

INFORME DE LABORES DE GERENTE GENERAL

PERIODO ENERO 2009 DICIEMBRE 2009

Yo Arquitecta Leticia Cevallos Cabrera en mi calidad de GERENTE GENERAL de la Compañía de Transporte Pesado "CARPECUATORIANA S.A." me permito presentar a ustedes JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS el informe de labores que se ha venido desarrollando en el transcurso del presente año.

GESTION ADMINISTRATIVA

Considerando el plan de trabajo presentado para este año debo manifestar que se a cumplido con éxito la integración de socios a través de las actividades sociales, culturales como es el aniversario de Carpecuatoriana y agasajo navideño.

Se a mantenido el ranking de clientes, pero debo manifestar que los ingresos han bajado, Debido a la crisis económica por la que estamos atravesando las empresas han transportado menos carga ya que no existe dinero para ciertos consumos luego por el traslado del molino de Grupo Superior hacia la ciudad de Manta, trayendo como consecuencia la baja de ingresos por concepto de colocación ya que nuestro fuerte era en ese entonces el transporte hacia la ruta del norte del país. Sin embargo habíamos mantenido reuniones con el Sr. Mauricio Jaramillo, entregado nuestra carpeta de presentación para que nos recomendara con la molinera en Manta, y así sucedió; se dio una etapa de transición entre los meses de

Con el Propósito de buscar nuevos clientes se ha procedido a visitar algunas fábricas en la ciudad dando a conocer nuestra empresa de transporte éstas son: Cerámica Rialto, Zhumir, Italpiso, Coopera, Indurama, Pronaca representado por el Ing. Jorge Cárdenas, los mas opcionados fueron: Zhumir, Cerámica Rialto y Coopera. Se realizó una reunión de directorio para conocer los precios que nos ofrecía Rialto , pero se dijo que no nos convenía porque los fletes eran bajos; En Zhumir nos dieron esperanzas pero al insistir e insistir nos pidieron paciencia porque sus ventas no se habían incrementado. Coopera es el cliente que esta actualmente trabajando con nosotros, estamos en conversaciones para comprometer y firmar un contrato.

Se ha logrado permanecer en la fábrica Duramás Tiger ya que ellos han decidido trabajar con no mas de dos empresas de transporte, debido a nuestra carta de presentación idónea en cumplimiento, responsabilidad, buen trato fuimos convocados para ser la única empresa transportadora de carga pesada con viajes directos que se quede trabajando en esta fábrica ya que con el cambio de autoridades vino con ellos otra empresa, esta fue una dura lucha para mantenernos con este cliente ya sus nuevas autoridades querían a toda costa que salgamos todos. Mucho influyó nuestra puntualidad en las entregas, a satisfacción del cliente, se estableció nuevos fletes para nuevas rutas y para vehículos tipo mula.



LOGISTICA Y ADMINISTRACION DE VEHICULOS

En lo referente a este punto debo manifestar que en Carpecuatoriana S.A. se encuentran laborando 24 vehículos de socios y en calidad de colaboradores permanentes 11 y 8 colaboradores eventuales.

En lo que se refiere a la fábrica de Cartopel nuestro principal cliente considerado en nuestro ranking de clientes como categoría PLATINO por el volumen de venta. El seguimiento se lo realiza a cada uno de ellos de acuerdo a su registro en la fábrica ya que allí se asignan los turnos y no da la empresa.

En las otras empresas desde la oficina se los asigna los cupos de acuerdo a los vehículos que se encuentren disponibles y de acuerdo a la capacidad de carga, algunos solicitan con anterioridad y otros sobre el momento.

Se ha realizado un proceso de concientización en los transportistas sobre la importancia de cumplir a cabalidad, eficiencia, prontitud y oportunamente con las cargas a nosotros encomendadas.

