



INFORME DE GERENCIA

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO 2013

Al concluir el segundo año de funciones para el que fui designada como Gerente General de Papelería Chávez Cía. 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 2013.

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.

La atención de la Gerencia General de Papelería Chávez en el 2013, se concentró en los lineamientos relevantes que describo a continuación:

1. En el mes de Enero se realizó como lo hemos convertido ya en una tradición para nuestros clientes y distribuidores de la Región Costa, la Feria BTS COSTA 2013 que tuvo lugar en el Hotel Oro Verde y contó con la presencia del representante de la marca Maped, Stephane Darling, y el representante de la marca Pentel, Yasuaki Kagi, quienes vinieron exclusivamente para este evento.

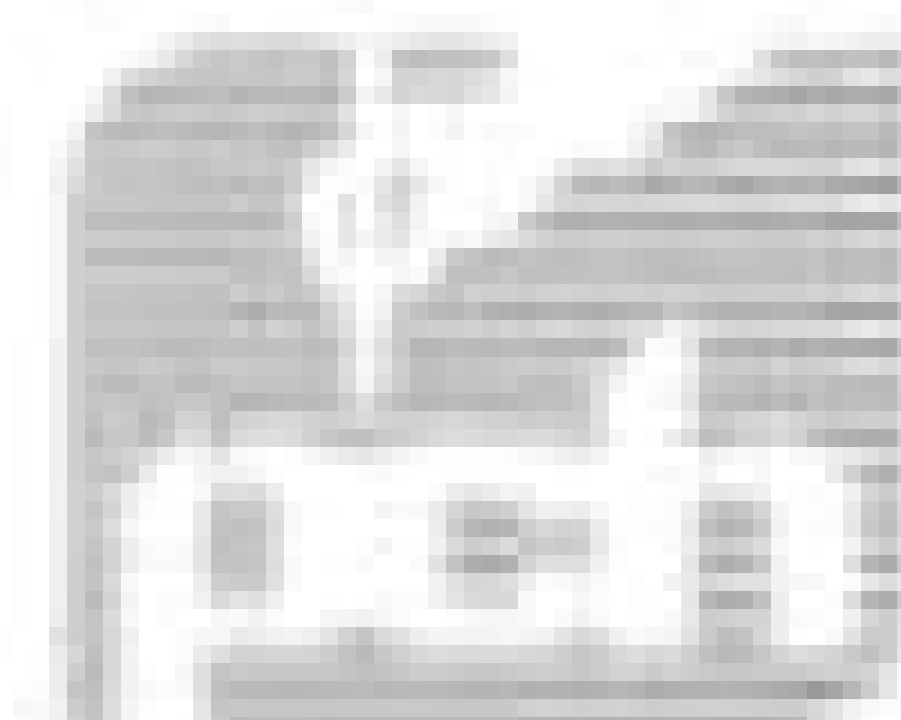
Se realizó una Noche Maped para la fuerza de ventas de nuestros clientes, donde se expusieron nuevos productos de la marca.

Se realizó un evento de capacitación a 100 profesores, representando a 40 Instituciones Educativas de la ciudad de Guayaquil. Visitamos todos los locales de Megamaxi de la Costa, capacitando a su personal en nuestros productos, lo cual tuvo gran acogida.

Participamos en la Feria de nuestro cliente distribuidor, Grupo AGP, con una cabecera de percha.

Se puso exhibición extra en la cadena de Farmacias Fyboca de la región Costa.

Es criterio de esta gerencia, que mientras más exposición tengan nuestros productos y más conocimiento tengan los vendedores de mostrador de nuestros clientes, sobre las cualidades y bondades de nuestros productos, estos tendrán más rotación ya que el valor agregado de nuestros productos se diferencia de la competencia.



2. En el mes de Junio asistimos, a la Convención Latinoamericana de la marca Maped realizada en la ciudad del Cusco, donde estuvieron representados los 17 países Latinoamericanos que manejan la Marca.

Estuvimos presentes en la Convención Latinoamericana de Pental en la ciudad de Panamá, con la asistencia de 8 países Latinoamericanos, donde se compartieron experiencias de los diferentes mercados.

