

SERVICIOS LOGÍSTICOS MENA & ASOCIADOS AVANTELOGISTICS CIA LTDA
INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO 2016

Señores

SOCIOS

Servicios Logísticos Mena & Asociados Avantelogistics Cia. Ltda.

Presente.-

Dando cumplimiento a mis funciones de Gerente General de Servicios Logísticos Mena & Asociados Avantelogistics Cia. Ltda., pongo a su consideración el informe de las labores cumplidas durante el Ejercicio Económico 2016.

1. Antecedentes.

La compañía Servicios Logísticos Mena & Asociados Avantelogistics Cia. Ltda., es una empresa ecuatoriana que se encuentra inmersa en el mercado de la venta de servicio Courier, especializado en la recolección, clasificación, transporte y entrega (nacional o internacional) de correspondencia ordinaria y paquetes (que cumplan determinadas especificaciones).

2. Aspecto Económico

La compañía Servicios Logísticos Mena & Asociados Avantelogistics Cia. Ltda, cuenta con la Matriz en Quito con sucursales operativas en ciudad como Guayaquil, Cayambe, contando además con puntos operativos de nuestros aliados estratégicos que nos permiten cumplir con una cobertura de entrega y recolección a nivel nacional.

En Septiembre del 2016 empieza nuestra actividad logística la misma que dada las circunstancias que toda empresa atraviesa a su inicio pudimos cumplir expectativas operativas con clientes como Importadora Alvarado, Casa Musical Núñez, MCJ Hogar, etc. Experiencia que nos ha permitido a pesar de no contar con un resultado económico favorable pero si consolidar la operación y la atención a nuestros clientes para la proyección del próximo año 2017.

Considerando además la situación económica por la que atraviesa nuestro país y los cambios en cuanto al entorno de estabilidad político y legislativo, este año en nuestra empresa el resultado no es desalentador, considerando que se inició la empresa en el último semestre del año, esto se ha logrado gracias a una política comercial con nuestros proveedores y clientes.

3. Aspecto Administrativo

La gestión administrativa realizada por parte de gerencia general, departamento de ventas y el departamento operativo han permitido captar varios nichos de mercado con clientes que nos han permitido calificar como proveedores luego de analizar nuestras propuestas las mismas que estaban enmarcadas en un compromiso de cumplimiento, calidad y responsabilidad de servicio que darían el resultado esperado por cada uno de ellos, consolidándose así un equipo de trabajo enmarcado en políticas claras, procesos plenamente establecidos, proyecciones comerciales, que permitieron cumplir con el objetivo de eficiencia en el servicio.

4. Aspectos Laborales, legales y societarios

Las obligaciones patronales exigidas por el IESS se han cumplido dentro de los términos de pago establecidos en su debido momento y plazo, así como los pagos de obligaciones tributarias al SRI, remuneraciones al personal, cuotas, patentes, suscripciones y otras, estando al día en sus obligaciones.

La compañía ha cumplido con todas y cada una de las disposiciones y exigencias emitidas por la Superintendencia de Compañía y organismos de carácter Fiscal Municipal y Societario.

5. Aspecto Financiero.

Las ventas realizadas en el año 2016 fueron \$ 2142.00, que lamentablemente por el tipo de mercado en el que se desenvuelve la empresa no permitió que se alcance a cubrir los gastos que ascienden a \$ 8253.18, generando una pérdida de \$ 6111.18.dólares americanos que lo consideramos manejable propios del inicio de una empresa, además del poco tiempo que en el año 2016 se pudo operar.

6. Plan Comercial 2017.

- 1.- Consolidar una cartera de mínimo 10 clientes que nos permitan estabilizar nuestros ingresos necesarios para que exista el respaldo de una operación eficiente, una nómina comprometida y la utilidad necesaria que permita el crecimiento de la empresa como se proyecta.
 - 2.- Trabajar en el crecimiento de puntos de servicio concesionados a nivel nacional, con el fin de incrementar las ventas y consolidar nuestra imagen, la misma que debe ir posesionándose con mucha fuerza en el mercado nacional
 - 3.- Trabajar en la distribución a nivel nacional a través de nuestras alianzas estratégicas con socios que mantienen nuestro mismo giro de negocios.
 - 4.- Adquirir un vehículo para nuestra distribución y recolección interna a nivel de Quito.
- Alcanzados estos puntos estaremos cumpliendo nuestras proyecciones establecidas para este año.

Atentamente,



Cristina Mena Terán
Representante Legal