



INFORME DE GERENCIA

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2012

Al concluir el primer año de funciones para el que fui designada como Gerente General de Papelería Chavez Cia. Ltda., me es grato poner a consideración de la Asamblea General de Socios, el informe de labores y actividades de esta compañía durante el año 2012.

Quiero agradecer al Dr. Rodolfo Cabrera, Asesor Financiero de la empresa por el apoyo y colaboración para el cumplimiento de los planes y objetivos trazados para este periodo.

Durante este periodo, se procedió a realizar readecuaciones de carácter general en las instalaciones para dar cumplimiento a nuevas reglamentaciones impuestas en la ley actual, las mismas que contemplan salidas de emergencia las cuales no se requerían al momento de la construcción del edificio donde funciona la empresa. y aprovechando esta coyuntura, se readecuaron las instalaciones del área de Gerencia y Ventas y cabe resaltar que hemos realizado importantes cambios en las áreas internas de servicios, como renovación de baños, comedor y lockers, obras que son de vital importancia para obtener eficiencia operativa y mejor calidad de servicio.

Simultáneamente, se realizó un estudio de riesgos, del cual se desprendió la necesidad de implementar señalética, capacitación y algunas readecuaciones. Habiendo dado cumplimiento a todos estos mandatos, se obtuvo el Certificado de Funcionamiento del Municipio de Quito y se ingreso el trámite para la aprobación del Ministerio de Relaciones Laborales del Reglamento de Seguridad y Salud.

La actividad a la que se dedica nuestra Compañía es a comercializar útiles escolares, suministros de oficina y arte, de los cuales, 1801 son de importación nuestra y 2101 de adquisición local, añadiendo este año, dos marcas nuevas de importación, Jet Point, y Koh-i-noor y 108 productos de limpieza de adquisición local, necesarios para dar un servicio complementario a nuestros clientes corporativos. Luego de un minucioso análisis de cada una de las áreas de gestión, se definió la necesidad de implementar cambios de estructura organizacional y de recursos humanos. La base fundamental de la reestructuración ejecutiva consistió en el fortalecimiento del equipo de ventas, gestión que sigue en implementación, logrando de esta manera que todas las áreas que colaboran en esta función, estén correctamente informadas sobre los procesos internos para potencializar nuestras ventas.

JUAN LEÓN MERA N21-10 Y JORGE WASHINGTON

TELEFONOS: (593-2) 2500-978

FAX: (593-2) 2500-980

www.papeleriachavez.com



Dentro del Business Plan diseñado para el año 2012, se ha dado énfasis en la diferenciarnos de nuestra competencia por la calidad de servicio brindado a los clientes, que incluye productos de calidad garantizada, atención ágil y personalizada. Hemos realizado los siguientes eventos a nivel nacional para promocionar ventas:

Feria Regreso a Clases Costa 2012;

Se realizó en la ciudad de Guayaquil, con la invitación a nuestros clientes, a un paseo en el Velero Capitán Morgan por el Río Guayas, donde se realizó presentación de productos y se aprovechó para tener un contacto personalizado con los clientes y de esta manera fidelizar su relación. Contamos con la presencia del Sr. Yasuaki Kagi, Gerente de Ventas para Latinoamérica de la marca Pentel de Japón, como así también la presencia del Sr. Gustavo Orozco Gerente de Ventas de la marca Azor de México. Debe conocer el Directorio, que gracias a la innovación e importancia del evento, la revista EL Papel que es de distribución a nivel Latinoamérica, dio cobertura mediática del evento.

Feria Regreso a Clases Sierra 2012;

Para esta temporada tan importante, el punto de ventas se vio afectado por el Soterramiento de los Cables de la zona Mariscal, que impidió que nuestros clientes tengan acceso a nuestro local. Adicionalmente, este mismo inconveniente hizo más difícil el buen funcionamiento operativo y administrativo debido a la gran cantidad de ruido y polvo emanado. Encareció nuestros gastos globales, generando un costo adicional por parqueo, y logística. Las autoridades municipales nos comunicaron que estos trabajos tomarían un máximo de 60 días, y en la realidad, se extendieron hasta principios del año 2013, sin estar concluidos en su totalidad hasta el momento.

