

Convertidora Andina de Papel Andinapapel Cía. Ltda.

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONÓMICO 2019

Quito, a 22 junio del 2020

Señores
SOCIOS
CONVERTIDORA ANDINA DE PAPEL ANDINAPAPEL CIA. LTDA.
Ciudad.-

Me permito poner a consideración de esta Junta General de Socios los Estados Financieros y el informe de actividades del ejercicio 2019, conforme lo disponen los estatutos de Convertidora Andina de Papel Andinapapel Cía. Ltda.

1.- El período 2019 ha sido un año bastante productivo, esto es por cuanto hemos podido consolidar la operación de la planta. Ha sido posible el uso de la capacidad instalada de las tres líneas de producción, hemos ganado experiencia en ir solucionando los inconvenientes y sobre todo entender el funcionamiento de las máquinas.

La proyección de ventas del año fue de 750,000 USD, las ventas alcanzados en el período 2019 fue de 793,581.27 USD habiendo un crecimiento del presupuesto de 5.81%

| | USD | |
|-------------------------------------|-------------------|--------------|
| Ventas proyectadas 2018 | 750.000,00 | |
| Ventas 2019 | <u>793.581,27</u> | |
| Incremento sobre presupuesto | 43.581,27 | 5,81% |

2.- La compañía operó con las tres líneas de producción, que son la conversión de papel higiénico institucional, servilletas y toallas Z, el nivel de producción establece la siguiente participación en el año 2019:

| Líneas | Participación |
|---------------------|----------------|
| PAPEL INSTITUCIONAL | 69,69% |
| TOALLAS DE MANOS Z | 19,34% |
| SERVILLETAS | <u>10,97%</u> |
| TOTAL | 100,00% |

La producción se ha realizado con marcas propias como cotton blue y cotton green; las marcas de Corporación Favorita, Aquí, Supermaxi y La Original; y otras marcas de terceros como Sparza, Camila, Mimo y Princesas.

3.- Se ha diseñado y mantenido una estructura para la operación de la Compañía, muy eficiente. Cuenta con 10 empleados en nómina: una en el área administrativa y comercial, una en la parte operativa y ocho en planta y bodega.

Toda la materia prima y materiales la Compañía lo recibe en sus bodegas, y los despachos los realiza a una bodega adjunta, esto reduce costos y le hace muy eficiente para destinar el mayor tiempo del personal a la producción.

Las instalaciones donde funciona la planta, bodega y oficinas son alquiladas, facilitan el funcionamiento de la Compañía, son suficientes y cómodas, aproximadamente 1800m2 de construcción.

4.- **Ámbito Comercial.** Por estrategia se tomó la decisión que el canal de ventas sea único, a través de una empresa comercial de nuestro grupo. Dicha empresa es Mega Proveedores, tiene trayectoria en el mercado y ha sido proveedor de varios autoservicios entre ellos Corporación Favorita, lo cual ha facilitado poder acceder y lograr codificar nuestros productos producidos en nuestra planta.

En relación a las ventas realizadas, y tomando con antecedente que las ventas del 2018 fue de septiembre a diciembre del 2018, se ha logrado un crecimiento de 564,736.32 USD que representa un 246.78%. Todo el inventario producido al 31/12/2019 fue transferido al cliente.

| | USD | |
|--------------------------|-------------------|----------------|
| Ventas 2018 | 228.844,95 | |
| Ventas 2019 | 793.581,27 | |
| Incremento Ventas | 564.736,32 | 246,78% |

5.- **Ámbito Financiero.** La Compañía por su corta trayectoria aún no ha logrado cupos de crédito tanto en instituciones financieras como en proveedores y empresas aseguradoras de crédito. Sin embargo, por los resultados alcanzados, considero que en el próximo período la Empresa ya estará en capacidad de apertura sus propios cupos de crédito.

6.- Los resultados obtenidos en este primer año completo de operación nos permiten proyectar que hay muchas oportunidades de seguir creciendo, aún no hemos llegado a utilizar el 100% de la capacidad instalada de la planta, por lo que estamos aún lejos de llegar al techo de nuestra capacidad de producción.

Los resultados nos orientan a hacer una revisión de costos fijos y variables y precios de venta, para irlos mejorando y que tampoco dificulte el manejo comercial de nuestro principal cliente.

| | 2018 | 2019 |
|-------------------------------------|-----------------|------------------|
| Ventas de productos | 228.844,95 | 793.581,27 |
| (-) Costo de ventas | -227.760,86 | -698.683,84 |
| (=) Utilidad bruta en ventas | 1.084,09 | 94.897,43 |
| Margen Bruto | 0,47% | 11,96% |

Resultados del ejercicio.- En relación a los resultados económicos para cumplir las obligaciones en lo laboral y tributario, se ha realizado la provisión del 15% Participación Trabajadores que asciende a 706.70 USD, y el Impuesto a la Renta por 1,690.26 USD, desglosado así:

| | 2018 | 2019 |
|--|---------------|-----------------|
| Utilidades antes de PT e Impuesto a la Rta | 1.084,09 | 4.711,32 |
| (-) Participación trabajadores | -162,61 | -706,70 |
| (-) Impuesto a la renta | -359,83 | -1.690,26 |
| (=) Utilidad del ejercicio | 561,65 | 2.314,36 |

7.- Destino de utilidades.- En lo que respecta a la utilidad a disposición de socios del 2019, se propone registrar en la cuenta de utilidades acumuladas, ya que el monto no amerita una repartición y es necesario fortalecer el nivel de Patrimonio.

| | USD |
|--|-----------------|
| Utilidad del Ejercicio | 2.314,36 |
| (-) Reserva Legal 5% | -115,72 |
| (=) Utilidad disponible para socios | 2.198,64 |

8.- Para el próximo período los esfuerzos se deben orientar en primera instancia a incrementar la capacidad de producción de la planta, para lo cual se proyecta un incremento del 10% en relación al 2019.

Con conocimiento del mercado vemos la oportunidad de ampliar nuestras líneas de producción, para lo cual pretendemos la importación de una maquinaria para la conversión de papel higiénico doméstico, esto nos ayuda a mejorar nuestro portafolio de productos y una posibilidad de mejorar el rendimiento de la planta en general.

Con la seguridad de cumplir lo planteado y fortalecer la Compañía, se suscribe.

Muy atentamente.



Diego Suárez Mora
GERENTE GENERAL