



INFORME PRESIDENTE EJECUTIVO ABRIL 2013

El 2012 ha sido para la compañía un año determinante en el cual se ha tenido grandes logros especialmente el de poder generar una utilidad considerable. Se han realizado varios cambios dentro de la estructura administrativa de la empresa, no solo en la Presidencia Ejecutiva si no también en las áreas de Aseguramiento de Calidad, Seguridad Industrial, y en ciertos procesos productivos que han ayudado a fortalecer la estructura de la compañía para el cumplimiento de los requerimientos de nuestros clientes.

A través de un nuevo cliente se ha logrado llevar a la compañía a un nuevo nivel de productividad, utilización de maquinaria y por ende de facturación que ha hecho que la compañía tenga un importante crecimiento con respecto a años anteriores.

Este proyecto que arrancó hace aproximadamente 2 años por el cual atravesamos una larga certificación del cliente, pruebas de impresión, pruebas industriales, varios cambios de diseño gráfico y específicamente un proceso de aprendizaje muy difícil debido a las estrictas exigencias de calidad, ha generado que la compañía logre obtener balances positivos con resultados que analizaremos a continuación.

Según el Banco Central del Ecuador el país finalizó el año con una inflación de 4.16% y el Producto Interno Bruto fue de USD 88,186 millones, que de acuerdo a la nueva base valor del 2011, da un crecimiento del 5%. Con estos datos podemos determinar que el 2012 ha sido un excelente año para la compañía ya que obtuvo un crecimiento del 29% lo cual está completamente sobre los cifras del país.

En cuanto a la Industria Gráfica a nivel mundial, se ve con mucho optimismo que en el área de empaques en cartulina se tiene una tendencia al crecimiento debida a factores como el incremento del precio del petróleo, el incremento de la población que ocasiona un mayor consumo, y a que este tipo de empaques son los más amigables con el medio ambiente y el mundo en la actualidad busca la concientización del reciclaje.

ÁREA FINANCIERA

Como lo mencioné anteriormente, la empresa a través de este un nuevo cliente ha podido después de tres años obtener nuevamente resultados positivos con una utilidad final después de impuestos de USD 117 mil. Pero a pesar de varios préstamos obtenidos para capital de trabajo, los cuales se han venido pagando de acuerdo a lo convenido, no se ha podido solucionar el flujo de caja negativo, que a diferencia de los otros años, causado por insuficiente actividad productiva, en esta ocasión se da por el ciclo operativo negativo que tenemos en la compra de materia prima para la producción de un nuevo cliente.

El ciclo operativo negativo se presenta ya que el pago de la cartulina se lo hace a la vista lo que quiere decir que lo que se esta pagando hoy recién se esta cobrando sesenta días después ya que toma treinta días la producción del pedido y treinta días mas de crédito que se da a nuestro cliente. Se están realizando varios análisis y estudios para poder solventar este problema y poder continuar con resultados positivos como lo hemos visto en el transcurso de este año.

A pesar de esta dificultad en el flujo de caja se ha logrado seguir trabajando con todos los proveedores y se ha buscado formas para siempre estar abastecidos de materiales para la realización y cumplimiento a nuestros clientes.

RESULTADOS ÁREA FINANCIERA

Como se mencionó anteriormente en el 2012 los resultados de la empresa fueron positivos obteniendo un crecimiento en ventas de un 29% logrado no solo por el crecimiento con un nuevo cliente, si no también por el trabajo de obtener nuevos clientes y mantener los clientes anteriores. La utilidad obtenida en el 2012 ya es bajo normas NIIF's lo que nos da buena expectativa para años futuros.

El patrimonio de la compañía pasó de USD 1,33 millones del 2011 a USD 1,58 millones en el 2012 a consecuencia de las utilidades obtenidas durante ese ejercicio.

La subutilización de activos baja de USD 217 mil en el 2011 a USD 203 mil en el 2012, aun teniendo un gran incremento en producción. Esto es debido a que son maquinas puntuales las que tienen demasiada horas de para, pero debido a que son necesarias para la producción de ciertos productos estas no pueden ser vendidas.

La estructura de costos con relación a la venta total, ha logrado una mejora significativa con lo cual se llega a tener un mejor resultado que el presupuestado.

