154391

**INFORME DE ACTIVIDADES DE LA GERENCIA A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA CORRESPONDIENTE AL PERIODO 2006.**

Señores Asambleístas,

Primeramente quiero expresar mi agradecimiento a todos los socios de la compañía, que de una u otra manera confiaron en mi persona. La visión de la Gerencia siempre tuvo como base los estatutos de la compañía, como es llegar a consolidar y posicionar a la institución en sitiales preferenciales y en dar beneficios a todos los socios mejorando su calidad de vida. Las funciones que me encomendaron no han sido nada fáciles de ejecutarlas, existieron factores influyentes que no han permitido cumplir con la misión que yo tenía, factores como la falta de colaboración de indiferencia de algunos compañeros, la total diferencia de conceptos y criterios con la presidencia, factor último que me obligó a presentar mi renuncia como gerente y me aparte de la compañía, ante este tipo de actitudes es prudente hacerse a un lado y dejar que continúen con sus ponencias, cuando se presentan pugnas y divergencias entre los administradores la única perdedora es la organización y sus socios.

No me siento satisfecho con las metas obtenidas, hay mucho trabajo que hacer hay un gran objetivo que cumplir, espero que todos nosotros sepamos comprender la visión, misión y objetivos de la compañía, espero que el directorio sepa analizar cada palabra impresa en estos tres conceptos que son bases fundamentales para el desarrollo de cualquier compañía, espero que se ponga mayor interés cuando la nueva gerencia apueste a la Junta General el plan de trabajo anual debidamente presupuestado, cuando presente propuestas que de control de gastos, de control interno, de reglamentaciones y otras que van en beneficio de la compañía.

Para mayor comprensión del presente informe los analizaremos desde los siguientes aspectos:

**ASPECTO SOCIAL**

La Gerencia propuso la creación de comisiones especiales que apoyen en la administración, principalmente en el campo social, se creo la comisión de asuntos sociales, la comisión de control y revisión vehicular e inicialmente en la asamblea se nombró a los señores inspectores.

Estas comisiones tienen el rol de apoyar a la administración, en el aspecto social de la compañía y como dije antes en el mejoramiento de la calidad de vida de los socios. También vale resaltar que si existen compañeros que han prestado interés, colaboración y honestidad con la compañía, para ellos mis felicitaciones porque han demostrado que cuando se quiere se lo puede hacer. Ustedes señores socios son los llamados a pensar en el aporte que están dando a esta organización.

Con iniciativa de la gerencia y con el apoyo del Directorio se logró hacer una mañana social y deportiva, con la finalidad de mejorar nuestras relaciones sociales e integrar a los socios hacia la compañía.

La Gerencia a participado en representación de la compañía en las elecciones del directorio de la cámara de industriales a la cual somos afiliados, en reuniones con la comisión de tránsito y transporte de Cayambe, con la subdirección de tránsito del cantón, en operativos de control del transportista ilegal, con la única finalidad de defender nuestra plaza de trabajo, hago hincapié que estas actividades no han tenido costo para la compañía.

RECOMENDACIONES

Que la comisión de lo social se encargue de consolidar en mayor grado este tipo de

reuniones, así también, realizar una sesión solemne en la fecha de fundación de la compañía en la que se destaque la labor de los socios por su compromiso con la compañía. Que también se encargue de presentar un proyecto de aseguramiento del socio para accidentes de tránsito y/o enfermedades, mejorar las relaciones sociales con otras organizaciones del país.

La comisión de revisión vehicular, debería propender por la calidad de los servicios a nuestros clientes, controlar la excelente presentación de los vehículos y sus ocupantes; por el buen mantenimiento mecánico, en lo posible en talleres calificados.

Los inspectores cumplir con sus funciones encomendadas, como son apoyar la gestión de ventas, controlando a todas las unidades el trabajo que están ejecutando, esto en cualquier tiempo y lugar y presentar al directorio los informes respectivos de su gestión.

Los inspectores y la comisión de rev. Vehícular apoyar al directorio en los operativos del control de ilegales, apoyar en la defensa de nuestra plaza de trabajo.

ASPECTO DE VENTAS DEL SERVICIO Y ALMACEN

Con la apertura de la oficina se ha experimentado la VISION de la gerencia, a ventas del servicio del transporte, atención al cliente e instalación del almacén. A pesar de observar criterios contrarios a mi punto de vista se hizo la apertura de la oficina en el mercado local y logramos insertamos en el mismo, se inició la apertura del almacén, que lastimosamente no se ha logrado una mayor consolidación, se apoyado en la gestión de ventas en la zona yen la ciudad de quito, esto sin costo para la compañía.

Los resultados ya los podemos palpar de acuerdo a los resultados por ventas que arrojan los estados financieros; así por venta de lubricantes y filtros $1555.88

Señores socios tengo la seguridad de dejar muy bien sentadas las bases de dos de los principales rubros de nuestro negocio (ver art 3ro del estatuto, Objeto de la compañía).

Pienso que hace falta un mayor comprometimiento en las ventas, nuestros clientes son esporádicos, como clientes permanentes apenas tenemos 2 ó 3 fincas florícolas nadas más, en otras áreas no contamos con ningún cliente permanente.

