



EUROECUATORIANA INDGRAFSA S.A.

Quito, 20 de abril del 2009

INFORME DE GERENCIA

Señores Accionistas:

De acuerdo con lo establecido en el artículo No 276 de la Ley de Compañías, en los estatutos de **EUROECUATORIANA INDGRAFSA S.A.** y en el Reglamento correspondiente de la Superintendencia de Compañías, cúpleme presentar a su consideración el informe que a continuación se detalla y que en forma muy escueta permite conocer las actividades desarrolladas por nuestra Compañía durante el año 2008.

1.- ASPECTOS GENERALES

A pesar de la crisis económica que afectó al mundo en el año 2008 las ventas de los formularios no bajaron en el Ecuador al contrario pudimos ampliar nuestro mercado no solo en Quito sino en otras ciudades.

La política de ventas del 2007 se mantuvo en el 2008 con el trato directo entre Ejecutivo de Ventas y cliente a fin de brindar un mejor servicio y acaparar de una mejor manera el mercado nacional.

2.- METAS ALCANZADAS

Las ventas en el año 2008 alcanzaron un monto de \$ 2'029.983,98 que en relación al año 2007 validan un gran incremento de las ventas, lo que se debe no solo a las ventas de los formularios sino también a que se concretó el negocio con Movistar por \$ 128.153,50 y al negocio de los libros que se ejecutó con Offset Abad por aproximadamente \$ 690.000.

En cuanto a la obtención de la materia prima Euroecuatoriana realizó su primera importación en el mes de julio 2008 lo que nos permitió ahorrar en costos y obtener mayor utilidad en la venta de formularios.

Por otro lado se hizo la gestión para la compra de máquinas al Señor Oswaldo Marcelo Cajas para la instalación de la imprenta mas no se pudo concretar la aprobación del Servicio de Rentas Internas dado que nos faltaba espacio físico y ciertos requisitos para la aprobación como institución gráfica, mas lo que si se concretó fue la compra de las máquinas las mismas que al cierre del 2008 se encontraban en nuestra oficina ubicada en la Colina y San Ignacio.



3.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO

En la Junta General anterior del mes de abril del 2007 se pidió seguir con el cumplimiento oportuno de las obligaciones ámbito que se controló de mejor manera en el año 2008, dado que se abrió una cuenta a nombre de la Compañía en el Banco Pichincha la misma que nos ha brindado mayor facilidad de pagos no solo ha proveedores sino al personal administrativo.

Por otro lado la empresa se igualó en el pago del 1.5 por mil impuesto del Municipio no cancelado desde el año 2001, pago de patentes y comisiones vendedores.

4.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS CONTABLES

Durante el año 2008 se contó con el siguiente personal:

1. Félix Silva (Gerente General)
2. Camilo Soria (Contador General)
3. Andrea Coba (Asistente Contable)
4. Estefania Iza (Secretaria Recepcionista)
5. Elba Echeverria (Ejecutivo de Ventas)
6. Viviana Freire (Ejecutivo de Ventas)
7. Jenny Guzmán (Ejecutivo de Ventas)
8. Chenny Hidalgo (Ejecutivo de Ventas)
9. Roberto Silva (Comisionista de Ventas)
10. Jenny Chilán Ejecutivo de Ventas)
11. Diego Hinojosa (Diseñador Gráfico)
12. Javier Bermeo (Auxiliar de Bodega)
13. Lorena Yasig (Operador de Máquinas)
14. Jaime Vallejo (Operador de Máquinas)
15. Patricio de la Cruz (Transportista)
16. José Alberto Silva (Auxiliar de Bodega)
17. Patricia Silva (Secretaria)
18. Ricardo Silva (Prensista)

En este punto se debe destacar que todos los pagos al personal se han realizado de manera oportuna, la Gerencia ha buscado desarrollar las mejores relaciones con su personal a fin de que el ambiente de trabajo sea cordial y ameno entre todos.

