

INFORME DE GERENCIA

PERIODO: ENERO A DICIEMBRE DEL 2.008

Dando cumplimiento a la obligatoriedad de presentar para información, estudio y aprobación de los resultados obtenidos durante el año 2.008 a los accionistas de Vernaza Grafic Cía. Ltda.

En este año siempre a reinado la incertidumbre, por los cambios anunciados por el Gobierno y por la Asamblea Constituyente, los mismos que restan optimismo y seguridad para un cabal desenvolvimiento de la Empresa.

A pesar de ello debo ser sincero y comunicarles que los resultados obtenidos son uno de los mejores en la vida de la Compañía, gracias a las medidas tomadas para conseguir este objetivo, además es el premio a la perseverancia para lograr este liderazgo actual a nivel nacional, se mira a nuestra Compañía como una de las mejores empresas del país dedicadas a las artes gráficas, como consecuencia de su organización, seriedad, responsabilidad y calidad de sus elaborados.

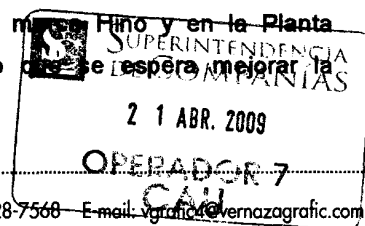
Uno de los mayores problemas que hemos enfrentado es la falta de papel que a nivel mundial a escaseado y como consecuencia su precio ha subido exageradamente influenciando por el alto precio del petróleo, esto detuvo nuestra producción en gran medida, mermando las metas trazadas para este año.

Las ventas totales aumentaron en USD 6'729.117,90 con un porcentaje de 20.54% ya que el año anterior fue de USD 5'582.320,67.

Para conseguir este aumento, hemos incrementado ventas en varias provincias del país, haciendo visitas periódicas y cumpliendo a cabalidad las entregas de los productos, seleccionando a los clientes para que nuestra cartera de crédito no sufra consecuencias.

Las utilidades en este año son superiores al año anterior, dando como resultado final la cantidad de USD 595.638,12 antes de la repartición a los trabajadores y el Impuesto a la Renta, el año precedente fue de USD 495.127,87.

Este año se incrementó para despachos un camión cabinado más y en la Planta Industrial una máquina empacadora y una anilladora, con lo que se espera mejorar la producción.



Este año se organizó la sección de venta de maquinaria nueva, la misma que ha tenido buena acogida, habiendo vendido varias máquinas a diferentes industriales gráficos e instituciones del estado, creo que es necesario destinar más capital a fin de conseguir mejores resultados.

Hay que resaltar que este año se aprobó la compra de equipos en formatos grandes para la Planta Industrial, y hoy en día estamos trabajando arduamente para conseguirlo, por lo que será una realidad para el año 2009.

MATRIZ Nº 1 – (QUITO)

La principal matriz de Quito se destaca siempre por su excelente desempeño, ya que no solo comercializa los múltiples productos tanto industriales como estudiantiles, a esto hay que agregar que la Sección de Comercio Exterior ha realizado 85 importaciones, tanto marítimos como aéreos, y en esta forma dota de mercadería para atender a nuestra clientela de todo el país, el monto de estas importaciones llega a USD 1'587.572,79.

La matriz generó un total de ventas de USD 4'319.437,53 que significa un incremento real total del 26,91%, es decir el aumento es de USD 915.982,26 si comparamos con las ventas del año precedente que llegaron a USD 3'403.454,57.

El monto actual generado representa el 58,5% del total de ventas de toda la compañía.

Además se incrementó el Departamento de venta de maquinaria nueva para Artes Gráficas, habiendo comercializado en estos últimos meses USD 383.743,60; cabe resaltar que se han concretado varios negocios y contratos por un valor superior a los USD 200.000,00; equipos que hoy los estamos importando, estas ventas serán contabilizadas en el 2.009

SUCURSAL Nº 4 – MONTUFAR (QUITO)

Esta sucursal a mejorado notablemente, ya que sus ventas son USD 432.884,02 con un porcentaje de 27.08% superior al año anterior que fue de USD 340.649,35.

