

INFORME DE GERENCIA AÑO 2009

En cumplimiento a lo establecido en la Ley de Compañías del Ecuador, en los estatutos de Ecuacarbones y en el reglamento de la Superintendencia de Compañías, tengo a bien poner a su consideración el presente informe que consta de los siguientes puntos:

ASUNTOS GENERALES.

El 2009 fue un año muy difícil para las industrias en general y particularmente para Ecuacarbones. Los costos se incrementaron como todos los años pero en esta ocasión han habido problemas con nuestros clientes regulares, varios de los cuales han dejado de comprarnos por diferentes razones o en otros casos hemos sido perjudicados por la política del Gobierno en cuanto a compras públicas. Esto lo decimos debido a que en años anteriores, por ejemplo, tuvimos pedidos de Refinería La Libertad pero en este año ya no pudimos venderles absolutamente nada, pues ya no recibimos invitación a pesar de estar comunicándonos y averiguando sobre la posible adquisición. Finalmente nos informaron que habían adquirido todo el paquete de repuestos incluyendo carbones al fabricante original ya que no existe fabricante local de todos los repuestos e importando de una sola empresa evitan demasiados procedimientos burocráticos. Las ventas en el año disminuyeron en relación al año anterior. Así por ejemplo, sin contar con la venta al trole, el promedio de ventas mensuales en el 2008 fue de USD 15,458.64 mientras que el 2009, USD 13,458.84. Solamente durante el primer trimestre y junio del 2009 se vendió más que en el 2008, los siguientes meses fueron ventas inferiores o muy inferiores, siendo el último trimestre muy bajo, USD 61,641 en el 2008 mientras solo USD 37,470 en el 2009. Las ventas totales del año 2009, sin contar el trole bus y las facturas entregadas en trabajos de Cagminsa, fueron de un 14% menos que el año 2008. En el año 2009 se logró cumplir con el presupuesto de ventas en un 86% aproximadamente. Se proyectó alrededor de 250,000 en total, llegando a venderse 215,000. Entendemos esta es una de las razones que provocó la pérdida al final del año.

Este resultado en ventas fue posiblemente influenciado por el alza de precios que se hizo a nuestros clientes, en un 10% aproximadamente, a inicios de año, los cortes de energía de 4 horas diarias durante horas laborables y por dos meses. Adicionalmente debemos manifestar que en términos generales las industrias no hicieron paradas de mantenimiento en el mes de diciembre, como acostumbraban, por lo que el último mes de año fue el más bajo en ventas de todo el periodo y el más bajo desde que me hice cargo de la empresa.

En cuanto a la competencia, hemos tenido la presencia de la empresa Bienacorp que distribuye carbones en la ciudad de Guayaquil. Son representantes de la empresa Electrocarbón del Perú. Esta empresa tiene precios muy bajos en el mercado peruano. Aquí se encuentra ofreciendo precios más bajos igualmente y eventualmente nos ha quitado algunas ventas en algunas importantes empresas, tal es el caso de Andec. Adicionalmente Inducarbones y Mecaser siguen participando en el mercado nacional mientras que la Casa del Carbón en Guayaquil mantiene su pequeño mercado en dicha ciudad.



**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS**

28 ABR. 2010

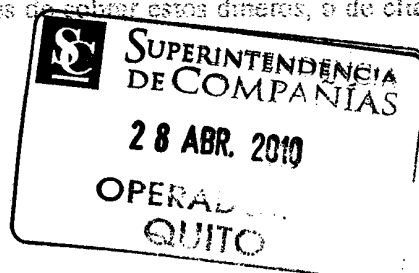
**OPERADOR 6
QUITO**

En relación al trole bus Quito, conseguimos la adjudicación del contrato por 6200 carbones. Dichos carbones, a diferencia de los dos años anteriores, fueron traídos de Pantrac terminados completamente, es decir que ya no fueron terminados por nosotros. Se recibió un precio por parte de Pantrac y de nuestra parte realizamos un incremento en el mismo, obteniéndose finalmente una utilidad aproximada de USD 9,000.00. Las entregas se cumplieron de acuerdo a lo que decía el contrato, así que no se tuvo ningún tipo de problema con el cliente.

Con la oficina de Guayaquil se alcanzó subir las ventas, de 16,000 dólares en el 2007 a 21,000 en el 2008 (Se había abierto la oficina en agosto de este año) y 25,000 en el 2009. Para este año se determinó que es preferible cerrar la oficina de Guayaquil ya que los costos en dicha ciudad fueron de aproximadamente 15,000 dólares por lo que no se justifica en estos momentos seguir con dicho local, especialmente por la situación financiera a finales del año. Pensamos que si hubiésemos seguido con la oficina, este año igualmente habría habido un incremento de las ventas, ya que esa ha sido la tendencia. En el futuro, si las condiciones lo ameritan, se reabrirla una oficina en esta ciudad.

