INFORME ECONOMICO
2007
GERENCIA

Señores.
SOCIOS-ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA DE TRANSPORTES "INTICARGA S.A".
Presentes.

SUPERINTENDENCIA DE CIA'S.
DIVISIÓN INFORMÁTICA
6 - AGO. 2008
Patricio Viteri

De mis consideraciones:

A través de la presente, permítanme agradecer por la confianza depositada en mi persona en calidad de Gerente de nuestra Compañía, de Transporte Pesado "Inticarga S.A", y del mismo modo hacer llegar mi profundo agradecimiento a todos quienes han hecho el esfuerzo mancomunado de ayudarme a sostenerle a nuestra empresa a través de sus aportaciones mensuales de manera oportuna y cumplida, sin las cuales me hubiera sido imposible subsistir y mantenerle en pie a nuestra empresa, del mismo modo a quienes de manera desinteresada me apoyaron en coordinar actividades tanto sociales como de trabajo, a fin de volver a dar acogida a todos los socios permitiendo tengan la oportunidad de participar y llegar a nuestras oficinas con los derechos y obligaciones que les confiere. He tenido el apoyo de todos ustedes que de manera solidaria han participado en las convocatorias a reuniones tanto de Directorio, como de Juntas Generales Ordinarias como Extraordinarias. En fin todo lo expuesto con respecto al cumplimiento de un número conocido de socios que han sido solidarios al compromiso asumido para con la Compañía y para quienes reitero mis agradecimientos. He venido manteniendo flexibilidad en el cumplimiento estricto de nuestro Reglamento Interno, por comprensión a la crisis de trabajo que se esta atravesando en el País, pero considero no es excusa para el no cumplimiento de nuestras obligaciones, y el uso del nombre de nuestra empresa para los intereses personales y egoístas, a través de la competencia desleal a esta empresa con anuncios y ofertas personales realizadas a otras empresas, por lo que considero ante ustedes y en estas circunstancias el apoyo incondicional para la expulsión de estos malos elemento que menoscaban los objetivos de nuestra empresa. Y al mismo tiempo he esperado el acercamiento de varios socios que se encuentran en difíciles situaciones, a fin de establecer algún tipo de ayuda a cambio de la participación en la toma de decisiones en forma abierta y democrática con el único objetivo de mejorar las relaciones entre socios.

En tanto y en cuanto Gerencia tomo a cargo esta administración y en circunstancias impropias al desarrollo de ésta, los objetivos a los accionistas fue cristalizar los ofrecimientos y compromisos en cuanto gerencia tomo a cargo la administración, siendo así como puntos principales de organización son los de democratizar el trabajo con la prioridad de los socios que no tienen trabajo fijo, la elaboración y entrega de las Acciones a cada uno de los socios, la elaboración, discusión, y aprobación del Reglamento Interno, dar equidad en el número de acciones de los accionistas que deseen seguir adelante con el compromiso de consolidar a nuestra empresa, la integración de los socios que fueron desplazados en la constitución de la Compañía, y la consecución del hacer el Aumento de Capital, a fin de dar a la Compañía, las posibilidades de financiamiento a través de la compra de acciones de parte de los socios para la compañía, y capitalizar a través de la venta de cupos de trabajo.

Ante las circunstancias descritas uno de los puntos fue la búsqueda inmediata de fuentes de trabajo, para lo cual conté con el apoyo de los señores. Manuel García, Edison Almeida, y Cristóbal Valenzuela, con quienes en reiteradas ocasiones buscamos de manera insistente en algunos casos, y en otros sin opciones de trabajo, siendo así, la presentación de cotizaciones a varias empresas como son, QUALA, NESTLE, GRUPO ORO, LA FAMILIA, INTERPLAS, PORTRANS, y otras empresas del sector floricola, en este último, siendo casi imposible por la competencia y la adquisición de vehículos de las mismas empresas. Siendo así que como opciones de trabajo tuvimos dos opciones de QUALA, y NESTLE, los cuales nos solicitaron vehículos de 15 TN. Los mismos que en esos momentos no los disponía la Compañía. Quedando la predisposición de algunos de los socios en adquirirlos, en tal razón fue una de las limitantes para poder vincularnos y ofrecer el servicio de manera inmediata. Sin embargo en el tema de la empresa NESTLE, ya se había abierto las posibilidades de requerir el servicio, pero sin tener una fecha fija y que estaba sujeta a la culminación de la construcción de las nuevas bodegas. QUALA, nos solicito de manera inmediata vehículos de las mismas características pero refrigerados, lo cual fue hasta cierto punto imposible por las posibilidades de los socios. Del mismo modo acudimos al requerimiento de servicios en la empresa GRUPO ORO, de la cual recibí esta razón de parte del señor Héctor Jarrín, quienes solicitaban furgones con refrigeración preparados para la carga y reparto de su nueva línea de productos, como era la entrega de carne de chancho en presas, para lo cual se requería hacer adaptaciones en los furgones a fin de facilitar las cargas y descargas de los productos.

