INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA EMPR
PAPELES INDUSTRIALES INDUPAPEL CÍA LTDA.

1.- Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico 2009.

El año 2009 como era de esperarse, comenzó con los precios de las materias primas en niveles constantes, esto debido a la crisis financiera que hizo que se presenten muchos problemas de liquidez.

Debido a la crisis financiera, un proveedor internacional flexibilizó el tema de los pagos anticipados para la importación de materia prima y nos permitió cancelar las facturas a los sesenta días de despachado el producto. Esto ayudó mucho ya que siempre se tenía que recurrir al sector bancario para poder conseguir financiamiento.
El otro proveedor también optó por ayudarnos en este tema y nos dio un crédito de 15 días.

Ya en el ámbito local, las compras de materia prima se encuentran suspendidas por los problemas de calidad de dicho producto, que son huecos en el papel, mucha pelusa, blancura menor a la deseada; lo cual riñe con la calidad que siempre hemos mantenido con nuestros clientes y con los que tendríamos problemas. A pesar de esto los precios de este producto son similares al importado.

La máquina que se mandó a construir para el corte de la bobina, fue entregada a finales de año después de muchos problemas con el proveedor, además de esto no está completa y no se ha podido verificar su funcionamiento.

Seguimos ofreciendo servilleta a SANTA MARIA, ya posicionamiento está garantizado y los niveles de ven adecuados.

Las ventas están concentradas en el sector de Pichincha casi en su totalidad. El 75% de las ventas son en Quito y otro tanto en Ambato, Riobamba y Cuenca. El cubrimiento en la costa es muy poco aun.

2.- Cumplimiento con las disposiciones de la junta de socios y del directorio.

Durante este año se puso mayor énfasis en la penetración de la servilleta impresa, ya que esta es la que hace la diferencia entre INDUPAPEL y nuestros competidores, es así como se han hecho mantenimientos y mejoras constantes a las maquinas servilleteras que cuentan con bandejas de impresión; además de esto se hizo un esfuerzo mayor en el área de ventas para posicionar a la servilleta impresa como la mejor opción en lo que tiene que ver con publicidad rápida y más barata que la tradicional. Está demostrado que la publicidad en servilleta llega más a la gente que la que se hace por los medios tradicionales.

También se hicieron mejoras significativas en la máquina de papel higiénico para mejorar la calidad del corte como la velocidad de producción, aumentando su rendimiento ostensiblemente.

En el segundo semestre se decidió comprar una máquina para la producción de toalla de manos en Z, se buscaron las mejores opciones en el extranjero y a nivel local y, por último,

se dieron los primeros pasos para la construcción de la misma, se espera que esta máquina llegue para el semestre del año siguiente.

Se aumento el parque automotor como una medida para mejorar en las entregas y tener menos tiempo perdido por las normales congestiones en el municipio de Quito.

3.- Información sobre hechos extraordinarios durante el 2008 en el ámbito administrativo, laboral y legal.

No se han presentado hechos extraordinarios durante este año, todos los operarios de nuestra planta cuentan con seguro social, así como un seguro de accidentes en caso de algún inconveniente.

Las labores se han desarrollado con normalidad y la parte administrativa se ha manejado de igual manera como se terminó el año 2008.

4.- Situación Financiera de la compañía al cierre de 2009, comparación con los resultados del año anterior.

La situación financiera mejoró con respecto a la del año inmediatamente anterior, las ventas aumentaron en un 60% comparado con el año 2008, la rotación de las materias primas y de materiales se volvió más dinámica.

Las cuentas por cobrar aumentaron en una proporción similar a las ventas ya que la liquidez en el mercado mejoró mucho, tuvimos que tomar medidas para garantizar el cobro de nuestra cartera como la suspensión de despachos cuando hubiera cartera muy vencida.

Este año se obtuvo una mayor utilidad comparado con los años anteriores, esto a raíz del aumento de las ventas y del mejoramiento de nuestro proceso productivo.

5.- Propuesta para el destino de Utilidades

Este año el 15% de las utilidades fueron mucho mejor que en años anteriores lo que supuso un alivio para las finanzas de los empleados.

Una vez restado el 15% de pago de utilidades que se les da a los empleados lo que queda se destinara para el activo corriente.

6.- Recomendaciones a los socios respecto a políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

En el año 2010 se debe continuar con el mejoramiento de las condiciones operativas de la maquinaria que es, al final de cuentas, el alma de nuestra empresa.

Una vez que se tiene la máquina rebobinadora d terminarla por nuestros propios medios ya que es un activo improductivo.

La colocación de la servilleta personalizada continua siendo el principal motivo de mercado que debemos atender al 100 por ciento, ahí esta nuestra mira, nuestro norte de negocio, ya que es un mercado que sólo nosotros podemos atender de manera eficiente y con calidad demostrada.

A mediados de año debemos contar con un nuevo producto que es la toalla de manos en Z, hay que contar con un plan definido para penetrar el mercado de manera eficiente y rápida y comenzar a generar ventas significativas que hagan la recuperación de la inversión ágil y oportuna.

En el 2010 se debe hacer lo posible por entrar, por fin, en el mercado de la costa ecuatoriana, debemos hacer un gran esfuerzo para que esto sea una realidad.

Ya contamos para el año entrante con un portafolio más grande e importante en los productos del aseo personal, esperamos que el mercado se comporte de manera estable para poder cumplir con nuestras metas y lograr mejorar los márgenes de utilidad.

Atentamente,

INDUPAPEL CIA LTDA.

Juan Pablo Álvarez López
FIRMA AUTORIZADA
Gerente General.