

53669

**SERPAPEL CIA. LTDA.  
INFORME DE GERENCIA  
EJERCICIO 2006**

Señores  
ACCIONISTAS DE  
SERPAPEL CIA. LTDA.  
Presente.-

Dando cumplimiento a mis funciones de Gerente General de Serpapel Cia. Ltda., pongo a vuestra consideración el informe de las labores cumplidas durante el Ejercicio Económico 2006

**1.- ENTORNO ECONOMICO Y POLITICO**

Los años que estuvo en el poder el Presidente Dr. Alfredo Palacio no cambió la situación de nuestro país tanto en lo social como en lo económico, en lo político tuvimos muchas expectativas con su ascenso al poder con la promesa de refundador el país logró obtener un poco de confianza pero sin duda fue otro fracaso, esperamos que este nuevo gobierno cumpla con todos los objetivos trazados para alcanzar el desarrollo de nuestro país.

**2.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

**2.1 CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES**

La Administración ha dado cumplimiento a todas y cada una de las normas legales estatutarias y reglamentarias así como a las resoluciones emitidas en las Juntas Generales Ordinarias y Extraordinarias especialmente las relativas a las resoluciones de la Superintendencia de Compañías.

**2.2 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

Mantuvimos la estabilidad laboral del personal, arreglamos parte del problema del Sr. Christian Jácome por intermedio de Seguros Bolívar, seguimos con el proceso de cobranza del perjuicio por medio de la ley el caso se encuentra todavía en manos de los abogados de la Compañía.

Remodelamos las oficinas de Quito, de esta manera se mejoró el ambiente de trabajo y ganamos en imagen.

Incrementamos personal con la apertura de la Agencia de Santo Domingo así como también dotamos de Equipos y muebles de Oficina en Quito, Ambato y Santo Domingo para una eficaz labor de ventas y administración.

### 2.3 APECTOS LABORALES LEGALES Y SOCIETARIOS

Las obligaciones patronales exigidas por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social se han cumplido a cabalidad dentro del plazo establecido, también con todas y cada una de las disposiciones y exigencias que manda la Superintendencia de Compañías y los Organismos de carácter Fiscal Municipal Societario.

Se han efectuado las cancelaciones en forma oportuna de retribuciones, remuneraciones al personal, impuestos, aportes, arriendos, contribuciones, cuotas, patentes, etc., por lo que estamos al día en todas las obligaciones de pago.

## 3.- ASPECTOS ECONOMICOS Y FINANCIEROS

### 3.1 VENTAS

Los ingresos en ventas acumuladas ascendieron a USD 1.386.201.67 Quito Ambato Santo Domingo.

CIUDAD	VALOR SIN IVA	RENTAB.BRUTA	%
QUITO	1.084.893.27	161.272.67	14.87
AMBATO	132.195.36	38.071.45	28.30
SANTO DOMINGO	20.591.44	3.791.33	18.41
TOTALES	1.237.680.07	203.135.45	16.413

Cumplimos con el objetivo de trabajar para que la rentabilidad de Serpapel no sea menor al 16%, incrementamos ventas a clientes antiguos y nuevos de productos institucionales, nos aliamos a Jabonería Wilson para comercializar sus productos en nuestro segmento.

### 3.2 RESULTADOS DE LA OPERACIÓN

Los resultados positivos alcanzados en este período por el trabajo tesonero de todos quienes formamos parte de esta Compañía, se ven reflejados en el Balance que ponemos a su disposición.

Trabajamos por controlar los gastos que influyeron mucho en los resultados del año 2005, tuvimos liquidez durante todo el año esto nos permitió cumplir a tiempo con el pago a nuestros proveedores y demás obligaciones financieras que tiene la empresa.

La recuperación de Serpapel fue de un 90% en comparación al año anterior que no fue tan alentador.

### 4.- PROYECCIONES PARA EL AÑO 2007

1.- La apertura de dos sucursales importantes para nuestro crecimiento Ibarra y Guayaquil, a partir del segundo trimestre del año

2.- La creación de la División de Aseo Limpieza y Sanitización para consolidar negocios con nuestros clientes dándoles este valor agregado, se realizaron pruebas en el mes de marzo e iniciamos con este nuevo servicio a nuestros clientes en abril 2007.

3.- Conservar las excelentes relaciones comerciales con todos nuestros proveedores especialmente con Distribuidora Juan de la Cruz Kimberly Clark, Jabonería Wilson

4.- Fortalecer los lazos comerciales y personales con nuestros clientes todo el año.

5.- Incrementar tecnología Palm para modernizar el departamento de ventas para el segundo semestre del año. 2008

6.- Financiación de vehículo para Supervisor de Ventas Enrique Suárez con ribate de Kimberly Clark

7.- Presupuesto trimestral

QUITO	298.000
AMBATO	43.000
SANTO	
DOMINGO	37.000
SUMAN	378.000

Los resultados obtenidos este año nos deja el compromiso de seguir trabajando en camino a consolidarnos como una empresa líder a nivel nacional en la comercialización de productos institucionales.

Para culminar con este informe de labores, quiero agradecer de manera especial a Sra. María Eugenia Peñaherrera por la confianza brindada a Lcdo. Juan de la Cruz por su apoyo para el fortalecimiento y desarrollo de nuestra Empresa, a los señores accionistas de Serpapel y a todo el personal por su trabajo, esfuerzo y dedicación.

Cordialmente,



LUIS TREJO PORTILLA  
GERENTE GENERAL