RECOMENDACIONES

Es indispensable y urgente solucionar la apertura de la oficina por lo menos 8 horas diarias sin interrupciones de lunes a viernes y sábado medio día, ya que el cliente al no tener quien atienda su necesidad opta por buscar otra compañía o el servicio informal, formándose un mal criterio de la empresa en la atención al cliente, del manera igual para que el socio pueda realizar el pago normal de cuotas, ya que en varias ocasiones han expresado quejas sobre este particular. Fortalecer el área de ventas, lograr conseguir clientes permanentes en otras áreas diferentes a las florícolas, hacer actividad de gestión de ventas y posicionamiento de la compañía mas allá de la localidad, fijar metas y resultados en el plan de trabajo.

Sobre las comisiones de ventas vendedores; Pongo a consideración de la Junta General de accionista para que se resuelva sobre que el descuento del 5% de comisión ventas vendedor, que éste sea por un tiempo determinado, propongo un límite máximo de descuento sea de 6 meses desde la primera venta, a partir de esta fecha el vendedor dejará de percibir dicha comisión, Así también para el pago de comisiones deberá existir el respaldo escrito de su gestión, de no existirlo se descuente únicamente el 5% de comisión para la compañía, a esto se ha denomina ventas oficina; por lo tanto se deberá adicionar en la reglamentación aprobada por el directorio y ejecutarla.

**ASPECTO SOCIETARISTA**

Siempre es necesario considerar el aspecto societarista, Pero què es esto?, no es nada mas que el cumplimiento de lo que la Ley nos designa y faculta, como es el libro de accionistas, los certificados de aportación con su respectivo talonario, las actas de Junta General, de Directorio, las memorias y el expediente de la Junta General.

Durante el proceso de constitución de la compañía se cometieron errores involuntarios de forma, que no fueron causa de impedimento de aprobación y creación de la compañía, errores que se los viene corrigiendo a medida que los administradores van obteniendo mayor conocimiento de la Leyes y Reglamentos, tal es así que el permiso de operación se lo consiguió por la gestión perseverante de la esposa de uno de nuestros compañeros. Prudente es el asesoramiento externo, pero esto no debe constituirse en gastos continuos para la compañía.

Hace tiempo atrás presenté, la reforma de nuestro reglamento interno, más cuando el directorio iba a revisar las reformas, la presidencia presenta una copia de otro reglamento interno que nada tiene que ver con el nuestro que lo aprobamos en juntas Generales cuando constituíamos la compañía. Como Gerente respeto el criterio de la presidencia pero no la comparto, un reglamento debe ser hecho por nosotros de acuerdo a nuestras necesidades, debe considerar en primera instancia beneficios para sus asociados, promover el desarrollo social, mejorar la calidad de vida y reglamentar su participación frente a la compañía, más no llenarle de multas y sanciones exageradas.

Señores de la junta general dejo en vuestras manos mi proyecto de reforma a nuestro reglamento interno, espero que lo sepan analizar concientemente, lo reformen, lo aprueben y lo pongan en vigencia.

ASPECTO CONTABLE FINANCIERO

La gerencia entre las primeras sesiones de Directorio presentó un borrador del plan de trabajo para el año 2006, lastimosamente no fue tomado en consideración, como Gerente me basé en esto y lo vine ejecutando a medida de las posibilidades.

De no haberse suscitado los problemas internos, el Directorio y Ustedes señores accionistas hubieran tenido oportunamente en sus manos el plan de trabajo y el presupuesto para el año 2007, creo que es oportuno que el nuevo gerente lo realice en función de un nuevo criterio y visión, lo importante es obtener resultados positivos.

Con la valiosa colaboración del Señor Miguel Chimarro, contador se levantó la información contable de los primeros 7 meses, se realizaron las declaraciones del iva y del impuesto a la renta, señores accionistas, siempre fue mi gran preocupación por cumplir con los organismos de control, principalmente con el SRI, he presionado a la presidencia y directorio para que se vayan consolidando procedimientos contables y normas de control interno.

Quiero agradecer al compañero Miguel por el gran apoyo que dio a la compañía, vale recalcar que por el trabajo realizado no cobró un solo centavo, que su colaboración fue totalmente gratuita y desinteresada.

Por sugerencia del Señor Mauricio Arias, pedí la colaboración del señor Hernán Arías, contador, quien a partir del mes de agosto se hizo cargo de llevar la contabilidad, decidí esta contratación por tres razones fundamentales, a) Porque el señor Miguel Chimarro ya no podía seguimos colaborando debido a la gran actividad de su trabajo diario, b) Por conocerle al señor Hernán Arias como un profesional de alta calidad y c) porque el valor mensual a

pagarse era menor al de la otra propuesta.

Durante el año 2006 el SRI obligó a todas las empresas a presentar el anexo transaccional, en varias oportunidades expliqué a la presidencia y al directorio de que se trataba esta información y que es lo que se debía hacer, por tal razón solicité al señor contador 2 la elaboración y presentación de este anexo de todo el período, como trabajo adicional el valor a pagarse fue de 200USD.