En el mes de Mayo, realizamos presentación de productos a clientes en la Ciudad de Cuenca, realizando una presentación de productos y toma de pedidos, generando para la empresa, un crecimiento de 42 % en esta zona. Luego se realizó un evento especial de capacitación a los empleados de dichos clientes.

Igualmente en Mayo, participamos en la feria de uno de nuestros clientes claves de la zona Norte del País, generando un crecimiento de 29 % en la zona.

Durante los meses de Junio y Julio, realizamos nuestra Feria en las instalaciones de la Empresa, recibiendo de manera personalizada a nuestros clientes, asesorándoles en nuevos productos.

En el mes de Junio, participamos en la Feria de la Asociación de Papeleros de la zona central del país, esto generó una expansión en nuestra cartera de clientes, fortaleciendo la presencia de las marcas de nuestra importación, generando un crecimiento de 21 % en la zona.

JUAN LEÓN MERA N21-10 Y JORGE WASHINGTON

TELÉFONOS: (593-2) 2500-978

FAX: (593-2) 2500-980

www.papeleriachavez.com

PAPELERÍA CHÁVEZ CÍA. LTDA.



Para esta temporada, se realizó una evaluación de crédito a nuestros clientes, con la asesoría de la empresa Coface y la compañía Jurado y Fiallos, quienes nos sugirieron restringir el crédito a un número de clientes analizados por ellos, por no ofrecer las suficientes garantías. Debido a esto, nuestras ventas de la temporada se vieron afectadas.

Como proyecto del departamento de Marketing, encabezado por la Sra. Sofía Muñoz, se lanzó el programa PVA, Punto de Venta Autorizado Maped, habiendo implementado 18 puntos en la Sierra Norte, Centro y Sur.

La visión de esta administración es el consolidar un equipo profesional de ventas externas que reúnan las competencias necesarias para cumplir con los objetivos de multiplicar nuestras ventas. En esta misión, hemos tenido una rotación alta de personal. Seguiremos trabajando incansablemente hasta lograr una estabilidad y las metas deseadas.

El clima laboral es prioritario para esta Gerencia. Estamos comprometidos en la creación de vínculos de comunicación entre la administración y los colaboradores. Hemos generado un canal abierto de comunicación a través del cual los colaboradores pueden hablar libremente de sus inquietudes y necesidades, todas ellas han sido analizadas y son parte de un plan de ejecución para promoverlas y solventarlas.

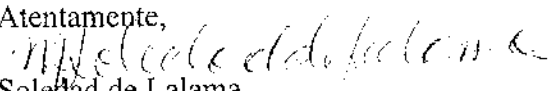
Se dio capacitación a nuestros colaboradores de las bodegas, se tramitó a través del IESS capacitaciones de seguridad. Se les ha dotado de sillas ergonómicas para su mayor confort y bienestar.

Las utilidades del ejercicio económico del año 2012 ha sido de USD.56.215,39; de este valor, debemos entregar a los colaboradores (trabajadores) el 15 % USD.8.432,31 y 41,74 de Salario Digno, pagar el impuesto a la renta USD.14.196,84, quedando como utilidad neta USD.33.586,24. Los señores socios deberán resolver el destino que le dan a dichas utilidades. Salvo el mejor criterio de esta Junta General, sugiero que se reparta entre los socios un porcentaje y la diferencia pase a incrementar el activo de la empresa como utilidades no distribuidas.

Agradezco por su confianza y espero que el informe detallado de este documento les de una clara visión del trabajo realizado por esta administración. Agradezco al grupo de colaboradores de la empresa, todos ellos son un pilar fundamental para el desarrollo y crecimiento de nuestra Empresa.

El trabajo continua,

Atentamente,


Soledad de Lalama
Gerente General

JUAN LEÓN MERA N21-10 Y JORGE WASHINGTON

TELEFONOS: (593-2) 2500-978

FAX: (593-2) 2500-980

www.papeleriachavez.com