

INFORME DE LABORES DEL PERIODO 2013

Yo, Michael Bravo, como representante de ARECOTSA S.A. me permito dirigirme a la Junta General de Accionistas para presentar a la empresa un informe de actividades durante el periodo especificado:

ASPECTOS GENERALES

1. Se obtuvo el permiso de operaciones
2. El RUC está debidamente legalizado en el S.R.L., el número patronal en el IESS, se ha inscrito la constitución y los nombramientos en el registro mercantil y Superintendencia de Compañías, estamos afiliados a la Cámara de Comercio. Arecotsa S.A. está sujeto a control y fiscalización de estos organismos en cualquier momento sin previo aviso.
3. Está pendiente el permiso municipal

ADMINISTRACION Y MANEJO DEL PERSONAL

4. Se contrató a la Srta. Blanca Chuisaca y al Sr. Adrián Bravo a medio tiempo para la gestión de auxiliar de secretaria, contabilidad y logística; ganan el sueldo básico.
5. La CPA, María Chuisaca sigue llevando la Contabilidad de la empresa.
6. Todo el personal que labora en Arecotsa S.A. bajo cargo de dependencia: Gerente, secretaria, auxiliar, contadora tienen claramente definido lo que tienen que hacer, conocen sus derechos así como sus deberes y obligaciones.
7. Para una mejor comprensión del cuadro de control y organización de la empresa se ha elaborado el organigrama de la empresa donde se establece con claridad las diferentes áreas de la misma.

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 (Balance).(Indíces)
2. Actualmente se está cancelando puntualmente todos los impuestos que ocasionan el movimiento de la empresa como son: retención en la fuente, el IVA, IESS

3. El valor que se cobra por comisión es del 5% más el 1% de Provisión en la fuente.
4. El puesto de trabajo tiene un valor de \$2000 (5 Acciones). Se ha vendido dos puestos de trabajo Felipe Vasquez; John Vásquez
5. Se realiza un pago bajo el sistema de venta de guía 3% (Terceros)
6. El puesto de trabajo para Machala tiene un valor de \$1000 Se ha vendido dos puestos Pedro Cheme y Freddy Carrión
7. Hemos emprendido todos los recursos para recuperar el 1% de la RF por los periodos 2009-2013 pero hay que tomar en cuenta que el valor que se paga por los activos resta (Cuadro) durante este 4 años de gestión más la devolución de los 1000 dólares de inversión inicial.

LOGISTICA Y ADMINISTRACION DE VEHICULOS

1. En cuanto a la logística de la empresa mencionaremos que tenemos implementado un cuadro de revisión de las unidades de transporte.
2. Para la evaluación y seguimiento de las unidades de transporte se realiza cuadros estadísticos de números y destinos de viajes mensuales, de cada una de las unidades de transporte.
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 la documentación necesaria.
4. Mensualmente realizamos indicadores de gestión sobre: demoras en la descarga, atrasos, faltantes y deterioros de Mercadería y a partir de esto medimos la labor de nuestros transportistas
5. Se está trabajando con varios proveedores: combustible, de llantas y repuestos para los socios y colaboradores los cuales dan facilidades de pagos.
6. Los vehículos que en este momento se encuentran laborando son QUINCE vehículos en Cuenca: PKZ558, PPX158, PIG970, PBP1915, UCA233, PHF113, AFY101, XBS820, ABA3711, IBA3739, AAA1151, AAX002, GIM274, CBG025, AFM751; TRECE vehículos en Machala Esursa: SBC506, SBC100, PIJ597, PQF872, TDM845, ABW397, GKA299, OCO076, PLO896, UBT289, LCA814, UBW286, QBA629. Se trabaja con los vehículos: AAV228, PIU392 en Lamitex. Se trabaja con los señores Wilson Ojeda y Fernando Castillo para que nos proporcionen vehículos. También se trabaja con ARISATRANS con su representante Mario Arias para el servicio de trailers desde el puerto de Guayaquil hacia Esursa y Corrupac.

RELACION Y BUSQUEDA CONSTANTE DE NUEVOS CLIENTES

1. Se está laborando con Cartopel, Esursa, transporte de trailers, y producto terminado. EASA, Cósmica, Plásticos Rival, Lamitex, Cartorama.
2. Se visitó a empresas como: Fibroacero, Duramás, Indurama, La Fabril, Colineal, Proceplast, Agricominsa, pero lamentablemente no nos han llamado para laborar.
3. Se quedó sin visitar Grupasa y La Fabril

CONCLUSIONES

- Se ha mantenido el control de los gastos e incrementado los ingresos de la empresa con el objeto de optimizar los recursos de la misma.
- Se han incrementado los cupos de trabajo y esperamos seguir creciendo.
- Se está permanentemente buscando nuevos clientes.
- Del plan de trabajo propuesto se ha cumplido con las expectativas propuestas desde el inicio.

RECOMENDACIONES:

- Trazar nuevos objetivos y metas
- Apoyar y colaborar en las decisiones que se tome.

Por último quiero agradecer al, Presidente, y a ustedes Socios por su colaboración y apoyo en este primer año de la Compañía y por haber depositado su confianza en mi persona durante este período que he asumido la gerencia de la empresa; espero no haberles defraudado. Queda muchísimo por hacer pero insisto que con el esfuerzo de todos, ARECOTSA S.A. se podrá convertir en la empresa que todos deseamos.

Ing. Michael Bravo