



CARTONERA SUDAMERICANA

INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA CORPORACION SUDAMERICANA COSU CIA. LTDA. DEL EJERCICIO ECONOMICO COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE ENERO HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019.

En base al artículo 289 de la Ley de Compañías y la Resolución de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros No. 90*1-5-3-006 del 26 de mayo de 1990, mediante la cual se expide el Reglamento para la presentación de informes anuales de los administradores a las Juntas Generales, pongo a disposición el presente informe correspondiente al ejercicio económico del año 2019.

1. DEL ENTORNO EMPRESARIAL EN QUE SE DESENVUELVE LA COMPAÑÍA:

Corporación Sudamericana Cosu Cía. Ltda. de conformidad con su objeto social y económico se dedica a la importación de papel, para la fabricación, venta y comercialización de cartón corrugado para los usos industrial, agrícola de exportación, farmacéutico. Según consta en la escritura de constitución, debidamente inscrita en el Registro mercantil de Quito, rigiéndose además por la ley de compañías, su reglamento y de las resoluciones emitidas por el Superintendente de Compañías, Valores y Seguros; reglamento y resoluciones internas, promulgadas en el seno de la compañía y más disposiciones legales aplicadas para el eficiente funcionamiento de la misma.

2. DE LAS METAS Y OBJETIVOS:

Corporación Sudamericana Cosu Cía. Ltda. inició sus operaciones, según consta en el RUC, el 14 de Febrero de 2019. Al ser una sociedad que inicia operaciones, existen varios objetivos que son los principales para sacar adelante una organización nueva.

El primer objetivo principal es entender cuales son las necesidades de los clientes, y cuales son los productos que estamos en capacidad de fabricar, entender como se realizan dichos procesos de fabricación, y darle orden a los flujos productivos para que desde sus inicios sean muy eficientes, y que conforme vaya consolidándose el crecimiento de la organización, todo el personal que ingrese esté alineado con la metodología y nivel de exigencia de trabajo de la compañía.

Otro de los objetivos importantes ha sido el dotar a la compañía de un sistema informático que permita llevar un control adecuado de todos los procesos, llevar un control adecuado de los sistemas de facturación, inventarios, manejo de cartera. Todo esto acompañado de un outsourcing contable acorde, para un manejo adecuado.

Con el pasar del tiempo, hemos ido adquiriendo experiencia en el proceso de fabricación, a tal punto que hemos captado una creciente cantidad de nuevos clientes satisfechos, quienes día a día continúan entregándonos mas productos para que se los fabriquemos.

3. DE LOS ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS Y LABORALES:

Al iniciar operaciones, tuvimos algunos problemas que nos hicieron replantear hacia que mercados vamos a dedicarnos. Inicialmente, nuestra intención era ser un proveedor importante del sector floricultor, a través del abastecimiento de cajas de cartón corrugadas, para despacho de flores, láminas micro-corrugadas para el embalaje de los bonches de flores, y separadores de cartón para un correcto empaqueo de los bonches.

Dado que, tuvimos un daño en los rodillos corrugadores con los que podíamos fabricar láminas de cartón micro-corrugadas, cuyo producto era el que mayor expectativa teníamos al iniciar operaciones, nos vimos obligados a cambiar totalmente de estrategia y enfocarnos en el desarrollo de cajas de cartón corrugadas para atender a las empresas del sector industrial.



CARTONERA SUDAMERICANA

Actualmente, nuestro negocio está centrado casi en un 80% en este mercado, pero además, tras la importación de nuevos rodillos corrugadores, hemos podido empezar a fabricar laminas micro corrugadas para flores, así como separadores para el empaque de exportación. Aproximadamente el 90% de nuestra venta total del año 2.019 fue cartón corrugado.

DISTRIBUCION DE VENTAS CARSUD POR LINEA EN %



Uno de los aprendizajes mas valiosos que tuvimos es, nuestra capacidad de adaptación y decisión de ajustarnos a distintas realidades y poco a poco salir adelante.

Alcanzamos un total de ventas de USD. 126.706,26 durante el 2.019.

CORPORACION SUDAMERICANA
VENTAS MENSUALES EN USD. 2019 VS OBJETIVO Y % DE CUMPLIMIENTO



Los resultados del ejercicio 2.019, reflejan una pérdida de USD. 76,902.



PROYECCIONES PARA AÑO 2020:

Dada la experiencia obtenida durante el año 2019 que nos llevó a lograr alcanzar niveles de ventas equivalentes a **USD. 20.000** en los últimos meses, y la incorporación de nuevos clientes para inicios de 2020, estamos seguros que la tendencia creciente en ventas continuará durante todo el año que viene.

El objetivo que nos hemos planteado es alcanzar un nivel de ventas de **USD. 660.000** para el 2020. Esperamos que el nivel de ventas del primer semestre llegue a **USD. 255.000**, para llegar a **USD. 415.000** en el segundo semestre.

Al llegar a estos niveles de facturación, estamos seguros que cumpliremos el segundo y más importante objetivo, que es el de poner la compañía en equilibrio.



Atentamente,


Alfredo Pino Moreno
Gerente General.