

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA **PAPELES INDUSTRIALES INDUPAPEL CÍA LTDA.**

1.- Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico 2010.

Como primer hecho relevante para este año 2010, se tiene que la máquina en Z que está haciendo un proveedor en el exterior no estuvo lista; por consiguiente no hemos podido comenzar con el plan de diversificación del portafolio como era uno de los objetivos del año anterior.

Un objetivo para este año era mejorar las condiciones de operatividad y de trabajo para todos los empleados, cosa que se logró cambiando el espacio físico a uno más amplio y con mejores condiciones físicas para el desarrollo de nuestras actividades. El nuevo espacio hace posible un mejor desenvolvimiento tanto del personal como de las máquinas, el mantenimiento también se mejoró ostensiblemente; haciendo énfasis en el mantenimiento preventivo, para lo cual contamos con un torno que facilita el arreglo y reemplazo de piezas defectuosas.

El año 2010 como era de esperarse, comenzó con los precios de las materias primas en niveles constantes.

Continuamos con el crédito en las compras de materia prima a nivel internacional. Pero este proveedor se vio abocado a un problema laboral al final de diciembre que podría traer consecuencias para el año siguiente. Este crédito ayudó mucho ya que no se ha vuelto a recurrir al sector bancario para poder conseguir financiamiento.



El proveedor de materia prima de Colombia ha presentado muchos problemas en los despachos, por esto hemos recurrido a otro proveedor ubicado en el Caribe.

Ya en el ámbito local, las compras de materia prima se reactivaron un poco porque la calidad ha mejorado.

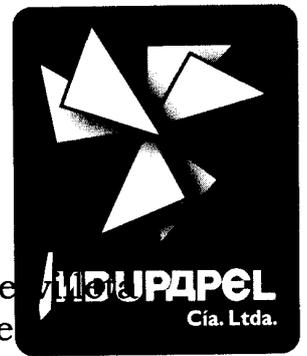
La máquina que se mandó a construir para el corte de la bobina, que fue entregada a finales de año anterior aún no entra en funcionamiento debido a que no se han encontrado piezas claves para su correcto funcionamiento.

Seguimos ofreciendo servilleta a SANTA MARIA, con más presentaciones y tamaños, ya el posicionamiento está garantizado y los niveles de venta son adecuados debido especialmente a la calidad del producto.

Las ventas siguen 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.

Ya consolidados en el mercado de la servilleta impresa, se buscó la colocación de servilleta blanca en grandes supermercados además de SANTA MARIA, donde ya estamos. Tal es así que se hicieron importantes contactos con



representantes de EL ROSADO, para ubicar la servilleta blanca con marca MI COMISARIATO, las conversaciones

Continúan y se espera que el año entrante terminen felizmente.

Durante este año se siguió poniendo 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 máquinas 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.

No ha llegado la máquina de toalla en Z por los problemas nombrados en el ítem 1, sin embargo todo está listo para comenzar a trabajar en este producto que esperamos sea un éxito.

3.- Información sobre hechos extraordinarios durante el 2010 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. La nueva bodega también está asegurada como medida preventiva en caso de accidente.

Las labores se han desarrollado con normalidad y la parte administrativa se ha manejado de igual manera como se terminó el año 2009.

4.- Situación Financiera de la compañía al cierre de 2010, comparación con los resultados del año anterior.

La situación financiera mejoró con respecto a la del año inmediatamente anterior, pero no con el mismo impulso que el año anterior debido a que las ventas solo aumentaron en un 2% comparado con el año 2009, la rotación de las materias primas y de materiales se volvió más dinámica.

Las cuentas por cobrar aumentaron muy poco, en una proporción similar a las ventas. La liquidez en el mercado no 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 menor utilidad comparado con el año anterior, esto a raíz de la prácticamente no aumentaron las ventas pero si los costos





5.- Propuesta para el destino de Utilidades

Este año el 15% de las utilidades fueron muy similares al año anterior, igual supone 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 2011 se debe empezar a trabajar en el proyecto de la toalla en Z para asegurar mayor cubrimiento y más clientes. Hay que continuar con el mejoramiento de las condiciones operativas de la maquinaria que es, al final de cuentas, el alma de nuestra empresa.

Ya se comenzó a arreglar definitivamente la maquina rebobinadora debemos terminarla para el mes de abril.

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.



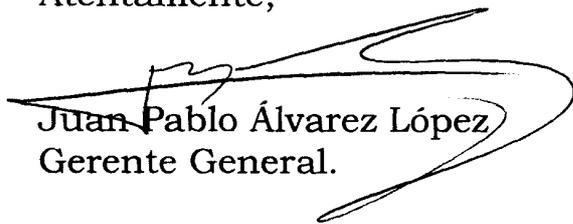
A mediados de año esperamos contar con un nuevo producto que es la toalla de manos en Z, hay que contar con un producto definido para penetrar el mercado de manera eficiente y rápida y comenzar a generar ventas significativas que hagan la recuperación de la inversión ágil y oportuna.

En el 2011 se debe hacer lo posible por entrar, por fin, en el mercado de la costa ecuatoriana, aunque sea con servilleta blanca a través de MI COMISARIATO pero sin olvidar que el producto estrella es la servilleta impresa.

Esperamos que los problemas de nuestros proveedores internacionales no pasen a mayores y podamos contar con la materia prima a tiempo y sin contratiempos.

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,


Juan Pablo Álvarez López
Gerente General.

