



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

1.- Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico 2011.

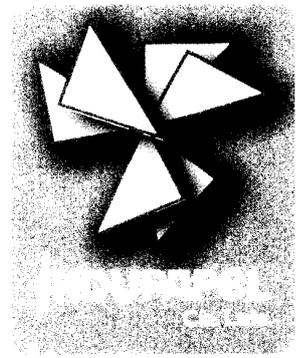
El año 2011 comenzó con un fuerte problema que afectó nuestro proveedor internacional de bobina, la planta de dicho proveedor estuvo cerrada durante dos meses aproximadamente debido a una huelga, una vez superado este problema los precios de la bobina subieron exageradamente, lo que nos ocasionó un periodo de desabastecimiento que duró aproximadamente 15 días en el mes de abril.

Continuamos trayendo bobina de papel de Trinidad y Tobago, pero el pago de los aranceles encarece el producto y nos hacen menos competitivos, estamos explorando otro proveedor, esta vez en Perú que podría solucionar el algo el tema de los costos. Ya que el papel es de muy buena calidad y no hay pago de aranceles.

La máquina rebobinadora comenzó a trabajar en el mes de mayo, debido principalmente a que las bobinas que llegan de Trinidad y Tobago vienen en una medida muy grande y es necesario cortar a las medidas de las servilleteras, es decir 22 cm y 24 cm.

La máquina de toalla de manos en Z, ha tenido múltiples inconvenientes durante este año en la planta del proveedor y solo hasta el mes de diciembre estuvo terminada, a finales de





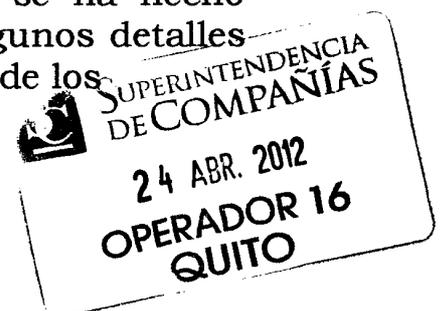
ese mes está siendo embarcada desde el puerto de Buenos Aires hasta Ecuador, debiendo estar en el puerto de Guayaquil a mediados de enero del año 2012.

El mercado de la servilleta impresa, ha incorporado nuevos competidores por lo que el mantenimiento y conservación de clientes se ha vuelto un poco más difícil. Seguimos manejando un alto porcentaje del mercado pero ahora no es tan fácil mantener los clientes, a pesar de que la calidad de nuestra servilleta impresa es reconocida.

Se realizaron algunas visitas a cadenas de supermercados para poder ingresar con nuestro producto en las marcas de estos. También se hicieron contactos para colocar el papel higiénico jumbo. Esperamos que estas reuniones tengan su desenlace favorable a comienzos del próximo año.

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

Seguimos manteniendo una alta participación en el mercado de la servilleta impresa. Hemos establecido convenios con importantes empresas tanto de la sierra como algunos de la costa ecuatoriana. La colocación de servilleta blanca en grandes supermercados como SANTA MARIA, se ha hecho más eficiente y oportuna, obviamente faltan algunos detalles para poder atender de manera eficiente el 100% de los



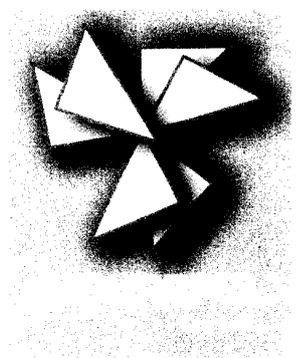


pedidos, pero tenemos en mente la fabricación de una maquina de servilleta que atienda exclusivamente a este proveedor, esperamos a comienzos de año entrante ya tener esta máquina en funcionamiento.

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 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.

No llegó 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 2011 en el ámbito administrativo, laboral y legal.

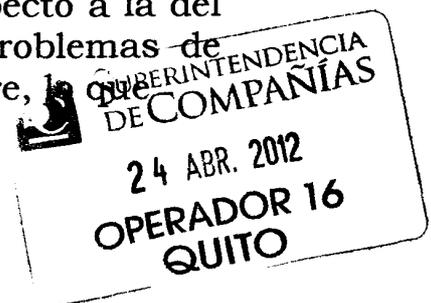
No se han presentado hechos extraordinarios durante este año, todos los operarios de nuestra planta cuentan con seguro social, así como un seguro de accidentes en caso de algún inconveniente.

Este año se desarrollo el plan de emergencias, se hicieron cursos intensivos de manejo de incendios y se organizaron las brigadas para casos de emergencias. Se espera continuar con esta parte muy importante en el desarrollo de las actividades de nuestra empresa.

Las labores se han desarrollado con normalidad y la parte administrativa se ha manejado de igual manera como se terminó el año 2010.

4.- Situación Financiera de la compañía al cierre de 2011, comparación con los resultados del año anterior.

