

Quito, 08 abril 2014

INFORME DE GERENCIA AÑO 2013

Bajo la responsabilidad y en calidad de Gerente de la compañía CIVENCAM S.A., dejo constancia a los señores accionistas, las gestiones y actividades desarrolladas en el ejercicio fiscal 2013.

Durante este período la compañía ha tenido que superar problemas económicos, y no solo por este concepto sino también por los cambios políticos de nuestro país. Si bien es cierto la empresa tiene como responsabilidad permitir la operación o trabajo de los mismos socios con permisos gubernamentales al día; y es fundamentalmente esta la dirección de la empresa.

Bajo esta modalidad Civencam cuenta al momento con 33 socios que mensualmente aportan cuotas para solventar los diferentes gastos que son de carácter obligatorio y necesarios, tales como el pago de la secretaria, servicios del Contador, arriendos, teléfono e internet, permisos municipales entre otros.

Como se puede apreciar la fuente de efectivo en la empresa responde a la aportación de cada uno de los socios limitando cualquier otra actividad dentro de la compañía y para este caso es necesario hacer referencia a ciertos puntos que son de importancia para poder modificar o ver alternativas de cambios con el propósito de que la empresa cuente con una fuente económica que permita proyectar nuevos objetivos de operación que den lugar a generar ganancia y beneficio para la empresa y los mismos socios.

Los puntos relevantes se detallan en su importancia y orden de prioridad en la siguiente forma:

INGRESOS:

Como lo había expuesto en párrafos anteriores, la empresa se mantiene exclusivamente por el aporte de los 33 socios, bajo una cuota mensual de \$ 20,00 cada uno. En cálculo global de aportes de socios nos da un total de US\$ 660,00 por cada mes, pero el caso no es sencillo como parece, ya que los socios tienen que pagar sus cuotas los primeros días de cada mes y es aquí donde se produce los desfases económicos, ya que en el poco ingreso que la empresa tiene se recupera con eficacia un 50% del total de las cuotas, complicando a la empresa cumplir con las exigencias para que pueda operar e incluso una dificultad para pagar los mínimos detalles como es el arriendo de oficinas.

GASTOS:

A pesar que por su naturaleza CIVENCAM S.A. no tiene una operación fuerte, hablando por ventas, sino es el fin de tener permisos de operación, para que los mismos socios trabajen con sus unidades (volquetas o tractores); la empresa funciona y genera gastos mensuales en el siguiente esquema:

Gasto	Servicios secretaria medio tiempo	\$ 200,00
	Servicio contador	\$ 50,00
	Arriendo-agua	\$ 73,00
	Internet	\$ 22.85
	Telefono	\$ 20,00
	Luz	\$ 5,00
	less Gerencia	\$ 77,03

TOTAL DE GASTOS FIJOS MENSUALES \$ 447,88

Como se puede observar la empresa no tiene una liquidez que pueda ayudar a tener una actividad adicional al objetivo principal, el cual seria de vital importancia porque la empresa generaría ingresos adicionales, pero una vez más esto solo es un proyecto porque los socios no están en capacidad de aportar capital y por lo contrario existen retrasos en el pago de los aportes mensuales y esto dificulta sostener un punto de equilibrio con los gastos de la empresa.

PROYECCIONES:

Afortunadamente la empresa puede operar con el mínimo de gastos, sin embargo se ve la necesidad de contratar a la secretaria a tiempo completo con el propósito de que la empresa mantenga la atención en un horario completo de 8 am. A 17 pm. El cual nos permitiría ampliar servicios como alquiler de maquinaria de construcción de concreteras medianas, tableros y los mismos desalojos de escombros, desde las mismas oficinas y estos instrumentos se pueden guardar en un lugar arrendado para el efecto o si hay posibilidad en algún espacio de los mismos socios.

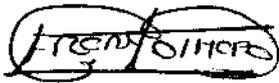
En la actualidad la compañía optimiza los recursos con el afán de mantener un estándar y un control de los gastos directos e indirectos de operación, ya que esto favorecerá a los resultados de la empresa y las exigencias de los socios. Este punto es importante porque siempre estamos en constante modificación para mejorar el ambiente de trabajo, pero los resultados no son del todo favorables por la falta de dinero, pero en un compromiso serio y definitivo, la empresa puede lograr sus objetivos ya que está claro que un equipo de trabajo bien capacitado brinda confianza a todo cliente.

En cuanto a ventas es mi compromiso facilitar y proporcionar ideas para el buen desarrollo de nuestros ingresos para satisfacer las necesidades y expectativas tanto de la compañía como de los accionistas.

Tenemos las fuentes y recursos aunque limitados para mantener nuestras ideas y proyectos en curso, por lo que la Gerencia General esta dispuesta a maximizar los resultados con el respaldo de todo su equipo de trabajo y los socios interesados en emprender la gestión necesaria para cumplir con este objetivo que no deja de ser un reto.

Finalmente dejo constancia de agradecimiento a todos los que conformamos la compañía por la comprensión y confianza que han brindado hacia mi persona, sin antes recordar que el compromiso es de todos los socios y el esfuerzo que cada uno tiene que cumplir para que la empresa siga existiendo y de lugar a generar fuente de trabajo cumpliendo toda meta esperada a satisfacción.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Fredy Olmedo", enclosed within a hand-drawn oval border.

Fredy Olmedo Fernandez
Gerente General