

## **INFORME DE GERENCIA**

En calidad de Gerente General de esta noble institución y con la finalidad de dar cumplimiento con lo estipulado en la Ley de Compañías, procedo a dar a conocer mi informe de las gestiones efectuadas al 31 de diciembre de 2012.

Considerando los saldos de los Balances debo señalar que sus saldos son razonables, así mismo enunciare en orden las gestiones realizadas.

### **ASPECTO FINANCIERO**

Me enfocado en mejorar los ingresos de la Compañía para poder cumplir con todas las obligaciones que tiene de igual forma cuidar los recursos, lo principal fue reducir de forma considerable las disposiciones de efectivo existentes por parte de los empleados, esto se logro implementando control de igual forma se tuvo que prescindir de algunos empleados que eran mal elemento, los mismos que se dispusieron dineros de la Empresa ocasionando esta situación que sea una de las causas por la cual no cuente con un flujo para ejecutar los proyectos urgentes propuestos que requiere la Compañía para su optimo funcionamiento.

Con la cartera de clientes de convenio se procedió a efectuar el seguimiento pertinente a los señores que efectúan la cobranza dentro de la Compañía, para comprobar la veracidad de la información otorgado por los cobradores, por lo que se hace las llamadas correspondientes a los clientes y se efectúa la comprobación versus el informe semanal presentado por las personas encargadas de la cobranza, así mismo se procedía con la suspensión del crédito a los clientes que se encontraban con una cartera vencida hasta que cancelen, de igual manera se les envía la carta en la cual se le resaltaba que el crédito que tienen aprobado por ENETSA es de 15 días.

En lo que respecta a los cheques devueltos receptados en forma de pago por los clientes, se envía adjunto un memorándum dirigido a la persona que recibió en el cual se estipula el plazo de gestión de recuperación el mismo que se le da seguimiento hasta que se haya realizado dicha recuperación.

La finalidad del control tuvo como principal propósito poder dar cumplimiento con las políticas NIIF, en lo que respecta al pago de proveedores de transporte accionistas por tal situación a partir del mes de julio de 2012 se procedió a cancelar en forma regular el servicio de transporte.

Se ha tenido que realizar inyecciones de efectivo como préstamo realizado por mi parte para poder cumplir con los pagos hasta realizar las respectivas recuperaciones de efectivo de los cobros realizados a los clientes de convenio.

En cuanto al IESS se realizan los pagos de planillas en forma normal como el convenio del Municipio.

#### **RECOMENDACIÓN:**

Se debe continuar realizando controles en lo que corresponde a la venta de contado, contra entrega y convenio, ya que así podemos detectar a tiempo dichas disposiciones de dinero por parte de los empleados para poder tomar medidas pertinentes, de esta manera permite a ENETSA que cuente con el flujo que requiere para poder cumplir con sus obligaciones y proyectos fijados.

#### **CONCLUSION**

La Empresa ha obtenido resultados satisfactorios con el control continuo que se ha realizado a los empleados, al igual el seguimiento a los clientes de convenio controlando el tiempo de crédito otorgado y que cumplan con la cancelación en forma puntual.

#### **ASPECTO ADMINISTRATIVO**

Re liquidación de convenio realizado con el Municipio de Quito en lo que corresponde a impuestos prediales y de 1.5 por mil, el mismo que se encontraba mal elaborado por no haber incluido los años 2004 y 2005, este incremento en \$25.000,00.

La Empresa con los requerimientos por parte del Ministerio de Relaciones Laborales necesita de una provisión anual para proveer a los empleados de uniformes, mantenimiento de instalaciones, capacitación y servicios por medicina ocupacional obligatorios, permisos de funcionamiento, bomberos, por lo que debo señalar que se a ejecutado las cosas de acuerdo a la capacidad de la Compañía se tiene que tomar en cuenta que también es un egreso considerable para la Compañía.