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

El nivel de endeudamiento de la compañía con respecto al 2011 el cual fue de 0.71 ha mejorado ya que para el 2012 fue de 0.63. Aparte del préstamo inicial para el proyecto del nuevo cliente, se ha tenido que utilizar líneas de crédito con los bancos como capital de trabajo para lograr realizar el pago de la Materia Prima utilizada en este

proyecto, la cual como ya mencioné anteriormente, se lo realiza sin crédito y se requiere el pago a la vista para poder desaduanizarlo.

Aparte se a logrado pagar la deuda de la maquina Komori con la CFN y con Grafinal quedando únicamente una deuda de USD 260 mil y 39 mil respectivamente. Esto quiere decir que a la fecha esta deuda ha sido cubierta en un 65% del total.

INDICADORES FINANCIEROS

LIQUIDEZ

El índice de liquidez de la compañía para el 2012 ha tenido una gran mejora llegando a 0.936 comparado contra el 2011 que fue de 0.79. La liquidez de la compañía sigue siendo afectada por la necesidad de un alto nivel de capital de trabajo debido al pago de contado al proveedor MWV.

ACTIVIDAD

La rotación de materia prima ha mejorado con respecto al 2011 en donde se tenía 34 días vs. 30 días en el 2012. Nuestros niveles de stock de cartulina han mejorado considerablemente con respecto al 2011 y se ha tomado la decisión de no realizar compras locales de cartulina debido a su alto precio.

La recuperación de cartera ha mejorado debido a un cliente que además de tener crédito a 30 días, es muy puntual en sus pagos.

En cuanto al índice de pagos vemos igualmente una mejoría ya que en el 2011 teníamos 148 días y para el 2012 este indicador baja a 123 días.

ÁREA COMERCIAL

Los resultados dentro del Área Comercial han sido muy alentadores para la compañía no solo por el crecimiento obtenido del 29% con respecto al año anterior y el cumplimiento del presupuesto, si no también debido a que este crecimiento no esta únicamente dado por el nuevo cliente si no también por varios otros clientes relativamente nuevos que nos han dado un alto margen de contribución debido a que en su mayoría son Farmacéuticos.

Además tenemos que dentro de nuestros principales clientes en su mayoría han tenido un pequeño crecimiento lo que demuestra que el trabajo realizado por nuestro departamento comercial esta en buen camino, buscando nuevos clientes y realizando una excelente manutención a los clientes actuales.

Se tiene también una cartera de clientes pequeños los cuales además de tener un gran margen de contribución por sí solos, estos nos ayudan a cubrir ciertos espacios vacíos dentro de producción y por lo general son clientes con los cuales se trabaja muy fácil y no generan grandes problemas.

El área de Servicio al Cliente ha sido un punto fundamental para la empresa ya que a través de esta área se ha logrado manejar con gran aceptación la comunicación entre la compañía y los clientes, ha ayudado a mantener bien informados a nuestros clientes y se ha logrado cambiar la imagen de la compañía.

RESULTADOS ÁREA COMERCIAL

En el 2011 las ventas totales fueron de USD 3.826 Millones y para el 2012 pasaron a USD 4.935 Millones lo que nos da un crecimiento del 29% y vs. presupuesto el cual fue de USD 4.979 Millones tenemos un cumplimiento del 99%.

En el mercado de Quito en el 2011 el principal sector fue Comestibles, pero podemos apreciar que en el 2012 el sector de mayor importancia pasó a ser Cigarrillos y Licores con una facturación de USD 1.379 Millones vs. USD 234 Mil obteniendo un crecimiento de 590% lo cual se debió a la venta realizada al nuevo cliente. En segunda instancia está el área de Comestibles con una venta en el 2012 de USD 1.149 Millones vs. USD 1.256 Millones del 2011 lo que nos da un decremento del 8%. A continuación le sigue el subgrupo de Manufacturas con una venta en el 2012 de USD 769 Mil vs. USD 782 Mil en el 2011 lo que nos da un decremento de un 2%. Le sigue el subgrupo de Farmacéuticos en donde se tiene un incremento en ventas muy significativo de un 37% obteniendo una venta en el 2012 de USD 705 Mil vs. USD 513 Mil en el 2011.

En el caso de Guayaquil básicamente se trabaja en dos subgrupos Jabones y Cosméticos, y Manufactura en donde se tiene un decremento del 13% para el primer subgrupo con una venta en el 2012 de USD 102 Mil vs. USD 116 Mil en el 2011, y en el segundo subgrupo de un 1% con una venta en el 2012 de USD 156 Mil vs. USD 158 Mil.

