- Para poder lograr un incremento en el prepago se opto por varias formas de financiamiento con los bancos o personas particulares.
- En lo que se refiere a las relaciones interpersonales tanto con empleados y clientes se trato de hacer todo lo posible para que nos consideren con respeto y afinidad.

RECOMENDACIONES

- Tratar en lo posible de seguir con el prepago de las guías ya que es una buena fuente de financiamiento para poder cubrir los gastos y así mantenernos con el mismo aporte y no subirlo
- Como ha sido un anhelo de esta y las administraciones anteriores igualarnos en el número de acciones ya que es la única manera de que CARPECUATORIANA y todos sus socios puedan crecer en todo sentido.
- Fortalecer un mayor compañerismo entre todos para poder seguir conservando a clientes en el caso especifico de la continental ya que aquí se han originados problemas y no hemos tenido llamados de atención por parte de esta empresa sino problemas entre transportistas.

Compañeros este es mi informe agradeciéndole de manera muy especial al señor presidente Jaime Ramón ya que me ha apoyado y ayudado en todo este periodo y a todos los socios sepan disculpar por errores que se pudo haber cometido muchas gracias.

ATENTAMENTE

FREDDY CALDERÓN

GERENTE DE CARPECUATORIANA

CARPECUATORIANA S.A.

INFORME DE GERENCIA

Sres. Accionistas

El presente informe corresponde al 1 de enero del 2013 hasta el 31 de diciembre del 2013 es realizado por el Sr. FREDDY CALDERÓN en la empresa CARPECUATORIANA S.A.

ADMINISTRACION

Se mantuvo una buena relación de los empleados con los socios de la empresa ya que se trabajo en todos los ámbitos para dar un mejor servicio a nuestros clientes, trate personalmente casi todas las semanas a los diferentes jefes de las empresas a las cuales prestamos nuestros servicios.

Se logro obtener un buen resultado y un decremento en los gastos que se realizaban en lo que se refiere a la caja chica por ejemplo ya que antes se contaba con una tarjeta de coralcentro mediante la cual se hacían compras innecesarias y representaban un gasto para lo cual ahora se les da $20 mensuales para gastos de cafetería y la compra de artículos de aseo, a la secretaria Marcela Salazar se le dio un teléfono con su respectivo chip y un plan de $11.20 que nos dieron por parte de la empresa CLARO cuando se realizo la reposición de los equipos, procedí de esta manera ya que hacía muchos recargas para su teléfono y ahora nos sale más barato.

Se trato en lo posible de gastar lo menos y así poder ahorrarle un dinero a la compañía, en el mes de julio se procedió al cambio de contador ya que la contadora anterior tenía mucho trabajo y no avanza por lo que se designo al C.P.A. Carlos Sigüenza como nuevo contador y nos ahorra un aproximado de 130 dólares mensuales.

Todos los envíos de las diferentes facturas , cobros de cheques en especial de los clientes Duramas, hypoo, la fabril y Continental los realizo personalmente, también el traslado a los diferentes lugares como la A.N.T., el S.R.I. y otros lugares para lo cual semanalmente se ocupo $11 para el combustible.

LOGISTICA

En el año anterior en la flota se contaba con 4 mulas, 19 camiones tipo mula 1, se les considera así ya que en CARTOPEL y CONTINENTAL pasa a ser mulas por el cubicaje estos deben tener más de 46 metros cúbicos, existen 8 camiones sencillos un tráiler y una volqueta, tenemos 5 colaboradores constantes en la empresa trabando en CARTOPEL y alrededor de unos 8 cargando para DURAMAS y GRUPASA, estos son esporádicos.

La manera en que nos manejamos en la designación de la carga en las diferentes empresas en el caso más concreto DURAMAS es mediante la oficina a la cual hay que llamar en la mañana y anotarse y si no sale viaje o solo para algún socio la misma lista queda para el día siguiente. CONTINETAL en esta empresa se deben anotar directamente en las bodegas de la llantera y ahí los despachadores les designan los destinos.

Todos nuestros camiones tienen rastreo satelital y desde el teléfono se puede saber en instantes la ubicación exacta de los mismos.

CLIENTES

CARTOPEL

Esta empresa es nuestro principal cliente desde que inicio CARPECUATORIANA S.A. su actividad de prestación de servicios de carga pesada, atraves de todo este tiempo han disminuido drásticamente los socios que trabajen para CARTOPEL esto se debe a muchas circunstancias entre ellas:

El pago muy tardío por los viajes que se realiza que se demoran de dos a tres meses en el pago.

Para poder ingresar a cargar se necesita de la licencia tipo E

Se debe poner al turno para cargar, y puede ser autorizado en las altas horas de la noche y debe salir de inmediato.

Una de las ventajas de cartopel es el subsidio del 50% en el monitoreo y que cuando se viaja a las diferentes ciudades del país existen retornos con materia prima.

Cabe destacar que esta empresa nos ofrece el en alrededor del 70% de la colocación que se capta.

CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A.

