

CIVENCAM S.A.

INFORME DE ACTIVIDADES CUMPLIDAS POR LA GERENCIA DURANTE EL EJERCICIO ECONOMICO 2017

Cumpliendo con las disposiciones legales y exigencia de la Superintendencia de Compañías, por el presente me permito presentar el informe de actividades cumplidas por la Cía. CIVENCAM S.A., durante el año 2017.

Para el efecto expongo este informe basados en los siguientes puntos que explican dichas actividades:

1. RECURSOS HUMANOS

La compañía CIVENCAM S.A no ha visto la necesidad de incorporar personal ya que durante este año se han visto estancadas las actividades y por ende la necesidad de personal no es oportuna al momento.

Sin embargo en mi administración hemos tenido continuas reuniones con los socios, en las que se ha tratado temas sobre el desarrollo de otras actividades y prestación de servicios que actualmente la empresa maneja, y se considera ver personal para impulsar ventas y atención permanente en la oficina. Este plan de operación de emprenderá para el siguiente año con el propósito de generar fuente de empleo y movimiento en la empresa.

INGRESOS:

1.1. VENTA DE SERVICIOS

No esta por demás informar que en los últimos años la empresa no ha tenido crecimiento, este fenómeno provoca que la empresa no desarrolle un crecimiento económico que sería útil para los socios y los diferentes planes de trabajo que hemos tratado en múltiples reuniones. Sin embargo los fines para lo cual fue creada la empresa se encuentran limitadas y mucho se debe a la falta de recursos para impulsar otros proyectos de servicios.

Al momento la empresa solo ve el servicio de alquiler de camiones para desalojos. Estas ventas no satisfacen las necesidades normales de la compañía, que por el contrario obliga a que los socios cada mes tengan que aportar cuotas para poder cubrir ciertos gastos administrativos como el pago de servicios básicos, secretaría, arriendo de oficinas entre otras.

Con lo antes expuesto es necesario concientizar a cada uno de los socios para tomar correctivos y decisiones con el único afán de mejorar el rendimiento de actividades y a la vez los ingresos y disponibilidad efectiva en bancos. Con esto me corresponde planificar y optar por incorporar otros tipos de servicio como es la venta de material de construcción, ventas de lubricantes para camiones, y alquiler de maquinaria para la construcción.

Cabe resaltar que para cumplir con los nuevos objetivos marcados para el nuevo año, es necesario la participación de todos los socios con ideas y sobre todo contemplar que es necesario inyectar capital por cada uno y mediante un plan de trabajo y proyección de gastos, identificar el valor de aporte necesario que será destinado a la compra de producto y materiales para la venta, así como también la compra de maquinaria de construcción que inicialmente se enfoca en mezcladoras de concreto y compra de andamios para diferentes acciones de construcción.

CONTROL DE GASTOS

Como es de conocimiento de cada uno de los socios, la empresa ha mantenido al mínimo los gastos, con el afán de no provocar un desfase en la economía de la misma. Claro está que la empresa no cuenta con una disponibilidad efectiva que nos permita promocionar a través de publicidad los servicios que hoy en día realiza.

Sin embargo en todo el año 2017 los gastos necesarios como son arriendo de oficina, pago servicios de secretaría, pago de servicios básicos, no se han aumentado y ello ha mantenido el control de los flujos y disponibilidad efectiva en bancos que aun cuando son bajos, permiten cumplir mes a mes con estas obligaciones necesarias para mantener viva a la empresa. Se mantiene con las medidas del año anterior para ajustar el gasto, conservar y tratar de mantener la facturación anual de clientes, acciones que de una u otra manera han dado resultado, ya que como se puede observar la facturación durante los 12 meses del año 2017 se ha visto afectada y es notable la disminución que afecta e impacta principalmente a este tipo de servicio de alquiler de camiones para desalojos de escombros, palas excavadoras y otros con moradores del barrio en especial, que es el único nicho de mercado que hoy en día cuenta la empresa compitiendo con bajos costos con el afán de captar y mantener el poco grado de clientes, lo que en cierta forma ha dificultado el desarrollo interno de la empresa

debiendo tomar otra estrategia de atención en otros puntos o barrios, para solucionar este inconveniente.

En términos generales para mantener la compañía funcionando bajo estas condiciones ha sido necesario continuar aplicando las políticas y procedimientos de control de gasto basados en el control continuo de éstos.

No está por demás indicar que en este grupo de gastos los valores fijos son el pago de arriendos y el pago a la secretaria, así como también el pago de internet y servicios del contador, en proporción al tipo de empresa y movimiento del la misma que se considera hasta el momento pequeña, pero que ayuda en cierta forma a operar lícita y legalmente a un promedio de 30 socios.

En la parte económica esta misma atención brindada a los clientes de esta compañía, por parte de ciertas áreas especializadas en la construcción, se han visto impactadas por el incremento sufrido, debido a la aplicación del nuevos impuestos; Sin embargo internamente se han tomado nuevas acciones, seleccionando en el mercado local nuevos proveedores para las áreas sensibles y que sufrieron dicho impacto.

2. ESTRATEGIAS:

La empresa y mi dirección se han centrado en no contraer deuda alguna que pueda ocasionar problemas económicos y por otro lado se debe tomar en cuenta que la empresa ha venido cumpliendo estrictamente con el pago si es el caso al SRI, IESS y no necesita por motivo de operación entrar en más gastos que al momento no son necesarios.

Como es la naturaleza de este negocio CIVENCAM S.A., no se maneja con una cartera extensa, en vista de que todos los pagos que nuestros clientes generan son facturados en ese instante, de ello que no se genera una cartera y nuestros ingresos corresponde exclusivamente a nuestros clientes y aportes propios de los socios que ayuda a cubrir los gastos mínimos y necesarios de la empresa para su normal desenvolvimiento en cada mes.

El promedio de competencia en el 2015 es alta y a la vez es una incomodidad para la empresa que tiene que luchar día a día, sobre todo con aquellos informales que no cuentan con los permisos adecuados y se ubican frente a nuestra empresa sin que ninguna autoridad intervenga y controle este servicio informal que afecta muy severo a la economía de CIVENCAM , sin embargo debo indicar que nuestra empresa se encuentra al día en toda obligación con el estado, ya sea SRI, Municipio, IESS entre

otros, pero es lamentable que nada se pueda hacer frente a la informalidad que la empresa vive por parte de terceros que incluso ha sido informado al Municipio de Quito, pero nada se ha hecho por parte de esta entidad para evitar este atropello que afecta directamente a nuestros intereses.

METAS PARA EL AÑO 2018

Enfocar nuevos servicios y generar ventas que permitan captar recursos y refrescar los saldos bancarios, continuar con la operación normal de la compañía Considerando la situación actual de la empresa, ésta tiene la proyección de visionar nuevos tipos de servicio y que a la vez compitan incluso con el mercado informal, crecer económicamente dando lugar a una fuente de empleo.

Agradezco a todos los Miembros, Socios y personal de esta compañía por la confianza brindado a la Gerencia con el único propósito de ver lo mejor en cuanto al crecimiento de la empresa.

Atentamente



LUIS ANIBAL MORA
GERENTE GENERAL