Durante el presente año no se ha registrado incremento de unidades en la flota para Cartopel por cuanto se ha puesto primeramente a prueba la responsabilidad y paciencia de colaboradores que han querido ingresar allí.

Para recibir un colaborador nuevo en esta compañía se ha procedido a revisar su documentación personal, recomendaciones de personas conocidas por la empresa y sobre todo para tener un respaldo ante una posible pérdida de mercadería se les ha pedido firmen una letra de cambio por un valor de cinco mil dólares americanos.

Para el normal cumplimiento de los viajes ha sido necesario aplicar el reglamento interno en poquísimas ocasiones, lo cual demuestra el grado de compromiso del transportista que aquí labora.

Con el propósito de llegar a optimizar el cobro a nuestros clientes se ha venido exigiendo la puntualidad en la entrega de las guías de transporte por cuanto esto nos permite una eficiente consecución en los pagos hacia ustedes, vale la pena en este momento hacer un llamado a todos ustedes para recordarles que mientras mas pronto entregan las guías mas temprano podrán cobrar.

En muy pocas ocasiones se tubo que aplicar el reglamento interno en su capitulo disciplinario para conservar la buena imagen de Carpecuatoriana.

Se elaboró un manual de procedimientos para las personas que deseen trabajar en calidad de colaboradores.

Se elaboró un manual procedimientos de acciones correctivas y preventivas con el fin de efectivizar la entrega de carga en caso de existir siniestros en las carreteras.

Se adquirió un programa de logística vehicular, indicadores de gestión, guías, facturación y contabilidad que se encuentra prácticamente listo para arrancar con todo lo concerniente a facturación de socios y elaboración de liquidaciones ya que con los

② 

indicadores de gestión y los índices de gestión, es decir lo concerniente a guías ya se ha venido ejecutando en el transcurso de este año.

No se remodeló la estructura física de la oficina como estaba planificado ya que en Reunión de Trabajo no se resolvió la ejecución del mismo.

Además gracias a la presencia de delegados de Carpecuadoriana en los diferentes congresos de la FENATRAPE nos sirvió de enlace para que ellos nos tengan en sus listas blancas y ahora poder ser favorecidos con los beneficios que ésta se encuentra planificando sobre la chatarrización y sus bondades para quienes se acogen al beneficio que brinda el gobierno Nacional a través de esta organización; así como también la exoneración de llantas que beneficiará a todos los transportistas organizados y federados ya que viene libres de todo tipo de gravamen, impuestos y aranceles.

ADMINISTRACION DEL AREA FINANCIERA Y ECONOMICA

El uso y aplicación de los fondos han sido administrados con la mas completa rigurosidad.

La contabilidad se encuentra al día en todas sus cuentas como son: balances, estados de situación y otros estados financieros como (anexos, análisis financieros) para los respectivos análisis y toma de decisiones.

Solvencia y Liquidez.

	2008	2009
Activo Corriente	136037.41	141318.22
Pasivo Corriente	134008.44	138809.22
Razones Financieras	1.02	1.02

La capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones en el año 2008 y 2009 representa 1.02, esta relación se puede considerar muy buena ya que demuestra que las obligaciones y deudas pueden ser cubiertas sin problema cuando venzan.

Cuentas por cobrar Socios.

	2008	2009
Cuentas y Documentos por cobrar	137462.83	108231.06

El Activo Exigible de la empresa en el 2009 ha disminuido el 21.26 % lo cual se considera muy representativo, esto se debe a varios factores como: cobros prepago de la cuenta porta a socios y colaboradores y la disminución de las ventas con relación al año anterior lo que implica menor cartera por cobrar.

③ 

Se ha cancelado y estamos al día en: Superintendencia de Compañías, FENATRAPE.

Se ha dejado de pagar a la Cámara de Comercio, y Fitpa. Por cuanto consideramos que no tenemos beneficio alguno al estar afiliados a estos organismos, a la Atipac porque no tienen facturas para emitirnos.

