

Quito, 12 de Abril del 2010

INFORME DE GESTION DE LA GERENCIA GENERAL PARA EL AÑO 2009

Estimados socios,

El análisis de la Gestión de la Gerencia tiene como enfoque importante la situación de la crisis económica mundial, que para a inicios del año 2009 se avizoraba en convertirse en un problema de grandes proporciones que hubiera ocasionado una posible recesión mundial. Finalmente esta situación pasó a ser únicamente para el Ecuador en un año de crisis que no se convirtió en una crisis generalizada y sino mas bien afecto en mayor parte a las grandes economías. Esta situación de crisis en la economía mundial marco sin lugar a dudas el camino con mucha incertidumbre hacia el futuro de la economía

Ya en los inicios del 2009 no se sabía aun los efectos que la crisis tendría en el Ecuador, por lo que era muy difícil vaticinar los posibles efectos que tendría en las empresas nacionales. Ahora podemos decir que los efectos que este problema mundial ocasiono en nuestro país, en el sector del papelerero se centraron principalmente en la variación de los precios de la materia prima que llegaba al país; así para inicios del 2009 estaban alrededor de usd 1100 tonelada de papel bond y para finales de este mismo ano bajaron a alrededor de usd 800. Estas variaciones de precios crearon inestabilidad en el mercado del papel y ocasionaron fuertes presiones para la baja de cuadernos y papeles; esto creo una disminución de la demanda local de ciertos productos. Favorablemente el Gobierno tomó ciertas medidas económicas y restricciones a las importaciones de productos importados que ayudaron a no tener más problemas de los ya indicados.

Por esta razón durante el año 2009 nos vimos obligados a cambiar los precios de los productos en varias ocasiones ya que los precios de las materias primas venían a costos diferentes en cada embarque; los precios bajaron constantemente durante el 2009 hasta llegar a niveles que ciertos productos eran ya poco rentables. Lamentablemente cuando las empresas están en constante competencia entre sí como es la del papel, no existe posibilidades de manejar adecuadamente los precios de venta ya que estos dependen del mercado, es decir de las fuerzas que ejercen la oferta y la demanda de los productos.



SITUACION AL TÉRMINO DEL 2009

Este entorno de la economía marco el manejo administrativo de la empresa para el año 2009. Los objetivos fueron los de optimizar los recursos existentes es decir en: materias primas, productos terminados, personal y la política de créditos todo esto en una forma adecuada para minimizar los riesgos de posibles problemas derivados de la crisis. Esta meta se logro en parte porque existieron problemas con el manejo de los créditos y los plazos, los mismos que no fueron en muchas situaciones respetados ya que debido a la crisis en ciertos sectores muchos de nuestros clientes se demoraron en los pagos y en otras situaciones aun no pagan por lo que se tomo la decisión de iniciar juicios para ejecutar estos cobros.

La situación al finalizar el año 2009 es más alentadora y se siente que la tendencia de los precios a variado y esta ya revirtiéndose a la alza, lo que siempre es bueno para la economía nacional y en particular para las empresas que podrá mirar con mayor estabilidad el negocio.

Aquí vale la pena indicar que aunque fue un año difícil la Gerencia tomo las medidas adecuadas para mitigar los efectos y sacar al final del periodo un resultado positivo. No se hubiera logrado esto sin la implementación de las estrategias de producción y ventas que finalmente dieron buenos resultados.

GESTION ADMINISTRATIVA Y DE VENTAS.

La administración se ha enfocado en darle un giro al manejo administrativo de la empresa, tanto en el manejo de personal como en las estrategias de producción y ventas. Así, estamos definiendo el manejo administrativo de acuerdo a departamentos internos para así mantener el control de mejor manera del cumplimiento de las responsabilidades de cada empleado. Esto nos ayudara a evaluar el desempeño de cada uno de ellos.

En lo que se refiere a la estrategia en la administración del negocio, el objetivo principal que tuvimos en este año 2009 fue el de incrementar la presencia de la empresa a nivel nacional y el de diversificar las líneas de negocios que la empresa maneja.

La idea principal detrás de esta decisión fue la de minimizar el riesgo de los créditos que se otorga a los clientes y en segundo lugar la de diversificar la oferta de productos que la empresa tiene, con el objetivo de ser menos vulnerable a los efectos de las crisis nacionales y mundiales. Con la implementación de esta estrategia pudimos minimizar los riesgos que siempre se corre cuando se otorga créditos, pero lamentablemente siempre existe morosidad

y este año fue la excepción ya que por las situaciones antes citadas fue un año aun más complicado que otros años especialmente con ciertos clientes quienes normalmente eran buenos pagadores y que por efecto de la crisis no pudieron cumplir como se esperaba.

