

INDUSTRIAS GOVAIRA S.A.
INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO ECONOMICO 2015

Estimados 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 2015.

ENTORNO ECONÓMICO

La reducción vertiginosa del precio internacional del petróleo provocó la caída de los indicadores económicos del país, especialmente respecto al crecimiento. De acuerdo a cifras del Banco Central, el crecimiento del PIB se ubica en 0,3% en comparación con el 3,6% registrado el año anterior (2014). La Balanza Comercial también registró un descenso llegando a un déficit de -\$727 millones de dólares. La Balanza Comercial no petrolera fue la que más se vio afectada llegando a un déficit de -36,2% frente al 2014. La inflación creció durante el 2015 y se ubicó en 3,38%. Todos estos indicadores no presagian un buen año 2016, que vendrá afectado por la contracción de la economía durante el año 2015.

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 2015, 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 período:

La situación general del país ha detenido el crecimiento de muchos sectores, y el textil ha sido de los más afectados. Las ventas en general disminuyeron en un 34%, siendo las ventas al exterior las más afectadas, pues disminuyeron en un 48% sumando lo exportado a través de nuestra comercializadora y lo exportado directamente. Nuestros costos de producción disminuyeron en un 27% debido principalmente a la reducción en horas totales trabajadas, pues de un horario de 24 horas por 5 días en promedio del año 2014, pasamos a 16 horas por 3 o 4 días en el 2015. Sin embargo, otros costos como energía subieron en 25%, salarios en 3%, repuestos y mantenimiento en 15%, colorantes y productos químicos subieron 15%.

Los gastos de administración y operación han tenido un incremento de aproximadamente 6% debido principalmente al incremento de salarios e insumos.

La utilidad neta del ejercicio bajó sensiblemente, por lo que registramos una pérdida bruta de \$186.929,98 (antes de Impuesto a la Rente) y a pesar de ello, hemos debido pagar un impuesto a la renta de \$37.941,87. Hemos debido recurrir la venta de activos y otras medidas para solventar la crisis que se nos presentó.

Durante este año, el nuevo sistema de contabilidad Z-Libra, estuvo plenamente instalado y nos permitió disponer de mejor información y reportes para el manejo de la empresa.

MERCADO DE HILOS

El mercado nacional de hilo acrílico se redujo considerablemente durante el año 2015 con respecto al año anterior. La depreciación del peso colombiano es la principal causa del deterioro del mercado pues los tradicionales clientes colombianos que compraban a los tejedores que utilizan nuestro hilo sencillamente desaparecieron y esas ventas se derrumbaron. A esto se sumó una considerable reducción en la demanda interna por efectos de la recesión y así tuvimos la "tormenta perfecta" en lo que se refiere al mercado de hilos: reducción de la demanda interna y gran reducción de la demanda de otros países, especialmente Colombia.

Las importaciones de fibra acrílica se redujeron en casi 50% durante el 2015. Los proveedores realizaron varias reducciones de precios durante el año, lo que permitió reducir nuestros precios en el mercado. Aun así las ventas cayeron. Aunque nuestra meta ha sido producir hilos de primera calidad de modo que podamos mantener nuestra posición en el mercado, la tendencia del mercado se ha orientado a hilos de menor precio sin importar la calidad.

El proyecto de tener nuestra propia distribuidora en Bogotá, colapsó totalmente durante el 2015 y este año vamos a cerrar dicho proyecto.

En resumen, este ha sido el peor año desde que la empresa inició sus operaciones, por las razones indicadas anteriormente. Las perspectivas para el 2016 no se ven mejores, antes bien, me temo que irán empeorando aun más.

INVERSIONES

Durante el año realizamos muy poca inversión en maquinaria. Compramos una devanadora y un laboratorio de tintorería a Hilanderías Bogotá como parte del acuerdo comercial con dicha empresa. Además debimos renovar nuestro compresor de aire principal y pagar 3 continuas de hilar que ya estaban trabajando. Esta inversión significó algo más de \$94.000,00. Sin embargo, por la restricción en los créditos bancarios, debimos posponer indefinidamente el inicio de las obras de construcción de nuestra propia planta en el valle de Los Chillos, a pesar de por fin contar con los planos aprobados.

PRODUCCION

La producción durante el año estuvo enfocada en bajar costos todo lo posible pero aun así las pérdidas fueron considerables. Como ya expliqué anteriormente, la tremenda caída del mercado de hilos contribuyó más que ningún otro factor a que nuestra producción cayera a menos de la mitad de lo que se produjo el año inmediato anterior.

SITUACIÓN LABORAL

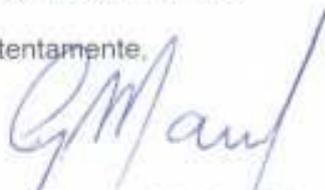
La situación laboral de la Empresa durante el año ha sido estable a pesar de las dificultades para trabajar con continuidad. En algunas ocasiones debimos suspender

el trabajo pues no tuvimos pedidos para producir. La imposibilidad de variar los costos de mano de obra es lo que más ha incidido en la pérdida al final del año.

PERSPECTIVAS

Las perspectivas para el año 2016 son pesimistas. La depreciación del valor del peso colombiano no da señales de regresar a los niveles de hace 2 años aunque al final del 2015 tuvo una mejora leve. Los mercados de Otavalo y Atuntaqui, en donde buena parte de sus ventas las realizan a compradores colombianos, tal vez tenga una leve recuperación, pero todo dependerá de la evolución del peso colombiano. Desde finales del año pasado iniciamos contactos para abrir nuevos mercados en otros países, pero la estructura de costos de nuestro país es demasiado onerosa para poder competir en condiciones de igualdad. En definitiva, las perspectivas son muy desalentadoras.

Atentamente,



Ing. Gonzalo Martínez F.
Gerente General