

Quito, 14 de marzo de 2014.

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 2013: 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 por la desconfianza creada por parte del gobierno ecuatoriano al no tener reglas claras para las empresas principalmente en el área impositiva, ya que se están cambiando constantemente, así como el incremento de leyes que han ocasionado el incrementar costos adicionales para cumplir reglas que ocasionan costos muy altos y que no aportan en la producción, ni en la calidad de los productos, sino que tratar de satisfacer controles que no son justificados para pequeñas empresas. 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 estabilidad de la cotización 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, permanezca estable durante el año. 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 es mayor del que viene de países orientales por lo que los niveles de venta estuvieron más bajos que el año anterior. 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. Adicionalmente, la emisión de ciertas leyes, que hay ocasionado que muchas empresas dejen de realizar productos de impresión, como el caso de las facturas, originó que muchas se volquen a realizar los mismos productos que nuestra empresa, con lo cual el mercado ha estado mucho más disputado, y ha originado que los precios bajen, con una consecuente disminución de los márgenes de utilidad.

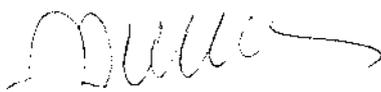
Comparando los balances, podemos ver que las ventas decrecieron en un 33.35% respecto al año anterior, que nos indica que la empresa no consiguió los objetivos planteados por lo que se deben tomar medidas urgentes que permitan como mínimo retomar los niveles de ventas de hace cinco años. En cuanto a la rentabilidad, en este año se presentaron utilidades que crecieron en un 940% respecto al año anterior; porcentaje que está dado principalmente por el fuerte control de los costos y gastos. El plazo de cobranza promedio ha disminuido de 103 días a 98 días que se da principalmente porque uno de los clientes más grandes ha tenido problemas económicos y ha dejado de pagar, por lo que nos vimos obligados a suspenderle las ventas.

El índice de liquidez de la empresa está en el valor de 1.01, valor que es superior al del año anterior y que nos indica que el riesgo de la empresa ha bajado, lo que ocurre por el mejor manejo de los créditos, así mismo el índice ácido nos muestra un valor de 0.39, 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.

Es importante anotar 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 en todas las líneas de producción de la empresa, ya que tenemos una capacidad instalada no aprovechada, y que con un trabajo normal nos permitirá mejorar tanto el volumen de ventas como las utilidades de la empresa. Para conseguir esta mejora tenemos planificado una reestructuración del departamento de ventas, que esperamos nos de una mejor versatilidad en el trabajo.

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