra capacidad subió a 900 pieles diarias. Desde septiembre podemos mencionar que el 90% de nuestra producción es curtida en nuestras instalaciones con lo cual podemos asegurar la calidad de nuestros procesos, sobre todo por los contingentes internacionales que podamos tener.

En el área de ribera, realizamos algunas adecuaciones, todas ellas encaminadas a obtener el mayor provecho posible de cada una de las pieles que entran a producción, es así que aprovechando la maquinaria hemos logrado aumentar los volúmenes de carnaza y la regularidad en su calibre mejorando la calidad de la piel. Se implementaron las cadenas aéreas de transporte de pieles, desde el mes de noviembre, la carga y el peso de pieles se realiza de manera automática.

Dada la agresividad con la que nos vimos abocados a comprar la piel para poder mantener nuestros estándares de producción y costo, tuvimos tropiezos con las selecciones bajas, a pesar de tener una programación en ventas, la volatilidad de los precios a nivel internacional y la implementación del nuevo sistema contable nos provocó más de una vez durante el año, excesos de inventarios que tuvieron que ser liquidados internacionalmente. Esperamos generar un mercado continuo 

de esta piel para poder recuperar capitales e introducirlos nuevamente al flujo de operación.

En el área de teñido logramos una producción de 307,879 bandas, un incremento del 7.86% con respecto al año anterior; tuvimos la visita y el apoyo de algunos técnicos de renombre internacional y seguimos con la política de trabajo con las mejores casas comerciales a nivel mundial, debemos resaltar el trabajo con la casa holandesa Smith&Zoon, cuyo CEO estuvo presente en nuestra empresa y resaltó la inversión y los atributos que hemos desarrollado. En el área de acabados logramos producir 314,813 bandas, un incremento del 8.75% con respecto al año anterior. Consideramos que aún nos falta mejorar este centro y estamos aplicando una serie de programas y métodos que nos permitan llegar a este cometido.

El resto de procesos continúan con el reto de seguir en una mejora continua tanto en volumen como en calidad, el mercado internacional está mucho más exigente lo que demanda de mayores cuidados y mejores procedimientos para evitar costos de no calidad.

Con respecto al costo cerramos en un promedio de USD33.95 por banda, resultado ligeramente mayor al del año pasado (USD 33.86), hemos logrado mantener el costo a pesar de que la materia prima sufrió incrementos mayores al 15%, la única razón para esto es los volúmenes de producción que amortiguan los costos fijos de operación, este año el componente del costo estuvo dado por un 47% la piel, 35% los químicos, 10% MOD y aparece con importancia el costo de depreciación con un 3.76% de peso.

Aspectos Financieros

Tenemos algunos aspectos de relevancia que mencionar en este ámbito, el principal fue el cambio de sistema computacional, con lo cual, tenemos integrados en un 85% los procesos generales de la empresa y cada movimiento que realizamos es inmediatamente contabilizado, ha sido un año de transición por lo cual tuvimos una serie de contratiempos tanto operativos como contables.

U

Consideramos que hemos mejorado el manejo de inventarios, razón por la que hemos podido ejecutar los crecimientos, tomando en cuenta las líneas de crédito actuales, el 16 % de crecimiento fue financiado con la propia operación y un apalancamiento mayor en proveedores, así también por un mejor manejo de cartera, sobre todo los primeros 8 meses del año, dado que desde el mes de septiembre, la cartera en general comenzó a decaer y por los incrementos en compra de pieles fruto de las nuevas inversiones en maquinaria, nuestros inventarios aumentaron el último trimestre.

Respecto a la rentabilidad bruta de la compañía tenemos un rendimiento bruto de 16.74%. los gastos de ventas, descienden al 2.71% respecto a ventas y en gastos administrativos nos mantenemos en el 8.51%, respecto a gastos financieros hemos logrado mantener el 2% sobre ventas, pagando intereses por un monto de USD310,000 tanto al sistema financiero como préstamos personales.

Venimos expresando con mucha preocupación desde hace dos años los altos niveles de endeudamiento que tenemos este momento, sobrepasando incluso los valores patrimoniales, consideramos que estamos en una posición de riesgo muy alta, más aún dados los acontecimientos económicos que se avecinan. La deuda financiera de la empresa asciende a 3.7MM tomados con garantías patrimoniales, por lo cual el riesgo potencial de sustentabilidad es bastante alto. Nuestra deuda total sobre pasa en más de dos veces el patrimonio de los accionistas.

La operación del presente año, nos produjo una utilidad de US 497,968.15 correspondiente a un 15.96%% con respecto al patrimonio, que luego del pago de participación de empleados, pago de impuesto a la renta y las respectivas reservas legales, arroja un disponible de US 261.782.67

Recomendaciones

Las circunstancias económicas que se avecinan nos obligan a obrar con responsabilidad sobre los excesivos riesgos que estamos enfrentando por el endeudamiento de la empresa, tal como se mencionó anteriormente, hemos venido anunciando este sobre endeudamiento, fruto del proyecto de transformación y el crecimiento sostenido que hemos tenido los últimos 3 años, nuestros planes y programas de endeudamiento y operación, fueron arbitrariamente presionados por las autoridades de control, lo cual nos desfasó en flujos de efectivo.

Adicionalmente debemos mencionar que luego de transcurridos 5 años de litigio por supuestos tributos no reconocidos al SRI, perdimos el juicio correspondiente al año 2006, lo cual aumenta los requerimientos de efectivo para el presente año; en vista que nuestras líneas de crédito están siendo utilizadas al máximo, la única salida visible, pensando en la sustentabilidad de Curtiduría Tungurahua, es un aumento de capital fresco que venga a disminuir el riesgo operativo y financiero de la institución. Dado lo anteriormente descrito, esta administración solicita a los accionistas un aumento de capital por USD1,500,000.

Adicionalmente esta administración sugiere a la Junta de Accionistas, aprobar el siguiente cuadro de conciliación tributaria:

Resultados 2014	0.00	497968.15
15% Trabajadores	74695.22	
Impuesto Renta Causado	132403.30	
Reserva Legal 10%	29086.96	
Reparto de Dividendos	0.00	
Reserva Facultativa	0.00	
	236185.48	497968.15
Diferencia:	-261782.67	

24

Y solicita la aprobación de pago del 15% de participación de trabajadores, el pago del impuesto a la Renta causado, y la reinversión de utilidades, ubicando los excedentes como reserva facultativa de la empresa.

Dejamos constancia del profundo reconocimiento a todos los colaboradores de la Empresa por su empeño, dedicación y sobre todo lealtad a esta administración en los momentos más difíciles de nuestro accionar.

Y solicito a nombre de todos los que formamos parte de la administración de Curtiduría Tungurahua un sentido y merecido reconocimiento de admiración y agradecimiento al Señor Licenciado Gonzalo Callejas Chiriboga, por estos 32 años de presidir el directorio de la Empresa y sobre todas las cosas por estos 9 últimos años de acompañamiento a mi administración. Sin su experiencia y guía, no habiéramos podido sobrellevar los momentos difíciles que nos ha tocado enfrentar en todos los ámbitos.

Atentamente



Gonzalo Callejas Herdoiza

GERENTE GENERAL