En cuanto a las exportaciones de la compañía, básicamente se está trabajando con un solo cliente el cual tuvo un incremento en ventas del 10% obteniendo para el 2012 una venta de USD 558 Mil vs. USD 509 Mil en el 2011.

ÁREA INDUSTRIAL

En el Área Industrial se ha tenido que realizar muchos cambios dentro de la organización debido nuevamente al nuevo cliente ya que aparte de ser un cliente muy estricto en cuanto a calidad también es muy estricto en cuanto al cumplimiento de las entregas. Toda la producción para este cliente fue analizada a ser impresa en nuestra máquina Heidelberg a pliego completo lo que nos determinaba una cierta cantidad de

horas mensuales en cada proceso, pero debido a que esta máquina nos empezó a dar problemas por daños en ciertos equipos lo cual estaba afectando la calidad del producto nos vimos en la necesidad de realizar el cambio a la máquina Komori y así asegurar tanto la calidad del producto final como las entregas.

Debido a que la máquina Komori tiene un formato inferior a la Heidelberg nos implicó realizar una gran cantidad de cambios en nuestra planificación ya que el número de pliegos en todos los procesos se duplicaron teniendo que realizar una reestructuración total de todos los trabajos para poder cumplir no solo con el nuevo cliente, si no también con el resto de clientes que conforman nuestra cartera.

A través de los indicadores que usamos para el control y medición de esta área podremos observar como se ha trabajado constantemente para obtener mejoras en los procesos productivos que han ayudado enormemente a obtener los resultados de la compañía.

RESULTADOS ÁREA INDUSTRIAL

La productividad de la compañía se la mide a través de la cantidad de pliegos impresos en nuestras dos máquinas mencionadas anteriormente las cuales son el corazón de la compañía, con lo cual podemos ver un gran crecimiento ya que en el 2011 se produjeron 7.66 millones de pliegos en la máquina Heidelberg y 10.74 millones de pliegos en la máquina Komori. Para el 2012 la cantidad de pliegos fueron de 8.5 millones de pliegos y 12.3 millones de pliegos respectivamente, lo que nos da un incremento de un 13% al total con 2.4 millones de pliegos mas para el 2012.

Otro indicador que nos ayuda a medir la productividad es el porcentaje de cumplimiento de cantidades. El porcentaje de cumplimiento calculado por ordenes de producción baja un poco en el 2012 con un resultado de 95.44% vs. 95.77% del 2011.

En cuanto al indicador "Días de permanencia en Planta", indicador que nos ayuda a medir la rotación que tenemos de las Ordenes de Trabajo, podemos evidenciar nuevamente una mejoría pasando a 11.32 días promedio vs. 13.12 días en el 2011. Se puede observar que año tras año hemos tenido una gran disminución en el tiempo promedio de las Ordenes de Producción de la compañía desde su corte de materia prima hasta la recepción en bodega.

ÁREA ASEGURAMIENTO DE CALIDAD

Aseguramiento de Calidad ha sido una parte fundamental dentro de la compañía pero no se la tenía bien estructurada debido a la falta de una persona con fuerza que pueda estructurarla para manejar y hacer cumplir estrictamente nuestros procedimientos para lograr una mejora sostenida en el tiempo a través del cambio organizacional de las personas.

Se realizó la contratación de una persona la cual tiene mucha experiencia con lo relacionado a la gestión de calidad ISO 9001 y está liderando esta área que a su vez la reestructuramos agrupando todos los temas de calidad desde calidad de producto comprado, calidad de producto fabricado, procesos, aseguramiento de calidad, hasta nuestro sistema de gestión de calidad ISO 9001-2008.

En esta área se han realizado varias mejoras, especialmente en nuestro sistema de gestión de calidad en donde se han hecho cambios en procedimientos y especialmente se ha dado capacitación a todo el personal tanto para el conocimiento de procedimientos como para el cumplimiento de los mismos y de los registros necesarios. A través de las capacitaciones se está concientizando a todo el personal para que este tema se transforme en una filosofía organizacional y no simplemente hacerlo por hacerlo.

RESULTADOS ÁREA ASEGURAMIENTO DE CALIDAD

Al igual que en otras áreas de la compañía esta área es controlada a través de indicadores los cuales nos ayudan a determinar si esta en proceso de mejora o no.

En el 2012 no se tiene una mejora y se corta la tendencia de mejora que teníamos año tras año. En el último periodo subimos a 29 lotes rechazados de un total de 2,438 vs. 22 lotes de un total de 2,728 en el 2011.

