

INDUSTRIAS GOVAIRA S.A.
INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO ECONOMICO 2014

Señores y Señora Accionistas:

En cumplimiento a lo que dispone el Art. 263 de la Ley de Compañías, referente a los estatutos de la Compañía, me permito poner a su consideración el informe de actividades de la Empresa correspondiente al ejercicio económico 2014.

El año 2014 se presentó con variables contradictorias. El año 2014 el país se condujo todavía bajo parámetros de estabilidad económica, lo que favoreció en cierta forma el mercado interno y aun pudo exportar. El país logró avances en los primeros meses del año, especialmente en lo que se refiere a exportaciones. Sin embargo, hacia finales del año, a pesar de un cierto crecimiento del PIB, aparecieron los primeros síntomas de la recesión que se instaló en el presente 2015.

La Gerencia de la Empresa ha sido responsable de continuar con la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) Pymes. Esta responsabilidad incluye: implementación y mantenimiento de controles internos relevantes, selección y aplicación de políticas contables apropiadas y la determinación de estimaciones contables razonables de acuerdo con las circunstancias. Se espera este año continuar la implementación de NIIF.

ESTADOS FINANCIEROS

Los Estados Financieros que comprenden: el Balance General, Estado de Resultados Integrales, Cambios en el Patrimonio de los accionistas y Estado de Flujo de Efectivo por el año terminado el 31 de diciembre de 2014, están presentados en dólares americanos de acuerdo con el actual sistema económico del país. Estos Estados Financieros están a disposición de los accionistas en las oficinas de la Empresa.

A continuación un breve resumen de los resultados del periodo:

La situación general del país no ha sido ventajosa para el crecimiento, sin embargo, gracias a gestiones con una hilandería colombiana que cerró, hemos incrementado sustancialmente las exportaciones a Colombia por medio de nuestra comercializadora. Por ello, la venta de hilos creció un 12% con respecto al año anterior. El flujo de efectivo también mejoró gracias a los pago de contado de esas exportaciones. El mejor flujo nos ha permitido mantener al día las obligaciones bancarias, pagos a proveedores locales y del exterior. Hemos renovado maquinaria, invirtiendo en la compra de dos bobinadoras Murata, casi nuevas, así como un compresor nuevo y repuestos para el mantenimiento de la maquinaria existente.

Nuestros costos de producción subieron un 14%, principalmente por la introducción de la nueva maquinaria y por los incrementos en sueldos y salarios decretados por el gobierno. Hemos mantenido la política de control de costos a todo nivel, lo que nos ha permitido mantener dichos incrementos dentro de los mismos valores que el incremento en las ventas.

Los gastos de administración y operación han tenido un decremento de aproximadamente 11%.

La utilidad neta del ejercicio subió una y media veces la utilidad del año anterior, gracias a los incrementos en ventas y mejoras en la productividad. La recomendación de esta Gerencia es que utilidad sea distribuida en dividendos a accionistas.

Durante este año, a partir del mes de mayo, empezamos a utilizar el nuevo sistema de contabilidad Z-Libra, el cual nos ha permitido mejorar la calidad e la información, operación y reportes.

MERCADO DE HILOS

El mercado nacional de hilo acrílico se mantuvo estable en el año 2014 con respecto al año anterior. Las importaciones globales de fibra acrílica también se mantuvieron bastante similares al año 2013. No se realizaron mayores reajustes de precios durante el año, a pesar de incrementos en los precios de materias primas, acrílico y colorantes. Nuestra meta ha continuado enfocada en producir hilos de primera calidad de modo que podamos mantenernos en este mercado competitivo ganando la confianza de los clientes. Nuestras metas en ese sentido se cumplieron así como el presupuesto de incrementar por lo menos 10% el volumen de ventas.

Nuestras exportaciones a través de nuestra comercializadora Chohul S.A. se triplicaron debido a nuestro acuerdo con Hilanderías Bogotá. La mayor parte de las exportaciones se realizaron en la segunda mitad del año. Desafortunadamente, el proyecto de tener nuestra propia distribuidora en Bogotá, no prosperó y me temo que durante el 2015 tendremos que cerrar dicho proyecto.