Cabe señalar que los resultados al final del 2009 son muy desalentadores y no deberían haber excusas. Si debo manifestar que tienen que ver también con la falta de información oportuna de la contabilidad, puesto que los valores de los que se tenían desconocimiento recién se pudieron saber de que se trataban en febrero del 2010. La contadora nos indicó que dichos valores no fueron informados durante el año ya que se hacen los ajustes a fin de cada período. Dicho problema debió haber sido comunicado en septiembre del 2008, cuando se presentó el primer balance, luego de ingresar la información en el nuevo sistema contable. A principios de año 2009, la contadora me manifestó que debían hacerse unos ajustes, nunca realmente supe que se trataba de el valor conocido finalmente. De acuerdo a los balances se obtuvo utilidad durante el primero, segundo y tercer trimestres, con alrededor de 1000, 3000 y 7000 dólares respectivamente. Al tener los resultados tan malos al 31 de diciembre, la contadora me informó que esas utilidades eran irreales y que más bien existía pérdida. Teniéndose claro que los balances indican la situación real de una empresa, no puede ser que dicha información sea inexacta o irreal durante todo el año ya que no se pueden realizar los correctivos oportunos y a tiempo. Pienso además que los correctivos se pudieron haber realizado durante el año 2009 provisionando las cantidades incobrables durante ese período, además que se pudieron hacer cambios para evitarse costos adicionales que también pesaron al final. Toda gerencia necesita información contable muy confiable que permita realizar las mejoras inmediatas, cambios y/o correctivos.

Los valores que aparecen como incobrables son de USD 6,488 que corresponde a clientes que no pagaron porque cerraron sus negocios, quebraron o desaparecieron. Sobre estos valores debo manifestar que tenía conocimiento de los valores correspondientes a la Señorita Steffanny Moreno, que debía aproximadamente 2,500.00 y a quien ha sido imposible ubicarle hasta la fecha. Los otros valores se refieren, por ejemplo, a clientes que pagaron a esta Sra. Moreno quien desapareció después de cobrar estos dineros, o de clientes que cerraron o quebraron.



USD 8,422 que corresponde a un valor colocado equivocadamente en la cuentas de la empresa por la anterior contadora, Srta. Andrea Coba, y cuya procedencia se desconoce. Si debo señalar que estos errores, si bien son responsabilidad de la gerencia, no han sido cometidos por evitar pérdidas en la empresa, han sido simplemente errores involuntarios.

Como gerente de la empresa asumo mi responsabilidad y las consecuencias que los malos resultados obtenidos acarreen, indistintamente de los problemas indicados con la contabilidad y las características del mercado.

Por tal motivo permaneceré en la empresa hasta el mes de julio, mes en el cual se podrá obtener el balance al 30 de junio y los accionistas podrán tomar la mejor decisión sobre la continuidad o cambio de administración, una vez que se conozcan los resultados a dicha fecha.

IMAGEN DE LA EMPRESA:

La empresa ha alcanzado una buena reputación y reconocimiento en el mercado, así se ha notado en las visitas que se han realizado a los clientes en todo el país, o por empresas o personas que han llegado Ecuacarbones por recomendación de otros clientes.

Dicha imagen hay que cuidarla y mantenerla, obviamente esto se logrará con el buen trabajo que realizan nuestros empleados de planta de producción y de ventas.

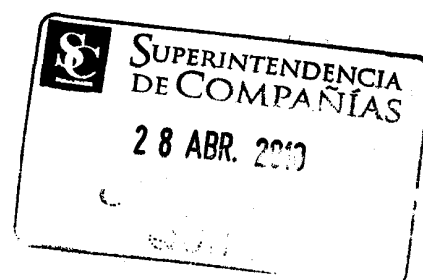
La empresa ya cuenta con su reglamento interno de trabajo, legalmente firmado y sellado por el Ministerio de Trabajo. Dicha documento fue elaborado por la gerencia y fue ya entregado a cada uno de los empleados para su conocimiento.

