

INFORME DE LABORES DEL PERIODO MARZO 2010-2011

Yo, Iván Morocho, como representante de UNITRUCKS C.A. me permito dirigirme a la junta General de Accionistas para presentar a la empresa un informe de actividades durante el periodo especificado:

ADMINISTRACION Y MANEJO DE PERSONAL

1. Comenzare señalando que el personal que viene laborando en la empresa se encuentra con los contratos de trabajo debidamente legalizados en los Organismos competentes como son Inspectoría de Trabajo y Seguro Social.
2. Todo el personal que labora en UNITRUCKS C.A. bajo de dependencia: Gerente, secretaria, contadora tienen claramente definido lo que tienen que hacer, conocen sus derechos así como sus deberes y obligaciones.

ADMINISTRACION DEL AREA FINANCIERA Y ECONOMICA

1. El uso y aplicación de fondos se ha manejado en todo lo que ha sido posible ajustándonos a los mínimos gastos que se puedan ocasionar los mismos que han sido debidamente sustentados .
2. Actualmente se está cancelando puntualmente todo los impuestos que ocasionan el movimiento de la empresa como son: retención en la fuente, el IVA.
3. El RUC está debidamente legalizado en el S.R.L., el número patronal en el IESS, se ha inscrito los nombramientos en el registro mercantil y Superintendencia de Compañías, estamos afiliados a la Cámara de Comercio. UNITRUCKS C.A. está sujeto a control y fiscalización de estos organismos en cualquier momento sin previo aviso.

LOGISTICA Y ADMINISTRACION DE VEHICULOS

1. En cuanto a la logística de la empresa cabe destacar que se han incrementado cinco nuevos socios de tal manera que se ha logrado más unidades y por ende se vuelve más complicado administrar la cantidad de vehículos que están laborando en la empresa entre socios y colaboradores; por lo que solicitamos la máxima colaboración de todos.
2. Para la evaluación y seguimiento de las unidades de transporte se realiza un reporte diario también se realiza cuadros estadísticos de números y destinos de viajes mensuales, de cada una de las unidades de transporte; para reemplazar una unidad se revisa estos cuadros y el que más problemas tiene y menos viajes se lo reemplaza

3. Para recibir una nueva unidad se fija en el tipo de persona que es el dueño, que la unidad se encuentre en buenas condiciones y con toda la documentación necesaria
4. Para la calificación anual el Grupo Cartopel S.A.I. nos pide indicadores de gestión mensuales sobre: atrasos, faltantes y deterioros de Mercadería y a partir de eso califica la empresa .
5. Se está trabajando con varios proveedores de llantas, aceites, repuestos para los socios y colaboradores los cuales dan facilidades de pago.
6. Todos los vehículos poseen GPS Y contamos con software para el seguimiento de las unidades de transporte.

RELACION Y BUSQUEDA CONSTANTE DE NUEVOS CLIENTES

1. Con la relación que se mantienen con nuestro cliente Cartopel representando en la persona del Ing. Iván García se nos ha incrementando los cupos de trabajo.
2. Se está trabajando con plásticos Rival.
3. Se ha conversado con el SR. Edgar Pulla despachador de la fábrica Duramas para prestar servicios en dicha empresa y nos han aceptado.
4. En uno de los viajes que se realizo a Guayaquil se visito Plásticos Ecuatorianos, Plastro se consiguió al cliente Plastro se nos informo que trabajan con empresas y que estaba gustoso de trabajar con nosotros.
5. Se viajo a Manta a una reunión con nuestro cliente la Fabril para fortalecer relaciones laborales dando como resultado la obtención de el certificado de CALIDAD DE LA C.S.G también se siguen manteniendo conversaciones con Ing. Marcos Sánchez y Gabriel Delgado coordinando las rutas Manta-Cuenca, Manta- Quito
6. Además se sigue trabajando con la fábrica de colchones del Grupo Ortiz

CONCLUSIONES

- . Se ha mantenido el control de los gastos e incrementado los ingresos de la empresa con el objetivo de optimizar los recursos de la misma.
- . Se han incrementado los cupos de trabajo y esperamos seguir creciendo.
- . Se está permanentemente buscando nuevos clientes.

RECOMENDACIONES:

- . Solicito que exista *compañerismo, colaboración y apoyo mutuo* para el éxito de UNITRUCKS C.A.
- . Que los señores miembros de la empresa cumplan puntualmente con las aportaciones aprobadas en las sesiones para dar cumplimiento a los objetivos a corto y mediano plazo.
- . Apoyar y colaborar en las decisiones que se tome, ya que con el apoyo de todos se lograra los objetivos y metas planteadas.

Por último quiero agradecer al Directorio, Presidente, y todos ustedes Socios por su colaboración y apoyo, también por haber depositado su confianza en mi persona durante este periodo que he asumido la administración de la empresa; espero no haberles defraudado

Cuenca, 27 de Marzo del 2011



ATT: IVAN MOROCHO VILLA

GERENTE GENERAL