

43081

INFORME DE GERENCIA AÑO 2008

En cumplimiento a lo establecido en la Ley de Compañías del Ecuador, en los estatutos de Ecuacarbonos 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 2008 ha sido un año en el que se ha trabajado intensamente para poder cumplir con las metas y cubrir los costos que aumentan todos los años, manteniendo los precios de venta sin incremento considerando que la competencia permaneció con sus precios estables casi hasta el final del año. Esto provocó inevitablemente un decrecimiento en las ganancias que se podían generar en relación a las ventas logradas.

Cabe señalar que ECARBON envía listados de precios todos los años y a inicios de año se recibió una nueva lista con un incremento del 10%, igual cosa ocurrió en noviembre pasado en el que Helwig incrementó un 10-12% en los precios de placas, 5% en escobillas, 6% en portaescobillas y un 8% para piezas de uso mecánico, por lo que para este nuevo año se decidió hacer un incremento de precios de nuestros productos.

En cuanto a la competencia, la empresa Mecaser aun se mantiene en el mercado pero ha decaído un poco en la atención a sus clientes por lo que hemos tenido la posibilidad de ganar varias empresas que eran clientes regulares de la mencionada compañía, además Inducarbonos continúa en el mercado, presentándose la dificultad que el Señor Jaime Muñoz se ha dedicado a desinformar a los clientes sobre Ecuacarbonos, situación que lo ha venido haciendo desde que dejó de ser gerente, tratando de ganar más clientes, pero precisamente son ellos quienes nos han informado de esta campaña sucia iniciada por el Señor Muñoz. Dicha información fue corroborada por la Señorita Verónica López, quien hasta enero trabajó para Inducarbonos y me solicitó trabajar con nuestra empresa ya que ella no podía cumplir con los ofrecimientos a los clientes y estos terminaban enojándose, actualmente la mencionada Señorita trabaja a comisión para nuestra empresa con una cartera de clientes propia y ya ha conseguido unos pocos nuevos contactos.

En el presente año se retiró de la empresa el Señor Alberto Oñate, quien decidió ir a vivir en el Oriente donde le dieron un empleo de maestra a su esposa, se le hizo la liquidación la cual se la llegó a determinar por mutuo acuerdo por un valor intermedio considerando lo que le tocaba recibir por renuncia voluntaria y lo que habría sido si se hacía el trámite a través del desahucio permitido por el Ministerio de Trabajo.

En relación al trole bus Quito, conseguimos la adjudicación del contrato por 5365 carbonos, al igual que el año 2007 se importaron las piezas pre-cortadas y se las fabricó localmente en nuestra planta. Se realizaron las 4 entregas parciales, como indicaba el contrato, de manera puntual, inclusive días antes de vencerse las fechas límite, para este año el trabajo se lo realizó exclusivamente con nuestro personal, sin necesidad de incurrir en pagos de horas

Superintendencia de Compañías
TELEFONOS

extras, ya habíamos adquirido experiencia en cuanto a los despachos desde Alemania, tiempo de transportación y los tiempos de fabricación.

LOGROS ALCANZADOS.

En el presente año se logró cumplir con el presupuesto de ventas en un 101,78%. El presupuesto de ventas fue de USD 224,000 mientras que la venta al final del año fue de USD 228,000, superando entonces a las ventas del 2007 en un total de USD 38,000 dólares es decir un 20% más, esto considerando que no se hicieron incrementos en los precios de los productos, como ya se explicó anteriormente.

Se logró iniciar ventas con la Empresa de Ferrocarriles del Estado y en este momento nos encontramos haciendo unas pruebas con carbones de tracción que se los elaboró con materia prima de muestra que nos envió Pantrac, dichas muestras se encuentran funcionando adecuadamente aunque por el momento no existe actividad por problemas que se presentaron hace un mes aproximadamente en el que ocurrió un incidente.

Igualmente logramos ganar un concurso de ofertas con la Empresa Eléctrica Quito a la cual se les vuelve a vender después de varios años en los que dejaron de adquirir nuestros productos por deficiencias en la fabricación y mal funcionamiento de aquellos productos. De igual forma se empezó a vender productos a la Cervecería Nacional, tales como sellos mecánicos y otras piezas de grafito.

