

Quito, a 05 de Abril del 2012

**INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS
DE LA EMPRESA PRODUPELMA S.A. POR EL EJERCICIO ECONOMICO
DEL 2011**

Señores Socios de:
PRODUPELMA S.A.

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías en mí calidad de Gerente General pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por la Administración de la Empresa PRODUPELMA S.A. durante el ejercicio económico del 2011

1. COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLITICO ECONOMICO

La situación económica que vive el país, bajo el presente régimen y las condiciones económicas implantadas por políticas del gobierno actual. Han reducido significativamente ya que a pesar de aumentar el circulante en el país este ha llegado a estratos económicos que usan esos fondos en la adquisición de bienes de capital y no en publicidad.

La incursión en el mercado ecuatoriano de empresas colombianas que se llevan los trabajos de impresión de libros al país vecino, da como consecuencia que el impresor ecuatoriano no tenga trabajo permanente y de volumen, sino que da solo el trabajo PEQUEÑO ya que lo grande sale del país por razones de costo de producción.

Un ejemplo claro de lo manifestado se da en la importación de agendas desde la China, y que se comercializaron en el país con un valor de venta al público de 3,50 dólares, y que fue comercializado en los principales centros de venta de estos artículos tales como la cadena SUPERMAXI, PACO Y MARCET. Mientras que el COSTO DE PRODUCCION NACIONAL era de 3 dólares, a lo que hay que agregar márgenes de utilidad y comercialización del productor, lo que por clara suma y resta no es competitivo bajo ningún punto de vista.

El estado ecuatoriano embargo la IMPRENTA DEL DIARIO EL TELEGRAFO y toda esa capacidad instalada la dedico a su propio consumo (Es decir puso la imprenta mas grande del país), retirando del mercado un consumo tan significativo que oblige a empresas como Mariscal, Ediecuatorial, Editorial Ecuador y otras a salir al mercado a buscar el TRABAJO PEQUEÑO, (facturas, tarjetas, papelería, etc.) dejando a las empresas medianas (que es nuestro mercado) sin trabajos de impresión. Cabe recalcar que adicionalmente la gratuidad de los libros de texto que decreto este gobierno,

redujeron significativamente el trabajo de las editoriales tradicionales, así como de los Profesores que editaban sus propios textos de enseñanza.

La economía ecuatoriana en el 2011, ha presentado una inflación del 4.65% al cierre del ejercicio económico. Existen factores negativos que amenazan la economía del país como el no pago de la deuda externa, la crisis política que enfrenta el gobierno, y la imagen internacional del país frente a los inversionistas extranjeros mismos que no quieren tomar riesgos con el país trajo como consecuencia el cierre de créditos para importaciones a sus clientes del Ecuador (proveedores de Brasil principal productor de papel).

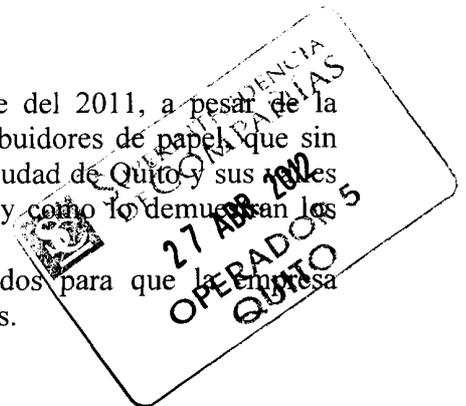
Es menester indicar que para que la economía nuevamente adquiera los estándares necesarios de confianza, esta debe fijarse en la tarea de producción, incentivar la inversión extranjera y activar la maquina PRODUCTIVA del país en lugar de la de CONSUMO, pues la base DE CRECIMIENTO DE UN PAIS ESTA DADA POR LA PRODUCTIVIDAD Y LUEGO LA DE CONSUMO DEL BIEN PRODUCIDO.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2011.

Durante el ejercicio que ha concluido el 31 de Diciembre del 2011, a pesar de la situación económica del país y de la proliferación de distribuidores de papel que sin ninguna experiencia han incursionado en el mercado de la ciudad de Quito y sus alrededores la empresa pudo mantener sus márgenes y rentabilidad tal y como lo demuestran los estados financieros.

Los esfuerzos de la administración han estado encaminados para que la empresa mantenga un crecimiento en el giro normal de sus actividades.

- Hemos mantenido la participación de mercado ya que nuestro nombre tiene una buena posición de marca, lastimosamente nos hemos ganado la fama de CAROS, esto se debe a que la competencia sin conocimiento profesional del campo y sin un calculo del costo fijo de sus operaciones ha declarado una guerra de precios llegando a vender con márgenes de hasta el 3 %, Como consecuencia de esto hay algunos competidores que ya han quebrado, y se han retirado con grandes porcentajes de endeudamiento.
- Con el incremento en las importaciones hemos logrado hacer frente a esta arremetida de la competencia logrando mantener la rentabilidad de la empresa.
- Ayudo mucho al mantenimiento de la empresa en forma saludable el que no hemos reemplazado al personal que ha renunciado disminuyendo en forma



significativa el costo del rol y sus adicionales. Esto sin desmejorar la atención al público que es nuestra razón de ser.

- El personal que actualmente se encuentra laborando en la empresa esta claro de su papel dentro de la misma y de la importancia de su gestión, además esta claro que esta en una empresa seria y responsable con todo el aspecto laboral.

3. COMPARACION DE LA SITUACION FINANCIERA Y LOS RESULTADOS ANUALES DE LA COMPAÑIA CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.

Durante este ejercicio económico que ha concluido el 31 de Diciembre del 2011, la situación de la empresa se encuentra tendiente al crecimiento y a la estabilidad. No en grandes rasgos pero sólida lo que se refleja en los balances de la misma

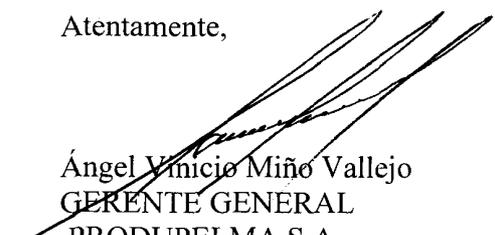
4. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2012.

La administración recomienda que se mantenga la situación patrimonial positiva de la empresa, con el fin de cumplir con los objetivos que persigue la misma, así como fortalecer la imagen ante sus clientes aun más de la que ha ganado hasta la fecha.

Para el ejercicio 2012, se recomienda continuar con los programas y proyecciones a fin de incentivar el crecimiento de la empresa especialmente basada en estrategias para mejorar nuestra participación en el campo papelero ofreciendo los materiales que requieren nuestros clientes, abrir la posibilidad de incrementar las importaciones con el fin de evitar en lo posible comprar a los importadores habituales y poder cristalizar a nuestro favor los márgenes que ellos tienen cuando importan y nos venden. Adicionalmente mantener una política racional para la reducción de gastos y establecer un procedimiento de presupuesto anual.

Sin más por el momento, que do de ustedes agradecido.

Atentamente,


Ángel Vinicio Miño Vallejo
GERENTE GENERAL
PRODUPELMA S.A.