Finalmente la idea inicial se cumplió, al diversificarnos buscando nuevos clientes a nivel nacional para así no estar únicamente enfocados en los clientes del sector; esto ayudo al incremento de ventas. Además que con la diversificación de líneas, se logro blindarnos ante los problemas que ciertas industrias tienen cada vez y cuando.

Vale indicar que la estrategia de la empresa en este 2009 se relaciono a importar artículos complementarios a la producción principal que tiene la empresa, que es la fabricar cuadernos escolares. Todas estas nuevas líneas y conjunto de medidas ayudaron a manejar de mejor manera el negocio en un año de crisis.

GESTION DE PROVEEDORES Y BANCOS

El negocio principal de nuestra empresa es el de producir y vender cuadernos. Debido a la naturaleza del negocio siempre hemos requerido de financiamiento para poder realizar nuestra gestión y llevar y mantener este negocio.

La relación con los bancos y proveedores es crucial para la empresa. El manejo del crédito es y ha sido el principal problema de todas las empresas que no cuentan con los recursos propios necesarios para el manejo de su empresa; por esta razón para Inpapel la relación con los

En lo que se refiere a nuestra empresa la relación que tenemos con nuestros proveedores de materias primas y con los bancos ha sido sin lugar a dudas el reto más importante que hemos tenido. Actualmente hemos logrado de parte de los proveedores líneas de créditos importantes que nos ayudan al manejo del negocio, e igualmente la relación con los bancos ha sido muy importante ya que han sido estas instituciones las que nos han proveído de los recursos necesarios para mantener el negocio. Aquí vale la pena indicar que la relación con los bancos y proveedores ha sido buena ya que hemos logrado líneas de crédito importantes que nos permitirán mejorar la gestión de la gerencia.



GESTION PARA MEJORAR ACTIVOS.

La gerencia esta empeñada en mejorar la capacidad de producción de la empresa, para esto se decidió renovar equipos antiguos y obsoletos con otros de mejor tecnología. Esto ha merecido un esfuerzo importante de recursos (dinero) que se ha invertido en este año. Los resultados pueden ya verse con una mejor calidad de productos y mayor capacidad de producción.

En el año 2009 se ha dado de baja varios equipos obsoletos para los cuales ya no se encontraron compradores debido a la vetustez y poca productividad. Pero en cambio se adquirió varios equipos como una rayadora de bobina a hojas, una maquina uv para brillo de cuadernos y finalmente una formadora de alambre para producir cuadernos doble O.

GESTION LABORAL

La empresa cumple con sus obligaciones laborales, manteniendo a todo su personal debidamente asegurado desde el primer día de trabajo. Igualmente el cumplimiento de las obligaciones tributarias hace que la empresa mantenga su reputación de empresa que cumple con los trabajadores y con el estado.

EL NEGOCIO DEL CUADERNO.

Las empresas productoras de papel son los proveedores de la materia prima para la producción de los cuadernos escolares. La materia prima llega a nuestro país de diferentes partes del mundo por lo que la situación de la economía del mundo está directamente relacionada a la provisión de esta materia prima y a su precio. El negocio del cuaderno no es fácil, ya que en este se encuentran grandes empresas que se han alineado a molinos de papel para ser más eficientes y tener mejores precios de compra. Por esta razón La Gerencia ha considerado que es muy importante que el negocio se alinee dentro de varios objetivos y que dentro de lo posible se diversifique a varias líneas que ayuden a mantener un nivel de ventas adecuado y mejorar los márgenes de utilidad.

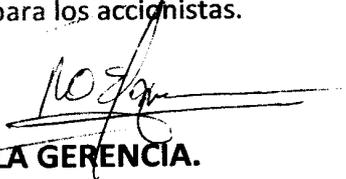
El interés que mueve a la Gerencia es el de mejorar la de rentabilidad del negocio y para esto hay que cumplir con varios objetivos el próximo año:



inpapel cía. Ltda.

- a) **Incremento de ventas:** Como se puede mirar cada año hemos incrementado las ventas y para el siguiente año este no será la excepción. La meta es de incrementar en un 10% con respecto al 2009
- b) **Costos:** si mantenemos nuestros un control adecuado de los costos la rentabilidad será más atractiva ya que el incremento del costo debe ser menor al incremento de ventas.
- c) **Inversión en equipos:** este será el camino para el incremento de ventas y mejora de la rentabilidad.
- d) **Proveedores:** mantener las relaciones estratégicas y alianzas con nuestros proveedores es una gran meta a cumplir; esto ayudara a mantener el crecimiento que la empresa aspira.
- e) **Bancos:** es fundamental la relación con los bancos ya que son ellos los que facilitan los recursos necesarios para mantener el negocio.

Finalmente agradezco a los socios por la confianza entregada a mi persona y reitero el compromiso de mantener el negocio vigente y convertirlo aun en uno mucho mas atractivo para los accionistas.


LA GERENCIA.

