

08 DE ABRIL DEL 2013

INFORME DE GERENCIA POR LAS ACTIVIDADES DE LA EMPRESA CIVENCAM S.A.

Cumpliendo con mi responsabilidad de GERENTE GENERAL de la empresa CIVENCAM S.A., por el año 2012 nombrada por la Junta General de Accionistas y en cumplimiento a la función que asigne la Ley de Compañías, cumplo en informarles los desarrollos y actividades durante el Ejercicio fiscal terminado al 31 de diciembre del 2012.

Civencam S.A. en este año ha cumplido con los objetivos que se confiaron al finalizar el año anterior 2011. Lamentablemente la falta de capital y liquidez de la empresa, limita entrar en otros tipos de negocios como puede ser prestar servicios de transporte en contratos con el Estado. Hoy en día la construcción en nuestro país se desarrolla continuamente, pero las unidades con las que cuentan los socios, muchos ya necesitan un cambio, esto dificulta que podamos participar en convenios con el Gobierno.

Nuestra empresa se limita a dar atención solo a personas de los barrios y es aquí donde la empresa al tener recursos económicos podría dar otra visión de actividad que sea de provecho para los mismos socios. Lamentablemente esto no pasa de ser una idea que con seriedad y compromiso se podría volver realidad.

Los Estados Financieros reflejan un bajo rendimiento, y esto es preocupante ya que la empresa no tiene el suficiente dinero como para poder hacer publicidad y ser competitivos en el mercado, no hemos hecho ninguna inversión ya que la empresa no tiene ventas propias que dejen rendimientos favorables para poder crecer, por lo contrario CIVENCAM tiene que subsistir con la mínima cuota de aportación de los socios que lamentablemente no se ponen al día.

Este antecedente es importante ya que se necesita dar un cambio total en beneficio de la compañía considerando el trabajo operacional de campo y administrativo que debe ser proporcionada por personal con experiencia y bien motivada, cada uno deberíamos tener funciones bien definidas, pero lamentablemente en este tipo de negocio existe una alta competencia en la producción de transporte, lo que en ocasiones dificulta la contratación de servicios a nuestra empresa, tal es el caso que no tenemos oportunidad de trabajar con otra empresas que presten el mismo servicio y de este modo compartir el trabajo.

Sin embargo como estrategia se motiva a los socios a participar y apoyar a la empresa recomendando el servicio que damos con el único afán de que la empresa tenga ventas y ayude a cubrir los gastos que toda empresa tiene, mucho más cuando las instalaciones son arrendadas.

El resultado y la situación real de la compañía en este año , es evidente y nada atractivo, pero hay que tomar en cuenta que hay un potencial para el buen desarrollo de la empresa que permitirá maximizar los resultados y por ende satisfacer las exigencias de los socios y la de los empleados cuando ya sea necesario, de este modo mantener activa la compañía y fuera de riesgos que puedan afectar la liquidez y la estabilidad de la empresa. Como es visto si la empresa tiene buen rendimiento, los socios tienen su compensación por utilidades que es el motivo para esforzarse y cumplir con las metas y propósitos de la empresa.

Hay que indicar que la competencia en este servicio sigue siendo un problema ya que para cumplir con los contratos y propósitos tratados ya sea con el estado, o con cualquier persona, se debe contemplar buen equipo de trabajo por no decir nuevos vehículos que den seguridad y presencia resaltada de nuestra compañía.

Muchas de las reuniones de socios han tenido la finalidad de revisar nuevos proyectos, así como también fijar el compromiso serio para el crecimiento y desarrollo de la misma. Lamentablemente la fuerza de ventas no se da en nuestra compañía como lo había indicado en párrafos anteriores es netamente por competencia y falta de liquidez ocasionada sobre todo por unidades ya deterioradas, es difícil contar en el acto con nuevas unidades y no es estratégico vincular mas socios a la empresa, sino desarrollar un crecimiento de ventas que den lugar a buenas utilidades.

Esto se podría lograr con el apoyo de todos los socios de CIVENCAM, ya que la empresa al no tener un buen desarrollo de actividades no tiene garantías ante instituciones financieras que podrían otorgar créditos para la adquisición de nuevas unidades para los casos de socios que lo necesiten. Además es necesario que los aportes de los socios, sean analizados ya que cada año existen nuevos gastos ya sea gubernamentales o de operación y con lo que actualmente se aporta no soporta cubrir estos gastos y los imprevistos que se puedan dar.

Los resultados comparados con los años anteriores no tienen variación y el compromiso para el próximo año es tratar de mejorar la calidad del servicio, ser competitivos y mantener una administración responsable como hasta hoy se lo ha dado, pero enfatizo el compromiso que todos deberíamos tener para alargar la vida de la empresa y mantenernos en el mercado visionando buscar contratos corporativos o con el estado que daría lugar a crecer como fue la idea al crear la compañía, hace casi 3 años.

Este informe está dirigido a los señores accionistas de la compañía CIVENCAM S.A. también para los entes reguladores como es la Superintendencia de Compañías, dejando el precedente de las observaciones detalladas en este informe para desarrollos futuros.



FREDY RAMIRO OLMEDO FERNANDEZ
Gerente General.