La empresa abrió una oficina en Guayaquil considerando que era una necesidad imperiosa, si bien dicha oficina se encuentra funcionando desde el mes de agosto se han conseguido nuevos clientes y recuperado varios otros que habían estado adquiriendo productos de la competencia. Dichas nuevos clientes, potenciales y recuperados mencionamos a continuación:

NUEVOS CLIENTES: Amcor, Mabe, Plásticos del Guayas, Diario El Universo, Expoplast, Kimberly Klark, Nestlé, Industrial Molinera, LaFabril Gye, clientes que ya han hecho compras efectivas, en algunos de estos se hicieron los estudios correspondientes de los motores.

CLIENTES RECUPERADOS: Electrocables, Andec, Trilex, Ingenio La Troncal, Calizas Huaico, Electro Guayas Trinitaria, Industria Cartonera Ecuatoriana, Talme, La Categ, Micabal, Novacero.

CLIENTES POTENCIALES: Poligráfica, Holcim, Plasca, Expalsa, Empagram, Corruchesca, Solubles Instantáneos, Maxigraf Gye, Pintuco, Sika, Centro Acero, Fadesa, Tecnoplast, Bic, Delta Plastic, Ecuacotton, Ingenio San Carlos, Ingenio Valdez, River Park.

Estos clientes son sin tomar en cuenta los clientes frecuentes que tenemos de esta ciudad.

La presencia de una oficina propia de la empresa ha creado una mayor confianza en nuestros productos y además por motivos inclusive regionales. Los clientes prefieren tener un contacto de dicha ciudad. La colaboradora de esta oficina percibe un sueldo básico más una comisión por clientes nuevos conseguidos, para este año se piensa contratar a una persona para que realice las visitas a las empresas y no perciba sueldo sino comisiones sobre ventas. En todo caso si bien se ha tenido que incurrir en unos gastos, estos se verán recuperados en el corto plazo, además debemos señalar que el arriendo de la oficina es por un valor muy módico, considerando la ubicación y las facilidades que dicho local presta.

En el mercado internacional, concretamente el del Perú, se realizaron ventas por un total de USD 38,860.88 con una utilidad neta aproximada del 18%. En este país poseemos dos clientes Carbomet que es el cliente más grande que sirve a industrias y trenes y uno más pequeño, el Señor David Fuentes que se dedica a hacer escobillas para mantenimiento de herramientas.

Cabe señalar que para este nuevo año se cambiará las políticas de manejo de este mercado, para evitarnos realizar importaciones muy grandes y así evitarnos mantener stocks por mucho tiempo.

IMAGEN DE LA EMPRESA:

Para este año saldrá ya nuestro anuncio en las páginas amarillas de Guayaquil, con la dirección y teléfono del local actualmente funcionando, con lo que se podrá tener mejor llegada a los clientes, cabe señalar que la guía de Guayaquil no tiene hasta el año 2008 empresas que ofrezcan escobillas eléctricas, o carbones como les conocen con más frecuencia en dicha ciudad.

La empresa está siendo ya identificada en todo el país y en especial en Guayaquil y tenemos perspectivas de crecimiento.

GESTION DE VENTAS

Se tiene un mercado en todo el país y la gerencia conjuntamente con las coordinadoras de ventas de Quito y Guayaquil se encuentran comunicándose continuamente con empresas a nivel nacional y se hace un continuo seguimiento. En la ciudad de Ambato tenemos desde diciembre el apoyo del Ing. Luis Paredes quien a más de ser cliente es también una persona que trabaja en la industria de su provincia, Chimborazo y Pastaza por lo que se encuentra promocionando los productos en dichas regiones.

Se espera poder visitar industrias en la provincia de Manabí que es una provincia en la cual ha sido un poco difícil el acceso.

De todas maneras es interés de esta administración manejar de la manera más eficiente el mercado global ecuatoriano y esperamos poder tener una mayor participación de dicho mercado para este año.

21081

Ventas.