Con esta empresa venimos trabajando y prestando nuestros servicios desde mediados del año 2012, estamos en segundo lugar de las compañías que prestan sus servicios solo detrás de transportes Ortiz en lo que se refiere a camiones sencillos y mulas.

La llantera nos representa el 22.85% del total de la flota, esta empresa es muy rápida en los pagos, los mismos nos realizan con cheque de 3 a 4 semanas desde que dejamos las facturas.

Se han suscitado problemas con los socios que cargan en esta empresa ya que no existe el suficiente compañerismo y un control más estricto por parte de la gerencia la misma que no a aplicado las correspondientes sanciones y multas.

DURAMAS

En Duramas bajo notablemente el trabajo ya se cambio de jefa de logística pues la persona que nos ayudaba con la carga fue removida de sus funciones, en los primeros meses del año anterior fueron casi de 10% el total de la carga que se transportaba, se tuvo que mantener reuniones con la Ing. Bermeo para obtener un poco mas de carga y la finalizar el año se incremento dicho volumen hasta un 50%.

El pago en duramas es rápido se demoran un mes para pagarnos las diferentes facturas.

GRUPASA GRUPO PAPELERO S.A.

En Grupasa el año anterior en el 2012 el servicio que se prestaba era de alrededor del 20% en la ruta Guayaquil-cuenca, pero por todas las gestiones realizadas por la presente administración este porcentaje subió alrededor del 60%, por peticiones de algunos de nuestros compañeros se hablo con la Ing. Elsa Ayala para cargar caja de banano, se insistió mucho y se consiguió su aprobación para dar este servicio, pero los compañeros que pidieron estos viajes no lo realizan y si lo hacen será una o dos veces al mes por lo que e tenido llamadas de atención y con justa razón ya que le exigimos que nos den estas rutas y le sacamos provecho, en lo que se refiere al pago esta empresa no0s cancela las facturas en menos de un mes de enviadas.

LA FABRIL

En esta empresa trabaja el vehículo del Sr. Luis zumba es la única persona que presta su servicio y pudo entrar en esta empresa ya que le pusieron a todo lado y tenía que hacer recorridos extensos, de los cuales retornaba vacio, razón por la cual se pudo quedar trabajando en la misma y haciendo dos viajes semanales a Cuenca, los pagos en esta empresa son hasta el 20 de cada mes.

INGRESOS

La COLOCACION en este periodo disminuyo de manera considerable en el 2012 por este concepto se alcanzo un monto de $12197.50 y para el 2013 lo que es colocación $11300 ya que ingresaron socios con vehículos a trabajar en la empresa, lo que este año nos ayudo de gran manera fue el porcentaje que nos dejo por el prepago de las guías que fue de 7264.83 este monto se pudo lograr mediante la utilización de unos $23000 que nos resto de los $92000 que teníamos en nuestra arcas y que por normativas internacionales que son las NIIFS tuvimos que repartir por acciones este valor tenemos por las acciones que existen a nombre de empresa.

APORTES DE LOS SOCIOS

El aporte es un recurso indispensable para poder subsistir como empresa, este año se logro un record en el cobro de las mismas ya que pasamos de cobrar $30170 en el 2012 a $35530 en el periodo que culmino esto representa alrededor del 15%, el incremento de los aportes se logro por el ingreso de nuevos socios los mismos que están trabajando en la empresa y se les puede descontar mes a mes.

PUBLICIDAD Y PROMOCION

El año pasado se dio el fin de COOPERA la cual nos causo un gran pesar ya que era una empresa con la que teníamos un convenio de publicidad lo cual nos generaba al año $3168 como ingreso, se pudo obtener por este concepto $1607 la mitad de lo que percibíamos todos los años, debido al prepago de las guías el dinero que teníamos en la mencionada cooperativa no se perdió ni un centavo.

EGRESOS

Los gastos en el presente año han sido los siguientes en algunos casos han disminuido y en otros se incrementaron los principales casos son los siguientes:

Gastos de personal en el 2012 fue de $22148.17 y para el 2013 $22962.87 disminuyo alrededor de $814.70, debido al cambio de contador.

Útiles de oficina en el 2012 fue de $349.69 y paso a 139.21

Envíos y encomiendas en el 2012 fue de $272.12 y para el 2013 311.68

Gastos navideños en el 2012 fue de 10980.11 y par el 2013 10883.01

Estos son los principales dividendos y el resto de cuentas no tiene mayor diferencia.

UTILIDAD

Como resultado de los ingresos y los gastos en el periodo 2013 se obtuvieron una utilidad de $7.636.04 esta utilidad debía ser un poco fuerte para poder contrarrestar las pérdidas de los últimos años.

CONCLUSIONES

- La empresa en este ultimo año creció en lo que son ventas de $860.072.81 a $1.043.041.10 un 18% más que el año anterior este se debe al incremento tanto de transportistas y empresas todo esto se debe a la calidad de servicio que prestamos a nuestros clientes, se han suscitado problemas como en toda compañía pero nada que no se pueda corregir y mejorar.