



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

En cumplimiento de mis obligaciones como Gerente General de la compañía Papeles Industriales Indupapel Cia. Ltda. Procedo a presentar el presente informe de administración a los socios de la compañía.

1.- Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico 2015.

Durante el año 2015 de forma general las actividades de la empresa fueron acordes a lo planificado.

La colocación de la servilleta personalizada sigue como el principal motivo de mercado que debemos atender pero este año se ha sentido una ligera contracción en este mercado debido especialmente a que los clientes quieren rebajar costos y apuntan como primera medida a algunos productos que ellos piensan que pueden reducir en sus compras o cambiar por servilleta blanca.

La máquina de toalla de manos en Z, sigue en producción, pero la decisión de la compañía es reemplazarla una vez tengamos instalada otra máquina que mejore ostensiblemente la calidad de este producto. Esto precisamente sucedió en el segundo semestre con la llegada e instalación de una nueva máquina totalmente computarizada, con esto ganamos mucha competitividad y aminoramos los tiempos de mantenimiento y también los desperdicios.

En lo que tiene que ver con el papel higiénico, las ventas institucionales se han mantenido, la colocación directa de nuestro producto ha sido positiva. En cuanto a las marcas propias, se empezó a sentir un bache en ventas al final del segundo semestre, especialmente en la marca que más colocamos en el mercado, esperamos el desarrollo de este suceso. Hay otras marcas propias que estamos empezando a desarrollar.

Tenemos un nuevo producto para ofrecer al exigente mercado especialmente en restaurantes, servicios de catering y sector agrícola. El limpión industrial hecho con bobina color marrón, tenemos muchas expectativas con este nuevo producto.



El mercado internacional de bobina se ha mantenido estable, los proveedores especialmente de Asia, con precios muy competitivos. El problema es a nivel interno ya que se esperan medidas restrictivas para la compra de este tipo de materiales. Además la oferta local es muy poca y cara.

## 2.- Cumplimiento con las disposiciones de la junta de socios y del directorio 2015

Seguimos durante este año buscando mayor eficiencia en las máquinas, hemos hecho rotación de personal para poder establecer el sitio donde se desempeñan mejor algunas personas. Hay personal nuevo que si bien no es tan productivo en un principio si es muy abierto a aceptar las indicaciones e instrucciones, por esto son más abiertos a aceptar las mejoras en los procesos, cosa que no siempre sucede con el personal que lleva más tiempo en su posición.

Este año hemos mejorado en promedios de producción. Hasta final del primer semestre la máquina de toalla en Z era la más problemática, especialmente por problemas de calidad, esto hizo que las ventas de este producto no fueran del todo satisfactorias, cosa que cambió radicalmente en el segundo semestre con la nueva máquina, que si bien implicó una inversión importante, ya está retribuyendo con producto de muy buena calidad y a satisfacción de los clientes.

La nueva máquina de servilleta blanca siguió su producción para satisfacer necesidades de servilleta institucional y marcas propias. La colocación de servilleta blanca en grandes supermercados como SANTA MARIA, decayó en el último trimestre, esperamos poder retomar directamente este cliente para mantener niveles de ocupación y producción.

Ampliamos nuestro portafolio con la nueva máquina de toalla en Z y, especialmente con la nueva máquina de limpión industrial con la cual esperamos tener una carpeta de clientes mucho más amplia.

## 3.- Información sobre hechos extraordinarios durante el 2014 en el ámbito administrativo, laboral y legal.

No se han presentado hechos extraordinarios durante el año 2015. A comienzos del año se confirmaron las medidas de restricción de importaciones especialmente en bobinas cortadas, esto hace que el proceso se encarezca ya que debemos cortar la bobina para poder usarla en las máquinas.



4.- Situación Financiera de la compañía al cierre de 2015, comparación con los resultados del año anterior.

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL CONSOLIDADO	2015	2014	Variación %
	VALOR USD	VALOR USD	%
INGRESOS	1.677.289.73	1.385.214.36	21%
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	1.677.289.73	1.385.214.36	21%
VENTA DE BIENES	1.676.868.32	1.385.032.48	21%
INTERESES	420.81	13.79	2952%
OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	0	168.09	-100%
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCION	1.299.954.99	1.138.060.14	14%
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	873.651.1	867.190.89	7%
MANO DE OBRA DIRECTA	104.708.33	103.645.01	1%
OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	264.595.56	167.224.25	58%
GANANCIA BRUTA	377.334.74	247.154.22	53%
OTROS INGRESOS	0,00	0	
GASTOS	318.617.66	199.585.8	60%
GANANCIA (PERDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUAS	58.717.08	47.570.42	23%
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	8.807.56	7.135.56	23%
GANANCIA (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	49.909.52	40.434.86	23%
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	10.980.09	8.895.67	23%
GANANCIA (PERDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS	38.929.42	31.539.18	23%
GANANCIA (PERDIDA) NETA DEL PERIODO	38.929.42	31.539.18	23%

Las ventas han tenido un crecimiento de más de 20% ayudado en gran medida por el mejoramiento de la toalla de manos en Z y limpieza industrial; las ventas de papel higiénico se mantienen altas.

Costos de ventas y gastos indirectos de fabricación tuvieron un incremento, puede deberse a nuevos procesos para procesar la bobina

El resultado final para la empresa fue una utilidad en el ejercicio.

Se ha incrementado el control de las cuentas por cobrar para no tener cartera vencida, esto afecta en algo las ventas pero asegura que no crezcan los pasivos.



#### 5.- Propuesta para el destino de Utilidades

Una vez restado el 15% de participación de trabajadores en las utilidades que se les da a los empleados lo que queda será destinada al activo corriente.

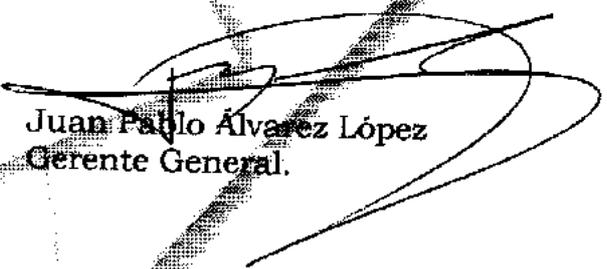
#### 6.- Recomendaciones a los socios respecto a políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Reforzar las ventas de limpión industrial, hemos notado que es un mercado que puede traer grandes ventas, debido especialmente al sector agrícola y al de restaurantes.

Estamos preparando el ingreso de nuestros productos en las cadenas grandes de comercialización, este segmento de mercado siempre lo hemos tenido con una bajo perfil, ya es hora de ofertar nuestro producto para que las grandes superficies tenga la opción de tener su marca propia con nuestra bobina y tecnología.

Las restricciones a las importaciones se van a volver más amplias, por lo que se necesita tener una opción en el mercado local, la nueva planta de bobinas que hay en Babahoyo sería la mejor opción ya que producen buena calidad.

Atentamente,

  
Juan Pablo Álvarez López  
Gerente General.