De estas posibilidades de trabajo en tanto se tuvo las conversaciones se puso en conocimientos de los señores socios quienes no tenían trabajo fijo. Los mismos que manifestaron no tener interés por cuanto se tenía que hacer adaptaciones de los furgones, descartando así estas posibilidades de trabajo ya sea por la falta de predisposición de los señores socios o por la falta de unidades. Y con respecto con las otras opciones de trabajo siempre tuvimos el tropiezo por la competencia de transporte, lo cual implicaba, precios bajos, y pocas frecuencias, propuestas que no fueron acogidas por los socios. Lo cual nos dejo como posibilidades únicamente el presionar a la empresa NESTLE, que nos dieran acogida en cuanto las bodegas de Cayambe entraran en funcionamiento, lo cual se hizo las respectivas visitas, tanto de gerencia, como con la compañía de los señores socios, Manuel García y Cristóbal Valenzuela, con quienes en algunas ocasiones nos movilizamos a las Oficinas Centrales de Quito en busca de conseguir dialogo con los encargados de la Logística de esta empresa, consiguiendo en alguna forma la expectativa de que se nos considere como proveedores de servicios de transporte con nuestra propia identificación de Inticarga S.A, lo cual en principio de hable del mes de Noviembre, luego de Diciembre, fecha en que con el señor Presidente, acudimos a una reunión preliminar, fecha en la que nos insinúa el Sr. José Mosquera, Gerente de Logística de NESTLE, que una de las alternativas sería la coordinación del trabajo con La Compañía "Transcayambe", e iniciar a dar servicio a nombre de ellos, particular que se puso en consideración de este detalle en Junta General, indicando las posibilidades de los señores socios para la adquisición de los vehículos que demandaba ésta empresa, considerando entre los socios los señores, Manuel Garcia, Isidro Tandayamo, Marco Maldonado, y el Sr. Patricio Noboa, quien en el mes de Noviembre hizo la adquisición de dos (2) cupos de trabajo, con la predisposición de trabajar en esta empresa. De alguna manera estas posibilidades se habían concretado y se empezó a dar el servicio con las tres (3) unidades a través de "Transcayambe", lo cual se arranco con el servicio a partir del mes de Enero del 2008.

La elaboración del tomo de Acciones se hizo, las mismas que aún no han sido entregadas a los socios, por razones de conocimiento de todos, ya que nos encontramos en el proceso del Aumento de Capital, En cuanto a la elaboración , discusión, y aprobación del Reglamento Interno, se hizo en varias Juntas Generales, siendo aprobada el 11 de Noviembre del 2007, y entregada el 24 de Febrero del 2008, Siendo el objetivo principal el dar cumplimiento cabal a las obligaciones y derechos que los accionistas de esta empresa están sujetos, y que por consiguiente someterse de manera voluntaria a las reglas de funcionamiento de disciplina de la compañía y evitar así, anarquía de parte de algunos socios que pretenden utilizar a la empresa para sus fines únicamente personales. Entre los demás objetivos de gerencia, ha sido el dar lugar a tres de los socios quienes fueron desplazados de sus derechos en la constitución de La Compañía, cristalizando su vinculación a La Compañía, en éste proceso de Aumento de Capital. Equidad de las Acciones suscritas entre los socios que deseen seguir con La Compañía Proceso en el cual además de los objetivos ha sido entregar a cada uno de los socios comprometidos con la institución sus derechos y obligaciones en forma igualitaria. Dar a La Compañía, la posibilidad de adquirir Acciones para la venta, y de esta manera conseguir su capitalización. Que por cierto ha sido lesionada de manera irresponsable, lo cual me permito en poner en consideración de esta Junta General Extraordinaria la manera reprochable y a la cual pido de manera ejemplarizadora sentar un ejemplo de sanción, sea esta la expulsión, retiro temporal o definitivo del Permiso de Operación de los accionistas Ex Presidente y Ex Gerente y quienes otorgaron y facilitaron el control unipersonal de la empresa para que se de la irresponsabilidad y malversación de Fondos. Puesto que en los dirigentes recae la responsabilidad de salvaguardar los intereses sociales y económicos de todos los socios. Por lo que considero que esta empresa no es un botín de trabajo solo y únicamente de los dirigentes, ni tampoco una caja chica para el envanecimiento, apariencia y oportunismo de trabajo. Mi compromiso ante todos ustedes es hacer frente y dar la cara de todas mis acciones hasta el último día de mi cargo, y someterme de manera integra a la Ley, Estatutos y Reglamento Interno de nuestra querida Compañía Inticarga S.A.