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

	2005	2006	2007	2008
Ene	7.112,66	11.230,85	12.031,74	11.064,84
Feb	9.651,35	8.793,69	9.570,94	9.001,65
Mar	11.062,43	11.549,84	15.127,11	10.358,30
Abr	9.162,46	11.433,39	9.123,31	15.328,32
May	10.161,30	8.514,94	15.095,73	23.207,46
Jun	9.905,21	14.069,16	19.618,65	11.913,22
Jul	7.402,98	5.014,74	11.585,36	15.488,27
Ago	7.429,08	14.207,24	11.414,94	12.722,06
Sep	10.410,64	12.372,63	11.483,69	14.778,19
Oct	7.355,78	13.528,34	9.821,23	18.428,11
Nov	7.256,17	15.525,74	11.005,97	27.189,43
Dic	6.195,14	8.984,00	18.454,03	16.023,83
TOTAL	103.105,20	135.224,56	154.332,70	185.632,96
		Trole	34.900,00	42.598,10
		Total	189.232,70	228.231,06

Como se puede observar y como ya se indicó anteriormente, las ventas se han incrementado como se había esperado a principios de año.

ASPECTOS LABORALES.

Los aspectos laborales se han manejado adecuadamente, existe una buena relación de la gerencia con el personal, talvez aun existen algunas dificultades relacionadas al trato del Ing. Jesús Jácome con el personal de planta y el personal administrativo, se ha tratado el tema en varias ocasiones pero el proceder del Ing. Jácome no es siempre el adecuado, existiendo molestias por parte del personal por esta situación.

En cuanto a los pagos de los salarios, se han cumplido puntualmente todos los meses sin excepción, a principios de año se realizó el incremento de 30 dólares en los salarios de acuerdo a lo decidido por el Gobierno. Esto obviamente produce un alto costo para la empresa pues se deben considerar además todos los beneficios de ley.

Durante el año se trabajó con 4 obreros y hasta con 5 obreros en ocasiones que así ameritó la situación. En administración se cuenta con la Secretaria y en la parte de ventas una Coordinadora en Quito y una en Guayaquil. Adicionalmente sigue trabajando como vendedora a comisión la Señorita Ricardina Barba.

CONTABILIDAD.

En junio del año 2008 se tomó la decisión de hacer un cambio en la contabilidad, por asuntos de problemas en cuanto a que la documentación debía salir para que se realice la contabilidad fuera de la oficina, se decidió adquirir un sistema contable que se instaló en las computadoras de la empresa para que la información vaya poco a poco igualándose, esto ha sido un proceso muy largo ya que se debió ingresar la información desde el primero de enero con los correspondientes altos costos y tiempo que esto ha implicado, de todas maneras ya se está teniendo la información contable con menor retraso.

SITUACIÓN FINANCIERA.

La situación financiera ha sido bastante complicada por la falta de liquidez y esto se debió en especial a la falta de cumplimiento en los pagos de los clientes, esto lamentablemente ha hecho que nos veamos obligados a retrasar los pagos a los clientes del exterior.

No se hizo ninguna gestión para conseguir un préstamo pues ha persistido el problema con la Superintendencia de Compañías en relación a los errores existentes en la escritura de aumento de capital del año 2005, así como en los trámites mal realizados por parte del Doctor Marlon Vásquez y el Doctor Luis Andrade para rectificar dichos errores.

Esperamos en este nuevo año se normalice la situación e intentar obtener un préstamo para capital de trabajo y así poder pagar a nuestros proveedores mientras se logra cobrar a nuestros clientes, quienes ahora tienen una excusa más y se basa en la crisis financiera mundial.

De todas maneras se espera una colaboración de los socios para que se pueda capitalizar un poco la empresa ya que la tendencia de crecimiento seguirá en aumento y no se podrá progresar con los fondos y activos disponibles actualmente.

MERCADO DEL PERU.

