

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2013

ESTIMADOS SOCIOS:

El presente informe tiene como objeto presentar a consideración de la asamblea de socios, las actividades y acciones realizadas por la GERENCIA durante el periodo 2012-2013.

Durante este periodo, La Gerencia ha buscado el mejoramiento de la productividad en todos los ámbitos, estableciendo controles de calidad en sus productos, que van desde la impresión, rayado, ensamblaje y embalaje. Poniendo especial énfasis en el desperdicio que se genera al producir, con la finalidad de mejorar los índices de productividad.

El balance adecuado de las líneas de negocio de la empresa ha sido un importante factor en la estrategia de negocios; tomando en cuenta que el mercado ha estado en constante movimiento en lo que se refiere a la demanda de calidades y tamaños de cuadernos. Es así que en este año 2013 hemos visto como la demanda ha ido cambiando en ciertos productos como son los cuadernos grapados y cuadernos junior y sus ventas han ido disminuyendo paulatinamente. Al mismo tiempo se ha visto como la demanda de cuadernos cosidos y Universitarios ha subido como también el de hojas de repuesto de carpeta.

Con este análisis de la demanda se determinó la necesidad de poner más atención en la producción de los productos que ahora exige el mercado; para esto se cuenta ya en la planta de producción con una línea completa y automática para fabricar hojas rayadas, para repuesto de carpeta. Este nuevo equipo servirá en el futuro para suplir la demanda y ayudar a complementar la línea de negocios de la empresa. Este equipo fue financiado por el Banco Internacional a un plazo de 5 años. Lamentablemente en este año 2013, no fue posible poner en marcha esta maquinaria debido a problemas técnicos relacionados con la potencia de los motores y la adaptación de ciertas piezas para que cumpla las necesidades de los productos que se van a fabricar para el mercado Nacional. Así durante este año se trabajó intensamente en poner a punto esta línea de producción, realizando inversiones en la parte eléctrica como

transformadores, líneas de protección; en la parte mecánica fabricando piezas para adaptarlas a las necesidades del mercado. Esperamos poner en marcha este proyecto para mediados del 2014.

De la misma manera se ha tratado de cuidar nuestra presencia en el mercado de cuadernos, manteniendo nuestro posicionamiento con mucho esfuerzo. Esta tarea ha sido difícil debido al incremento de la competencia en el mercado nacional y a la falta de crecimiento real de la demanda de cuadernos. Además ha existido durante el 2013, un factor importante que cambió el balance del mercado; que fue la incorporación en el mercado ecuatoriano de una nueva producción de cuadernos por parte de la empresa Carvajal de Colombia, que instaló una planta de producción en el Ecuador, pasando de ser importador a fabricante de cuadernos. Esta realidad ha dado como resultado una presión mayor por el control del mercado ya que al ser esta empresa líder a nivel Nacional y Latinoamericano en la provisión de materiales e insumos para el estudiante, afecta el posicionamiento de todo el sector ya que ahora se ha convertido en fabricante nacional.

Esta realidad de mayor competencia en el mercado a nivel Nacional, está haciendo que se replantee nuestros objetivos en el futuro. El objetivo será mantenerse vigentes en el mercado, pero se deberá tomar en cuenta la realidad del sector.

De la misma manera se ha realizado controles de los índices financieros y de productividad; y nos hemos dado cuenta que aunque hemos producido más, las ventas no han aumentado debido al estancamiento de los precios de los cuadernos. Existe un incremento de los costos de producción que es innegable y que afectan directamente al costo del producto. Así los costos directos como la mano de obra y los insumos, han subido, pero el precio de los productos que se fabrican no lo han hecho. Esta realidad hace que las empresas tengan que ser más cuidadosas y creativas; y que el control en los índices sean más constantes para mirar cualquier desbalance en la productividad.

Esta realidad del año 2013 en relación al precio de venta de los cuadernos, se ha manifestado ya en los últimos tres años, y vemos que para el siguiente año esto no vaya a cambiar, es decir no se ve un incremento en el futuro debido a las condiciones del mercado ecuatoriano; por esta razón nuevamente el control de los gastos y la productividad pasaran a ser los ejes más importante de control en la empresa.

Debido a las condiciones de mercado y para mantenernos en igualdad se dispuso ofrecer similitud de condiciones de venta; por esto ha existido un incremento en el financiamiento que se otorga a los clientes ya que la competencia así lo ha hecho. Durante el 2013, nuestra empresa otorgó mejores condiciones de plazo y precio a sus clientes con el fin de retener nuestro posicionamiento en el mercado. Este incremento en el costo de la recuperación de la

cartera, origino un incremento en los costos indirectos como son los intereses de financiamiento.

De la misma manera el Gobierno ha variado las listas de útiles que pide a los estudiantes para atender a las escuelas fiscales, originando con esto una incertidumbre de los artículos que se deban producir. En el 2013 el listado oficial de artículos sugeridos cambio, respecto a años anteriores y esto produjo un incremento en los inventarios, ya que la rotación de los productos no fue la misma que años atrás.

