

Quito, 24 de Abril del 2008

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

Es un placer el dirigirme, a Ustedes señores socios para dar el informe del año de 2007: Dentro de un informe de actividades de una 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 como cualquier año de elecciones, con un presidente que no tomó las responsabilidades de manejar el país como debía, sino que se dedicó a realizar propaganda de la asamblea. Todo este panorama complica mucho las actividades industriales y en general económicas dentro de nuestro país, lo que se demuestra en un crecimiento muy bajo con respecto a nuestros países vecinos, pero siempre estaremos dispuestos a superar estos escollos que en nuestro país se han convertido en situaciones del diario vivir.

Durante este año continuamos con la distribución de cartulina, lo que nos permitió subir las 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. Por esta razón le dimos fuerza a la venta de producto terminado, pues es el camino por el que iniciamos y el que nos ha mantenido dentro del mercado ecuatoriano.

Comparando los balances, podemos ver que las ventas se han incrementado en un 40% respecto al año anterior, que nos indica que la empresa consiguió los objetivos replanteados en el transcurso del año luego de conocer los cambios que se produjeron en los elementos externos a nuestra institución. En cuanto a la rentabilidad, en este año se presentaron utilidades que decrecieron en un 25% respecto al año anterior; porcentaje que no es similar al incremento en ventas, lo que está entendido por que una gran parte de la venta es en materia prima y el margen de utilidad es bastante bajo, además de que se incrementaron gastos financieros y de mano de obra por la necesidad de mayor cantidad de personal, así como costos adicionales en arrendamiento mercantil. El plazo de cobranza promedio ha subido de 80 días a 120 días que se da principalmente porque el mercado ha venido presionando el incremento del plazo de crédito, aduciendo que la moneda es estable y que es difícil conseguir una recuperación de la cartera en plazos cortos, además de que la competencia está dando mayor tiempo de crédito, en lo que a venta de materia prima se refiere.

El índice de liquidez de la empresa está en el valor de 1.03, valor que es levemente inferior al del año anterior pero que nos sigue indicando que estamos en condiciones aceptables de afrontar nuestras deudas, así mismo el índice ácido nos muestra un valor de 1.06, valor que nos indica que la empresa se encuentra saludable en cuanto a la parte

financiera se refiere, así como podemos ver que la meta trazada el año anterior de llegar en el ácido al 1.00, si se ha conseguido en el presente año.

Como dato importantes se anota que todas las obligaciones con los empleados, proveedores y el Estado has sido cumplidas en los momentos indicados, 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 nos han incrementado los montos aprobados de crédito.

En el presente año, tenemos que realizar todas las gestiones necesarias que nos permitan consolidarnos en los nuevos espacios ganados en el mercado, para lo cual se deberán fortalecer los lazos comerciales con los proveedores en el extranjero, así como con los clientes internos.

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