La situación financiera sigue mejorando con respecto a la del año inmediatamente anterior, a pesar de los problemas de suministro de materia prima en el primer trimestre,





nos originó muchos problemas con nuestros clientes por el atraso en algunas entregas, pero nos ayudó que los precios de estas materias primas se mantuvieron sin grandes variaciones durante el año y, que pudimos ubicar otro proveedor en un país de la Comunidad Andina de Naciones, el nivel de ventas solo aumentó en menos del 2%.

Las cuentas por cobrar aumentaron un poco más que las ventas, lo que hace que debamos tener más cuidado al escoger a nuestros clientes. 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.

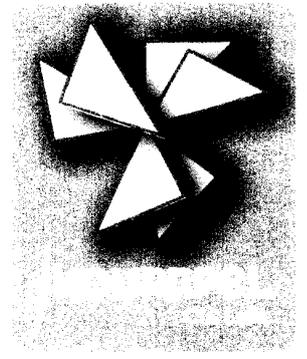
Este año la utilidad obtenida es casi igual a la del año inmediatamente anterior.

5.- Propuesta para el destino de Utilidades

Este año el 15% de las utilidades fueron casi iguales 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 será destinada al activo corriente.





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

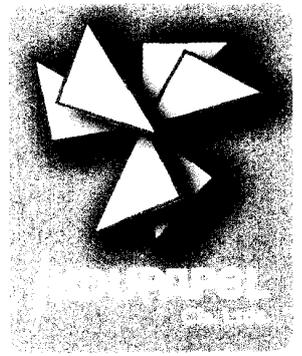
En el año 2012 se debe cristalizar, por fin, el proyecto de la toalla de manos en Z, una vez llegue la maquina desde el puerto de Guayaquil, comenzar la instalación y puesta en marcha para asegurar mayor cubrimiento y más clientes.

Un proyecto muy importante es el cambio a una nueva planta que hará que las operaciones sean mucho más amigables, que haya más espacio para la ubicación de materias primas, producto terminado y maquinaria y que facilitará las labores para el personal de la planta. Obviamente este cambio de planta va ocasionar unos gastos adicionales, como son cambio de domicilio tributario, patentes municipales, y otros, que podrían llegar a afectar la liquidez pero debemos tener claro que a largo plazo vamos a salir beneficiados.

Hay que continuar con el mejoramiento de las condiciones operativas de la maquinaria que es, al final de cuentas, el alma de nuestra empresa.

La maquina rebobinadora ayudó en el tema del corte de la bobina que viene en grandes rollos desde Trinidad pero desafortunadamente esto implica un gasto mas, ya que debe tener un operador y la calidad del corte no se compara con la





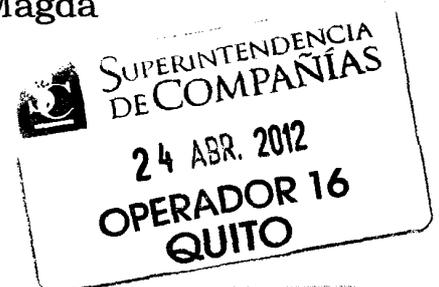
bobina que ya viene precortada desde otros proveedores, hay que insistir en volver a comprar bobina cortada y eliminar este gasto innecesario.

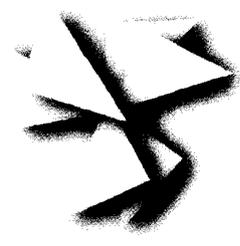
La colocación de la servilleta personalizada continua siendo el principal motivo de mercado que debemos atender al 100 por ciento, ahí esta nuestra mira, nuestro norte de negocio, ya que es un mercado que sólo nosotros podemos atender de manera eficiente y con calidad demostrada.

A mediados del primer trimestre del año siguiente esperamos 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 2012 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.

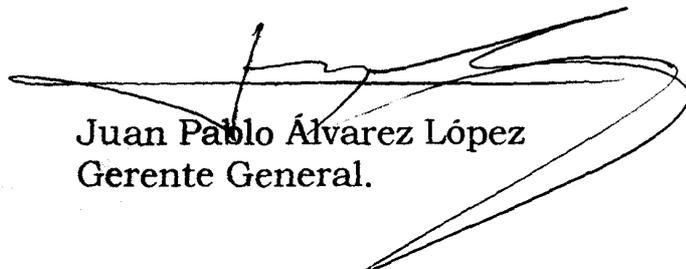
El mercado de los papeles higiénicos jumbo individuales se presenta como una gran oportunidad para crecer, esperamos poder penetrar en el este mercado, debido especialmente a nuestra capacidad de hacer buen papel sin mayores costos de publicidad, Mercados como Mega Santa María y Magda





Supermercados se avizoran como buenas opciones para la introducción de este producto.

Atentamente,



Juan Pablo Álvarez López
Gerente General.



15 SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS
24 ABR. 2012
OPERADOR 16
QUITO