Debemos informar que se logró firmar con el Ministerio de Industrias y Productividad un convenio de financiamiento para la implementación del Sistema de Gestión Integral, un sistema de calidad nacional y para el cual se hizo ya una primera fase durante el año 2008 y 2009. El financiamiento conseguido es de 2,000 dólares mientras la empresa deberá contribuir con aproximadamente 500 dólares. Desde abril del 2010, se harán las auditorías. Se espera entonces conseguir esta certificación. Cabe señalar que la mayor parte de las actividades desarrolladas en la fase inicial y durante las auditorías están a cargo de la gerencia, con la colaboración especialmente del gerente técnico en la parte de producción.

GESTION DE VENTAS

Se ha realizado una ardua labor en cuanto a conseguir clientes y mantenerlos tanto en Quito, Guayaquil como en el resto del país. A pesar de lo mencionado han habido casos en que los clientes dejaron de comprar o han comprado menos por diferentes razones. Porque cambiaron de motores o generadores, por precios, por realizar menos inversión en mantenimiento, entre otras.

De todas maneras a continuación detallamos los clientes nuevos que se han logrado captar. Además de unas 30 personas naturales que empezaron a ser clientes en el 2009, las siguientes empresas, entre otras, adquirieron nuestros productos:



BIC, Poligráfica, Fadesa, Pintuco, Imprenta Escotland, Energymos, Mahepublicidad, Mamut Andino, El Comercio, Symep, Tigre Ecuador, Indugráfica, Epacem, Hydrostar, Corruempaque, Insepeca, Printo Pac, Elitsa, Indurama, Microempaques, Palmisa, Ecasa, Incable, Tanasa, Rival.

Adicionalmente varias otras empresas podrían ser clientes desde el año 2010, una vez que fueron visitadas, realizadas un estudio de motores o generadores, y a las que se les hace un seguimiento para que finalmente adquieran nuestros productos.

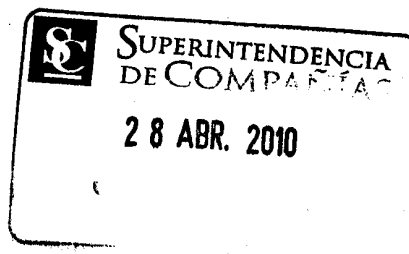
VENTAS.

A continuación damos un detalle de ventas comparativas del año 2005, 2006, 2007, 2008 y 2009

	2005	2006	2007	2008	2009
Ene	7.112,66	11.230,85	12.031,74	11.064,84	13.899,60
Feb	9.651,35	8.793,69	9.570,94	9.001,65	19.221,60
Mar	11.062,43	11.549,84	15.127,11	10.358,30	12.237,94
Abr	9.162,46	11.433,39	9.123,31	15.328,32	12.478,89
May	10.161,30	8.514,94	15.095,73	23.207,46	13.377,32
Jun	9.905,21	14.069,16	19.618,65	11.913,22	14.991,88
Jul	7.402,98	5.014,74	11.585,36	15.488,27	11.543,87
Ago	7.429,08	14.207,24	11.414,94	12.722,06	12.089,83
Sep	10.410,64	12.372,63	11.483,69	14.778,19	13.212,10
Oct	7.355,78	13.528,34	9.821,23	18.428,11	13.076,11
Nov	7.256,17	15.525,74	11.005,97	27.189,43	16.530,13
Dic	6.195,14	8.984,00	18.454,03	16.023,83	7.864,85
TOTAL	103.105,20	135.224,56	154.332,70	185.632,96	160.524,12
		Trole	34.966,00	42.598,10	55.118,00
		Total	189.232,70	228.231,06	215.642,12
		Presupuestado	195.006,00	219.000,00	250.338,00

ASPECTOS LABORALES.

Se hizo el incremento de ley al sueldo básico y un pequeño incremento a los demás empleados, dicho pequeño incremento se lo hizo en base a los resultados que se tenían en los balances hasta el 31 de diciembre del 2008. Dicho incremento no obligatorio, no se habría hecho si se conocía la real situación de la empresa en ese entonces. Los aspectos laborales han sido normales. Quizás los pocos incidentes se produjeron por los tratos inadecuados del Ing. Jesús Jácome con sus subordinados o compañeros. En base al reglamento interno se presentaron dos comunicados al Ministerio de Trabajo para lograr el cambio del mencionado profesional. Dicha acción fue positiva ya que luego de esta su comportamiento ha sido adecuado.



SITUACIÓN FINANCIERA.