INFORME FINANCIERO
2007
GERENCIA

Cabe Indicar que el 27 de Mayo del 2007, en tanto y en cuanto tome la administración de nuestra empresa, recibí una empresa la cual fue administrada de manera irresponsable y sin perspectivas de futuro y que nos permita avizorar mejores días para nosotros como socios, a tal punto que teníamos que buscar de manera inmediata los recursos para poder cumplir con obligaciones contraídas y no cumplidas por la Directiva anterior, de tal manera que se recibe en la Cuenta Corriente del Banco del Pacífico, al 31 de mayo del 2007, un saldo en Bancos de $ 1403,05 y que a esta valor se tenía obligaciones por pagar en los primeros 13 días de Junio 2007, un valor de $ 1608,14, generando así un déficit de $ 205, 09 los cuales fueron financiados con el aporte mensual de los pocos compañeros que sentimos la importancia del aporte económico para dar solides y solvencia que la empresa requiere para su existencia, de lo cual se recaudo el valor de $ 450,00 lo que permitió cubrir los compromisos del mes de Junio 2007.

Detalle:

Bancos		1403.05	
Cheques Girados y No Cobrados	535,97		
Pagos de Junio 2007	1.078,17	(1614.14)	(205.09)
Depósitos		450.00	
Saldo en Bancos		238.91	

Según lo descrito en el detalle, los gastos habian superado el saldo del Banco, lo cual fue compensado con los aportes oportunos de los socios que han ayudado pagando al día sus obligaciones y cuyo valor recaudado fue $ 450,00 los mismos que se recibieron a partir de la tercera semana del mes.

En el primer mes de gestión se pudo observar que la falta de recursos económicos daba lugar a la búsqueda inmediata de financiamiento y austeridad del gasto, a esto se suma la denuncia de parte del Sr. Alexander Freire, quien demanda los derechos de aportes del Seguro Social desde el primer día de trabajo en la empresa por un valor de $ 703,34, Además la ausencia de parte del Presidente de manera indefinida por cambio de domicilio a la ciudad de Quito, lo que dificultaba aun mas el desenvolvimiento de la gestión administrativa, se hizo las gestiones legales en el IESS, a fin de cumplir con los requerimientos de las obligaciones lo que conllevo a realizar un convenio de pago, el mismo que por éstos antecedentes y la falta constante de gestión de secretaría fue disuelto el convenio y sujetos al pago total de estas obligaciones. De las pocas aportaciones mensuales del mes de Junio, se procedió al pago del mensual del secretario y otras obligaciones pendientes de meses anteriores.

Así (Saldo en el Banco) 31 de Julio del 2007	238.91
Cuotas mensuales	1263.12

4-3

Pago Sueldo	170.00	
Reposición de Caja Chica	92.19	
Arriendo	88.00	
Débito de Cámara de Industrias de Pichincha	139.65	
Devolución de Servicios (Byron Valencia)	776.59	
Elaboración de Tomo de Acciones	108.65	
Gastos bancarios	8.00	
TOTAL A CANCELAR	$	(1383.08)
SALDO EN BANCOS		118.95

