

Quito, 04 de julio de 2012

**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 2011:

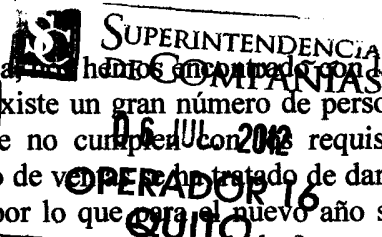
El año 2011 ha tenido situaciones especiales tanto interna como externamente que deben ser analizadas, pues van a tener mucha influencia en el desempeño del nuevo año. En la parte política, hemos continuado con un gobierno que no tiene reglas claras para la inversión privada, por lo que no sabemos que rumbo tomar y lo mejor ha sido mantener en compás de espera el posible crecimiento de la empresa. La economía ecuatoriana se ha movido principalmente por el monumental gasto que realiza el Gobierno ya que el sector productor está estancado, lo que nos obliga a trabajar con cautela mientras se de esta situación que no es sustentable en el largo plazo. En el tema tributario, se han incrementado los impuestos causando problemas muy serios a las empresas que trabajamos cumpliendo todas las reglas, ya que con el impuesto a la salida de capitales, se ha incentivado el contrabando por la frontera norte, para el papel y productos de papel.

Adicionalmente, la crisis internacional se ha agudizado durante el año 2011 principalmente en el campo papelerero, por lo que la materia prima tuvo como mínimo tres incrementos en el año, llegando en algunos casos a 6 veces en el año.

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.

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 ha mantenido la decisión de no contratar a una empresa auditora. 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, 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 ha tratado de dar mayor fuerza pero no se ha tenido mayores resultados por lo que para el nuevo año se analizará la posibilidad de buscar colaboradores adicionales que puedan darle fuerza a la gestión de ventas. Adicionalmente, para este año el crédito para importaciones ha sido



prácticamente nulo pues el país no tiene la credibilidad suficiente para conseguir créditos. En el departamento contable hemos tenido muchos problemas, pues primeramente se contrató una contadora que inició a mediados del 2010, y que tuvo que salir a inicios del 2011 porque no estuvo capacitada para enfrentar los retos que le imponía la empresa. Luego contratamos una empresa que era manejada por una contadora, pero que nos ocasionó retrasos en la contabilidad y descubrimos que tenía muy poca responsabilidad pues a finales de año no tenía el trabajo al día, lo que nos llevó a un retraso en la entrega de los estados financieros.

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, durante el año 2011 se ha logrado mantener un buen nivel de ventas habiendo ubicado a este producto como el pilar de las ventas de la empresa.

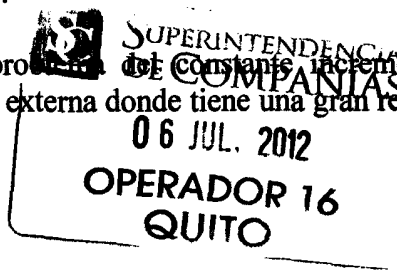
Analizando los balances del 2010 y del 2011, encontramos que las ventas han crecido en un 5.7 %, que se da principalmente por el incremento del valor de la materia prima, sobre todo en impuestos de importación, y no por un crecimiento del mercado. En cuanto al tiempo de cobro tenemos que es de 26 días, el cual ha disminuido con respecto al del año anterior en cuatro días, lo que se debe principalmente porque se ha escogido los clientes que pagan más puntualmente y se ha exigido pagos puntuales a los clientes que no están acostumbrados a cumplir con sus obligaciones normalmente. En cuanto a nuestro índice de solvencia es de 1.36, el que ha disminuido respecto al año anterior, pero manteniendo la empresa en una posición de buena solvencia. La prueba ácida nos da un resultado de 0.50, que ha disminuido respecto al año anterior, y que representa un valor bueno para el promedio de las empresas. En este año las utilidades han mejorado, teniendo un incremento del 11% respecto a las del año anterior, lo que se ha logrado principalmente por el incremento en el valor monetario de las ventas, y un total cuidado en los costos de producción y gastos tanto administrativos como de ventas.

Para el nuevo año nos hemos propuesto incrementar los clientes del 2011, ya que hemos logrado estabilizar la producción y la normalización de los procesos permitiéndonos tener una mayor capacidad de producción, lo que esperamos nos permita tener un mayor volumen de ventas y utilidad para la empresa.

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.

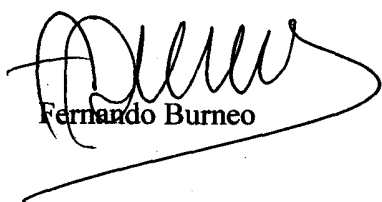
Es importante indicar que durante el año 2011, tuvimos serios problemas en el departamento contable, por lo que se inició una búsqueda de un nuevo sistema contable así como una reestructuración del departamento, lo que esperamos nos permita cumplir todas nuestras obligaciones contables a tiempo, pues el sistema contratado en el 2010 fue un fracaso y no podemos seguir utilizándolo.

Adicionalmente, estamos enfrentándonos al problema de 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, además de 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



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

06 JUL. 2012

OPERADOR 16
QUITO