

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2013

Habiéndose citado legalmente de acuerdo a los estatutos vigentes, de la empresa Almacén de Plásticos Cía. Ltda., que me honro en seguir siendo su Gerente por haber sido unánimemente reelegido en febrero de 2013, y cuyo nombramiento se lo inscribió en el Registro Mercantil de nuestra ciudad, para su plena vigencia, el período para el cual fui electo es de cinco años.

Con lo antes mentado y en Asamblea General a fecha 20 de febrero de 2014 doy cumplimiento a una de mis obligaciones que es la de presentar un informe de Labores del año 2013.

Iniciare agradeciendo la confianza depositada en mi persona para ser el gerente de esta nuestra empresa, la cual es y constituye un referente local y porque no nacional, de perseverancia, constancia y lucha incansable para posicionarse comercialmente hablando como uno de los más grandes locales de venta al detalle de colchones del Austro del País, tras la marca Chalde, producto nacional de excelente calidad. Con esa premisa constante que nos caracteriza que es la de brindar productos de calidad y brindar un servicio personalizado a nuestros clientes a través de nuestro personal capacitado en varias áreas como son las de asesorar para mejorar el Sueño, entendiéndose al sueño como una de las principales necesidades del ser humano y que es el Descanso, y ello de acuerdo a los diversos requerimientos que se los satisface de forma personal a cada uno de nuestros clientes, así también estamos en el área de la decoración y para ello contamos con nuestros locales de exhibición de telas para confeccionar cortinas y para realizar el servicio de instalación de las mismas y para ello contamos con personal calificado.

Por lo tanto una de nuestra preocupación constante es el de mantener una gran variedad de productos para que nuestra clientela tenga en todo momento la más grande variedad de productos para el descanso, ello ha llevado a incursionar en accesorios además de los colchones tal el caso, de almohadas con nuevas tecnologías, sábanas, colchas, cobijas, edredones y todos ellos en gran variedad de colores y medidas.

Otro reto que tenemos que enfrentar día a día es la competencia desleal que algunas personas intentan hacer a la empresa, por lo cual cada vez se intenta mejorar en los servicios adicionales, me refiere a servicio de entrega e instalación de varios productos que los vendemos, pero a costa de haber sacrificado reditos económicos para la empresa, mantenemos como una norma el tener al personal al día en sus haberes, tenemos al día nuestras declaraciones de impuestos, lo cual toma gran cantidad de nuestros esfuerzos por mantenernos sin retrasos, ello debido a que cada vez es más compleja y

toma más tiempo todas las informaciones que hay que pasar al SRI, Superintendencia de Compañías, entre otras.

Un objetivo a implementar lo más pronto posible es el sistema de computación que nos ayude a simplificar y mantener en orden nuestros inventarios, los anexos transaccionales que nos piden por ser contribuyentes especiales, mantener un manejo más exacto de las ventas y productos que requieren reposición inmediata, además de entrar en la facturación electrónica desde el próximo año a mitad del mismo, para lo cual los inventarios se tienen que depurar, proceso que nos ha tocado enfrentarnos con algunas dificultades por el tipo de mercadería que manejamos me refiere especialmente a las telas que vienen con medidas de fábrica, pero que en varios veces hemos encontrado al medir los rollos faltantes de algunos metros como en otros casos de unos centímetros adicionales que hace un tanto complejo el manejo de inventarios finales.

Tenemos así mismo que hacer frente a varias situaciones adversas que han sido una constante en los últimos años, la falta de zonas de parqueo, horarios rígidos para descarga de mercadería, el tráfico complejo del centro de la ciudad caotizada en estos meses por las obras del tranvía, que hace más lento nuestra movilización y entrega de productos a los clientes finales.

Con todo y lo expuesto la empresa intenta subsistir en medio de las incertidumbres legales, voraces competidores, impuestos agobiantes, los pagos al personal, entrega de información al MRL, SRI, Superintendencia de Compañías, nuevos reglamentos laborales, y el problema más importante quizás la disminución del margen de utilidades que cada vez es más inquietante y varios veces nos lleva a la pregunta si vale la pena seguir en tan dura empresa, o cambiar de línea de productos a otros que quizá permitan tener utilidad dando beneficio a sus propietarios y para quienes para ella laboran.

Año 2013, año duro para el comercio, para las ventas, pero seguimos adelante, siempre pensando en un mejor devenir para todos quienes formamos la gran familia Almacén de Plásticos Cía. Ltda.

Las utilidades se las platicó dejar en la empresa para poder implementar el sistema operativo informático para el año 2014, si no hay objeción de los socios.

Gracias por escuchar, y dejo en vuestras manos la aprobación de este informe de Gerencia.

Almacén de Plásticos Cía. Ltda.
Dr. Carlos Giovanni Flores B.
RUC: 0190048515001