Hasta diciembre se realizaron ventas de materia prima pero para evitarnos realizar importaciones muy grandes y que luego nos causen iliquidez se consiguió en el mes de diciembre que la empresa Pantrac envíe directamente a los clientes en dicho país las materias primas que requieren y nos envíen una comisión por dichas ventas. Este tema también ha sido tratado con Helwig pero aun no han dado una respuesta definitiva. Con esto conseguiríamos que los costos para Perú bajen un poco y permita a nuestros clientes ser más competitivos. Cabe señalar que los precios de productos terminados en Perú son muy bajos y se nos hace imposible competir con escobillas fabricadas con la materia prima regular que importamos, siendo necesario para ese mercado materia prima especial, como retazos, bloques con medidas no estándar, con fallas, etc., material que Pantrac dispone actualmente. Helwig, por su parte, no nos ha podido conseguir materiales de este tipo.

43051

PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO.

Logramos calificarnos en Compras Nacionales con lo que supuestamente se puede vender a todas las empresas públicas, pero aun esto no se ha definido correctamente pues existen empresas que nos indican que existen montos que no requieren solicitarse cotización por el Internet lo cual nos perjudica pues la mayoría de pedidos de nuestros productos son por debajo de USD 1000 dólares. De todas maneras en el año 2008 se lograron ventas en La Empresa Electrica Quito, en HidroPaute, Empresa Eléctrica Ambato, Refinería La Libertad, entre las más representativas. Se espera de todas maneras que en este nuevo año podamos llegar a todas la empresas del Estado, incluyendo la Marina.

Tratamos siempre de darle al cliente o potencial cliente lo que necesita, es así que se pudo vender a Lafabril unas palcas de grafito, para lo cual se consiguió un contacto en Estados Unidos quien nos despachó de inmediato y se pudo cumplir con esta empresa. Este proveedor tiene materias primas para electroerosión, fundiciones, grafito granulado, electrodos, etc, por lo que pensamos abrir una línea adicional de productos para la industria. No se adquirirá de esta empresa productos que sean similares a los que traemos de ECARBON, además cabe señalar que los precios que ofrece dicha empresa son excelentes, muy buenos productos y nos permitirían igualmente obtener comisiones sobre clientes conseguidos, para los que no será necesario importar sino que se harán los despachos directamente de Estados Unidos al cliente final.

NUEVO PRODUCTOS COMERCIALIZADOS

Para el año que culminó se pudo empezar a comercializar repuestos para ascensores, los mismos que han sido enviados por la empresa ESCOT de Colombia la misma que es la representante ECARBON para dicho país, ya que fabrican este tipo de cosas además de carbones. De igual manera esta empresa nos ha fabricado algunos tipos de porta escobillas, mientras que los resortes los hemos hecho fabricar en Helwig. Nuestros principales clientes para repuestos de ascensores han sido Electroecuatoriana y Thyssenkrupp, debiendo todavía trabajar para conseguir vender en Otis y Mitsubishi en las cuales ha sido muy complicado aun porque solo requieren partes originales, aunque la empresa Escot tiene carta de certificación de todas estas empresas para la República de Colombia. En todo caso las ventas de estos productos, si bien han sido pequeñas aun, se espera vayan crecimiento.

DESTINO DE LAS UTILIDADES.

En caso que la Junta decida repartir las utilidades del año 2008, se solicita que se permita a la empresa primeramente pagar al Estado y a los trabajadores y empezar a pagar a los señores accionistas en 30 y 60 días, en dos partes iguales.

47081

RECOMENDACIONES.

SOBRE ASUNTOS FINANCIEROS

Por las causas anteriormente mencionadas es realmente muy difícil tener una liquidez adecuada, es necesario recurrir a fuentes de financiamiento, en todo caso esperamos arreglar todos los problemas que acarreamos con la Superintendencia de Compañías para ver si podemos aplicar a un crédito en el Banco Pichincha para este año. De todas maneras solicitamos a los señores accionistas colaboración en este asunto.

SOBRE NUEVAS POSIBILIDADES DE NEGOCIO.

La gerencia sigue día a día buscando más fuentes de ingresos para la empresa de tal manera que se puedan obtener en el futuro mayores utilidades para los accionistas. Se espera colaboración de los Señores Accionistas en contribuir con ideas adicionales para ingresar en mercados que nos permitan crecer como empresa.

Quedo muy agradecido por la confianza en mi persona y espero seguir contando con la misma para estos siguientes años, y así poder alcanzar los objetivos empresariales.

Atentamente



Anare Córdova
Gerente

Quito, a 4 de marzo del 2009