

“CARPECUATORIANA S.A.”
INFORME ANUAL DE LA GESTIÓN DE GERENCIA

- 1. OBJETIVO:** Dar a conocer a los accionistas de la empresa Carpecuatoriana S.A. el informe administrativo y económico realizado durante el periodo directivo 2015 - 2016

2. DESARROLLO DEL INFORME

2.1 GESTIÓN ADMINISTRATIVA

- Buen manejo de relaciones interpersonales entre los socios de la empresa.
- Atención oportuna a inconvenientes laborales de nuestros socios a través de gestiones con el SRI, la Agencia Nacional de Tránsito y nuestros clientes.
- Se han incrementado el número de camiones que prestan sus servicios a nuestra empresa, por ende se maneja de acuerdo a la hora que se anotan y en general no se ha tenido mayores inconvenientes en este sentido ya que al contar con la agenda para el registro se puede disponer de mejor manera los requerimientos de nuestros clientes.
- Atención directa y personalizada con nuestros clientes como son: Indurama, Continental, Duramas, etc. con el trámite oportuno en entrega de facturas y resolución de problemas, todo esto con el objeto de estar siempre pendiente de cualquier novedad que se suscite con la mismas
- Todas las entregas de las facturas como son de La Fabril, Grupasa, Superior y Cartorama, son enviados de manera ágil y rápida por Servientrega, esto con el objeto de obtener una cancelación más oportuna.

- Indurama: Este es el nuevo cliente que consiguió nuestra administración. El sistema con el que se trabaja es el siguiente; luego que ya se ingresaron los datos de los choferes y camiones al sistema de del cliente este sube los viajes a la bolsa de transporte y mediante el seguimientos diario se logran captar los viajes subidos en el sistema por lo que no se puede tener un promedio de viajes diarios, el tiempo de pago por estos viajes es similar al que se trabaja con los demás cliente pues cancelan al mes de facturados. El inconveniente que existe por parte de nuestros socios es que algunos conductores carecen de la licencia profesional tipo E, necesario para trabajar con este cliente

2.3 ADMINISTRACIÓN DEL AREA FINANCIERA Y ECONOMICA

En lo que se refiere a la liquidez y la solvencia de la empresa no se tuvo mayores inconvenientes; ya que los gastos que se generan en la oficina han sido cubiertas tanto con el ingreso que se obtiene con la compra anticipada de guías a los socios como a los colaboradores y de los aportes que se genera de cada uno de ellos.

Para conseguir recursos que permita el financiamiento de todas las actividades que se ha programado para fomentar las relaciones interpersonales entre los socios, todos los meses el banco nos sobregira cierta cantidad de dinero y adicionalmente se consiguió que un socio nos presté dinero a una tasa baja de interés. Las festividades que fueron realizadas con estos recursos son: las fiestas de mayo en las que se gastaron 1672.17 usd y por los gatos navideños que fueron de 11.680.02 usd.

Los aportes mensuales de 70.00 que vienen manteniéndose desde hace algunos años no se han incrementado gracias a las gestiones que se realizan con las actividades anotadas anteriormente e incluso no se cobró los dos últimos meses de aportación en el año 2015

3. CONCLUSIONES:

- Se ha mantenido el mismo valor del aporte mensual de los socios, el mismo que fue fijado desde hace varios años atrás. No se cobró este aporte de los dos últimos meses del año 2015.
- Se realizó las fiestas de mayo y diciembre sin solicitar ninguna colaboración adicional a los socios.
- En los que se refiere a la carga se realizó un contrato con la Continental Tire Andina por el lapso de dos años y este contrato se puede prolongar por dos años más.
- Se obtuvo otro logro con el contrato con Indurama empresa que moviliza mucha carga especialmente en los meses de mayo y de diciembre.
- Con Cartopel se logró mantener el número de unidades y mejorar las relaciones ya existentes con su personal.
- Se incrementaron algunas unidades ya que se transfirieron acciones de socios que no laboraran a socios que si laboran activamente.
- La gestión actual ha sido llevada con total transparencia como lo reflejan los balances y demás documentos contables.
- A pesar del actual contexto mundial que presenta un panorama desalentador en el área económica, únicamente se ha presentado un leve decremento en los resultados financieros que no han afectado notoriamente el rendimiento de nuestra empresa.

4. RECOMENDACIONES:

- Continuar con la colocación y compra anticipada de guías tanto a socios como a los colaboradores ya que este rubro nos genera alrededor del 60% del presupuesto.
- Fortalecer los lazos con nuestros clientes mediante un correcto comportamiento y el contacto directo con los mismos.
- En esta época de crisis tratar en lo posible de ahorrar y realizar en los meses de julio un balance comprobatorio y así poder programar las fiestas navideñas

- Cobrar a los socios los aportes y dar un aliciente adicional para que paguen sus aportaciones mes a mes ya que este rublo es el restante 40% del presupuesto
- Buscar posibles clientes y trabajar para sacar más provecho a los clientes con los que contamos hasta ahora como por ejemplo Indurama
- Tratar de mejorar las relaciones personales entre los socios de la empresa y fomentar el compañerismo a sabiendas que esto se verá reflejado en el progreso de la misma

5. AGRADECIMIENTO:

Agradezco sinceramente a todos los socios por el apoyo brindado y de manera muy especial a mi grupo de trabajo conformado por la señora Erica Piña, el señor CPA Carlos Siguenza y el señor Presidente Joselito Pillco.

Cuenca, marzo 28 de 2016



SR. FREDDY CALDERÓN
GERENTE CARPECUATORIANA 2015 - 2016

Creación y consolidación del equipo de trabajo administrativo conformado por la señora Erica Piña, el señor CPA Carlos Siguenza y mi persona

2.2 LOGÍSTICA Y ADMINISTRACIÓN DE VEHÍCULOS

En la actualidad contamos con una flota vehicular de alrededor de 21 camiones para Cartopel y 14 camiones para clientes varios, cabe recalcar que de esta flota de 35 camiones, 8 son colaboradores cuyos aportes económicos nos ayudan considerablemente a solventar los gastos que se generan en la empresa.

Cartopel: en este año se pudo ingresar más vehículos a nuestra flota. Es importante recordar que este cliente es nuestro principal referente ya que nos provee alrededor del 45% de carga que se maneja y representa el 30 % del valor que ingresa por parte de los colaboradores, por tal motivo es conveniente mantener estrechas relaciones con los responsables del área de transporte.

Continental: Con esta empresa se firmó un contrato por dos años, fue una ardua gestión la que permitió la firma de este contrato ya que nos pedía varios requisitos entre los cuales estaba una garantía bancaria por 35.000 usd, esta garantía estaba para 2 años lo que iba a generar un gasto para nuestra empresa de alrededor de 4.000 usd no reembolsables, en su lugar y gracias a nuestra gestión oportuna se consiguió que únicamente se firme una letra de cambio; los gastos que se dieron para esta acción fueron solamente por \$50.00 usd. Con este cliente se carga entre 2 o 3 carros diarios

Duramas: Con este cliente ha disminuido mucho la cantidad de carga, ya que han incrementado su flota con otras empresas las mismas que les ofrecen más servicios con el mismo precio de los fletes como por ejemplo llevan un mismo viaje a varias direcciones, y van con un peso superior al acordado. Con esta empresa se mueve alrededor de un carro diario.