INFORME DE GERENCIA

Señores socios de Industrial Papelera Caicedo Miño Cía.Ltda.

De conformidad con lo que disponen los Estatutos de la empresa, me permito poner a consideración de ustedes, el informe de labores correspondiente al período económico 2015, en el que voy a tratar varios puntos relacionados con mi gestión, tanto en la parte Administrativa, Financiera como de Producción.

En el área de Producción siendo el más importante al tratarse de una empresa industrial hay que considerar todos los requerimientos y necesidades para la producción, como la programación y adquisiciones de materia prima, suministros y todo lo necesario para la elaboración de nuestros productos, mantenimiento de toda la maquinaria. Considerando el costo, calidad, demanda y las fechas en los que se realizarán los mismos.

Otro aspecto que requiere de una buena planificación y coordinación es lo concerniente a la materia prima, la misma que se debe considerar las cantidades necesarias, procedencias, precios y plazos de entrega, forma de pago y ciertos imprevistos que por su naturaleza surgen; a fin de que la empresa no se vea imposibilitada de seguir con la programación de la producción, caso contrario los problemas son mayores, ésto incurriría con una paralización parcial o total de la planta por falta de materia prima, siendo la misma importada se debe tomar todas las precauciones necesarias.

Informaré que se ha puesto mucha atención como es característica en los diseños de los productos a fin de poder actualizar y competir en el mercado, usando nuevos motivos y colores que impacten a los consumidores, el mismo que varía considerablemente dependiendo si la temporada que se va a vender sea en la costa o en la sierra pero esto significa también una elevación en nuestros costos de producción debido a que los diseños son importados y la selección de colores tiene costos elevados. Estos diseños se adquieren periódicamente para poder actualizar en cada temporada de clases.

Además quiero hacer incapié que la empresa ha logrado salir adelante, pese a los diferentes inconvenientes que se han presentado, y a las gestiones bancarias que se ha efectuado para la obtención de crédito en temporadas que no se realiza cobros y poder tener liquidez principalmente para compra de materia prima.

Todos los aspectos mencionados anteriormente han influenciado en la situación y resultados de la compañía.

Sin embargo de los problemas anotados, los objetivos planteados, las metas formuladas a inicio de año se han logrado en grado aceptable.

Las metas trazadas para enrumbar las actividades para el 2015

1.- Renovación de la Línea de Crédito del Banco del Pichincha con respaldo prendario por 600.000 dólares.

2.- Incrementar el nivel de ventas en un 2%

3.-Incremento de un 1% en la compra de materia prima para tener un buen stock para producción temporada.

4.-Compra de Maquinaria por $200.000 y poder complementar la producción.

En relación al primer punto con gran satisfacción se ha alcanzado la renovación de la línea de crédito con el Banco del Pichincha, el mismo que nos sirve para capital de trabajo especialmente en temporada de no cobros. En vista que el Banco nos facilito con la garantía prendaria con pagos de hasta 180 días, dependiendo de nuestra liquidez se puede hacer abonos parciales, bajando así el pago de intereses bancarios. La línea de crédito otorgado por el Banco del Pichincha fue de hasta 600.000 dólares por lo que esta meta se ha cumplido en un 100%.

Al comparar cifras de los Estados Financieros al finalizar 2015

con lo previsto, se puede observar que en términos globales las ventas han disminuido en un 4% en relación con el año anterior, han existido una baja debido a la difícil situación económica y a competencia a nivel nacional con empresas grandes que están en posibilidades de bajar el precio en el mercado por lo que no se ha podido cumplir con este objetivo.

En relación al tercer punto se ha incrementado en un1% la compra de materia prima si comparamos con el año anterior. Se ha hecho negociaciones con la empresa Rocxel que nos ha ayudado con el pago directo a 120 días y así poder mejorar el stock y de ser necesario incrementar la producción según los requerimientos de los clientes, y al ser nuestra materia prima importada siempre debemos hacer las compras con anticipación para evitar cualquier inconveniente. Por lo que en este punto manifestaré que se ha cumplido con el objetivo planteado en un 100%.

En cuanto al objetivo de incrementar maquinaria por 200.000,OO con el fin de poder complementar y diversificar la producción esto se ha alcanzado en un 50% no se ha cumplido en un 100%. Se espera que el próximo año se pueda seguir adquiriendo maquinaria.

Es oportuno destacar que durante el 2015, la realización de los actos, contratos y demás actividades que son de mi competencia, se han ejecutado dentro de lo legal y de acuerdo con las disposiciones de la junta general.

En cuanto a la situación financiera de la empresa manifestaré que el índice de liquidez alcanza el 2.28% es positivo esto nos permite un buen desenvolvimiento económico y que la empresa salga adelante pese a las dificultades que ha tenido que afrontar durante todo el año 2015.

Todos los aspectos mencionados anteriormente han influenciado en la situación y resultados de la compañía.

Pese a los problemas anotados, los objetivos planteados, las metas formuladas a inicio de año se han llegado a resultados satisfactorios, y lo más importante que el resultado obtenido pese a todas las dificultades que se han presentado es positivo lo que permitirá que la Empresa siga adelante.

En espera de que el nuevo año 2016 sea mejor y en el que sin lugar a dudas se tendrá que afrontar nuevos retos y problemas, para lo que se hace necesario la colaboración y apoyo de cada uno de los socios, con la finalidad de que todos quienes conformamos la compañía constituyamos factores de impulso y desarrollo.

Seguro de haber dado cumplimiento a lo dispuesto en la ley, y que las decisiones que se tome en la Junta General de Socios sean las más acertadas, me es grato suscribir de ustedes.

Ambato 01 de Abril del 2016

Atentamente

VICTOR HUGO CAICEDO MIÑO
GERENTE

VC/bl