

Quito, 26 de marzo de 2015

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 2014:

El año 2014 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 un 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 esta situación esté presente en el mercado ecuatoriano, ya que no es sustentable en el largo plazo. Adicionalmente, el gasto se puede disminuir en el futuro cercano porque el precio del petróleo está a la baja, lo que origina menores ingresos para el gobierno y si no se soluciona con otros ingresos el problema puede ser grave. En el tema tributario, se han incrementado los impuestos causando problemas muy serios a las empresas que trabajamos cumpliendo todas las reglas, pues el impuesto a la salida de capitales, ha incentivado el contrabando por la frontera norte, para el papel y productos de papel. Adicionalmente se encuentra en el mercado una gran cantidad de productos chinos que están ingresando a través del correo normal, los que no tienen impuestos por lo que se convierten en competencia desleal para los productos ecuatorianos. Se ha empezado a notar una iliquidez en el mercado, lo que repercute inmediatamente en el pago puntual de parte de nuestros clientes.

Por otro lado, en el mercado internacional, en los últimos meses se ha producido una baja de la materia prima importada desde Europa debido a la revalorización del dólar. Paralelamente los productos terminados que vienen desde los países latinoamericanos también han bajado de precio pues las monedas se han devaluado trayendo como consecuencia que estos productos sean ofertados a menor precio que los fabricados en Ecuador. Esta situación plantea un panorama muy complicado para el nuevo año en cuanto a política de precios se refiere.

En lo referente 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, lo que traerá como consecuencia que ocupemos una menor cantidad de mano de obra, con los 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 sí 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 auditorías 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, 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 para lo que se ha contratado una nueva persona para dirigir el departamento de ventas, esperando tener buenos resultados en el nuevo año. 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 estabilidad con el personal con lo cual hemos logrado mejorar los tiempos para la presentación de los informes necesarios para las diferentes instituciones estatales. Es importante anotar que cada vez se solicitan más informes de las diferentes instituciones del estado, que en muchos casos son repetitivos y que sólo ocasionan pérdidas de tiempo para realizar el trabajo importante para el buen control de la empresa.

En cuanto a los rollos químicos, la venta ha mejorado un poco pues una de las empresas que estaban manejadas por el estado y que tenía precios por debajo del costo quebró, permitiendo que los precios de mercado se regulen de una mejor manera.

En cuanto a los rollos térmicos, durante el año 2014, 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 2013 y del 2014, encontramos que las ventas han decrecido en un 2.2 %, que se da principalmente por un incremento de la competencia, y la baja en el consumo de los clientes, quienes de forma entendible buscan disminuir los gastos. En cuanto al tiempo de cobro tenemos que es de 35.38 días, el cual ha aumentado con respecto al del año anterior, lo que se debe principalmente a que se ha dificultado el cobro por una cierta iliquidez que se presenta en el mercado. En cuanto a nuestro índice de solvencia es de 1.14 lo que indica que la empresa está en una posición de buena solvencia. La prueba ácida nos da un resultado de 0.95 que considerando el promedio de las empresas del sector está en buena posición, aunque es mejor tratar de subir a un valor mayor a uno. En este año las utilidades bajaron en un 25.7% respecto a las del año anterior, lo que se debe al decremento de las ventas, así como la imposibilidad de realizar un ajuste de precios en los productos de nuestra empresa, aunque existieron incrementos grandes en sueldos, aranceles de materia prima e impuestos varios que han minado las utilidades de la empresa.

Para el nuevo año nos hemos propuesto incrementar los clientes del 2014, 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 una forma más eficiente de los cobros a los clientes así como depurar el listado de los clientes, para mantener el tiempo de cobro.

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