

INFORME PRESIDENTE EJECUTIVO EJERCICIO 2013

Después de haber obtenido buenos resultados en el año 2012, el 2013 se presentó con un enorme reto de mejorarlo teniendo un presupuesto muy optimista con una meta de crecimiento de un 6% con respecto a las ventas del 2012. Durante el primer semestre del 2013 los resultados obtenidos eran positivos y con mucho optimismo se trabajó seguros de que se podría cumplir la meta establecida en el presupuesto. La capacidad de producción estaba casi a su límite trabajando muchas semanas sobretiempo para lograr cumplir los objetivos y cumplir con nuestros clientes.

Para el segundo semestre del 2013 pasó algo fuera de lo común en donde tres de nuestros principales clientes (Confiteca, Confiperu y TANASA) bajaron drásticamente sus ventas por diferentes motivos, ocasionando una gran baja en las ventas de la compañía. Debido a esto y luego de recopilar información de estos clientes en donde no se percibía una mejora inmediata se procedió nuevamente en el área de ventas a realizar un trabajo enfocado en obtener nuevos clientes y tratar de cubrir la baja de ventas. Lamentablemente obtener nuevos clientes toma tiempo por lo que en este periodo se logró realizar un muy buen acercamiento a varios clientes importantes a través de obtener los contactos e información necesaria para poder realizar cotizaciones y comenzar una relación comercial. Se lograron realizar pequeñas ventas hacia finales de este segundo semestre pero no fue suficiente para alcanzar nuestras metas. Lógicamente se sigue trabajando con estos clientes para lograr cumplir nuestra nueva meta en este nuevo año.

Además hemos podido detectar que en el mercado al cual nosotros atendemos (empaques plegadizos) se ha visto afectado drásticamente por una baja de precios de la competencia para lo cual se ha realizado un gran trabajo en la búsqueda de disminución en los costos logrando obtener un significativo ahorro en el rubro más alto dentro de la estructura de costos de la compañía a través de la compra de una nueva cartulina con especificaciones muy similares a la que compramos normalmente. De igual manera se está trabajando en el análisis y disminución de los costos indirectos de fabricación para lograr ser más competitivos en el mercado.

ÁREA FINANCIERA

De acuerdo a lo mencionado anteriormente los resultados finales de la compañía no fueron satisfactorios debido a la baja de ventas obtenida en el segundo semestre del año. Pero se puede apreciar en los resultados presentados a continuación que se ha realizado un buen trabajo para la disminución de costos y la mejora de los indicadores financieros.

Además se logró una excelente negociación en la forma de pago con uno de nuestros principales clientes TANASA. Anteriormente se tenía un ciclo operativo negativo debido a que el pago de la cartulina para la fabricación de TANASA se lo realiza contra B/L y el cobro de lo producido con esa cartulina se lo realizaba 60 días después. En la actualidad el cobro se lo realiza por anticipado con un descuento del 1% y una póliza de seguro de Fiel Cumplimiento tomando únicamente 15 días desde la orden de compra del cliente hasta recibir el pago, con lo cual se transforma nuestro ciclo operativo en positivo mejorando nuestro flujo de caja.

RESULTADOS ÁREA FINANCIERA

Los resultados finales del ejercicio 2013 de la compañía no fueron los esperados obteniendo una disminución en nuestras ventas de un 15% con respecto al 2012 y por esto una pérdida del 0.17%.

El patrimonio de la compañía pasó de USD 1,62 millones del 2012 a USD 1,57 millones en el 2013 a consecuencia de la pérdida obtenidas durante ese ejercicio.

La subutilización de activos baja de USD 203 mil en el 2012 a USD 168 mil en el 2013, ya que se ha realizado un trabajo minucioso para poder determinar y reportar de forma debida los tiempos de para que van relacionados a este rubro.

