

Quito, 15 de Abril del 2010

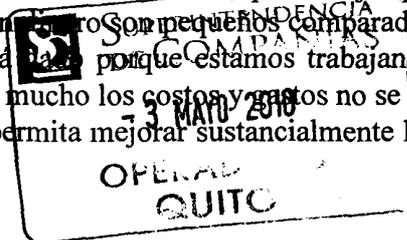
INFORME ANUAL DE INDUSTRIA DE ENVASES DE CARTÓN Y ARTESANÍA
ASIS NOÉ MUCARZEL CIA. LTDA. "INDECA"

Es un placer el dirigirme, a Ustedes señores socios para dar el informe del año de 2009: Dentro de un informe de actividades de la empresa no se puede olvidar la situación político-económica del medio en que se vive. En el año que terminó la situación política ha sido difícil principalmente por la desconfianza creada por el gobierno ecuatoriano al no tener reglas claras para las empresas principalmente en el área impositiva, ya que se están cambiando constantemente las leyes. Todo este panorama complica mucho las actividades industriales y en general económicas dentro de nuestro país, lo que se demuestra en un crecimiento muy bajo con respecto a los países vecinos, pero siempre estaremos dispuestos a superar estos escollos que se han convertido en situaciones del diario vivir.

En el aspecto internacional encontramos que la pérdida paulatina del valor del dólar americano con relación a otras monedas, a nivel mundial ocasionó que el costo de la materia prima, para nosotros que trabajamos con dólar americano, se nos incrementara constantemente.

Durante este año continuamos con la distribución de cartulina, pero con el problema de que el costo de este material tuvo incrementos muy altos dado principalmente por los motivos antes anotados, lo que ocasionó una baja en las ventas del presente año. Es importante anotar que la venta de materia prima tiene un margen pequeño de utilidades y que sólo un gran volumen nos permitirá obtener beneficios atractivos. Adicionalmente la demanda de los productos terminados que tradicionalmente hemos fabricado bajó durante este año dado principalmente por el cambio de materia prima que realizaron nuestros principales clientes. Ellos han preferido comprar cajas de microcorrugado dejando de lado el consumo de cajas de cartulina. Estos dos aspectos originaron un grave problema en la empresa que cuyas ventas permanecieron casi contantes al igual que las utilidades.

Comparando los balances, podemos ver que las ventas crecieron en un 1.83% respecto al año anterior, que nos indica que la empresa no consiguió los objetivos planteados por lo que se deben tomar medidas urgentes que permitan como mínimo retomar los niveles de ventas de hace tres años. En cuanto a la rentabilidad, en este año se presentaron utilidades que se incrementaron en un 40% respecto al año anterior, porcentaje que parece alto, pero que en si vemos los valores reales en el mercado comparados con los niveles de ventas de la empresa, lo que está pasando es que estamos trabajando muy cerca del punto de equilibrio y aunque se cuidan mucho los costos y gastos no se ha logrado un incremento bueno en las ventas que nos permita mejorar sustancialmente las



utilidades. El plazo de cobranza promedio ha disminuido de 137 días a 112 días que se da principalmente porque se ha dejado de vender mercadería a clientes conflictivos en el pago, ya que estos llegaban a tomarse en algunos casos hasta más de ciento ochenta días, lo que originaba grandes problemas para el cumplimiento de las obligaciones de la empresa y el no tener utilidades en estas negociaciones al considerar el costo del dinero en el tiempo y el bajo margen de utilidad.

El índice de liquidez de la empresa está en el valor de 1.21, valor que es levemente inferior al del año anterior y que nos permite seguir dentro de valores promedios de la industria convertidora de papel, así mismo el índice ácido nos muestra un valor de 0.73, valor que nos indica que la empresa se encuentra saludable en cuanto a la parte financiera, aunque se deberá mejorar la relación de inventarios y activo circulante con el fin de volver por lo menos al valor de 1.

Como dato importante se anota que todas las obligaciones con los empleados, proveedores y el Estado han sido cumplidas en las fechas correctas, lo cual nos da un buen nombre para conseguir créditos que pueden ser bancarios o de proveedores. Igualmente con los proveedores extranjeros hemos cumplido a cabalidad, por lo que nos han incrementado los montos aprobados de crédito.

En el presente año, tenemos que realizar todas las gestiones necesarias que nos permitan consolidarnos en los nuevos espacios ganados en el mercado, para lo cual se deberán fortalecer los lazos comerciales con los proveedores en el extranjero, así como con los clientes internos. Para mejorar las ventas internas en producto terminado debemos conseguir clientes para la máquina de microcorrugado que recién se pudo poner en funcionamiento en el tercer trimestre del año que pasó, con lo que lograremos mejorar las utilidades de la empresa.

Por último quiero dar un especial agradecimiento a todas las personas que han hecho posible que la empresa pueda seguir caminando hacia adelante y encaminarse a mejores días para este próximo año.


Fernando Burneo