Con esta situación de ausencia del Presidente se procedía a enviar los cheques por pagar para la firma unipersonal del Sr. Jarrín, lo que fue inmediata la convocatoria para la elección del nuevo Presidente y el registro de firmas conjuntas tanto de gerencia como de presidencia, dando lugar a la coordinación tanto de trabajo como de objetivos propuestos, además se pensó en un inicio el registro de firmas de una tercera persona *del Directorio, en caso de ausencia temporal o definitiva de uno de los firmantes, lo cual* no se ha decidido todavía por no volver a tratar del tema. Así simplemente nos limitamos en realizar solo los gastos indispensables y prioritarios considerando estos:

Sueldos	170.00
Arriendo	80.00
Servicios Básicos, Luz, Agua, Teléfono.	30.00
Impuestos	40.00
Gastos Caja Chica	50.00
Contador	140.00
Seguro Social	37.00
Cámara de Comercio	28.00
Patentes	20.00
TOTAL GASTOS MENSUALES	**($ 596.00)**
APORTES SOCIOS MENSUALES	$ 495.00
DEFICIT MENSUAL	**($ -101.00)**

Para el mes de agosto simplemente se procede en hacer los pagos de los gastos indispensables. Detalle:

Saldo en Bancos 31 de Julio del 2007		118.95
Aportes mensuales e Ingresos		490.00
Disponible		608.95
Arriendo	88.00	
Sueldo	170.00	
Servicio Publicidad convocatorias	20.43	
Gastos Bancarios	6.00	
TOTAL GASTOS		284.43
SALDO AL (31 de Agosto del 2007)		$ 324.52

Para el mes de Septiembre, se procede en hacer la certificación atrasada del pago al convenio del IESS, lo cual el secretario, no da razón para este incumplimiento en tal situación se procede en depositar el cheque en la cuenta respectiva. En esta situación el Sr. Secretario presenta la renuncia, la cual es aceptada de manera inmediata procediendo así a su liquidación.

5-8

Saldo en Bancos 31 de Agosto del 2007			324.52
Cuotas mensuales			919.53
Ventas	94.64		
Cuotas	535.39		
Cheque IESS.	289.49		
1er. Pago convenio IESS.		289.49	
Arriendo		81.60	
Pago aportes del IESS.		34.98	
Pago Impuestos SRI, Junio, Julio, Agosto y Sept.		73.81	
TOTAL GASTOS (Septiembre del 2007)			(485.88)
SALDO (al 30 de Septiembre del 2007)			$ 758.17

Luego de la separación del secretario se procede en poner en orden todos los documentos de la empresa, cuentas por cobrar así como las obligaciones por pagar, que *lamentablemente estas últimas no podíamos cubrirlas en un 100%* por falta de recursos económicos, difiriendo estos hasta el cobro total de las obligaciones de todos los socios. Sin embargo se procede con los pagos del Fondo de Reserva del mencionado señor, y la creación de una cuenta corriente a nombre del Almacén Inticarga, con los recursos recibidos hasta entonces de las Aportaciones al Aumento de Capital valores que se los debía haber cubierto hasta el 30 de Septiembre del 2007, y para así tener fuera de la cuenta corriente recursos que son independientes a los de operación de la compañía. En situación se creo ya la idea del proceso legal para el Aumento de Capital, y que para tal proceso se hace las cotizaciones respectivas con varios abogados por parte de gerencia a fin de establecer un abogado que tramite este proceso, luego del cual el Sr. Manuel García da el nombre del Dr. Iván Díaz, con quien se finiquita previo la visita de explicación a todos los socios que deseaban estar al tanto de éste proceso. Detalle.

Saldo (al 30 de Septiembre del 2007)			758.17
Cuotas mensuales e ingresos			1346.51
Ventas	196.51		
Cuotas mensuales	1150.00		
Arriendo		94.40	
Impuestos		10.00	
IESS (Fondo de Reserva)		91.33	
Superintendecia de Compañías		13.29	
Bancos (Cuenta Almacenes y Lubricantes).		355.00	
Contador		124.80	
Servicios de Transportes.		101.76	
Pago compras Almacén (facturas a Mayo)		290.83	
Pago facturas (hasta Mayo 2007)		95.81	
Devolución cheque (Manuel Pancha)		130.00	
Gastos Bancarios		34.04	
Honorarios		69.66	
Gasto Publicaciones		20.06	
TOTAL GASTOS (de Octubre 2007)			(1430.98)
SALDO AL (31 de Octubre del 2007)			673.70

En respecto este mes de noviembre, se contrata al Dr. Díaz por un valor de $1500.00 y para su efecto se procede en el pago del 50% y el saldo en tanto y cuanto nos entrega las escrituras públicas del Aumento de Capital además se incurre en la venta de un cupo de trabajo al Sr. Mauricio Rodríguez por un valor de $6000,00 que para su efecto nos hace el depósito de $ 3000,00 y su saldo a la entrega de su Acción suscrita, dando así la oferta de venta limitada de cuatro cupos, los cuales fueron vendidos en los meses de Noviembre y Diciembre 2007. Detalle.