La estructura de costos con relación a la venta total, tiene una mejora significativa en el principal rubro el cual es Materia Prima Directa el cual baja en 1.09 puntos. Además si comparamos los años 2011 con 2013 los cuales fueron casi similares en sus ventas podemos determinar que el trabajo que se esta realizando en el control y disminución de costos es el acertado.

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

El nivel de endeudamiento de la compañía con respecto al 2011 y 2012 el cual fue de 0.71 y 0.63 respectivamente ha mejorado ya que para el 2013 baja a 0.59.

Esta mejora en el endeudamiento de la compañía se logró debido a una baja considerable con nuestros proveedores tanto nacionales como extranjeros y la deuda de la máquina Komori.

La deuda de la máquina Komori con la CFN y con Grafinal se la ha seguido pagando, quedando únicamente una deuda de USD 180 mil con la CFN ya que la deuda que se tenía con Grafinal ya fue pagada en su totalidad. Esto quiere decir que a la fecha esta deuda ha sido cubierta en un 85% del total.

INDICADORES FINANCIEROS

LIQUIDEZ

El índice de liquidez de la compañía para el 2013 ha tenido una pequeña caída de 0.936 en el 2012 a 0.84 para el 2013 debido lógicamente a la baja de ventas. Se espera que para el próximo año este indicador suba por la negociación de la forma de pago explicada anteriormente.

ACTIVIDAD

La rotación de materia prima subió con respecto al 2012 en donde se tenía 30 días vs. 31.8 días en el 2013. Esto esta dado lógicamente por la baja de ventas ya que los pedidos se realizan con 60 días de anticipación de acuerdo a consumos históricos. Debido a esto tuvimos algunos meses un sobre stock de cartulina el cual fue controlado y para finales de año fue nivelado nuevamente. Además como política de la compañía ya desde hace dos años se tomo la decisión de no realizar compras locales de materia prima a menos que nuestro cliente este dispuesto a pagar el sobre precio de la compra local.

La recuperación de cartera ha mejorado debido a la negociación con TANASA bajando de 47 días en el 2012 a 32 días en el 2013.

En cuanto al índice de pagos vemos igualmente una mejoría ya que en el 2011 teníamos 148 días, para el 2012 este indicador baja a 123 días y para el 2013 baja nuevamente a 97 días.

ÁREA COMERCIAL

Los resultados en el Área Comercial no han sido para nada los esperados para este año en el cual se tenía un presupuesto de ventas de USD 5.2 millones y únicamente se logro vender USD 4.16 millones. Como lo mencioné al inicio de este informe la caída de ventas se da por una disminución en las ventas de tres de nuestros principales clientes Confiteca, Confiperu y TANASA, los cuales bajaron sus ventas por diversos motivos afectándonos directamente nuestras ventas.

A pesar de esto, existieron otros clientes en especial en el área Farmacéutica y Manufacturas que tuvieron un excelente crecimiento a través de este año como Tecnandina, Life, Pharma Brand e Ingesa los cuales no solo mantuvieron ordenes permanentes durante todo el año si no que también son nuestros clientes mas rentables dentro de nuestra cartera.

Debido a la substancial baja de ventas hacia el segundo semestre del ejercicio 2013 cambiamos nuestro enfoque hacia el mercado ya que en el 2012 nuestra política fue de atender y preservar los clientes con los que se trabajaba en ese momento, mejorando el servicio debido a que la capacidad de producción estaba casi copada, por lo cual se empezó una búsqueda de nuevos clientes para poder cubrir el déficit de ventas. Con esto en mente se lograron obtener pequeñas órdenes de nuevos clientes entre medianos y grandes los cuales tienen gran futuro dentro de nuestra cartera para retomar el nivel de ventas al cual llegamos en el ejercicio 2012.

Vemos con mucho optimismo que debido a las nuevas regulaciones tanto en el tema de etiquetado como en el tema de las importaciones que la demanda de empaques va a subir por lo cual ya se esta trabajando en lograr los acercamientos a posibles clientes lo cual ayudará a subir nuestras ventas en forma significativa.