#### **CONCLUSION:**

Los temas administrativos de la compañía son de cada día, los mismos que por falta de flujo de efectivo no se los puede ejecutar todos de una sola, se los ha tenido que ir realizando de acuerdo a la prioridad.

#### **RECOMENDACIÓN:**

Se tiene que ir dando cumplimiento a las disposiciones de las entidades del estado, aunque sea en forma parcial de acuerdo al flujo de la Empresa pero es importante demostrar a dichas instituciones que estamos ejecutando las obligaciones que tiene la Empresa.

## **ASPECTO COMERCIAL**

Realicé visitas a varios clientes teniendo como resultado mejores relaciones comerciales el compromiso establecido fue brindarle un buen servicio y ellos cumplir con el crédito otorgado de 15 días, de esta forma hemos conseguido incrementar los ingresos de la Compañía, se compro un camión JMC y un JAC para poder realizar las entregas oportunamente y evitar molestias en los clientes y cumplir con lo pactado.

De igual forma se procedió a realizar la revisión de los costos de fletes de algunos clientes.

## **RECOMENDACIÓN:**

Proyectarnos a contar con una infraestructura acorde a las necesidades del giro de negocio optimizando de esta manera tiempo, recursos y evitar reclamos constantes por parte de los clientes por daños y pérdidas de mercadería, de esta forma se mantendría clientes satisfechos con el servicio ofertado, a la vez se podría exigir a los clientes de convenio pagos puntuales mejorando el ingreso de la Compañía, así mismo es importante también poner atención en cuanto a la imagen de la Empresa.

## **CONCLUSION:**

Durante el tiempo transcurrido se ha venido observando las falencias que tiene la Empresa por eso en diciembre se realizo la compra de un camioncito JAC y un JMC de igual manera se tiene proyectado para el 2013 comprar más camioncitos con la finalidad de mejorar el servicio de entregas a domicilio para que la carga no se quede rezagada y cumplir con los clientes.

## **ASPECTO OPERATIVO**

Se tuvo que realizar la adquisición de un JMC y un JAC para poder regularizar las entregas en forma puntual y no tener rezagada la carga, se ha procedido a organizar de la mejor manera la logística optimizando tiempos, recursos y la carga laboral de la Compañía, en lo posible se ha buscado mejorar los tiempos de llegada de los camiones a las distintas oficinas para agilizar las entregas, esta área es la que requiere mayor atención ya que es la parte fundamental del desarrollo del negocio siendo el contacto directo con el cliente.

## **CONCLUSION:**

Los señores accionistas influyen en cuanto al comportamiento que presentan los empleados con respecto al reporte de los dineros cobrados correspondiente a las facturas que entregan los camiones, de igual forma no se ha conseguido que los señores conductores cumplan con las disposiciones entregadas por la

Administración, y a todavía no se considera como un punto primordial la buena atención al cliente.

**RECOMENDACIÓN:**

Se tiene que mejorar la imagen de las instalaciones con una infraestructura adecuada para realizar la logística en forma más ágil, para poder lograr este objetivo se tiene que ir realizando de acuerdo a la importancia y urgencia de las necesidades de las oficinas, mantener una buena atención al cliente, de igual manera el señor accionista tiene que fomentar el respeto, honradez y disciplina en los empleados ya que como dueños se debe impartir un buen ejemplo para que no existan pretextos por parte de los empleados por las faltas cometidas.

He procedido a ser muy puntual en cuanto a las gestiones realizadas durante el periodo correspondiente a mi cargo como Gerente de esta tan prestigiosa Compañía ENETSA, terminado mi informe agradezco a Dios por la sabiduría y fortaleza que me ha concedido para poder conseguir mis objetivos propuestos, a mi familia por su paciencia, a los señores accionistas que han apoyado mi gestión y a los que no también porque siempre los desacuerdos hacen que cada vez seamos más fuertes para continuar demostrándonos que si podemos, sin tener nada más que mencionar me despido.



Christian Saltos C.

**GERENTE GENERAL**