Innecesariamente se creo un pequeño conflicto en la presentación del balance anual por las firmas de responsabilidad de cada uno de los señores contadores, por detectarse errores de forma más no de fondo, por lo que el señor contador2 presentó al directorio una alternativa, de revisar todo el año corregir errores y elaborar los estados financieros por el valor de 500USD. Ante esta situación como gerente decidí hablar con el señor contador 1 y señor contador 2, para superar esta situación, responsabilizándose cada uno de su periodo contable, avalizando con mi firma cada estado financiero como debe ser, de esta forma se ajustaron y elaboraron los estados financieros y anexos del periodo 2006.

CAPITAL

Todo comercio, organización, empresas, compañías y otras que comercialicen vienes o servicios deben tener un capital, este es el factor que asegura el movimiento comercial de una empresa, el capital de Inticarga es apenas de 825USD, que no soportaría pérdidas mayores a este valor, siempre es necesario que las empresas tengan un "colchón financiero" que sea el soporte en épocas difíciles, por esta razón técnica se ha realizado las afectaciones contables con la autorización de los socios según acta, para transferir al Patrimonio como Aportes Futuras Capitalizaciones..

RECOMENDACIÓN

La compañía en la asamblea debe tomar la decisión de aumentar su capital por tres razones fundamentales como son:

a)Ingresar con todos los derechos, responsabilidades, obligaciones y como socios fundadores, a los Señores socios Carlos Torres, Terán y Pancha, por que así fue el ofrecimiento de la compañía y se lo debe cumplir.
b)Porque todos los socios fundadores debemos igualamos al valor de 60USD en acciones, y tener derecho a 4 puestos de trabajo, con el equivalente de 15USD en acciones a 1 puesto de trabajo.
c)Por solventar a la compañía en su capital, adquiriendo un bien inmueble sean un terreno o una casa según la necesidad de la compañía, para ello la compañía realizaría la venta de aproximadamente unos 6 puestos de trabajo al valor mínimo de 5000USD, es decir 15USD en acciones a un puesto de trabajo.

INGRESOS Y GASTOS

Los ingresos por operación de servicios según balance es de $ 16.466.85, más venta de lubricantes por $ 1555.98 màs otros ingresos asciende a $ 25554.69 en tanto que los costos y gastos ascienden a $ 25025.63 dando como resultado una utilidad antes de impuestos de $ 529.06. Casi siempre hemos mantenidos un déficit en la cobertura de gastos y pagos por servicios prestados por socios, esto ha sido generado por la falta de cumplimiento por parte de los socios en pagar sus cuotas mensuales. El índice de gastos operacionales es alto en relación a la producción de ventas, ustedes señores socios deben analizar y sacar sus propias conclusiones.

El valor de 15USD mensuales por 31 socios da un total anual de 5.940usd, más comisión de ventas da 810usd, da un valor aproximado de 6.750usd, cantidad suficiente para cubrir gastos operacionales.

En el Ejercicio del 2006 tenemos una pequeña rentabilidad, pero esta utilidad se encuentra en cuentas por cobrar socios y clientes, la nueva gerencia deberá hacer las debidas gestiones para la recuperación de estos valores. La Ley nos faculta la repartición de estos valores según el articulo 297, por lo tanto deberemos tomar el 10% mínimo para establecer el fondo de reserva legal, así también faculta a la Junta General acordar la formación de una reserva especial para prever situaciones indecisas o pendientes.

RECOMENDACIÓN

a) La austeridad en el gasto es factor fundamental en el desarrollo de toda empresa, el Directorio debe pensar en cada resolución que tome sin afectar a cuentas de las cuales no se debe tomar el dinero, ni tampoco financiar en base cuotas y multas como se lo quiere hacer.
b) Elaborar el plan de trabajo y el presupuesto.
c) Duplicar el record de ventas del año 2006.
d) Mantener en operación la oficina durante las 8 horas diarias y reforzar con una persona que por lo menos tenga conocimientos medios de contabilidad.
e) Reforzar los procedimientos de control interno, contables y de auditoría.
f) Capacitar al directorio en el manejo financiero, administrativo y contable, que permitan a este organismo interpretar los estados financieros y avanzar en la toma de decisiones acertadas.

Señores socios adjunto al informe sírvanse encontrar los estados financieros y los anexos para su correspondiente análisis.

La concentración de derechos, decisiones y responsabilidades en una sola persona es el camino ideal para que en el futuro exista arrogación de funciones, abusos de autoridad y hasta malversación de fondos, esto no lo digo Yo, existen experiencias lamentables en otras instituciones, por todo esto señores Accionistas es muy importante que antes de tomar decisiones sobre la marcha de la compañía lo hagamos pensando en el bien de nuestra organización, el rol que debe cumplir cada miembro designado para la administración debe ser totalmente comprendido y puesto en práctica, lo contrario solamente creará problemas y resentimientos.

SEÑORES ASAMBLEISTAS MUCHAS GRACIAS.

Tlgo. Byron Valencia
GERENTE INTICRAGA S.A.