La situación financiera ha sido similar a los años anteriores, en especial en lo relacionado a la falta de liquidez. Hemos tenido que esperar hasta un año para poder cobrar algunas facturas, tal es el caso del Teleférico que nos pagó al año y Novaplast de Guayaquil 10 meses después. La gestión de cobros se la ha estado haciendo, separando por supuesto, el problema de facturas no cobradas del año 2007. Como ha sido costumbre hemos tenido problemas para el pago a proveedores pero al cierre del año casi se cumplió con la deuda de Pantrac, quedando solamente un saldo pequeño y adicionalmente un pequeño monto a Helwig y una factura a Gerken. Hubo retrasos en los pagos al UESS y SRI ya que se guardó y pagó a Pantrac.

Gastos adicionales que se hicieron fuera de presupuesto, se podrían mencionar los realizados al Doctor Andrade Nieto quien arregló finalmente el problema con la Superintendencia de Compañías que durante años había existido por un error de su abogado, el Dr. Marlon Viquez. El monto de sus honorarios fueron de 700 dólares, sin contar con los pagos adicionales que se realizaron a las notarias. Adicionalmente se contrató por un mes a una auxiliar contable para que pueda nivelar el ingreso de información en el sistema conjuntamente con la Señora Ángela de Pérez, ya que estaba decaído atrasada.

Se realizó un préstamo al Banco Pichincha por 20,000 dólares, el cual se ha venido pagando normalmente.

MERCADO DEL PERU.

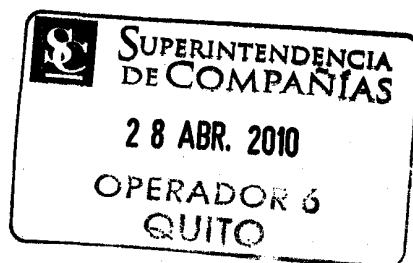
En el mercado peruano se vendió alrededor de 8600 dólares. No se importó mucha materia prima ya que se tenía en stocks por mucho tiempo. Se vendió lo que fue necesario y a fines de año el cliente David Fuentes hizo una pequeña importación directamente de Pantrac, al igual que Carbomet que inició los trámites de una importación, la cual está en camino a ser entregada. Por la primera importación mencionada, Pantrac envió una comisión a la cuenta de Ecuacarbones.

PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO.

Existen siempre posibilidades de crecimiento, no tanto en la línea de escobillas puesto que algunas empresas han empezado a cambiar de motores y ya no requieren escobillas. Existen posibilidades, por ejemplo, en otros productos de grafito como electrodos. La dificultad es no disponer de capital de trabajo para poder importar y pagar por adelantado, como requieren estas empresas.

Por otro lado, en vista que existen pedidos de sellos completos, se ha conversado con la empresa SEALEC, la misma que se dedica a fabricar sellos de acero inoxidable incluyendo aquellos con resortes, además de hacer reparaciones de sellos. Hemos acordado que Ecuacarbones ofrecerá estos productos y servicios, y esta empresa los fabricará o reparará en nuestro nombre.

En Perú, continuaremos comercializando algunos productos que tengamos disponibles y solicitaremos a nuestros proveedores que les vendan directamente, esto se ha venido



haciendo. El mercado peruano es grande y esperamos conseguir otros productos a precios competitivos para poder comercializar en dicho mercado.

PÉRDIDA DEL AÑO 2009

Como se ha indicado, una vez que se tienen claras las cosas relacionadas a la contabilidad, y al haberse tenido la pérdida, se inició con cambios en el manejo financiero, así como en el control de clientes y cobros. Quedamos a disposición de los Señores accionistas en cuanto a sugerencias, cambios o mejoras adicionales que se deban hacer.

RECOMENDACIONES.

La empresa no adquirirá deudas adicionales aunque la falta de capital de trabajo siempre ha sido evidente desde que me hice cargo de la empresa. Para poder tener un capital no existe otra manera que el aporte de los socios. Mientras no exista este aporte, la situación seguirá siendo difícil. De todas maneras se espera la colaboración de los socios en este sentido o continuaremos con los fondos disponibles de la mejor manera posible.

Se está seleccionando clientes de mejor manera y dando más energía al asunto cobros y de esta manera esperamos poder mejorar la situación empresarial en el futuro cercano. De igual manera esperamos poder seguir creciendo en cartera de clientes, para lo cual se está trabajando.

Sin más por el momento queda en manos de los Señores accionistas sobre las decisiones a ser tomadas. Dejo en claro mi amplia voluntad de trabajar para que las cosas mejoren en la empresa y seguir ofreciendo mi incansable y arduo trabajo diario en beneficio de Ecuacarbones. Quedo agradecido por la confianza mostrada a pesar de los resultados.

Atentamente,


André Córdova
Gerente

Quito, a 29 de marzo del 2010

