

12POZ

Quito, 7 de Marzo del 2007

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 2006:

El año que terminó, fue especial, pues han confluído algunos aspectos: En la situación política, un año de elecciones siempre ha sido inestable pues el gobierno saliente se preocupó más por tratar mediante propaganda política de convencer al país de que fue buena la gestión y se olvidó que debía gobernar hasta el último día, lo que se debe sumar a la normal incertidumbre creada entre los electores respecto al nuevo gobierno. Adicionalmente, la banca ecuatoriana continuó cobrando intereses muy altos, pues los valores que se cobran aunque aparentemente han bajado, el momento de pagar todas las comisiones e impuestos llegan a valores similares a los de los últimos años siendo muy cercanos al 17%. Paralelamente en el Ecuador ha seguido una tendencia a la importación de productos, y al ingreso de contrabando que nos ha complicado el poder comercializar los nuestros. Adicionalmente ha continuado el problema de leyes arancelarias como la liberación del pago de IVA al papel bond, que ha ocasionado la importación de productos terminados de papel bond, creando una desigualdad con los convertidos dentro de nuestro país pues estos deben cobrar el impuesto al valor agregado, lo que en algunas ocasiones nos lleva a pensar que tal vez las autoridades ecuatorianas están en contra de la producción nacional.

Internamente, hemos continuado con nuestro trabajo de calidad, el mismo que se ve reflejado al haber mantenido el sistema ISO 9001:2000.

En cuanto al personal, se continuó con los cursos de capacitación, lo que nos permite contar con elementos calificados para el trabajo que realizan. Por otro lado, habiéndose estabilizado la migración de los ecuatorianos, hemos contratado personal que ha respondido muy bien en el trabajo. En el departamento de ventas se ha tenido problemas con el personal, pues no ha respondido a las expectativas de la empresa y mas bien se ha reducido el número de personas que venían laborando en el mismo.

Las razones anteriormente expuestas ocasionaron que sea muy difícil trabajar durante el año anterior, donde tuvimos ventas similares al año anterior. Adicionalmente buscamos materia prima de diferentes proveedores que nos permitan bajar los precios de venta para lograr una mejor penetración en el mercado nacional. Pero los problemas políticos originaron una reducción del mercado ecuatoriano y por lo tanto la competencia fue muy fuerte produciéndose una guerra de precios que causó muchos problemas a todos quienes estamos en este negocio.

En cuanto a los rollos químicos, el incremento de personal que se realizó el año pasado nos permitió tener una mayor capacidad instalada en la producción de rollos, pero también mayores costos de funcionamiento lo que en último término se cristaliza en una baja rentabilidad del negocio. Se ha continuado con la venta de materia prima para compensar un poco la falta de ventas en producto terminado.

En cuanto a la máquina flexográfica, se le han realizado varias adaptaciones que nos han permitido hacer algunos trabajos de impresión, y que en este momento estamos listos para atender a un mercado existente, por lo que también se ha contratado una persona especializada en el manejo de la misma. Para fines de año se firmó un contrato muy interesante para la venta de rollos impresos, resultados que se podrán ver en el nuevo año.

Analizando los balances del 2005 y del 2006, encontramos que las ventas no han crecido ni decrecido, que se da principalmente por el incremento de la competencia tan fuerte que hubo en el año que pasó. En cuanto al tiempo de cobro tenemos que es de 68 días, el cual se ha incrementado por el hecho de que todos los clientes buscan más tiempo de crédito, y que la competencia ha ido incrementando los plazos de pago. Adicionalmente se ha encontrado que las empresas tradicionalmente cumplidas para pagar se han empezado a retrasar lo que se aduce porque en el mercado hay problemas de liquidez. En cuanto a nuestro índice de solvencia es de 1.07, el que se ha disminuido respecto al año anterior, además de que es aceptable para una pequeña empresa, mientras que la prueba ácida está en 0.90, lográndose un incremento significativo respecto al año anterior dado principalmente por la disminución de importaciones para el último mes del año

Para el nuevo año nos hemos puesto como meta conseguir por lo menos dos clientes grandes que puedan sumarse a los existentes con lo que se pueda estabilizar la producción mensual y mejorar sustancialmente las utilidades obtenidas en la empresa.

Por otro lado debemos reorganizar el departamento de ventas, para contratar personas idóneas, que mantengan un buen volumen de ventas de la empresa. Para esto se tiene previsto una consultaría con una persona o empresa especializada en el tema que nos ayude a conformar un departamento eficiente, así como crear los controles necesarios para poder controlar al personal, pues este ha sido uno de los problemas más complicados en la empresa.

Adicionalmente, estamos enfrentándonos al problema de tener costos muy elevados, principalmente en la producción de rollos químicos, dado por la excesiva mano de obra que se debe tener, por lo que proponemos comprar una máquina que nos permita mejorar el proceso productivo, disminuyendo mano de obra y mejorando las variables productivas como son: desperdicios, tiempos de producción y capacidad instalada de producción.

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 y principalmente en el mantenimiento del sistema ISO 9001:2000.



Fernando Burneo