Durante el año 2013 el precio de la materia prima no subió y esto ayudo a que el resultado sea positivo. La relación con nuestros proveedores de Materia prima es excelente y contamos con la confianza y el apoyo para tener suficiente material con que producir. Esta relación positiva ha sido fruto de años de trabajar con responsabilidad, recibiendo de ellos su confianza y compromiso de mantener un constante flujo de materia prima para trabajar.

En lo que respecta a la relación con los bancos se ha buscado mantener una relación siempre activa y positiva ya que su contribución es indispensable para la empresa. Los bancos nos otorgan préstamos para poner en marcha al negocio. En este sentido siempre hemos tenido las puertas abiertas del sistema financiero ya que ven que manejamos nuestra empresa con responsabilidad. Vale la pena indicar a los socios que los préstamos que se recibe del sistema financiero son esencialmente para capital de trabajo ya que sin su aporte no se podría financiar el negocio. Debemos indicar que el banco Internacional nos apoyó en la compra de la maquinaria para la línea de hojas perforadas otorgando un financiamiento a 5 años. Esta deuda alcanza alrededor de 400 mil dólares. Con el banco Pichincha hemos mantenido el mismo nivel de endeudamiento que años anteriores, siendo ellos quienes nos otorgan el mayor rubro para capital de trabajo. En lo que respecta al banco Produbanco, nuestra relación ha decaído ya que no hemos podido contar con su apoyo debido a problemas de reevaluó de ciertas propiedades.

Vale la pena aclarar a los socios que debido a las características de ventas; el crédito es parte del negocio, la empresa necesita el apoyo de los bancos para poder financiar los diferentes proyectos que se tiene. Estos créditos sirven para la compra de materia prima, para el pago a proveedores, para el pago a los empleados sus sueldos y salarios y en general como capital de trabajo. El mismo hecho de ser una empresa fabricante nos obliga a entregar créditos directos a nuestros clientes para que compren nuestros productos ya que sin esto no se podría vender. Por esto es indispensable cumplir nuestras obligaciones de la forma como le hacemos, esto nos abre las puertas al sistema financiero.

En lo que respecta la relación con los empleados, la administración ha creído conveniente mantener el número actual de trabajadores y contratar por temporadas a las personas

necesarias para los picos altos de producción. La razón por la que se ha tomado esta medida es que existen una cantidad muy alta de obreros antiguos con más de 20 años de servicio, a los cuales la empresa está obligada a mantenerlos en nómina hasta que ellos mismos lo indiquen y a los cuales en el momento que se marchen se tendrá que pagar una jubilación patronal que se estima muy alta. Para Diciembre del 2103, Inpapel cuenta con unos 60 obreros entre fijo y por contrato temporal, 20 personas en ventas y 6 personas en Administración. La decisión de mantener o no el número de empleados temporales está ligada al rendimiento y mejora de varios factores como son; rotación de mercaderías, precios de venta y oportunidades de crecimiento.

En el presente ejercicio no se ha presentado ningún despido intempestivo como tampoco, ningún inconveniente laboral. La empresa ha cumplido con todas sus obligaciones con los empleados, cancelando oportunamente sus haberes, aportándoles al seguro y manteniendo amigables relaciones.

En este periodo igualmente se cumplió con los requerimientos del código laboral en lo que respecta a trabajadores incapacitados; cumpliendo con lo que la ley manda respecto a este tema.

Finalmente en relación al tema de salud Ocupacional y riesgos de trabajo, la empresa se embarcó desde principios del 2013 en el objetivo de cumplir todos y cada uno de los requerimientos de la seguridad social. Estableciendo así el reglamento de salud para lo cual se contrató a un técnico especializado para elaborar dicho documento. De la misma manera se montó un dispensario médico en la empresa y se contrató a un médico ocupacional para cuidar de la salud del empleado y el así igualmente cumplir la obligación laboral. Dentro del cuidado de los empleados se realizó varias acciones como la de contratar un fisioterapeuta para realizar pausas activas diariamente por 10 minutos. Igualmente se hizo actividades de salud como fueron Bailo terapia semanal y campeonatos de futbol por la noche. En definitiva, se apoyó las acciones que se sugirió por medio el departamento de salud ocupacional.

Finalmente quiero indicar a los socios que nuestra empresa está sólidamente constituida por largos años de esfuerzo, y por una constante reinversión de las utilidades. Aunque su solidez es una gran atributo no está exenta de posibles problemas debido a un entorno cambiante en el país. Su futuro dependerá de las condiciones del mercado y de una correcta utilización de sus recursos.

Agradecemos a los socios por la confianza en la labor desempeñada, y presentamos este informe para su aprobación

LA GERENCIA

