



SERVICIOS Y TRANSPORTES C. LTDA.
C O U R I E R

Informe del Gerente

Guayaquil, Mayo 31 de 2.000

Sres.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE SERVICIOS Y TRANSPORTES CIA. LTDA.

SERTRANS

Ciudad.

Informe de las Actividades y Resultados Obtenidos en el Ejercicio comprendido al 31 de Diciembre de 1999.

Dando cumplimiento a las delicadas funciones que me han encomendadas y a lo que dispone la Ley de Compañías. Pongo a su disposición el informe de las actividades económicas, correspondientes al ejercicio terminado al **31 de Diciembre de 1999.**

Introducción

Ecuador concluye el siglo XX con una profunda crisis que se refleja en el elevado índice de recesión producto del déficit fiscal, inflación, desempleo, altos niveles de tasas de intereses y tipos de cambios de dólar variable

A esta situación se sumaron la inseguridad y especulación, la desconfianza, la pérdida de la credibilidad ciudadana, la falta de apoyo internacional.

La mala gestión económica del actual gobierno consolidó este cuadro cáustico. En efecto el ajuste fiscaliza por los impuestos, aumentos en los precios de la Gasolina, y las tarifas de los Servicios, a causa del pago puntual de la Deuda pública lo que absorbió en un 50% del presupuestos, contribuyendo al aumento de la Inflación y por ende al desempleo.

Todo ello impacto en un recesión productiva en un 31%. El grado de credibilidad en el gobierno, desde el punto de la población es inferior al 10% y la competitividad social y política es cada vez mayor.

La tasa de inflación en el Ecuador se encontraba a fines del año 1998 en un 42,3% acumulada y para el año 1999 dicha tasa termino en un 60,7%, siendo la tasa mas alta de la ultimas 3 décadas.

La canasta básica familiar para diciembre/99 ascendió a la cifra de \$/3'990.000, frente a un ingreso percibido de \$/ 1'109.000, lo que signifió un déficit de \$/ 2'880.000 lo que corresponde al 72%, mientras tanto el salario se lo estimo en un \$/. 247.141 promedio.



15 JUL 2000

Factores Internos y Externos

1. A partir del mes de Mayo hemos procedido a cambio substanciales a niveles del área de producción y al mismo tiempo dichos cambio fueron afectados también en el área administrativa debido a la contratación de nuevos Asesores Contables .
2. Nuestros precios fueron incrementados en un 46,15% debido básicamente la situación económica que el país en comparación con el año 98 llegando a representar de s/6.500 precio promedio hasta finales de diciembre de ese año sobre el precios promedios de s/9.170 a diciembre de 1999, tomando en consideración que los incremento reales a nivel general fueron en un 100% en todos los costos . Estos incrementos arriba mencionados no afecto a nuestro clientes ya que por decisión de la Gerencia para poder compensar la pérdida en los costo operativos deberíamos vender volúmenes , lo que protegería las cifras variables, y por ende afectaría los Dividendos de los Socios para el cierre del año /99
3. A Inicios de 1998 y Finales de 1999 la Cartera solo fue incrementada en un 20% debido a la situación económica del país , no cumpliéndose con los porcentajes esperados los mismo que eran en un 50%
4. A principios del año 1999, nuestro cliente BANCO DE GUAYAQUIL, región Sierra fue perdido debido a la operativa del negocio y captado por la competencia lo que significo una variación disminuida en un 15 % del total de ese cliente a nivel de facturación ,quedando un 75% de dicho Cliente en la Región de la Costa lo que contribuyo a darles un mejor servicio a la Ciudad de Guayaquil, lo que se ha mantenido en una proporción del 30% del total general de la Cartera.
5. Por iniciativa de la Gerencia hemos captado nuevos clientes siendo estos de renombre en el medio lo que significa facturación sobre los s/10'000.000 mensuales como son

OTESA
ELECTROLOGICA
MAVESA
HILOS CADENA

6. Debido a situaciones conocidas por la Administración, a partir del mes de Junio , procedimos a realizar un cambio de dirección de las Oficina Principal , debido a que en la anterior Edificio no prestaba las condiciones apropiadas para el funcionamiento del negocio
7. Creemos que los objetivos propuestos a principios del año 1999, fueron cumplidos en un 90%, con la finalidad de entrar a una competencia a nivel de las grandes, procedimos a la compra de Un SOFTWARE para el Dept. de Facturación valorado en US\$ 2.000
8. Compra de Dos equipos de Computación, tanto para la Gerencia, como para el Area de Facturación , con la finalidad de irnos tecnificandonos y entrada a una proceso de calidad en nuestros servicios , lo que constituyo un desembolso de aproximadamente US\$ 6.000 , lo que incluye una instalación en red.

Atentamente,


Pilar Franco Pérez
GERENTE GENERAL



15 JUN. 2000

15 JUN. 2000