

INFORME DE GERENCIA A LOS SOCIOS DE POLYPAPELES CIA. LTDA.
DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2008

Quito, 07 de abril del 2009

SEÑORES SOCIOS:

Tengo la satisfacción de presentarles a vuestra consideración el siguiente informe de la actividad realizada por Polypapeles Cía. Ltda. durante el año económico del 2008

PROPÓSITO

El año 2008 fue un período de incertidumbre para la economía del país, por el plan de gobierno del Presidente Econ. Rafael Correa, y su permanente publicidad para su reelección no da credibilidad aunque él diga lo contrario, necesitamos una reactivación en la economía, en la producción y especialmente estabilidad política.

Las diversas contradicciones del Poder Ejecutivo y la nueva Asamblea Constituyente elegida para redactar la nueva Constitución en los aspectos políticos, sociales, no son nada confiables para un desarrollo sostenido en la empresa privada

Estos factores han influenciado en los inversionistas, las industrias, los artesanos y comerciantes a que no tengan la suficiente confianza para realizar nuevas inversiones y desarrollar en forma normal las actividades

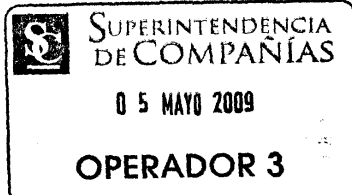
Pese a las características generales del entorno económico del país Polypapeles Cía. Ltda., cumplió con casi todas las expectativas que la Gerencia se había propuesto en sus inicios cumpliendo con el plan de ventas y cobranzas.

RESULTADOS DE LA EMPRESA

Al tratarse de un año en el cual la inflación llegó al 8.83%, se puede decir que la industria gráfica es una de las pocas que obtuvo algún beneficio por la impresión de propaganda electoral. Esta es la razón para que este año la empresa haya cumplido con sus plan de ventas.

Las ventas del año se pudieron realizar gracias al stock de mercadería que se tuvo como inventario inicial y las compras que se realizaron en el año, las mismas que si bien es cierto permitieron cubrir las expectativas de venta, también nos obligaron a disminuir el margen de utilidad por cuanto existió una competencia bastante significativa debido al ingreso no previsto de materiales importados con precios muy competitivos. La confianza en el sistema financiero y la incredulidad que crea el mandatario que nos gobierna ha acrecentado la incertidumbre en el campo productivo.

El nivel de gastos generales del 2008 es un 97,50% relación a las ventas, mientras que el año 2007 fue de un 96,47% es decir que si bien en valores absolutos el monto de gastos del 2007 es menor al 2008, la relación porcentual con relación a las ventas subió un 1.03%, que significa que existió un manejo razonable de estos gastos.



Al término del ejercicio, la empresa muestra una situación satisfactoria puesto que el patrimonio de sus socios esta salvaguardando con el nivel de inventarios y otros activos.

El nivel de endeudamiento esta totalmente cubierto con el activo circulante especialmente con el inventario y con la cartera por cobrar.

El inventario final de la Empresa es manejable por los costos aunque la tendencia es seguir bajando los precios, es superior en unidades de venta con relación al 2007, y a la vez es una garantía para la ventas, durante los primeros meses del 2008, puesto que permitirá una pronta recuperación del efectivo, además se podrá realizar las compras de manera planificada con los nuevos costos y de acuerdo a la necesidades del mercado.

CONCLUSIONES

La Gerencia se ha preocupado por mantener y hacer crecer más la confianza ganada por nuestros proveedores y clientes, lo que sin duda, constituye un patrimonio intangible de mucho valor para la prosperidad de la Empresa.

La Empresa mantiene un grupo idóneo de empleados, mantiene una buena relación laboral lo que ha ayudado para el desenvolvimiento diario del negocio.

Tengo a bien expresar a los socios y empleados mi profundo agradecimiento puesto que con su apoyo esta empresa podrá consolidarse y proyectándose hacia el futuro

RECOMENDACIONES

Se recomienda mantener un buen stock de inventario, presionar para aumentar las ventas y el precio debemos manejarlo de acuerdo al mercado, esto nos ayudará para que nuestros clientes no dejen de comprarnos y logremos captar más clientes.

Además trataremos de bajar las cuentas por pagar y recobrar cartera, de tal forma que se ajusten los saldos de estas cuentas tanto en lo que debemos pagar como en lo que debemos cobrar.

Atentamente,



ALCIDES JARAMILLO GRANDA
GERENTE GENERAL