Saldo Bancos (al 30 de Noviembre del 2007)			673.70
Cuotas mensuales e Ingresos.			4998.11
Venta de Acciones	4300.00		
Ventas	96.77		
Ventas Almacén	243.08		
Devolución de Cheque	69.66		
Cuotas mensuales	288.60		
Arriendo		176.00	
Honorarios Profesionales		750.00	
Almacén		194.33	
Gasto Teléfono		16.27	
Útiles de Oficina		49.81	
Gastos Bancarios		6.00	
TOTAL GASTOS (30 Noviembre2007)			(1192.41)
SALDO (al 30 de Noviembre 2007)			4.479.40

Al finalizar el año se realiza la venta de cuatro cupos a los señores Juan Carlos Mantilla Guerrero, Milton Paúl Mantilla Guerrero, y al Sr. Jorge Patricio Noboa Navarrete, quienes han procedido con el pago del 50% del costo de sus acciones, lo cual se ha procedido del mismo modo con la forma de pago del Sr. Mauricio Rodríguez, ante tal virtud, se ha estimado considerar a los señores en las propuestas de trabajo que la compañía a conseguido con los requerimientos del cliente. Al momento se ha abierto las posibilidades de ofrecer en forma más abierta posibilidades de trabajo para los vehículos de menor capacidad de las demandadas en un principio, esperamos sean bien recibidas por los nuevos señores socios.

Saldo al 30 de Noviembre del 2007			4479.40
Cuotas mensuales e ingresos			15.539.44
Venta de Acciones	11700.00		
Cuotas	3839.44		
Honorarios		69.66	
Liquidación de Haberes A. Freire		465.18	
Fondo Rotativo (Gastos Navideños)		200.00	
Honorarios (Contabilidad de Ene-Jun 2007)		330.00	
Almacén		114.55	
TOTAL GASTOS (31 de Diciembre 2007)			(1066.84)
SALDO (al 31 de Diciembre del 2007)			18837.45

Con respecto a todo lo actuado y en vista de hacer de nuestra una compañía. Una empresa grande y prospera solo me queda ratificarme en lo descrito, y agradecerles a cada uno de ustedes que si bien es cierto solamente ustedes saben a quienes toca este agradecimiento, esto es al esfuerzo que han hecho para ayudarme, sea esto con ideas,

con lo económico, con la presencia, y el aporte de la predisposición al trabajo, al decir si al trabajo, al decir hagamos no veamos si se hace, al decir vamos ahora, no para mañana, a todos ustedes GRACIAS.

Quiero entregar hasta el último centavo controlado y protegido, se pensó hacerlo a través de la compra de un terreno, no se ha concretado todavía, mi esperanza es esa tener nuestra propia casa, y que se sientan gustosos de entrar y salir en algo de ustedes, espero conseguirlo con el apoyo de todos creo haber cumplido en casi todo lo ofrecido en mi compromiso en estos seis meses que pasaron, y he dejado el control contable al 31 de Diciembre del 2007, en condiciones depuradas, cosa que jamás supieron siquiera de lo que se trataba un Balance General de ésta compañía, y simplemente se limitaron a someterle a aprobarlo sin saber de donde ni de que forma tenían los resultados. Esto era de suma importancia como era la elaboración del Reglamento Interno, como es el darle a la compañía un norte con el trabajo fijo para su financiamiento, no es mi fin atacar a nadie pero indigna el egoísmo, la mala fe, el provecho propio, a eso es mi rechazo y mi condena, el resto dejo a ustedes, para que lo juzguen y condenen el actuar de todos nosotros y el de ustedes mismos.

Sin más al momento agradezco infinitamente, a todos quienes han estados en los momentos buenos y malos de la compañía, de ustedes.

Muy Atentamente,

Lic. Marco V Maldonado L.
GERENTE.