Al contrario que en rechazos externos, en cuanto a rechazos internos si tenemos una mejoría la cual es substancial pasando de 142 lotes en el 2011 a 96 para el 2012.

Otro indicador importante es el de "Producto no conforme" por el cual medimos el porcentaje de producto en mal estado que no se envía al cliente. Debido nuevamente como ya fue mencionado anteriormente a las producciones del nuevo cliente las cuales son grandes volúmenes y por la exigencia de este, el indicador subió alcanzando un valor del 0.85% del total de nuestra producción.

ÁREA RECURSOS HUMANOS

En el área de Recursos Humanos a través de los servicios de Salud, Seguridad y Salud Ocupacional, Capacitación y Servicio Social entre otros se ha logrado una mejora considerable de todos los empleados de la compañía trabajando siempre hacia el bienestar de los mismos.

SALUD OCUPACIONAL

A través de nuestro Dispensario Médico, anexo al IESS se siguen desarrollando los planes de Medicina Preventiva con atención a pacientes ya sea en nuestro Dispensario Médico o en los dispensarios del IESS realizando los siguientes servicios:

- Atención médica ocupacional, general y cirugía menor.
- Apertura de Historial Clínico pre-ocupacional y de retiro.
- Elaboración de Matriz de Riesgos.
- Vacunación a todo el personal para prevención de Influenza, Hepatitis, Difteria y Tétanos.
- Exámenes de Laboratorio clínico para Biometría Hepática, Glucosa, Colesterol, Triglicéridos, Ácido Úrico y Prostático para varones mayores de 45 años.
- Evaluación Oftalmológica
- Capacitación sobre riesgos de trabajo y el uso adecuado de los equipos de protección personal.

Además nuestro personal del dispensario medico realiza controles periódicos de baños y comedor, lugares de alto riesgo de transmisión de enfermedades, y apoyando a través de su conocimiento en el comité de Seguridad y Salud Ocupacional.

SEGURIDAD OCUPACIONAL

Esta área a través de su comité tiene la responsabilidad de minimizar cualquier tipo de riesgo que puedan tener los trabajadores por lo cual están encargados de analizar los procesos y suministrar todos los implementos necesarios, controlando su buen uso y dotación. Además están encargados de las Brigadas de Primeros Auxilios, Evacuación y Rescate en donde se realizan capacitaciones permanentes para que el personal esté listo en caso de cualquier emergencia.

CAPACITACIÓN

La capacitación para la compañía es un punto fundamental para la mejora tanto personal como de todos nuestros procesos. Es por esto que a través de una planificación mensual se realizan capacitaciones a todo el personal dictadas ya sea por las cabezas de las áreas como por técnicos de nuestros proveedores. Se realizan alrededor de 3 a 5 capacitaciones mensuales a diferentes áreas las cuales cubren aspectos de Calidad, Seguridad y Salud, Procedimientos Internos y lógicamente Técnicas de nuestros procesos productivos.

VARIOS

Se realizaron varias actividades sociales tales como Festejo por el Día de la Madre, el paseo anual de los trabajadores a la playa, Festejo por las Fiestas de Quito, El campamento de verano para los hijos de los trabajadores, la cena navideña para el área administrativa y finalmente el Agasajo Navideño a todos los trabajadores y sus familias en donde se hace la entrega del aguinaldo navideño y un juguete a cada hijo.

Se mantiene el apoyo al deporte a través de nuestro Club Deportivo Centro Gráfico el cual con un gran equipo de fútbol participa en el Campeonato de Fútbol Liga

Los Libertadores. Nuestro equipo es muy reconocido llegando todos los años a semifinales. En el 2012 se obtuvo el 4to puesto

Se realizaron mejoras dentro de la infraestructura de la empresa a través del arreglo completo de baños para el personal de planta. Se realizó la instalación de varios extractores para obtener un mejor flujo y evacuación de aire para un obtener un mejor ambiente de trabajo. Además se están realizando otras mejoras las cuales son exigencias necesarias para el cumplimiento con los Bomberos como el sistema de red hídrica, sistema contra incendios y un sistema de descargas atmosféricas.

Me gustaría finalizar dando un especial agradecimiento a todos los Directores de la compañía por su tiempo, ideas y observaciones con lo cual han apoyado a la toma de decisiones y lograr los resultados obtenidos.

Agradezco a los señores Accionistas.


Ing. Fernando Barra Cobo
Presidente Ejecutivo