

128021

Quito, 28 de Abril del 2009

**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 2008:

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.

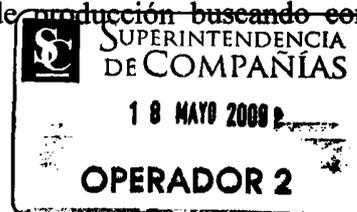
Adicionalmente, se produjo una crisis internacional que iniciando en los Estados Unidos de Norteamérica se propagó hacia Europa y todo el mundo. La Asamblea en el Ecuador dictó leyes que han complicado tremendamente el buen accionar de las pequeñas y medianas empresas, pues la eliminación de la contratación por horas y la tercerización originan disminución de plazas de trabajo. Esto lo podemos afirmar pues en temporada de altas ventas podíamos contratar estudiantes por horas o personas temporalmente, que nos ayudaría a completar la producción para cubrir la demanda excedente en esa época. Pero ante la prohibición de realizar este tipo de contratos deberemos cubrir con el personal de la empresa la producción necesaria, originando una eliminación de plazas de trabajo temporales.

En cuanto a las importaciones, en nuestro país, lamentablemente se ha notado que persiste el contrabando, lo que ocasiona un terrible mal a las pequeñas empresas que realizamos un trabajo honrado. Complementándose esta situación con el problema de las leyes arancelarias como la liberación del pago del IVA para el papel bond, sin diferenciar si se trata de materia prima o producto terminado, mientras que para las pequeñas y medianas industrias una vez que hemos transformado la materia prima estamos obligados a cobrar IVA, como lo indica el SRI. Esta situación origina una diferencia del 12% en el costo del producto, que termina siendo del 2% o 3% para el consumidor final, pero que el estado ecuatoriano también se ve afectado pues no recibió el 12% que le correspondía.

Otro parámetro internacional que se debe analizar el año anterior, fue el alto costo del petróleo, lo que ocasionó desmedidos precios de los fletes internacionales, elevados precios de la materia prima que conllevan un alza de los costos en la fabricación de nuestros productos. Por otro lado el alto valor del petróleo originó que nuestro país recibiera mucho dinero por la venta del oro negro que conllevó una mayor dinámica en la economía del país y por ende una mayor demanda de los productos por nosotros fabricados.

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 decidió no renovar el contrato.

En cuanto al personal, se continuó con los cursos de capacitación, lo que nos permite contar con elementos calificados para el trabajo que realizan, aunque ha resultado muy difícil encontrar el personal adecuado para cada puesto, especialmente en producción donde nos vimos obligados a reemplazar al jefe de producción buscando con esto



mejorar la productividad y calidad de nuestros productos. En el departamento de ventas se ha mantenido la restricción en la contratación de personal, pues se ha reenocado la estrategia de ventas para buscar mas bien clientes con consumos grandes, aunque se tenga que castigar un poco el precio final de venta. Adicionalmente, los problemas político-económicos en los anuncios del no pago de cierta parte de la deuda externa, ocasionó que los proveedores extranjeros suspendieran los créditos directos por lo que ha tocado buscar otro tipo de financiamiento para realizar las importaciones de materia prima.

En cuanto a los rollos químicos, está ingresando una gran cantidad de rollos terminados desde el extranjero. Una parte pagando todos los impuestos que se deben y otra por contrabando, ocasionando el incremento de la competencia y la respectiva baja de las ventas en este producto.

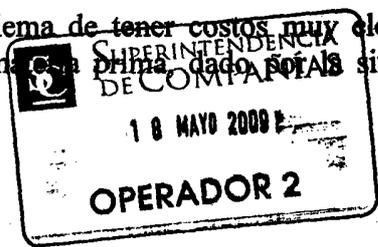
En cuanto a los rollos térmicos se ha dado un gran impulso al poder venderlos impresos, además que el mercado ecuatoriano tiene una tendencia a consumir rollos de este material, que por su alto costo nos ha ayudado a incrementar el volumen de ventas para el año que terminó, especialmente a fin de año donde pudimos conseguir dos clientes grandes que nos dan buenas perspectivas para el año que viene.

Analizando los balances del 2007 y del 2008, encontramos que las ventas han crecido en un 42.2%, que se da principalmente por el incremento del volumen de ventas en los rollos térmicos. En cuanto al tiempo de cobro tenemos que es de 57 días, el cual ha disminuido con respecto al del año anterior en dos días, lo que se debe principalmente porque se ha realizado una gran presión en los cobros, además de conseguir clientes grandes que pagan en menores plazos que los tradicionales clientes de nuestra empresa. En cuanto a nuestro índice de solvencia es de 2.93, el que ha aumentado respecto al año anterior y se puede observar que es mayor al promedio de las empresas que se dedican a la misma actividad. El incremento se puede aducir a la necesidad de financiar con capitales a largo plazo las compras de materia prima que ya no son financiadas por los proveedores. La prueba ácida nos da un resultado de 1.85, que se ha incrementado respecto al año anterior debido al capital a largo plazo que ha permitido pagar las importaciones. En este año las utilidades han mejorado en un 37% respecto al año anterior, lo que se ha logrado principalmente por el mayor volumen de ventas, manteniendo la misma estructura de costos y sin incrementar los gastos administrativos y de ventas.

Para el nuevo año nos hemos propuesto mantener los clientes conseguidos a finales del 2008, estabilizando la producción, lo que nos permitirá tener una buena velocidad de reacción para las necesidades de los mismos, así como poder medir la capacidad que tenemos para buscar nuevos clientes.

Por otro lado debemos controlar de mejor manera el departamento de ventas, que nos permita tener un mejor control de los cobros a los clientes así como de depurar el listado de los clientes que son atendidos por nuestra empresa, pues necesitamos realizar ventas y cobros en tiempos que no sobrepasen los 45 días para poder manejar las compras con pre-pagos.

Adicionalmente, estamos enfrentándonos al problema de tener costos muy elevados, debido al constante incremento del valor de la materia prima, dado por la situación



12802

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, así como la desconfianza que se ha creado con nuestro país que termina repercutiendo en castigos al precio de venta.

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