Participamos en Ferias Escolares en varias provincias del país, como en Imbabura, Loja y Tungurahua.

3. En el mes de Julio se ascendió a Sofia Muñoz a Gerente Comercial. Esta decisión se la tomó, por el desempeño demostrado durante los 4 años como Coordinadora de Marketing, el conocimiento del mercado adquirido, su interacción con los clientes y dominio del producto. La gerencia se encuentra muy contenta con su desempeño y esperamos que a futuro desarrolle todo su potencial. Nos es grato haber brindado una oportunidad de crecimiento profesional y personal a un colaborador dedicado.

Se contrata nueva fuerza de ventas para la región Sierra, dando un giro más agresivo al departamento de ventas. Contamos con un vendedor exclusivo para clientes corporativos.

Se contrató a la Ing. Valeria Paz como Gerente Administrativa. Valeria es una Ingeniera Comercial con especialidad en productividad, por lo que esperamos un nuevo enfoque en cuanto a funciones y operatividad.

4. En el mes de Noviembre, se decidió fortalecer el departamento de Ventas Costa, con un ambicioso proyecto. Se instaló un showroom permanente en la Ciudad de Guayaquil desde donde se atenderá la región Costa, con la contratación de una Jefe Regional, bajo la Gerencia Comercial. Esta persona tiene a su cargo 1 asesor de ventas con 16 años en la empresa y se contrató 2 asesores adicionales para hacer una mejor cobertura de las provincias de la Costa.

5. En el mes de Diciembre, se realizó un agasajo a los colaboradores, donde se compartieron momentos agradables y una cena navideña en el Restaurante Pimma del Bolívar. Como todos los años se ofreció a los empleados un bono navideño.

La eficiencia financiera y operativa de la empresa son aspectos fundamentales y de seguimiento continuo por parte de esta gerencia. Papelería Chávez mantiene una saludable situación financiera que será expuesta a detalle a continuación. Por su parte, esta administración ha trabajado en varios proyectos de mediano y largo plazo que entraron en funcionamiento desde el primer semestre del 2014. Por su importancia, quiero referirme a 2 de ellos



1. El lograr la representación exclusiva de la marca Maped para el territorio Ecuatoriano. Este objetivo nos lo trazamos desde el día en que iniciamos negociaciones con la firma Maped y continuaremos nuestros esfuerzos hasta lograr este objetivo. Los estándares requeridos por Maped para sus socios estratégicos en los diferentes países son elevados, por lo que hemos considerado una pequeña reingeniería interna a nivel medio para solidificar la estructura y elevar nuestros procesos. Cabe resaltar que hemos diseñado para esto importantes cambios en las áreas internas como Ventas, Administración y Mercadeo, contratando personal capacitado que venga a involucrarse activamente con las políticas de Papelería Chávez para obtener niveles más altos de eficiencia operativa y mejorar la calidad de servicio ofrecido a nuestros clientes.

2. El lanzamiento de nuestra empresa a las redes sociales, para dar a conocer por estos medios nuestra empresa y las marcas que distribuimos. Es un canal que nos pondrá a la vanguardia. Incluye la actualización de nuestra página Web, a través de la cual nos mantendremos comunicados con clientes y proveedores.

El volumen de ventas en el año 2013 ha sido 1'312.647,35.

Las utilidades del ejercicio económico del año 2013 han sido de USD. 90.495,03; de este valor, debemos entregar a los colaboradores (trabajadores) el 15% USD.13.574,25, para salario digno USD.515,11 y pagar el impuesto a la renta USD.17.323,35, quedando como utilidad neta USD.59.597,43.

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.

Para finalizar, agradezco a este directorio por su confianza y espero que la información contenida en este documento les proporcione una clara visión del trabajo efectuado por esta Gerencia General. Quiero hacer un público y extensivo agradecimiento a mi grupo de colaboradores. Todos ellos son un pilar fundamental para la marcha diaria de Papelería Chávez.

Atentamente,

Soledad de Llama
Gerente General