

Quito, 9 de abril de 2014

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 2013:

El año 2013 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 al 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. Se ha empezado a notar una iliquidez en el mercado, lo cual repercute inmediatamente en el pago puntual de parte de nuestros clientes.

Por otro lado, en el mercado internacional se ha notado una relativa estabilidad el año 2013 principalmente en el campo papelerero, por lo que ha sido más fácil mantener los precios de venta de nuestros productos.

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 uno o varios años 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 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, o cambiar el personal para poder cumplir con nuestras metas. 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 conseguido contratar una contadora que pueda cumplir con las necesidades de la empresa, por lo que esperamos en poco tiempo poder tener una contabilidad al día, que nos permita tener datos a tiempo.

En cuanto a los rollos químicos, los valores de los aranceles para este producto se mantuvieron en el 25%, por lo que la venta se ha disminuido notablemente, en todo caso a finales del año se pudo reactivar un poco las ventas, y vamos a realizar los esfuerzos necesarios para este nuevo año que esperamos nos ayude a mejorar las ventas totales y utilidades finales.

En cuanto a los rollos térmicos, durante el año 2013, la baja en ventas ha sido pequeña, por lo que se ha logrado ubicar a este producto como el pilar de las ventas de la empresa.

Analizando los balances del 2012 y del 2013, encontramos que las ventas han decrecido en un 0.6 %, que se podría considerar igual a las del año anterior, pero que no pudimos contrarrestar el valor de la inflación. En cuanto al tiempo de cobro tenemos que es de 42 días, el cual ha aumentado con respecto al del año anterior en doce días, lo que se debe principalmente a que se ha dificultado el cobro por una cierta iliquidez que se presenta en el mercado, así como el cambio en las políticas de pago de algunas empresas grandes. En cuanto a nuestro índice de solvencia es de 1.26, 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 0.985, que ha bajado respecto al año anterior, y que representa un valor bueno para el promedio de las empresas, además de la capacidad de endeudamiento de la empresa para posibles nuevos proyectos. En este año las utilidades subieron en un 138% respecto a las del año anterior, lo que se debe al control en gastos, así como el haber conseguido unos mejores precios en la materia prima.

Para el nuevo año nos hemos propuesto incrementar los clientes del 2013, 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 utilidades para la empresa y todo el personal.

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 depurar el listado de los clientes, para mantener el tiempo de cobro.

Es importante indicar que durante el año 2013, tuvimos cambios en la cabeza del departamento de producción, así como en el personal de dicho departamento. Esto originó dificultades en el cumplimiento de los pedidos, que deberán ser solucionadas poco a poco cuando el personal adquiera la experiencia necesaria.

Adicionalmente, estamos buscando nuevos proveedores de materia prima que nos permitan tener un abastecimiento normal de la misma con el fin de no fallar en nuestras entregas. Además es importante conseguir que la materia prima importada sea de calidad, pues el material que llega desde China es de mala calidad.

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