

Quito, 25 de marzo de 2016

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 2015:

El año 2015 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, llenando de impuestos a la actividad manufacturera como por ejemplo las salvaguardas. Pese a esta situación, arriesgamos el realizar inversión en tres máquinas que nos permitan incrementar la producción de rollos y modernizar la producción de platos desechables. La economía ecuatoriana en este año ha entrado en un proceso de recesión ocasionado por el bajo precio del petróleo, la irresponsabilidad del gobierno en tomar decisiones para controlar el gasto público y los altos precios de los productos comercializados en Ecuador, dado por los altos impuestos que se deben pagar en nuestro país. Se ha intentado cubrir el gasto público con endeudamiento, pero no ha habido la cantidad suficiente de recursos, lo que originó atraso en los pagos a proveedores y a fines de año del sueldo extra. Si consideramos que la economía es un solo sistema, los atrasos llevaron como consecuencia iliquidez en el mercado que conllevó a disminución en la demanda, y dificultad en el cobro de las ventas realizadas, aunque la Empresa como política no da crédito. 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. A este impuesto debemos adicionar las salvaguardas, que especialmente en el papel químico se ensañaron. 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.

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, sobre todo los productos provenientes de Colombia, que pese a los controles, ingresan en grandes cantidades. 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 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 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. Para la segunda mitad del año se contrató a un consultor que nos permita reforzar la calidad en la empresa. Lastimosamente en esta ocasión el asesor no nos dio el resultado esperado, pues su trabajo dejó mucho que desear.

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. El punto más complicado ha sido contratar el jefe de planta, pues aunque se ha optado por profesionales con títulos obtenidos en universidades nacionales o extranjeras, no hemos obtenido resultados que satisfagan medianamente. En el departamento de ventas, la persona contratada ha ido avanzando poco a poco en el conocimiento de los productos y del mercado, por lo que esperamos tener buenos resultados en este 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 se produjo la renuncia de la contadora que trabajaba a medio tiempo y se contrató una nueva persona que con ayuda de un asistente se ha hecho cargo de la contabilidad. 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 que realmente sirve para controlar el buen funcionamiento de la empresa.

En cuanto a los rollos químicos, la venta volvió a complicarse, pues los impuestos son extremadamente altos, ya que tienen 25% de advalorem y 45% de salvaguarda, los que origina que la materia prima se duplique en el costo cuando llega a nuestras bodegas.

En cuanto a los rollos térmicos, durante el año 2015, la baja en ventas ha continuado originada por la disminución de la demanda de parte de los clientes e incremento de la competencia.

Analizando los balances del 2014 y del 2015, encontramos que las ventas han decrecido en un 18 %, que se da principalmente por la recesión que vivimos en nuestro país. En cuanto al tiempo de cobro tenemos que es de 68.9 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, especialmente en el último trimestre del año. En esto es importante anotar que en algunos casos los clientes nos informaron que por la dificultad de cobrar sus cuentas se demorarían mayor tiempo del previsto para el pago. En cuanto a nuestro índice de solvencia es de 1.084 lo que indica que la empresa puede responder al pago del pasivo corriente, pero se deberá trabajar para mejorar este valor. En este año las utilidades bajaron en un 30.8% 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, tomando en cuenta los anuncios oficiales referente a que va a ser un año difícil, nos hemos propuesto defender los clientes que tenemos y buscar incrementar los mismos, para lo cual debemos revisar los precios de venta de nuestros productos y conseguir una mayor volumen de ventas aunque se haya sacrificado el porcentaje de utilidad.

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 mejorar el tiempo de cobro.

En cuanto a los proveedores, hemos consolidado un grupo que nos están entregando buena materia prima y en los tiempos necesarios.

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