Se canceló todos los impuestos al SRI que ocasiona nuestra actividad, así como los del IESS.

Se mantiene la cuenta de ahorros en COOPERA a nombre de CARPECUATORIANA S.A. en la cual suscribimos conjuntamente con el Sr. Presidente Eco. Freddy Calderón, en ésta se depositan los valores para préstamos a Socios y el valor que ingresa por concepto de venta de acciones.

Se renegoció el contrato con PORTA logrando que se nos otorgue un equipo por línea con un fondo por igual para todos los beneficiarios de \$35 teniendo que ajustar la diferencia de acuerdo al valor del equipo. De acuerdo a la política de porta no se podía renovar el plan para 12 meses teniendo que hacerlo en esta ocasión para 18 meses.

Se continúa realizando los préstamos operacionales de acuerdo a las solicitudes dejadas en la oficina y siguiendo un estricto orden de ingreso con el fin de que todos los socios se beneficien de este servicio.

Se ha convocado a los socios que debían en la compañía a hacer viajes con el propósito de irles descontando de los mismos, y así sus saldos pendientes disminuya; ésta estrategia dio buenos resultados

RELACION CON CLIENTES.

Como es de conocimiento de todos CARTOPEL es nuestro principal cliente al cual se debe el 75% de la flota de esta compañía por lo cual es importante la buena relación que se mantiene con ellos, nuestros indicadores de gestión muestran un alto grado de eficiencia y solidez administrativa ya que en atrasos, faltantes y pérdidas, actos indisciplinarios, deterioros de mercaderías, etc. No registramos más allá del 2%

Es muy importante nuestro cliente La Fabril que se encuentra ubicada en la ciudad de Manta ya nuestros vehículos que viajan hacia esta ciudad pueden cargar esa mercadería y retornar a Cuenca, también lo pueden hacer hacia Quito, Tulcán, Guayaquil y muy de vez en cuando hacia Loja.

Se ha mantenido el servicio con Grupo Superior Mopasa, a pesar de haber salido de nuestra ciudad el molino ahora se comparte la carga con La Fabril ya que las dos fábricas se encuentran en la ciudad de Manta.

Duramás, se ha logrado establecer una muy buena relación con esta fábrica lo cual ha permitido permanecer allí.

④ 

Con Ecuavegetal, se ha estado trabajando regularmente y se ha cumplido a cabalidad es un cliente categoría Platino por su capacidad de pago , pues éste es el único que nos paga a los 15 días.

Proyecto Habit, Paraíso, Ponce Yépez, Unideco, Estatus Galería: con estos clientes se ha mantenido el servicio esporádico que solicitan.

CONCLUSIONES

Se ha logrado optimizar el manejo de los recursos al máximo a través de un control prolijo de los gastos.

Hemos mantenido una relación satisfactoria con los clientes antes mencionados gracias al apoyo y colaboración de todos ustedes que han tenido la predisposición de apoyar y arrimar el hombro para que la compañía alcance cada vez niveles más altos de eficiencia.

Se ha llevado de la manera más clara y transparente las cuentas de la compañía.

Se ha logrado distribuir de una forma equitativa la carga en los diferentes clientes sin existir preferencias para socio alguno.

RECOMENDACIONES:

- Es muy importante la unidad entre socios ya que únicamente de ésta manera la compañía CARPECUATORIANA podrá mantenerse en el sitio alto al cual ha llegado gracias al trabajo, esfuerzo y compromiso de todos sus miembros.
- Queda aun flotando en el aire la idea de una sede social esperemos que en el transcurso de este año se pueda cristalizar.
- Como en todo lado si no existen los recursos económicos no se puede sobrevivir por lo tanto apelo a la sensibilidad de sus miembros que no se encuentran al día en sus contribuciones económicas para que se acerquen a cancelar y así poder alcanzar los objetivos propuestos.
- Arrimar el hombro con el firme compromiso de que las autoridades que hoy sean electas en esta empresa puedan alcanzar las metas que se propongan en bien de la compañía.
- Esta administración ha fenecido y por tanto viene una nueva llena de aspiraciones e ilusiones por ver crecer y fortalecer los anhelos de ustedes y nosotros que hoy dejamos esta administración pero que estaremos pendientes con el único afán de sacar adelante esta compañía.



