

Quito, 9 de abril de 2013

INFORME ANUAL DE INDUSTRIA DE ENVASES DE CARTÓN Y ARTESANÍA AZIZ NOÉ MUCARZEL CIA. LTDA. "INDECA"

Es un placer el dirigirme, a Ustedes señores socios para dar el informe del año de 2012: Dentro de un informe de actividades de la empresa no se puede olvidar la situación político-económica del medio en que se vive. En el año que terminó la situación política ha sido difícil principalmente por la desconfianza creada por el gobierno ecuatoriano al no tener reglas claras para las empresas principalmente en el área impositiva, ya que se están cambiando constantemente. Todo este panorama complica mucho las actividades industriales y económicas dentro de nuestro país, lo que se demuestra en un crecimiento muy bajo con respecto a los países vecinos, pero siempre estaremos dispuestos a superar estos escollos que se han convertido en situaciones del diario vivir.

En el aspecto internacional encontramos que la pérdida paulatina del valor del dólar americano con relación a otras monedas, a nivel mundial ocasionó que el costo de la materia prima, para nosotros que trabajamos con dólar americano, se nos incrementara constantemente. Por otro lado, al existir desconfianza en el país, la compra a crédito de la materia prima se ha ido complicando, lo que da como resultado la imposibilidad de conseguir nuevos proveedores y la limitación de los cupos de parte de los proveedores actuales.

Durante este año continuamos con la distribución de cartulina, pero con el problema de que el costo de este material tuvo incrementos muy altos dado principalmente por la revalorización de las monedas de los países donde compramos, repercutiendo en la baja de los niveles de ventas del presente año. Es importante anotar que la venta de materia prima tiene un margen pequeño de utilidades y que sólo un gran volumen nos permitirá obtener beneficios atractivos. Adicionalmente la demanda de los productos terminados que tradicionalmente hemos fabricado bajó durante este año dado principalmente por el cambio de materia prima que realizaron nuestros principales clientes. Ellos han preferido comprar cajas de microcorrugado dejando de lado el consumo de cajas de cartulina, y por otro lado la dificultad que ha tenido nuestro principal proveedor de material y el ingreso de otros materiales a precios convenientes han originado un grave problema en nuestra empresa donde las ventas bajaron un poco lo que no está de acuerdo con el crecimiento del país.

Comparando los balances, podemos ver que las ventas decrecieron en un 18.82% respecto al año anterior, que nos indica que la empresa no consiguió los objetivos planteados por lo que se deben tomar medidas urgentes que permitan como mínimo retomar los niveles de ventas de hace cinco años. En cuanto a la rentabilidad, en este

año se presentaron utilidades que decrecieron en un 95% respecto al año anterior; porcentaje que está dado principalmente por la disminución en las ventas. El plazo de cobranza promedio ha incrementado de 45 días a 103 días que se da principalmente porque uno de los clientes más grandes ha tenido problemas económicos y ha dejado de pagar.

El índice de liquidez de la empresa está en el valor de 0.87, valor que es inferior al del año anterior y que nos indica que el riesgo de la empresa ha subido. pero esto ocurre por el incremento de maquinaria lo que esperamos a futuro produzca mayor rentabilidad, así mismo el índice ácido nos muestra un valor de 0.42, valor que nos indica que la empresa deberá mejorar este índice, bajando los pasivos y mejorando el activo corriente hasta llegar a valores cercanos a uno.

Como dato importante se anota que todas las obligaciones con los empleados, proveedores y el Estado han sido cumplidas en las fechas correctas, lo cual nos da un buen nombre para conseguir créditos que pueden ser bancarios o de proveedores. Igualmente con los proveedores extranjeros hemos cumplido a cabalidad, por lo que hemos logrado mantener los montos aprobados de crédito.

En el presente año, tenemos que realizar todas las gestiones necesarias que nos permitan conseguir nuevos clientes, para lo cual se deberán fortalecer los lazos comerciales con los proveedores en el extranjero además de buscar nuevos proveedores que estén en la capacidad de entregar materia prima a buenos precios y en fechas adecuadas. Para mejorar las ventas internas en producto terminado debemos conseguir clientes para la máquina de microcorrugado que no se ha podido trabajar normalmente durante el año que terminó, lo cual ha creado una capacidad instalada no aprovechada, y que con un trabajo normal nos permitirá mejorar tanto las ventas como las utilidades de la empresa.

Por último quiero dar un especial agradecimiento a todas las personas que han hecho posible que la empresa pueda seguir caminando hacia adelante y encaminarse a mejores días para este próximo año.



Fernando Burneo