RESULTADOS ÁREA COMERCIAL

Para realizar un mejor análisis, nuestra carpeta de clientes es dividida en clientes Quito, Guayaquil y Exportaciones. De aquí se tiene subdivisiones de acuerdo al tipo de cliente o mercado al cual nuestro cliente abastece. Estos subgrupos son Farmacéuticos, Jabones y Cosméticos, Cigarrillos y Licores, Comestibles y por ultimo Manufactura.

En el 2012 las ventas totales fueron de USD 4.9 Millones y para el 2013 bajaron a USD 4.1 Millones lo que nos da una disminución en ventas del 15% y vs. presupuesto el cual fue de USD 5.2 Millones con una disminución del 20%.

En el 2013 existe una disminución en las ventas de Quito comparadas contra el 2012 debido a una substancial baja de ventas de uno de nuestros principales clientes Confiteca (-36%) el cual para el segundo semestre del año perdió mucho mercado de exportación con sus productos de Chicles 2's y 12's cuyos empaques son suministrados por nosotros en un 100%. también se puede observar que tanto en el área Farmacéutica como en Manufactura con clientes como Tecnandina (136%), Laboratorios Life (128%), Pharma Brand (120%), Ingesa (110%) e ILSA (149%) existe un importante crecimiento el cual nos ayudo en algo a contrarrestar la baja de Confiteca.

En el caso de Guayaquil básicamente se trabaja en dos subgrupos Jabones y Cosméticos, y Manufactura en donde se tiene una baja en ventas del 35% debido a Nestlé y Surindu, y a Bic.

Además de esto se tenía un importante cliente Garbu el cual realizaba su producción en el país, pero por problemas internos de ellos dejaron de producir y están importando directamente los tintes de pelo con empaque incluido, por lo que a este cliente ya no se le factura nada.

En cuanto a las exportaciones de la compañía, básicamente se está trabajando con un solo cliente Confiperu el cual tuvo una baja en ventas del 38% lo cual está dado por la baja de sus ventas en el Perú.

Con estos resultados podemos observar en el cuadro a continuación de acuerdo al seguimiento acumulado de ventas que, en el 2013 a pesar de no haber cumplido con nuestro presupuesto y de haber tenido una disminución de nuestras ventas con respecto al 2012 de un 15% las ventas fueron superiores que años anteriores y que de acuerdo a la línea de tendencia las ventas tienen una tendencia hacia el crecimiento.

RENTABILIDAD DE LAS ORDENES DE PRODUCCIÓN

La rentabilidad de las ordenes de producción dentro de la compañía se han mejorado lo cual es satisfactorio ya que a pesar de la baja de ventas vemos que el margen de contribución sube 2.61 puntos porcentuales y con mano de obra sube 1.97 puntos porcentuales, lo que demuestra el trabajo que se está realizando en la disminución de costos.

ÁREA INDUSTRIAL

En el Área Industrial hemos tenido grandes mejoras debido al continuo trabajo que se está realizando con el personal en capacitación y concientización de la importancia de la calidad. Como se podrá ver mas adelante tanto el cumplimiento con nuestros clientes como los indicadores de calidad nos demuestran que estamos por el camino correcto.

La productividad de la empresa en el primer semestre del 2013 fue constante y sin complicaciones, pero para el segundo semestre con la disminución de ventas la productividad se vio afectada y se tubo que realizar un control casi al minuto para no tener inconvenientes con la planificación y tratar de tener la minima cantidad posible de horas extras que podrían haber afectado los costos de la compañía.

RESULTADOS ÁREA INDUSTRIAL

Una de las formas de medir la productividad de la compañía es a través de la cantidad de pliegos impresos en nuestras dos máquinas, Speedmaster CD y Komori las cuales son el corazón de la compañía. En los siguientes gráficos podemos ver el cambio que se da por la baja de ventas entre el primer y segundo semestre del 2013. En las dos máquinas en el primer semestre del año existe un crecimiento en comparación del 2012 de un 6.3% en la máquina Speedmaster CD y de un 13.3% en la Komori, pero para el segundo semestre vemos que se tiene una gran disminución comparado contra el 2012 de 35.4% en la Speedmaster CD y de 17.8% en la Komori, para un total de 16.5% y 3.6% respectivamente menor.

