CONSTRAPE S. A.

CONSTRUCTORA - SERVICIOS Y TRANSPORTE PETROLERO

INFORME DE GESTION REALIZADA

PARA : LOS ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA CONSTRAPE S.A
TRANSPORTE DE CARGA PESADA

DE : Jessica Chariguamán
GERENTE DE CONSTRAPE

ASUNTO : Informe del periodo 2014

FECHA : Orellana, a 21 de Febrero del 2015

Adjunto encontrará el informe de actividades que he realizado como Gerente, durante el periodo 2014.

Documentos que pongo a su alcance, para su análisis.

INFORME DE ACTIVIDADES DEL AÑO 2014

1. OBJETIVO GENERAL

- Realizar varias gestiones para incorporarnos más en la plaza de trabajo, ofertando nuestros servicios en las diferentes empresas que existen en la provincia de Fco. de Orellana con la finalidad de conservar en ahínco la empresa.

1.1. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Briñdar los servicios de una manera eficiente a los clientes potenciales.
- Cumplir las actividades encomendadas por el presidente de la compañía, de acuerdo al contrato de trabajo.

2. ACTIVIDADES REALIZADAS

- Se ha realizado gestiones en diferentes empresas para poder calificarnos como sus proveedores conjuntamente en coordinación con el presidente, como es en las empresas de halliburton, Oss, HP, resultados que no han sido positivos ya que en la plaza de trabajo que nos encontramos actualmente hay mucha competencia los cuales están, compitiendo con unos costos súper bajos lo que nosotros no podemos competir con ellos ya que la empresa no cuenta con vehículos propios.

- El no contar con la herramienta principal para trabajar nos ha ocasionado muchos inconvenientes cómo perder a nuestro principal cliente Petrosud ya que hay personas que nos prestan sus servicios de manera no muy grata; en la puntualidad, no son pacientes, no tienen los papeles en regla por lo que optamos en enviar los vehículos de Puertobras porque tenían los papeles en regla pero ellos se valieron de eso para ingresar como proveedores directos y a nuestros mismos costos.

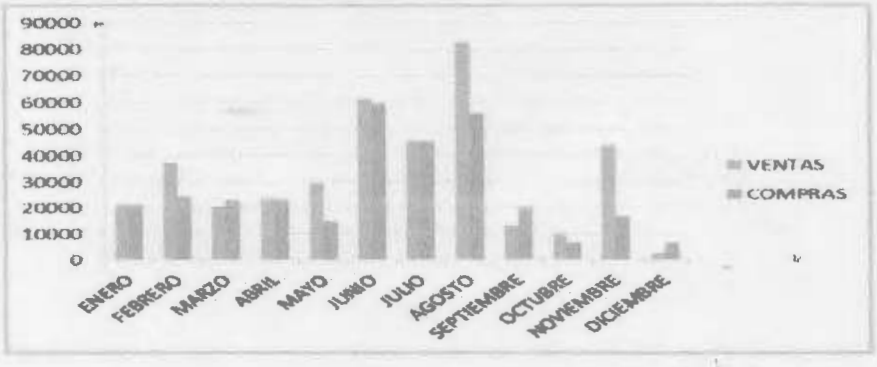
- El cierre de las minas nos ha causado molestias e inconvenientes con nuestros clientes como es el no disponer del material pétreo en su momento causando cuellos de botella; por el mismo motivo nos incrementaron el precio del material lo que nosotros optamos por incrementar el costo al cliente eso les dio hincapié a que busquen nuevos proveedores pese a eso nosotros hemos estado tratado de ser lo más eficientes posibles para mantener a nuestros clientes.

- Actualmente la empresa se encuentra trabajando con la empresa Petrosud, Sipec en la venta de material pétreo.

- Se realizó el cobro de las facturas del año 2013 en un 70% a Tenaris y Petgas.
- Se entregó los documentos: oficios, memorandos, internos y externos.

3. COMPRAS Y VENTAS DEL AÑO

	VENTAS	COMPRAS
ENERO	20990,51	20.862,84
FEBRERO	37254,37	24.113,40
MARZO	20272,38	22.844,85
ABRIL	23412,97	23.269,08
MAYO	29216,23	14.508,21
JUNIO	61331,71	59.320,14
JULIO	45471,23	45.201,85
AGOSTO	82443,68	55.702,34
SEPTIEMBRE	12759,77	19.992,24
OCTUBRE	10008,54	6.432,89
NOVIEMBRE	43615,36	16.672,72
DICIEMBRE	2312,13	6.390,35



ANALISIS

Como podemos visualizar en el cuadro las ventas son mayores que las compras especialmente en el mes de febrero, agosto y noviembre esas ventas nos ayudaron a solventarnos en el año ya que en diciembre existió una baja en las ventas por los inconvenientes que concurrió en las minas lo que nos produjo conflictos con los clientes hasta la actualidad.
Las ventas de los meses de octubre y noviembre son mayores porque volvimos a facturar a Tenaris del año 2012, 2013 y 2014 para que nos puedan cancelar.

4. CIFRAS FINANCIERAS :

- En el transcurso del año 2014 se encontró las siguientes fluctuaciones de los rubros de egresos e ingresos de los recursos económicos de la empresa.

ANUAL	INGRESOS	EGRESOS	UTILIDAD BRUTA
TOTAL	366372,18	343590,73	22781,45

5. CONCLUSIONES

- Actualmente la empresa cuenta con una liquidación para solventar los gastos administrativos también gastos que se genera por la operación misma de la empresa. En este lapso hemos tratado de seguir adelante. Para este periodo se trazaron objetivos y metas que tenemos que conjuntamente seguir trabajando en ellas, para esto debemos tener confianza y apoyo mutuo entre accionistas y administrativos para así poder obtener ventajas sobre nuestra competencia ya que como podemos palpar estamos en un sector que cada vez se vuelve más competitivo.

6. RECOMENDACIONES

- Que los accionistas nos colaboren con los vehículos para prestar un servicio eficiente a los clientes.

Atentamente,

Jessica Chariguamán
GERENTE