



inpapel cía. Ltda.

Riobamba, 30 de Abril del 2003

Señores.

ACCIONISTAS DE INPAPEL

Presente.-

ASUNTO. INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2002

Estimadaos socios.

En el informe de actividades de la empresa correspondiente al año 2001, existen varios aspectos que a continuacion detallo.

IMPORTACIONES.- en el año que termina se experimentó un aumento muy fuerte en las importaciones y por consiguiente en el gasto corriente. La expectativa fue producida por la necesidad de incrementar ventas y así contrarrestar el aumento de los costos.

Los proveedores, tales como: Elof Hansson, Baca International o Cellmark confiaron en nosotros y nos entregaron material en cantidades importantes, subiendo el nivel de importaciones en todos los tipos de papeles como por ejemplo en el papel Bond, a cerca de 2000 TM cuando el año anterior solamente se importó 1400TM. Lo mismo sucedió en papel couche, cartulina plegable, papel quimico y otros materiales.

FINANCIERO, en este aspecto la empresa liquidó la mayor parte deudas pendientes con los bancos, no solicitando nuevos prestamos a largo plazo manteniendo solamente algunas operaciones a corto plazo, con instituciones como el Produbanco y Banco del Pichincha. Aunque vale la pena indicar que también en este año se consiguió el financiamiento de un equipo nuevo de producción de cuadernos a un plazo de tres años, con abonos mensuales.

LABORAL. En este area se mantuvo cierta tranquilidad durante la mayor parte del año, ya que al finalizar el mismo, la empresa se vió obligada a prescindir de los servicios de una buena parte de empleados que se mantenía bajo contrato temporal, debido a problemas de comercialización de mercaderías por la situación del contrabando y otros aspectos relacionados a los costos de producción. De todos estos empleados que se



inpapel cía. Ltda.

tuvo que prescindir solamente existe un problema laboral por una demanda de un trabajador; situación que se tendrá que solucionar en el transcurso del año 2003. Esta reducción de personal era urgente ya que durante al año 2002 se mantuvo una nómina que llegó a cerca de 75 empleados y era imposible continuar de esta manera para el siguiente año. Actualmente la empresa tiene una nómina de 55 empleados, que es lo que al momento sería necesario sin descartar una disminución del mismo si la situación así lo requiere.

COMERCIALIZACION. La estrategia en este area para el año 2001 fué la de aumentar la importación de papeles y cartulinas para poder vender mas y así contrarrestar el aumento de los costos por concepto de sueldos y servicios básicos. Lamentablemente esta vision no fué la correcta ya que el negocio del papel tuvo muchisimos contratiempos; existió una sobre oferta de papeles en el mercado ecuatoriano produciendo una rentabilidad muy baja .La utilidad de estas mercaderías de importación fue realmente baja, por lo que no cubrieron en mucho de los casos ni siquiera los gastos. Lo mismo sucedió en el negocio de los cuadernos, los que sufrieron la competencia desleal del contrabando en las fronteras como también la competencia de los productores extranjeros que vieron a nuestro pais como un objetivo a cumplir por sus bajos costos de producción y poco control del as autoridades. Para este año que viene 2003, la perspectiva es otra y tendremos que solucionar nuestros problemas de comercialización tanto en papeles como en productos terminados como cuadernos y matrial escolar. Talvéz, la solución finalmente sea la de vender directamente nuestra producción al consumidor final y no depender del intermediario para colocar nuestra productos.

PRODUCCION. Esta area es vital para cualquier empresa, y tiene que ser Reinventada en la nuestra. Actualmente contamos con un nuevo equipo de producción automatico que debería suplir cualquier necesidad de aumento de producción. Lamentablemente nuestro personal no cumple a cabalidad esta situación y tenemos aún problemas por baja productividad. En este año que viene tendremos que entrar en consciencia para poder mantenernos como una empresa productiva y competitiva. La otra situación que es aún mas difícil de suplir es la de los costos de producción demasiado altos. Inpapel esta obligada a mirar esta coyuntura, ya que para poder continuar produciendo la relación productibilidad-rentabilidad tendrá que ser buena y para esto es fundamental la convicción del personal a trabajar a consciencia.

INVENTARIOS. Este factor tiene que ser revisado po la administración. Es posible que la empresa importó o compró ciertos materiales con muy



inpapel cía. Ltda.

poca rotación y esto afectó el nivel de ventas de los productos. Y esto si es un error de la Gerencia. Actualmente estamos comprometidos en bajar los inventarios a niveles que sean adecuados para mantener un equilibrio de inventarios y ventas, pero esto tomará cierto tiempo y tendrá que ser moderado de acuerdo a la circunstancia.

Finalmente, quiero agradecer la comprensión de los socios y decirles que mi compromiso es el de sacar adelante a esta empresa y mantenerla por muchos años mas. Estoy firmemente convensido que todo lo que se tenga que hacer para salir adelante será hecho y si así lo hacemos podremos hacer de este negocio uno productivo y fructifero.

Atentamente,

Armando Espinoza
Gerente General.

Luisa Torres Rodríguez
Superintendencia de Compañías