

53668

SERPAPEL CÍA LTDA.
INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO 2008

Señores

SOCIOS DE SERPAPEL CÍA LTDA.

Presente

Dando cumplimiento a mis funciones de Gerente General de Serpapel Cía. Ltda. Pongo a su consideración el informe de labores cumplidas durante el Ejercicio Económico 2008.

1.- ANTECEDENTES

Serpapel Cía. Ltda. Es una compañía de responsabilidad limitada, de nacionalidad ecuatoriana y por lo tanto se regirá por las Leyes de la República del Ecuador y el principal propósito de la compañía es la compra venta de productos al por mayor y menor. Durante los doce años de vida de la compañía la estrategia ha sido aportar al mercado institucional productos de calidad reconocido por nuestros clientes en la excelencia en el servicio, respaldados por fabricantes y proveedores de prestigio internacional.

Serpapel Cía. Ltda. Tiene su domicilio principal en el Distrito Metropolitano de Quito en la Av. Mariano Cardenal OE1-44 y Panamericana Norte Km 8, Carcelén Alto, y con las siguientes sucursales, Agencia Ambato ubicada en la Av. Víctor Hugo s/n y Atahualpa y la Agencia en Santo Domingo localizada en la Ciudadela Escorpio Mira lote 17 y Rio Chanchan, pudiendo establecer oficinas, agencias o sucursales en cualquier lugar del país.

La actividad económica principal de la compañía es la venta, distribución y comercialización de productos institucionales. La Junta General de socios designa a la Eco. Maria Eugenia Peñaherrera como Gerente General para el periodo 2008 -2010.

CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO (Inicial)

SOCIO	CAPITAL	# DE PARTICIPACIONES
Paulina Peñaherrera	US\$ 300,00	300
Ma. Eugenia Peñaherrera	US\$ 8.600,00	8.600
Luis Trejo Portilla	US\$ 800,00	800
Orlando De La Cruz G.	US\$ 300,00	300
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	US\$10.000,00	10.000

2. FACTOR ADMINISTRATIVO

La gestión administrativa en este periodo estuvo a cargo de la señora Maria Eugenia Peñaherrera quien informa lo siguiente:

2.1 Se contrato a la compañía Contacor bajo la dirección del Ing. Lenin Coronel para que se realicen correctamente los procesos contables tal como lo exigen las leyes y normas ecuatorianas de Contabilidad.

2.2 Con la incorporación en el mes de mayo de un Jefe Comercial se reestructuro el área comercial de la compañía, se empezó a trabajar con el nuevo grupo de vendedores asignándoles zonas y rutas de trabajo y se estableció presupuestos de ventas por vendedor y se estructuro una nueva tabla de comisiones.

2.3 En lo que respecta al área administrativa con la incorporación del nuevo personal, las aéreas de compras, crédito y cartera se reestructuraron y se creó una nueva dependencia que en esta compañía es de vital importancia y es el área de servicio al cliente.

2.4 Debo informar a los señores socios de Serpapel Cía. Ltda. que después de la crisis del año 2007 se ha logrado recuperar una cartera de clientes que habíamos perdido, causada por malas prácticas de negocios ocasionados por una competencia desleal originada por la empresa Provein, compañía que tiene como socios y trabajadores a ex empleados de Serpapel Cía. Ltda.

3. FACTOR RECURSOS HUMANOS

Respecto a los juicios laborales debo informar que la compañía decidió contratar a los doctores Edgar Cruz y Galo Valencia para que nos representen en estos casos en reemplazo del doctor José Luis Terán.

A partir del mes de mayo del 2008 y con la incorporación de un nuevo grupo de personas a la compañía el ambiente laboral es de altísima calidad, sin olvidarnos del personal de agencias, quienes asumieron el compromiso de trabajo y apoyo a la compañía quedándose en sus puestos de trabajo.

Debo informar que se cambiaron normas y procedimientos en todas las áreas de la compañía y a la presente fecha no existen problemas.

4. FACTOR FINANCIERO

Las ventas en el año 2008 fueron de US\$1.615.387,69, y si realizamos una comparación con las ventas del año 2007, que fueron de US\$ 1.628.677,52 se puede evidenciar a simple vista un decrecimiento, pero si establecemos el valor del costo de ventas, podemos darnos cuenta que las estrategias comerciales que se realizaron dieron frutos, se consiguió tener mejores niveles de rentabilidad realizando estrategias comerciales con proveedores y clientes lo que permitió al final del periodo económico no generar una pérdida considerable, que de acuerdo a lo que establece las leyes y normas contables no supera el 50% del capital social de la compañía.

El camión que se adquirió mediante leasing al Produbanco se traspaso a la Distribuidora Juan de la Cruz para cancelar cuentas pendientes, sin embargo el pago del valor del canon mensual está a cargo de Serpapel y en el mes de Septiembre del 2009 se realizara el traspaso definitivo a favor de la Distribuidora Juan de la Cruz.

PLAN 2009

Luego de asumir la Gerencia General la Eco. Maria Eugenia Peñaherrera se inicio con la reestructuración de la compañía en todas las aéreas y se van a seguir los lineamientos del grupo Empresarial Juan de la Cruz de la siguiente manera:

Área Administrativa:

- Se solicitara al Departamento de crédito y cobranzas capacitación para una mejor ejecución del proceso de recuperación de cartera y aprobación de créditos.
- Se implementara una política de remuneraciones de acuerdo a las capacidades de la compañía.

Área Comercial:

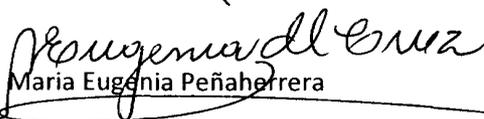
- Se implementara el presupuesto de ventas de acuerdo a la segmentación de mercado aprobado por la Gerencia de la compañía que queda establecido de la siguiente manera, segmento Hoteleria, Segmento Salud; Segmento Educacion, Segmento procesadoras de alimentos y Segmento Industrias.
- Se implementara una nueva política de comisiones con cuatro parámetros, tres fijos y un variable
- Se pedirá a Kimberly Clark un aumento en el porcentaje de descuento en los productos para despachos a clientes especiales.
- Se renegociara las condiciones comerciales con todos los proveedores.
- Se aperturaran las agencias de Ibarra y Lago Agrio.
- Para julio del 2009 se queda establecido que Serpapel Cía. Ltda. pase a formar parte de la Distribuidora Juan de la Cruz como una division Institucional.

Área Financiera:

- Se solicitara Balances mensuales para tomar decisiones oportunas y generar estrategias para la recuperación de la compañía.
- Se regulara el proceso de crédito y de cobranza para generar liquidez
- Se implementara el presupuesto de gastos.
- Se implementara el presupuesto de cartera.

Finalmente quiero agradecer al personal del Grupo Empresarial Juan de la Cruz por la ayuda prestada en los momentos de crisis, factor que ha sido muy importante para el desarrollo de las actividades de la compañía y de manera especial al personal de Serpapel por el trabajo del día a día, y por ayudarme a realizar una buena gestión.

Atentamente,


Maria Eugenia Peñaherrera

Representante Legal