Además podemos ver la disminución de pliegos impresos que existe entre los dos semestres del 2013 con resultados de 26.8% menor en la máquina Speedmaster CD y de 13,7% en la máquina Komori.

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 sube considerablemente de 95.44% en el 2012 a 98.38% en el 2013.

Esta gran mejora se da debido al estricto trabajo que se esta realizando en el área de Producción junto con el área de Calidad no solo a través de capacitación al personal si no también de un trabajo continuo de control y concientización al personal.

Los “Costos de no Calidad”, otro indicador importante dentro de la compañía el cual esta medido con respecto a la venta disminuye substancialmente de 2.18% en el 2012 a 1.98% para el 2013.

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 un pequeño incremento pasando de 11.32 días promedio en el 2012 a 11.63 días en el 2013.

CONSUMO MATERIA PRIMA

El consumo de Materia Prima, como es lógico, ha tenido una importante disminución ya que va relacionado con las ventas pero no es directamente proporcional ya que depende de los productos que se hayan producido durante el año. El consumo total de toneladas en el 2012 fue de 1,870 toneladas y para el 2013 fue de 1,713 toneladas lo cual nos da una diferencia de 8.4 %.

En el primer semestre del 2013 los consumos de cartulina son superiores a los del 2012, pero ya para el segundo semestre los consumos bajan considerablemente debido a lo expresado anteriormente.

ÁREA ASEGURAMIENTO DE CALIDAD

De acuerdo a los resultados obtenidos tanto en el área de Producción como en el área de Aseguramiento de Calidad los cuales veremos a continuación, podemos expresar que la restructuración realizada en este departamento fue la correcta y que a través de esta área lógicamente trabajando en conjunto con el área de Producción hemos podido alcanzar mejoras significativas en el cumplimiento y servicio a nuestros clientes.

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.

El número de lotes rechazados por nuestros clientes el cual nos ayuda a medir en cierta forma no solo nuestra calidad de producto terminado si no también nos ayuda a medir la satisfacción de nuestros clientes. Para el 2013 se tiene una importante mejora con respecto ha años anteriores bajando de 29 lotes rechazados en el 2012 a 18 en el 2013.

De igual manera que en rechazos externos, en cuanto a rechazos internos tenemos una mejoría la cual es substancial pasando de 96 lotes rechazados en el 2012 a 79 para el 2013.

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. Este indicador sube de 0.85% en

el 2012 a 1.24% en el 2013, debido al mayor control que se esta realizando en todos los procesos y por lo tanto es donde mas se esta trabajando para bajarlo.

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 Medico, anexo al IESS se siguen desarrollando los planes de Medicina Preventiva con atención a pacientes ya sea en nuestro Dispensario Medico 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.
- Exámenes de Laboratorio clínico para Biometría Hepática, Glucosa, Colesterol, Triglicéridos, Ácido Úrico y Prostático para varones mayores de 45 años.
- Capacitación sobre riesgos de trabajo y el uso adecuado de los equipos de protección personal.
- Diversas charlas informativas a todo el 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, 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 futbol que participa en el Campeonato de Futbol Liga Los Libertadores.

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 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.

Un ultimo punto al cual se lo debería dar gran importancia es el echo que desde ya hace mas o menos cuatro años la Licencia Única de Funcionamiento Condicionada emitida a la empresa fue entregada con la observación de incompatibilidad de suelo de acuerdo a la zona en la cual están funcionando nuestras instalaciones. Las nuevas legislaciones han acelerado este tema y nos han solicitado realizar un plan de cierre y abandono al cual estamos dando tramite para extenderlo lo más posible.

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.

Agradezco a los señores Accionistas.



Ing. Fernando Barra Cobo
Presidente Ejecutivo