Quito, 29 de marzo de 2017.

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 2016.

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 las están cambiando constantemente. Todo este panorama complica mucho las actividades industriales y económicas en 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. Adicionalmente nos tocó vivir donde se prepararon las condiciones electorales, para las elecciones que se deberán realizar en en nuevo año.

En el aspecto internacional encontramos que el fuerte valor del dólar americano con relación a otras monedas, a nivel mundial ocasionó que el costo de la materia prima se mantuviera. 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 pese a que el valor de la moneda del vecino país se mantuvo, los precios subieron, por lo que nos tocó buscar nuevos proveedores para la cartulina, los que se encontraron en el Asia, permitiendonos ser más competitivos en los productos que corresponden a esta materia prima. Es importante anotar que la venta de materia prima fue en pequeña escala, pues luego de no haber vendido nada el año anterior, ha sido difícil retomar las ventas en el año 2016. 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, por lo que nos vimos obligados a bajar los precios para reactivar las ventas.

Comparando los balances, podemos ver que las ventas decrecieron en un 27.5% 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 detener el decrecimiento de las ventas para poder pensar en un crecimiento de las mismas. En cuanto a la rentabilidad, en este año se presentaron utilidades que bajaron en un 48% respecto al año anterior; porcentaje que está dado por las bajas ventas. El plazo de cobranza promedio ha disminuido de 28.5 días a 10.1 días que se da principalmente porque hemos realizado una eficaz gestión de cobranza.

El índice de liquidez de la empresa está en el valor de 0.77, valor que es inferior al del año anterior y que nos indica que el riesgo de la empresa ha subido, pero que todavía falta trabajar en este sentido con el fin de llegar al promedio del sector industrial en el que nos movemos.

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 se ha 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 los empleados primeramente quienes has demostrado su compromiso para lograr que la empresa cumpla con sus objetivos y a todas las personas que han hecho posible que se pueda seguir caminando hacia adelante y llegar a mejores resultados para el próximo año.

Fernando Burneo