Por último debo agradecer al directorio y a todos ustedes que supieron apoyarme cuando más los necesité, por su confianza brindada a mi persona en este segundo año de administración, espero no haberlos defraudado, puesto que las decisiones que aquí se han tomado han sido no en función personal sino pensando en CARPECUATORIANA con el único objetivo.

Agradezco también por haberme dado la oportunidad de poderles servir, espero que si en algo me equivoqué sepan disculpar, pues los seres humanos estamos expuestos a situaciones conflictivas que en ocasiones nos pueden hacer errar pero sepan ustedes que jamás lo habré hecho de mala fe.

Se que queda mucho por hacer aún pero se que con el esfuerzo y compromiso de todos haremos de Carpecuatoriana la compañía que todos soñamos.

Ver anexos

Es todo cuanto puedo informar.



Arq. Leticia Cevallos Cabrera

Gerente



CARPECUATORIANA S.A
CUADRO COMPARATIVO DE VENTAS 2007- 2008-2009

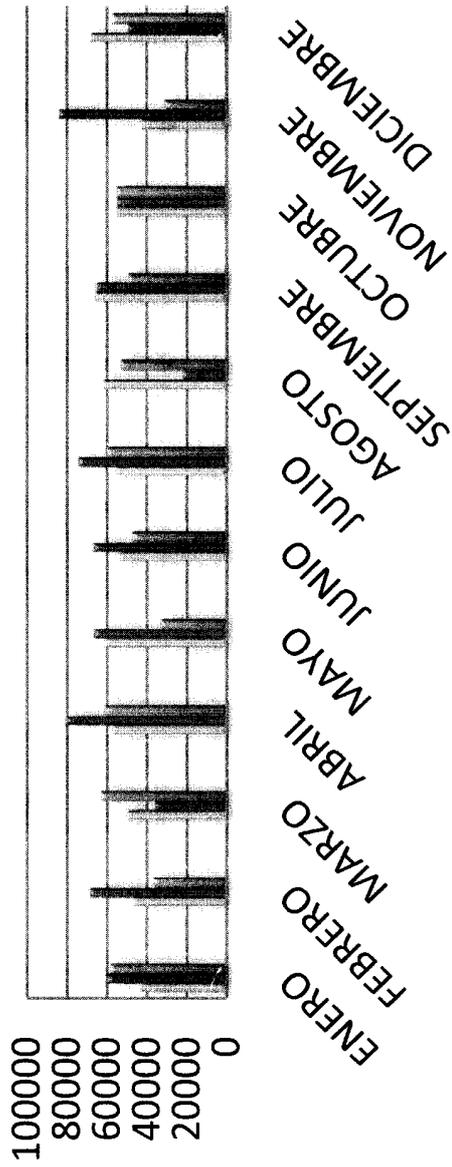
MESES	VENTAS 2007	VENTAS 2008	VENTAS 2009
ENERO	42277,25	59430,71	57587,79
FEBRERO	46065,54	67675,62	36076,97
MARZO	49275,57	35339,59	62423,04
ABRIL	56484,36	79886,27	60725,4
MAYO	60843,45	65527,9	32264,57
JUNIO	52920,8	65659,32	46732,71
JULIO	54441,13	73209,88	59124,32
AGOSTO	60845,3	21150,66	51975,77
SEPTIEMBRE	64981,31	64421,15	48392,07
OCTUBRE	54088,78	54098,18	54278,73
NOVIEMBRE	42159,71	83019,51	30374,36
DICIEMBRE	66847,95	48565,94	56649,48
TOTALES	651231,15	717984,73	596605,21