Además han realizado 19 importaciones por un valor de USD 1'101.395 ,29 y han seguido en la busca de nuevas empresas fabricantes con el propósito de expandir mejor nuestros negocios y suplir en mejor forma los materiales para la planta industrial e infinidad de artículos estudiantiles para nuestros almacenes.

Su Gerente viaja a diferentes plazas del país, promoviendo ventas y resolviendo problemas de carácter técnico en las industrias gráficas.

MATRIZ Nº 2 – GUAYAQUIL Y SUCURSALES

6 DE MARZO y CLEMENTE BALLEEN

La Agencia # 2 y las Agencias 6 de Marzo y Clemente Ballén han incrementado sus ventas en USD 2'494.729,23 con un porcentaje de 24.54% comparativamente al año anterior que fue de USD 2'003.017,22 siendo excelente su desenvolvimiento, a esto hay que agregar la cooperación brindada por Rommel Vernaza en sus viajes periódicos a Guayaquil a incrementar ventas y resolver problemas técnicos de nuestros clientes.

PLANTA INDUSTRIAL Nº 3 – SANGOLQUI

Este año como ya es costumbre ha mejorado su producción y vemos que llega a un 13% más, debido a las nuevas máquinas incorporadas últimamente, y la inmejorable organización que existe en nuestra planta, hay que recalcar que se ha mejorado su personal en un 25% aproximadamente, se trabaja más holgadamente, no hay mucha mercadería que guardar en las bodegas y todo lo que se produce se entrega inmediatamente a nuestros clientes. Siendo un logro buscado por muchos años y que es motivo de satisfacción para la Empresa.

DEPARTAMENTO DE IMPRESION DIGITAL

Y ALMACEN # 6 DE ARTICULOS ESCOLARES

Como el año anterior esta sección se ha desempeñado en magnífica forma, habiendo obtenido excelentes resultados, sus ventas alcanzaron un notable incremento ya que el año anterior fue de USD 249.745,80 y hoy es de USD 887.864,47; según lo demuestra en su informe con ventas mensuales. Este éxito se consiguió abriendo plazas en Francisco de Orellana, Joya de los Sachas, Coca, La Unión, Mindo, Nueva Loja, Ambato, San Miguel de los Bancos, Macas, Lago Agrio, Shushufindi, Shell, Puyo Tena, Archidona, Puerto Quito, La Concordia y Quinindé, en todas estas plazas hemos tenido excelente acogida y buenos negocios.

La División Digital también ha tenido un crecimiento importante, debido a que se adquirió una impresora digital Xerox 252 mejorando la calidad de nuestros servicios, además nos ha permitido ahorrar un 40% en sus costos.

El crecimiento de esta división es de USD 404.8% ya que el año anterior facturó USD 1.227,95 y hoy USD 4.971,62. Esta división se ha convertido en un aporte fundamental para publicitar los productos y servicios que la Compañía ofrece a sus clientes.

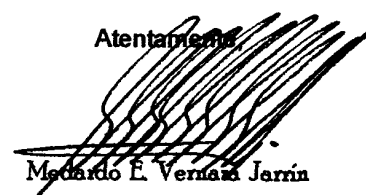
En el aspecto económico deseo expresarles con enorme satisfacción que este año 2.008 ha sido uno de los mejores en la vida de la Empresa, ya que hemos cumplido con puntualidad todas nuestras obligaciones tanto nacionales como internacionales, lo que nos permite gozar de una amplia confianza por parte de nuestros proveedores.

Además se pudo economizar USD 300.000,00 con lo cual estamos dando comienzo a la importación de maquinaria de mayor formato para nuestra Planta Industrial, con lo cual mejoraremos la producción y bajaremos los precios, de esta manera captaremos más mercado.

Actualmente la Compañía está al día en el pago de los impuestos, del IESS como es nuestra costumbre, en el aspecto de nuestro personal de empleados y trabajadores existe responsabilidad y deseo constante de cooperación.

Una vez más deseo expresarles que me encuentro muy satisfecho con los resultados obtenidos, por lo que deseo felicitar a los Gerentes de los diferentes Departamentos, empleados y trabajadores en general, e invitarles a seguir en la misma forma para el año venidero ya que estos logros son de todos nosotros.

Atentamente,


Medardo E. Vernaza Jarrín
GERENTE GENERAL MANDATARIO