Hemos reforzado nuestros clientes más fuertes de Otavalo y Atuntaqui, lo que nos ha permitido mantener la distribución adecuada de nuestros productos. El mercado de Quito sigue siendo débil para nosotros pues hemos reducido nuestras ventas pero mantenemos nuestros precios y volúmenes de hilo crudo mientras la competencia ha tendido a la baja. Hemos preferido mantener nuestro principal cliente de hilo crudo con un adecuado ritmo de entrega y desarrollo de nuevos productos.

Hemos desarrollado nuevos hilos y colores, que han gustado a los diferentes clientes, esto también se debe al cuidadoso control de calidad que mantenemos en todo el proceso de hilado, tinturado y despacho.

INVERSIONES

Durante el año se realizaron nuevas inversiones en maquinaria por un total de US300.000,00. La principal inversión se realizó para comprar dos bobinadoras casi nuevas (una del año 2011 y otra del 2008), que reemplazan a las 3 que teníamos desde el inicio de operaciones y que habían cumplido su ciclo de vida pues son de fabricación 1988 y 1989. Esta inversión aumentará la eficiencia en la planta por cuanto el purgado del hilo se realizará con maquinaria más moderna, para alcanzar los niveles esperados de producción en lotes medios y mejorar los plazos de entrega.

Seguimos trabajando intensamente en el desarrollo de productos nuevos para clientes que exportan sus productos terminados, de manera que no dependamos tanto del mercado local. Adicionalmente queremos instalar un laboratorio de tintura que nos permita un plazo más corto en el desarrollo de colores nuevos y de moda.

PRODUCCION

Durante el año implementamos varias mejoras en la producción. Primeramente, el cambio de bobinadoras nos ayudó a mejorar la calidad del hilo y más que nada la productividad pues pudimos producir más kilos con menor número de personas. Nuestro costo unitario de hilo crudo mejoró con respecto al año anterior en un 5%. Así mismo, la introducción de una tinturadora nueva durante el año pasado nos permitió ser más eficientes en el proceso, bajando considerablemente el uso de agua y mejorando los parámetros de descargas. Esto nos permitió cumplir satisfactoriamente con todos los informes de caracterizaciones durante el año.

SITUACIÓN LABORAL

La situación laboral de la Empresa durante el año ha sido estable, lo que se puede observar en el Estudio Actuarial, donde se demuestra el flujo histórico de todo el personal. Se mantienen buenas relaciones con todos los operarios y empleados. La rotación de personal se ha mantenido con relación al año 2013. Sigue siendo difícil encontrar personal preparado y uno de nuestros mayores costos es la preparación y entrenamiento de personal nuevo.

El Comité de Seguridad ha continuado fomentando una buena comunicación y recepta los requerimientos y necesidades de todo el personal de planta. Se han implementado los cambios en temas de seguridad, alimentación y formación conforme al Reglamento. Es muy valiosa la participación y dirección de este Comité por parte de los mismos operarios, quienes participan con mucho entusiasmo.

Se han incrementado los sobretiempos para cumplir adecuadamente con los pedidos exportados a través de Chohui, lo cual ha aumentado los montos de nuestros roles de pago.

PERSPECTIVAS

Las perspectivas para el año 2015 no se ven muy esperanzadoras. Por un lado, la depreciación del valor del peso colombiano va a incidir negativamente en las exportaciones al hacer los productos ecuatorianos más caros en el mercado colombiano. Seguramente, también se verán afectados los mercados de Otavalo y Atuntaqui ya que buena parte de sus ventas las realizan a compradores colombianos, quienes con seguridad dejarán de venir. En el ámbito local, parecería que se van a incrementar los índices que muestran que el país está entrando en recesión. Anticipamos pues, un año difícil, complicado y de poco o nulo crecimiento.

Atentamente,



Ing. Gonzalo Martínez, F.
Gerente General