CARPECUATORIANA S.A

VENTAS 2007 - 2008 - 2009

■ VENTAS 2007
■ VENTAS 2008
■ VENTAS 2009



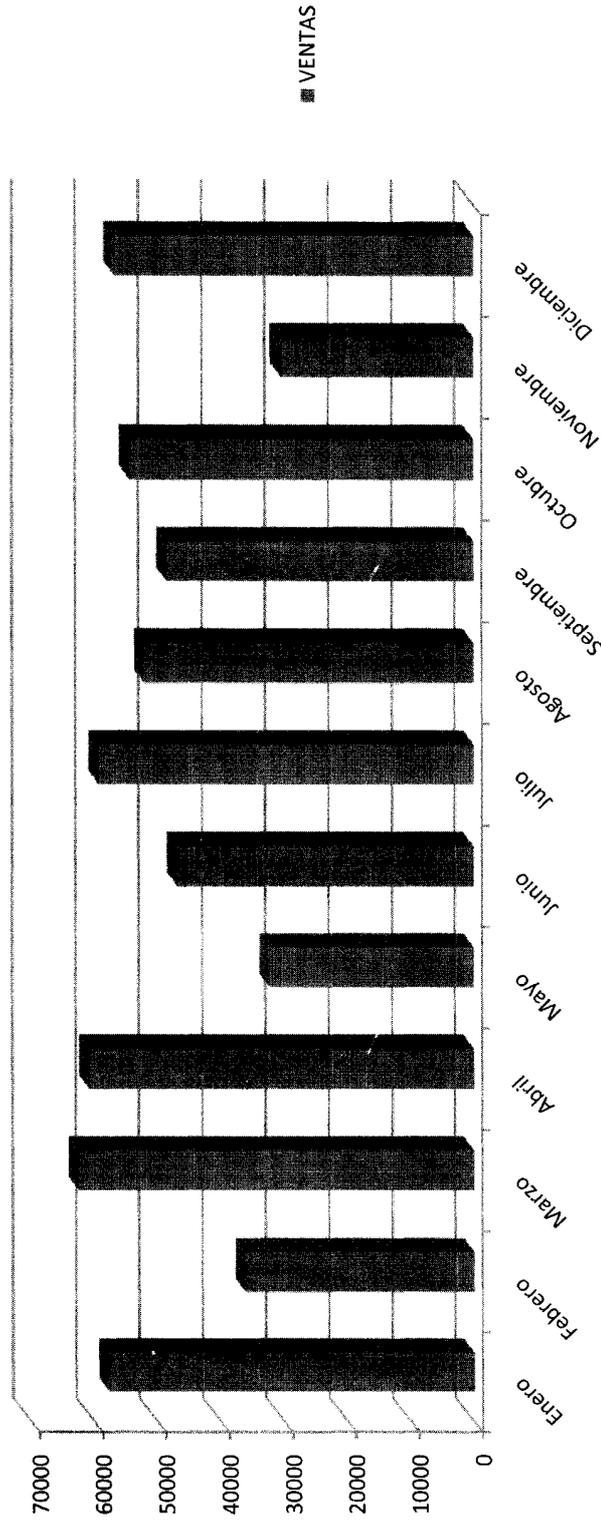
(00)

CARPECUATORIANA S.A
VENTAS 2009

MESES	VENTAS 2009
ENERO	57587,79
FEBRERO	36076,97
MARZO	62423,04
ABRIL	60725,4
MAYO	32264,57
JUNIO	46732,71
JULIO	59124,32
AGOSTO	51975,77
SEPTIEMBRE	48392,07
OCTUBRE	54278,73
NOVIEMBRE	30374,36
DICIEMBRE	56649,48
TOTALES	596605,21

© 

VENTAS 2009 CARPECUATORIANA



⑩ *[Signature]*