



Quito, 30 de Marzo del 2017

INFORME DE GERENCIA

CORRESPONDIENTE AL PERIODO ECONOMICO 2016

ANKACONSER S.A.

Señores Accionistas Ankaconser S.A.:

Me permito poner a consideración el informe anual de la Gerencia por el año 2016, el cual deja constancia de la gestión efectuada durante el año pasado. Las actuaciones están resumidas así:

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS EN EL 2016

El entorno empresarial en que se ha desenvuelto la Compañía ha sido el esperado tomando en la situación económica y financiera por la que atraviesa el país. Cumpliendo con todos las legales que demandan las autoridades para que la empresa funcione legalmente. La compañía ha operado normalmente durante el presente ejercicio económico.

Referente a las actividades de la compañía en el año 2016, estas se realizaron con normalidad de acuerdo a lo planificado. Labor que continuó con el fortalecimiento, ampliando nuestra cartera y fidelización de clientes.

Las estrategias de ventas están respaldadas en búsqueda de nuevos nichos de mercado, seguidos de una campaña de fidelización de clientes, otorgando servicios y modelos de gestión de excelente calidad con tarifas asequibles y competitivas, así como comunicación y tiempos de respuesta adecuados. Modelos de Gestión respaldados con la asesoría y acompañamiento de nuestro personal especializado en cada área, reforzado con material publicitario y promociones por temporadas (Black Friday, Navidad, Entrada a clases sierra y costa para Courier por ejemplo).

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL

En cumplimiento de las disposiciones emitidas por la Junta General de accionistas, la administración de la compañía, ha observado el correcto acatamiento de las obligaciones de la compañía, tales como:

Cumplir con la obligación de poner a disposición a la Junta General, dentro de los plazos previstos los Balances anuales e Informes, para su posterior declaración del Impuesto a la renta, así como la presentación en la Superintendencia de Compañías.

3. AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

3.1 Aspectos Administrativos

La compañía tiene como objeto principal las actividades como agentes de aduanas, tramitación de documentos de embarque, actividades de asesoramiento, actividades logísticas de

planificación, diseño y operaciones de transporte, almacenamiento y distribución, para cubrir las necesidades integrales de la operación y cumplir con las solicitudes de los clientes. La compañía en el año 2016, realizó (106) trámites o procedimientos en el área de comercio exterior, 46 procedimientos de Courier, asesoría en el área de Marketing en el área de seguros cumpliendo con los trámites legales correspondientes en cada área.

3.2 ASPECTOS LABORALES

3.2.1 Generales: La empresa durante el año 2016, ha cumplido con todas las disposiciones relativas a la contratación de personal. Se cancelaron dentro de los plazos previstos, las remuneraciones adicionales establecidas por el Código del Trabajo.

En el mes de marzo y agosto se contrataron profesionales con el perfil de estudiantes de Ingeniero en Comercio Exterior para desempeñar las funciones de Asistentes de Operaciones bajo modalidad de servicios profesionales y así reforzar el área de tráfico internacional, cumpliendo con todas las leyes de contratación exigidas por el Código de Trabajo.

Eventualmente la empresa contrata estudiantes de los últimos niveles universitarios para realizar pasantías laborales, estas pasantías son normadas por un convenio entre las partes

Así mismo no se conocen procesos jurídicos laborales a cargo de la empresa.

3.2.2 Capacitación Personal: Grupo Anka diseño un plan de capacitaciones al personal que labora en la empresa, preocupados siempre en el mejoramiento continuo tanto personal como profesionalmente de nuestros colaboradores. Razón por la cual se abarcaron temas como:

- Estándares de servicio al cliente por Erika Rivera
- Servicio al cliente adaptado al tipo de cliente por edad e industria por Erika Rivera
- Excelencia en servicio por Diversity Ecuador
- Técnicas de ventas por Stephanie Polo
- Capacitaciones sobre nuevas regulaciones arancelarias, clasificaciones, acuerdos comerciales, procedimientos en el Ecuapass, por Pudeleco
- Capacitaciones en el manejo de seguros de carga internacional y nacional por Cifraseg
- Capacitación en Acuerdo Unión Europea dictado por la SENAE de Quito.

3.3. ASPECTOS LEGALES

3.3.1 Generales: Los aspectos legales han sido cumplidos a cabalidad según lo estipulado en las leyes pertinentes, en materia de impuestos y otros aspectos legales de observancia obligatoria.

4. SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES

Para el año 2016 me permito presentar un cuadro resumen del Estado de Resultados para obtener las siguientes conclusiones:

	2016
INGRESOS ORDINARIOS	\$ 164.733,42
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 5.084,47
(-)15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 762,67
(-) OTRAS RENTAS	\$ -
(+) GASTOS NO DEDUCIBLE	\$ 3.120,49
UTILIDAD GRAVABLE	\$ 7.442,29
BASE IMPONIBLE GRAVADA	\$ 7.442,29
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	\$ 1.637,30
ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	\$ -
(+) CREDITO TRIBUTARIO 2015	\$ -
(-) RETENCIONES EN EL EJERCICIO 2015	\$ 732,76
IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR	\$ 904,54

Las ventas del año 2016 fueron de US \$ 164.733,42 mil dólares.

5. PROPUESTA RESPECTO DEL DESTINO DE LA UTILIDADES

En relación a las utilidades considerando que es un margen bajo y que la empresa se encuentra en etapa de crecimiento y posicionamiento de sus servicios en el mercad, se considera únicamente 1000usd para Esteban Castillo, la diferencia queda para reinversión e la empresa así como los valores de Gladys Castellanos.

6. POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO PROXIMO

El presente informe cuenta la actividad desarrollada durante el 2016, así como las proyecciones de nuestra empresa para el año 2017, orientadas al cumplimiento de estrategia para el crecimiento y fortalecimiento de cada una de sus áreas con el apoyo de todo el equipo de trabajo. Para el cumplimiento de esta estrategia es importante continuar con las políticas adoptadas, de las cuales tenemos como relevantes:

- Mantener políticas definidas en ventas y control del gasto de tal manera que las tarifas además de ser competitivas, sean rentables para la empresa, creando puntos de equilibrio en cada una de las áreas de la empresa y por ende los servicios ofertados en ellas.
- Fortalecer el área comercial, con el objetivo de identificar nuevos nichos de mercado en la ciudad de Quito y desarrollar las ventas en otras ciudades y provincias del Ecuador.
- Desarrollar y mantener una estrategia de comunicación y posicionamiento en canales on y off line para fortalecer el valor diferencial de la Empresa frente a sus competidores.
- Evitar la cartera vencida a proveedores especialmente si los procesos ya fueron cancelados por los clientes correspondientemente.
- Preparación académica de la Gerencia General para calificarse como agente aduanero en el 2018. Para ello se consideran inversiones en capacitación y formación.

7. NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR

La compañía cuenta con 5 equipos de cómputo con sus respectivas licencias de software y cumple con las normas de licenciamiento existentes en el país.

Dado en Quito a los treinta días del mes de febrero del 2017.

Saludos Cordiales,



Ing. Esteban Castillo M
Gerente General