

Quito, 17 de Abril del 2008

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 2007:

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 se ha dedicado a realizar propaganda todo el año despreocupándose completamente del manejo económico, lo que ha ocasionado un crecimiento muy pequeño del país en general. 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. Por otro lado, ha continuado el problema de leyes arancelarias como la liberación del pago de IVA al papel bond, que ha conllevado 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 difícil trabajar durante el año anterior, pero decidimos buscar clientes grandes que preferiblemente se pueda firmar un contrato a largo plazo, lo que generalmente representa vender los productos a mas bajos precios pero es compensado con la seguridad de la venta. 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 o todos quienes estamos en este negocio.

En cuanto a los rollos químicos, se compró una nueva máquina de última generación que permita cortar los rollos en un solo paso, lo cual va a permitir ahorrar en tiempo y en material pues los rollos salen directamente de la bobina madre, logrando bajar los costos de producción de este producto. Se ha continuado con la venta de materia prima con el fin de conseguir una mayor rotación de materia prima que nos lleve a una mejor negociación de la misma con los proveedores.

En cuanto a los rollos térmicos se ha dado un gran impulso al poder venderlos impresos, además que el mercado ecuatoriano tiene una tendencia a consumir rollos de este material, que por su alto costo nos ha ayudado a incrementar el volumen de ventas para el año que terminó.

Analizando los balances del 2006 y del 2007, encontramos que las ventas han crecido en un 81%, que se da principalmente por el incremento del volumen de ventas en los rollos térmicos y químicos. En cuanto al tiempo de cobro tenemos que es de 59 días, el cual ha disminuido con respecto al del año anterior, lo que se debe principalmente porque hubo suficiente circulante en el mercado ecuatoriano, pero siempre manteniendo el plazo aproximado a los 60 días. En cuanto a nuestro índice de solvencia es de 1.22, el que ha aumentado respecto al año anterior y se puede observar que al ser mayor a 1 la empresa se encuentra en una buena posición de pago, mientras que la prueba ácida está en 0.72, que ha disminuido respecto al año anterior debido a la existencia de material importado recién llegado en la bodega de la empresa. En este año las utilidades han mejorado sustancialmente respecto al año anterior, que apenas si estuvimos cerca del punto de equilibrio, y que para el último año pasado, se ha conseguido una utilidad bruta que está alrededor del 4.5% de las ventas, lo que se ha logrado principalmente por el mayor volumen de ventas.

Para el nuevo año nos hemos puesto como meta conseguir por lo menos un cliente más de los grandes que puedan sumarse a los existentes para conseguir un crecimiento en las ventas, 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 que vaya acorde al crecimiento que ha mantenido la empresa.

Adicionalmente, estamos enfrentándonos al problema de tener costos muy elevados, debido al 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.

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.


Fernando Burneo