



INFORME DE GERENCIA

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2018

Estimados socios de PAPELERIA CHAVEZ CIA. LTDA., estimados socios, con especial respeto y consideración me permito presentar un resumen de las principales labores y actividades del ejercicio económico llevadas a cabo en el 2018 y poner a consideración de la Junta General de Accionistas.

Durante el año tuvimos un variado portafolio de actividades en las diferentes áreas que detallo a continuación:

En el área de ventas,

Se realizan campañas más agresivas para tener más visibilidad de marca y se continua con las Ferias en las diferentes provincias del país, de acuerdo a las temporadas escolares;

- Por primera vez tuvimos presencia en la cadena de Mi Comisariato, Hiper Market y Mi Juguetería para la temporada regreso a Clases Costa y Sierra, para lo que requerimos de exhibidores especiales y contratamos una empresa de mercaderistas para recepción, ingreso y perchado de mercadería.
- Se activó la Fan Page de Maped, con Sandía Creativa, empresa boliviana que actúa como community manager para la fan page de Maped de toda Latinoamérica.
- En Costa se realizó campaña en salas de cine, publicitando el Kit Escolar
- En Sierra se manejó una campaña de publicidad en buses.
- Se realizaron promocionales para el regreso a clases de Costa y Sierra con membretes y horarios para que nuestros clientes entreguen en su punto de ventas.
- Se colaboró con nuestros clientes con material POP como rayuelas, lonas publicitarias para sus puntos de ventas, creando más visibilidad de marca.
- Tuvimos alianzas estratégicas con clientes diferenciados, como centros odontológicos y peluquerías de niños y auspiciamos concursos con premios de nuestras marcas.
- Se realizaron activaciones para diferentes clientes.
- Hicimos publicidad en radio por el Día del Niño, logrando canje con premios.

Costa

En Guayaquil se realizó la Feria Escolar en el Hotel Sheraton como también el Día Maped con promociones y descuentos especiales para las Key Accounts. En Machala realizamos una feria propia en el Hotel Oro Verde con una buena asistencia.



Sierra

Para lanzamiento de la temporada Sierra hicimos un almuerzo con las cuentas clave donde se les ofreció promociones y descuentos especiales. Para la feria de Quito, se atendió en nuestro showroom. Realizamos Ferias propias en Ambato y en Riobamba y como todos los años, participamos para la provincia de Imbabura en la feria de Sari Papelería.

En el aspecto social:

La colaboración de todos nuestros colaboradores es decisiva para alcanzar las metas que año tras año nos proponemos. Es fundamental contar con un equipo calificado y comprometido. Nuestra orientación está siempre dirigida hacia la calidad en el servicio que ofrecemos a nuestros clientes. Todos los años, Papelería Chávez trabaja en fortalecer el sentimiento de pertenencia de nuestros colaboradores, realizando actividades que nos permitan consolidar un buen ambiente laboral.

- Agasajo a los cumpleaños de cada mes con un compartir.
- Paseo anual, este año a San Pablo del Lago, donde participamos de juegos de integración y un rico almuerzo.
- Homenaje por las fiestas de Quito con un concurso de las Leyendas Quiteñas y juego de 40.
- Velada navideña donde compartimos una cena en un restaurante con música en vivo.
- Entrega de bonos a todos los colaboradores.
- Revisión anual que establece el Gobierno, comisiones sectoriales.

En el área Financiera y Contable;

Para poder complementar nuestros servicios y estar a la vanguardia, se reformaron los estatutos de la empresa, para agregar una nueva actividad de servicio como es la entrega a domicilio con su respectivo recargo de acuerdo al área.

- En el año 2018, para dar cumplimiento con las regulaciones de la Superintendencia de Compañías y el SRI, hemos contratado los servicios de auditoría con Abalt Auditores y de actuarios con la compañía Iceberg Consulting group. Con su asesoría, se han realizado varios cambios.
- Se retiraron del cálculo de Jubilación Patronal tanto al Gerente como al Presidente, ya que ellos no están considerados empleados sino Mandantes. Esto contribuyó a que se ajustaran los resultados en USD.20.822,32. Debido al cambio de normas tributarias, el valor de la provisión se considera como gasto no deducible.



- Gracias a la política de descuento por pronto pago que implementamos desde el año 2017 se ha generado que la mayoría de clientes realicen pagos puntualmente para hacerse acreedores al 3% de descuento adicional. Con esto, se ha logrado también bajar los gastos financieros pues se ha requerido de menos créditos al banco.

Con estos factores, hemos obtenido una utilidad bruta de USD.22,939,65, impuesto a la renta USD.12,371,56, 15% de participación para los empleados, USD.3,440,95 y utilidad neta de USD.7,127,14, que quedará al mejor criterio de los socios.

Concluyo expresando mi sincero agradecimiento al Dr. Rodolfo Cabrera Cadena por su invaluable aporte. A todo el personal tanto administrativo como de ventas por su constante compromiso y profesional desempeño de sus funciones

Atentamente,

M. Soledad de Lalama

Soledad de Lalama
Gerente General