Si bien es cierto no fue una petición de la Junta General de Socios en el mes de mayo 2008 se separó las funciones del Señor Camilo Soria de la compañía como Contador y se procedió a entregar toda la responsabilidad a la Señorita Andrea Coba, la misma que a pesar de desempeñar el cargo de asistente se enfocó desde un principio en desarrollar el sistema contable adquirido por la empresa a fin de mejorar las actividades y los resultados demostrando estar en la capacidad de cumplir con dicho cargo.



En el año 2008 hubo además inconvenientes en el tema de ventas especialmente con el Señor Roberto Silva quien en un abuso de confianza cobró dineros de la empresa a sus clientes y nunca los reportó a la compañía hecho del cual tanto la Gerencia como la Presidencia se dieron cuenta en el mes de Septiembre del 2008, fecha en la cual el sistema contable recién entregaba los reportes de cartera y se pudo controlar los cobros realizados por los Ejecutivos de Venta de manera directa por la Presidencia.

Ante este hecho la Gerencia General decidió darle al señor Roberto Silva la oportunidad de cancelar los valores afectados a la empresa con suministros de su papelería y facilidades de pago hecho que no supo valorar dicha persona por lo que la Gerencia decidió denunciar el robo abrir el caso de ante la Fiscalía en contra del señor Roberto Silva.

Una vez terminadas las relaciones laborales con este Señor la Gerencia realizó una reunión con todo el personal de la empresa y con la Presidenta la Dra. Wilma Roldán Vela para dar conocimiento del hecho y concientizar la confianza depositada a cada empleado y los daños que representa ese tipo de situaciones para toda la empresa.

Se liquidaron las comisiones de la Srta. Jenny Guzmán y quedan pendientes las comisiones desde el año 2007 del resto de ejecutivos; que no se pudieron liquidar a tiempo en el 2008 por la magnitud de la información y por el desarrollo del sistema Andi.

En el 2008 se entregaron varios bonos de cumplimiento de objetivos a la Srta. Andrea Coba y al Señor Félix Silva y bonos de cumplimiento de obligaciones a la Srta. Estefanía Iza, Javier Bermeo, Patricio de la Cruz y Jenny Guzmán.

Para concluir se abrieron las cuentas bancarias del personal a fin de brindarles una mejor atención en cuanto a los pagos de quincenas y se legalizaron los contratos de trabajo de todo el personal.

5.- ASPECTOS OPERACIONALES

Se cambió el sistema tradicional de actividades dentro de la empresa, se logró desarrollar el sistema de facturación en el sistema Andi lo que ayudó a controlar las ventas y los despachos realizados a los clientes, se eliminó la facturación en Excel y se controló la numeración y ventas a través del sistema contable.

Además con el desarrollo del sistema pudimos controlar pagos a proveedores, registros contables y cuentas bancarias de la empresa hecho que no fue rápido, eficiente y efectivo a las necesidades de la empresa por lo que se decide a fin de año cambiar del sistema contable y mejorar este ámbito dentro de la empresa.



6- ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

Los resultados del ejercicio fiscal pueden observarse en los balances de la empresa que se han entregado a los señores accionistas; en general se observa el crecimiento deseado durante este año por lo que felicito el apoyo de ustedes Señores Accionistas a mi gestión y celebro los resultados obtenidos.

Si bien es cierta la actividad de los formularios es inestable nos ha brindado grandes resultados pero la mentalidad de la Gerencia para este nuevo año desea enfocarse en la compra de nuevas máquinas y la planta negocio tratado a finales de año con el Señor Julio Escobar de un local ubicado en la Versalles y Diego de Atienza a fin de que se tenga la facilidad de la autorización del Servicio de Rentas Internas y mayor posibilidades de productos de venta a nuestros clientes asegurando con ello no solo el incremento de ventas y disminución de costos sino también ampliar la visión del negocio y su desarrollo nacional.

7- DESTINO DE LAS UTILIDADES

Si bien es cierto este punto es para que decidan exclusivamente los señores accionistas, esta Gerencia se permite sugerir que se realicen las reservas legales y se capitalice el sobrante en la inversión de máquinas y de la planta como prioridad de la empresa.

De los Señores Accionistas, Muy Atentamente



FÉLIX SILVA
GERENTE GENERAL

