

Quito, 16 de Abril del 2009

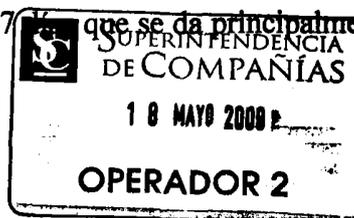
**INFORME ANUAL DE INDUSTRIA DE ENVASES DE CARTÓN Y ARTESANÍA  
ASIS NOÉ MUCARZEL CIA. LTDA. "INDECA"**

Es un placer el dirigirme, a Ustedes señores socios para dar el informe del año de 2008: 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 como cualquier año de elecciones, con un gobierno que no tomó las responsabilidades de manejar el país como debía, sino que se dedicó a realizar propaganda para las elecciones que se realizarían en el nuevo año. 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 los países vecinos, pero siempre estaremos dispuestos a superar estos escollos que en nuestro territorio se han convertido en situaciones del diario vivir.

En el aspecto internacional encontramos el precio del petróleo con niveles extremadamente altos, adicionando 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.

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 los motivos antes anotados, lo que ocasionó una baja en 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. 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. Estos dos aspectos originaron un grave problema en la empresa que bajo sus ventas, y sobre todo el margen de utilidades.

Comparando los balances, podemos ver que las ventas decrecieron en un 22% 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 anteriores. En cuanto a la rentabilidad, en este año se presentaron utilidades que decrecieron en un 75% respecto al año anterior; porcentaje que es muy preocupante pues después de un arduo año de labores, las utilidades han sido mínimas dado principalmente porque el personal que se tenía contratado estaba calculado para unas mayores ventas, así como muchos gastos tanto de ventas como administrativos. El plazo de cobranza promedio ha subido de 120 días a 137 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, en todo caso el valor es demasiado alto y se deberá poner nuevas reglas para el cobro de cartera y si es el caso escoger a los clientes con los que se pueda trabajar.

El índice de liquidez de la empresa está en el valor de 1.28, valor que es superior al del año anterior y que nos encontramos en los valores promedios de la industria convertidora de papel, así mismo el índice ácido nos muestra un valor de 0.8, valor que nos indica que la empresa se encuentra saludable en cuanto a la parte financiera, aunque se deberá mejorar la relación de inventarios y activo circulante con el fin de volver por lo menos al valor de 1.

Como dato importantes se anota que todas las obligaciones con los empleados, proveedores y el Estado has 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 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. Para mejorar las ventas internas en producto terminado debemos poner a punto la máquina de microcorrugado que fue comprada en el año que terminó y ganarnos una parte del mercado existente.

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

