

SERVICIOS LOGISTICOS MENA & ASOCIADOS AVANTELOGISTICS CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO 2018

Señores

SOCIOS

Servicios Logísticos Mena & Asociados Cía. Ltda.

Presente.-

Me es muy grato el poner en consideración de ustedes el informe de las labores y actividades correspondientes al ejercicio económico del año 2018 por parte de la Gerencia General de la empresa Servicios Logísticos Mena & Asociados Cía. Ltda.

1.- ANTECEDENTES.

La compañía Servicios Logísticos Mena & Asociados Avantellogistics Cía. Ltda. Es una empresa ecuatoriana que se encuentra inmersa en el mercado de prestación de servicio Courier, desarrollando un manejo especializado en la transportación y manipulación de paquetería, documentos, carga diferenciado, etc. con un alto nivel de responsabilidad y compromiso en la recolección, clasificación, transporte y entrega de la correspondencia y paquetes a los distintos destinos a nivel del territorio ecuatoriano.

2.- ASPECTO ECONOMICO.

Servicios Logísticos Mena & Asociados Avantellogistics Cía. Ltda. Se ha consolidado como empresa logística a nivel nacional con una base operativa consolidada en varias ciudades del País con personal contratado directamente en la empresa y además en distintas ciudades contamos con personal subcontratado que brinda nuestros servicios, cabe mencionar que nuestra matriz tanto operativa como administrativa se encuentra constituida en la ciudad de Quito, esto nos ha permitido consolidar una estructura a nivel nacional que nos facilita tener un excelente servicio para nuestros clientes.

Sin embargo al tener que formar el equipo de trabajo que pertenece directamente a la empresa, así como también el buscar personal subcontratado en diferentes ciudades que nos puedan brindar el servicio que requerimos a nuestros señores clientes ha hecho que la inversión económica sea considerable. Además en el año 2018 hemos dado un gran salto operativo al tomar la acertada decisión de implementar nuestro operativo propio a la ciudad de Cuenca cubriendo adicionalmente ciudades como Latacunga, Ambato, Riobamba, decisión que ha sido fundamental para la consolidación de nuestros servicios.

Decisiones como estas han permitido desarrollar procesos que nos permitan tener un equipo de transportistas altamente seleccionados y que cubran las expectativas y necesidades de nuestra empresa.

Gracias a estas determinaciones hemos podido obtener en primer lugar una consolidación de nuestros servicios para clientes y el poder captar nuevos clientes que de acuerdo a nuestra cartera de servicios sean un aporte significativo para el beneficio de la organización.

El armar tanto al equipo humano que nos brinda su apoyo así como el formar la red operativa a nivel nacional con el equipo de transportistas y aliados estratégicos desde el punto de vista económico ha sido bastante fuerte y considerablemente alto, lo que hace que el ejercicio económico se vea limitado a tener resultados financieros alentadores, sin embargo el hecho de contar con números positivos al final del ejercicio económico constituye un muy buen indicador de la gestión que nos planteamos para el año 2018 y que en su mayoría los objetivos fueron alcanzados.

3. - ASPECTO ADMINISTRATIVO.-

Como empresa estamos consolidados en el objetivo planteado y con un enfoque general que nos ha permitido establecer una serie de procesos, estructuras que van en beneficio y consolidación de la empresa, contamos con un equipo de trabajo plenamente identificado que conoce a cabalidad cada uno de sus procesos y funciones a desarrollar en el trabajo diario, un equipo de señores transportistas muy claro de sus obligaciones y un conjunto de directivos de la organización plenamente alineados a trabajar en equipo para la consolidación de los objetivos. Este orden establecido ayuda sin duda al crecimiento de la organización, tener claros los objetivos a ser planteados y llegar al resultado final.

4.- ASPECTOS LABORALES, LEGALES Y SOCIETARIOS.

La organización de los procesos y el establecer nuestras prioridades han permitido contar con la capacidad de cumplir a cabalidad con las responsabilidades legales que la empresa mantiene, de manera mensual hemos cubierto pagos de impuestos, IESS, obligaciones laborales, etc. Además de gestionar permisos y habilitantes legales que la empresa requiere para el desarrollo normal y legal de la empresa.

5.- ASPECTO FINANCIERO.

Las ventas realizadas en el año 2018 fueron de \$ 470.292,72, cifra que al ser analizada con nuestros gastos que ascendieron a \$ 469.920,38, generando una utilidad de \$ 427.41, valor que si bien es cierto de acuerdo a las proyecciones comerciales y de empresa podían ser más altos no lo pudimos concretar por algunos aspectos, mas es importante recalcar que el ejercicio económico nos deja un resultado positivo en los números que nos permite tener una tranquilidad y confianza para el próximo año, sabemos que al tomar decisiones comerciales y al tener un mayor control de nuestro gasto el resultado económico se verá reflejado de una manera mucho más positiva.

6. - PLAN COMERCIAL 2019.

Al ver los resultados obtenidos el año anterior, y con la experiencia que tenemos dentro del mercado podemos establecer que el plan comercial está planteado como uno de los principales objetivos para este año el de alcanzar un incremento de ventas en un porcentaje del 10% de acuerdo a los resultados del año 2018, esta propuesta se plantea en base a un análisis de: El mercado, los clientes y oportunidades de nuevos negocios, porque ya somos conocidos y reconocidos en el mercado.

* Revisión de tarifas no necesariamente incremento pero si regularización de negociaciones no rentables.

* Eliminaciones de descuentos que no justifica.

* Proyección a establecer nuevas tarifas para ciertos sectores que no están categorizados como debe ser.

No es más eficiente el que más gasta sino el que con menor costo da mejor servicio, optimización pero con eficiencia.

Esta proyección tendrá el éxito si tenemos en el mismo nivel y porcentaje de crecimiento que la parte operativa, especialmente nuestra venta es servicio, por lo que nuestro resultado solo tendrá el éxito esperado si nuestra operación va al mismo nivel de nuestra gestión comercial, desde cuando tenemos la proyección del cliente, formará parte del proceso de venta y cuando lo captamos será con su aprobación para que de esa manera sea de su estricta responsabilidad darle el servicio comprometido, sin que en adelante haya imposiciones sino negociaciones.

Att:



Victor Hugo Sandoval

REPRESENTANTE LEGAL