

Cuenca, 17 de marzo del 2017

Señores
ACCIONISTAS DE LA EMPRESA
"CARPECUATORIANA S.A."
Presente

De mi consideración:

La presente tiene por objeto saludarles cordialmente, al mismo tiempo que presento el Informe de Actividades de nuestra empresa CARPECUATORIANA correspondiente desde el 1 de enero del 2016 hasta el 31 de diciembre del 2016.

Por mi parte agradezco la confianza depositada en mí persona, he tratado de cumplir con la mayor responsabilidad que este cargo amerita y a la vez agradezco la oportunidad que me brindaron de colaborar al frente de esta empresa, espero que cualquier error o mal entendido sea olvidado y sigamos poniendo ganas y buena voluntad al trabajo y lo hagamos de la mejor manera posible para la satisfacción de nuestros clientes y el progreso de nuestra empresa.

Sin más, me despido

Atentamente,



SR. FERNANDO ALVAREZ
GERENTE CARPECUATORIANA 2016 – 2017

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

1. **OBJETIVO:** Dar a conocer a los accionistas de la empresa Carpecuatoriana S.A. las actividades administrativas y económicas realizadas durante el periodo directivo 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 registro se puede disponer de mejor manera los requerimientos de nuestros clientes.
- * Atención directa y personalizada con nuestros clientes como son: Indurama, Continental, Duramas, Marcimex 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, son enviados de manera ágil y rápida por Servientrega, esto con el objeto de obtener una cancelación más oportuna.

*Creación y consolidación del equipo de trabajo administrativo conformado por la señora Érica Piña, el señor CPA Carlos Sigüenza, Srta. Fernanda Vélez y mi persona.

2.2 LOGÍSTICA Y ADMINISTRACIÓN DE VEHÍCULOS

- En la actualidad contamos con una flota vehicular de alrededor de 20 camiones para Cartopel y 20 camiones para clientes varios, cabe recalcar que de esta flota de 40 camiones, 6 son colaboradores cuyos aportes económicos nos ayudan considerablemente a solventar los gastos que se generan en la empresa.
Además se adquiere un sistema que nos ayuda en la bolsa de transporte **INDURAMA** por un valor de \$1596.00.
- Cartopel: Se sigue manteniendo el volumen de carga con esta empresa, 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% que nos dejan los colaboradores, por tal motivo es conveniente mantener estrechas relaciones con los responsables de las áreas de transporte.
- Continental: con esta empresa firmamos un contrato por un año como se ha venido realizando anteriormente se pudo ingresar más vehículos de nuestra flota ya que con este cliente mantenemos un aproximado de 100 viajes mensuales.
- Duramas: Con este cliente se lleva una baja cantidad de carga mantenemos 1 a 2 viajes diarios.
- Indurama: El sistema con el que se trabaja es el siguiente; luego de haber ingresado los datos de los choferes y camiones al sistema de Indurama este cliente sube los viajes a la bolsa de transporte y mediante el seguimiento diario se logran captar los viajes subidos en el sistema por lo que se puede tener un promedio 4 de viajes diarios, el pago por estos viajes son iguales que el resto pagan al mes de facturados.

- Contrainca: También se ha brindado servicios de transporte en esta nueva administración con un promedio de 10 viajes indicando que es un nuevo cliente no habido problemas con pagos.

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 1500.0 usd y por los ^{gatos} navideños que fueron de 11709.38 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 en el párrafo anterior e incluso no se cobró los tres últimos meses de aportación en el año 2016.

3.-CONCLUSIONES

- 1- 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 tres últimos meses del año 2016
- 2- Se realizó las fiestas de mayo y diciembre sin solicitar ninguna colaboración adicional de los socios.
- 3- En lo que se refiere a la carga se realizó un incremento de carga tanto en la Continental 50% y con Indurama 70%.
- 4- La gestión actual ha sido llevada con total transparencia como lo reflejan los balances y demás documentos contables.
- 5- A pesar del actual contexto mundial que presenta un panorama desalentador en el área económica se ha presentado un leve

decremento en los resultados financieros que no han afectado notoriamente el rendimiento de nuestra empresa.

6- Nuestro compromiso nos ha motivado a ir escalando posiciones en el área del transporte local e interprovincial, gracias a nuestro trabajo coordinado y eficiente que ha resultado eficaz.

4.- RECOMENDACIONES:

- Continuar con la colocación y compra anticipada de guías tanto a socios como a los colaboradores ya que ese 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
- Cobrar a los socios los aportes y dar un aliciente adicional para que paguen sus aportaciones mes a mes ya que este rubro es el restante del 40% del presupuesto.
- Tratar de mejorar las relaciones personales entre los socios de la empresa y fomentar el compañerismo sabiendo que esto se verá reflejado el progreso de la misma.
- Cabe recalcar que para poder satisfacer a nuestros clientes se necesita más unidades que se anoten en oficina.

4.- AGRADECIMIENTO:

Agradezco sinceramente a todos los socios por el apoyo brindado y de manera muy especial a mi grupo de trabajo.

Cuenca, marzo 17 del 2017



SR. FERNANDO ALVAREZ
GERENTE CARPECUATORIANA 2016-2017