

Quito, 28 de Abril del 2010

INFORME ANUAL DE ELABORADOS DE CARTON Y PAPEL CIA. LTDA.
"ELAC"

Es un placer dirigirme, a Ustedes señores socios para presentar el informe del año 2009:

El año 2009 ha tenido situaciones especiales tanto interna como externamente que deben ser analizadas, pues van a tener mucha influencia en el desempeño del nuevo año. En la parte política, hemos continuado con un gobierno que no tiene reglas claras para la inversión privada, por lo que no tenemos claro que rumbo tomar y lo mejor ha sido mantener en compás de espera el posible crecimiento de la empresa. Esta falta de inversión y poca seguridad en el futuro han sido parte importante del poco crecimiento que ha tenido la economía ecuatoriana.

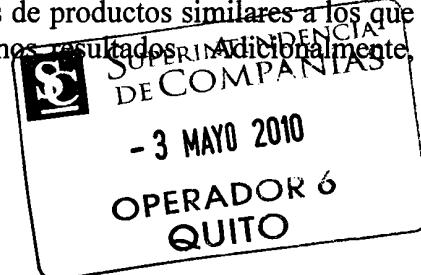
Adicionalmente, la crisis internacional fue aminorándose durante el año 2009, llegando prácticamente a normalizarse la situación para fines de año, lo que produce una cierta tendencia a la subida de precios de la materia prima. El impuesto a la salida de capitales ha sido un valor muy alto para el caso de productos de mucha competencia, donde el porcentaje de utilidad es muy pequeño.

En cuanto a las importaciones, durante este año se ha notado con mayor fuerza que es más conveniente importar producto terminado, pues el costo final es menor, que el realizar manufactura para la transformación de materia prima en el país, situación que preocupa mucho pues el Ecuador no se puede convertir en un país sólo de importaciones, ya que vamos a ocupar menor cantidad de mano de obra, con los consecuentes problemas sociales que esto implica. En cuanto al problema de no pago de IVA en producto terminado de papel bond, la situación sigue igual, esto es el producto terminado importado no paga IVA, mientras que el transformado en el país si paga lo que origina una desventaja entre el producto de las empresas ecuatorianas y el producto importado

En Ecuador ha ingresado en una crisis que va creciendo paulatinamente, lo que repercute en el consumo de productos por parte de la sociedad ecuatoriana, y por ende un menor consumo de los productos por nosotros fabricados.

Internamente, hemos continuado con nuestro trabajo de calidad, tratando de mantener las normas que nos da el sistema ISO 9001:2000, pero que por los costos que representan las auditorias oficiales se decidió no renovar el contrato. Este mantenimiento de la calidad se ha visto reflejado en la renovación de varios contratos que tenemos con nuestros clientes, los mismos que se firman para un año de vigencia.

En cuanto a los colaboradores de la empresa, nos hemos encontrado con la dificultad de contratar personal calificado, y más bien existe un gran número de personas que están rotando por diferentes empresas pero que no cumplen con los requisitos para una producción de calidad. En el departamento de ventas se debió realizar un cambio en la persona que dirige pues situaciones ajenas al trabajo de la empresa así obligaron. Se contrató una persona con mucha experiencia en ventas de productos similares a los que realizamos nosotros por lo que esperamos tener buenos resultados. Adicionalmente,



para este año no hemos podido conseguir cupos de crédito pues el Ecuador no es muy bien visto en el campo crediticio.

En cuanto a los rollos químicos, está ingresando una gran cantidad de rollos terminados desde el extranjero. Una parte pagando todos los impuestos que se deben y otra por contrabando, ocasionando el incremento de la competencia y la respectiva baja de las ventas en este producto.

En cuanto a los rollos térmicos, como se auguraba en año anterior se consiguió vender una buena cantidad de estos rollos, que han sido una buena base de las ventas totales de la empresa, aunque si comparamos la cantidad vendida en el último trimestre es inferior al último trimestre del año 2008, que viene dado principalmente por la crisis que vive el Ecuador, y que se refleja en el consumo de rollos, que se los puede considerar como un producto de primera necesidad para los negocios que deben facturar.

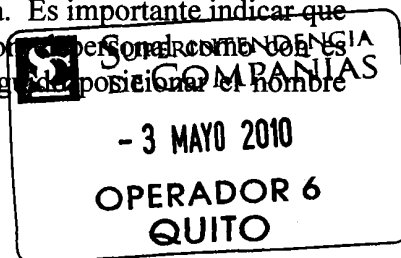
Analizando los balances del 2008 y del 2009, encontramos que las ventas han crecido en un 11 %, que se da principalmente por el incremento del volumen de ventas en los rollos térmicos. En cuanto al tiempo de cobro tenemos que es de 44 días, el cual ha disminuido con respecto al del año anterior en trece días, lo que se debe principalmente porque se ha realizado una gran presión en los cobros, además de conseguir clientes grandes que pagan en menores plazos que los tradicionales clientes de nuestra empresa. En cuanto a nuestro índice de solvencia es de 1.19, el que ha disminuido respecto al año anterior. La prueba ácida nos da un resultado de 1.1, que ha disminuido respecto al año anterior, pero que sigue siendo un valor bueno para el promedio de las empresas. En este año las utilidades han mejorado casi duplicándose respecto al año anterior, lo que se ha logrado principalmente por el mayor volumen de ventas, manteniendo la misma estructura de costos y sin incrementar los gastos administrativos y de ventas.

Para el nuevo año nos hemos propuesto mantener los clientes del 2009, ya que hemos logrado estabilizar la producción y la normalización de los procesos nos ha permitido tener una mayor capacidad de producción por lo que en este nuevo año vamos a buscar nuevos clientes, especialmente grandes que nos permitan subir nuestros volúmenes de venta y utilidad.

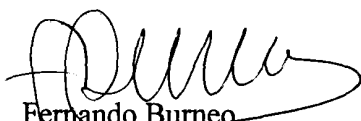
Por otro lado debemos controlar de mejor manera el departamento de ventas, que nos permita tener un mejor manejo de los cobros a los clientes así como de depurar el listado de los clientes, para mantener el tiempo de cobro.

Adicionalmente, estamos enfrentándonos al problema de tener costos muy elevados, debido al constante incremento del valor de la materia prima, dado por la situación externa donde tiene una gran relevancia el incremento del petróleo, tanto en la producción de la materia prima, como el en transporte de la misma, así como la desconfianza que se ha creado con nuestro país que termina repercutiendo en castigos al precio de venta.

Para terminar quiero agradecer a todas las personas que han colaborado con la empresa durante el presente año, así como felicitar por la buena disposición que han tenido en todas las actividades en las que se ha involucrado la empresa. Es importante indicar que la empresa se encuentra al día en todos los pagos tanto con el personal como con el estado ecuatoriano y con sus proveedores, habiendo conseguido posicionar el nombre



de ELAC como un cliente confiable en el pago y cumplidor de todas las normas establecidas por el estado.


Fernando Burneo

