

**INFORME GERENTE GENERAL A JUNTA GENERAL ORDINARIA DE
ACCIONISTAS DE OPERADORA Y CONSOLIDADORA INTERNACIONAL
DE CARGAS ECUACARGAS. S.A.
PERIODO 2010**

Señores Accionistas

En función de la Ley y el Estatuto Social de la compañía, me corresponde informar de las actividades realizadas en el periodo 2010, para lo cual pongo a consideración de los señores accionistas mi informe en los términos siguientes

01. EJECUCION PRESUPUESTO DEL PERIODO 2010

CUENTAS:	QUITO	GUAYAQUIL	HUAQUILLAS	BODEGA	TOTAL
INGRESOS PRESUPUESTADOS	- 558,947.71	- 472,955.76	- 157,651.92	- 243,643.87	- 1,433,199.26
COSTOS Y GASTOS PRESUPUESTADOS	552,223.65	480,811.36	158,245.66	237,351.15	1,428,631.82
UTILIDAD BRUTA ESPERADA	- 6,724.06	7,855.61	593.74	- 6,292.73	- 4,567.44

CONTROL EJECUCION PRESUPUESTO 2010

INGRESOS EJECUTADOS	- 1,074,367.41	- 520,663.35	- 66,398.27	- 322,841.41	- 1,984,270.44
COSTOS Y GASTOS EJECUTADOS	997,415.11	512,223.35	142,604.20	279,647.76	1,931,890.43
UTILIDAD BRUTA OBTENIDA	- 76,952.29	- 8,440.00	76,205.93	- 43,193.65	- 52,380.01

CUMPLIMIENTO METAS PROPUESTAS:

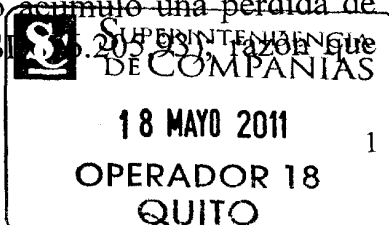
VENTAS PRESUPUESTADAS	- 558,947.71	- 472,955.76	- 157,651.92	- 243,643.87	- 1,433,199.26
VENTAS EJECUTADAS	1,074,367.41	520,663.35	66,398.27	322,841.41	1,984,270.44
DIFERENCIAS	515,419.69	47,707.59	- 91,253.65	79,197.54	551,071.18

Contribucion ventas por sucursal 2010	54%	26%	3%	16%	100%
---------------------------------------	-----	-----	----	-----	------

% contribucion propuesta para 2011	40%	35%	10%	15%	100%
------------------------------------	-----	-----	-----	-----	------

Las cifras detalladas anteriormente muestran que el presupuesto del 2010 en su ejecución real fue superado ampliamente por el gran esfuerzo realizado por todos los ejecutivos y empleados de la empresa, esfuerzo y compromiso que permitió por ejemplo pasar de una utilidad bruta esperada de 4.567 dólares a 52.380 dólares, es decir que se mejoro 10 veces mas, por ello dejo constancia de mi reconocimiento a todos ellos.

Se cumplió las metas propuestas en ventas por las oficinas de Quito, Guayaquil y Huaquillas (Bodega), no obstante es importante resaltar que los resultados obtenidos por la oficina de Huaquillas (Transporte) continua sin dar utilidad alguna, sino que por el contrario acumulo una perdida de setenta y seis mil doscientos cinco dólares (US\$ 62,205.93), razón que



obliga a la gerencia replantear la política de ventas de esta oficina para el periodo 2011. Pues actualmente la gerencia seccional Huaquillas responde por dos centro de producción y costos que son Ecuacargas Transporte y Ecuacargas Bodega, corresponderá a la Junta de Accionistas evaluar el planteamiento que propone la gerencia general en el presupuesto del 2011, para reforzar y mejorar la administración y ventas de esta sucursal a fin de establecer la conveniencia o no de dividir la gestión ejecutiva una para Bodega y otra para Transporte, de esta manera el funcionario asignado a cada área será el responsable de los resultados.

El anexo GG.14.2.11 No.01, muestra en forma mas detallada los resultados obtenidos por cada oficina de Ecuacargas, es necesario aclarar también que el sistema contable JIREH que utiliza Ecuacargas no le permite asignar con exactitud a cada centro de costos todas las operaciones, esto trae como consecuencia algunos errores en su aplicación, por lo cual es posible que algunas cifras presenten variaciones, por ello la gerencia con apoyo del gerente de operaciones esta implementando un nuevo sistema contable para el 2011 denominado NECTILUS, con el cual aspiramos superar las actuales fallas.

02. DEL ESTADO DE RESULTADOS PERIODO 2010

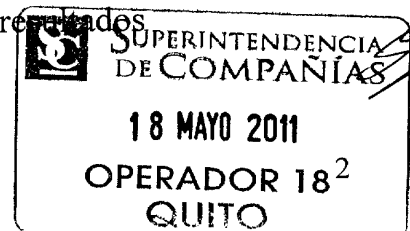
DE LAS VENTAS NACIONALES.-

Tal parece que la deprimida economía nacional afecta directamente a los fletes nacionales, pues las cifras no son halagadoras en cuanto a su crecimiento menos del 10% y, en esta área debemos ser mas ambiciosos para lo cual comprometo a todos los ejecutivos a dar su mayor contribución para mejorar en el 2011.

DE LOS FLETES INTERNACIONALES.-

Definitivamente el fuerte de la estructura logística de Ecuacargas son sus fletes internacionales y su crecimiento del 39% frente a lo presupuestado, demuestre claramente que es en esta área donde cada uno de los que hacemos la empresa debemos poner la mayor atención para no descuidar la gestión actual y comprometernos mejorar cada día, con el objeto de que el 2011 sea mas fructífero para todos.

La competencia de operadoras internacionales especialmente transportistas peruanos calificados se mantiene en forma inequitativa por la falta de control de las autoridades competentes, situación que también incide directamente para que no se pueda obtener mejores resultados



Los fletes internacionales representan el 48% del costo de hacer y vender (costos y gastos) margen muy importante para el crecimiento de la empresa respecto de su flota vehicular con lo cual mejoraran sus resultados.

RENDIMIENTO SOBRE VENTAS.-

El rendimiento de la utilidad bruta sobre ventas del 3% demuestra el alto grado de competitividad que tiene el transporte internacional y nos prende la alarma de que debemos ampliar la inversión en flota propia para que este índice mejore en el futuro.

PROVISION JUBILACION PATRONAL.-

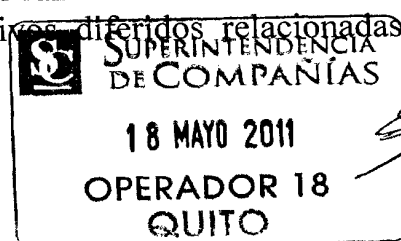
Se contrato a la compañía ACTUARIA Consultores Cia Ltda., con el objeto de que realicen el cálculo actuarial para que la empresa constituya las provisiones de la jubilación patronal para aquellos empleados que tienen mas de 10 años de labores. El resultado del estudio determino crear provisiones por más de SESENTA Y TRES MIL DOLARES, con el objeto de que la empresa pueda estar preparada para atender esta obligación patronal. Este gasto se imputo al periodo 2010 y se continuara con esta política de provisiones en el 2011.

03. TRATAMIENTO DE UTILIDADES 2010.-

Es urgente la necesidad de ampliar la flota vehicular de la empresa para mejorar su apalancamiento financiero y capacidad de competencia en el transporte internacional, por ello propongo que las utilidades obtenidas en el periodo 2010, luego de las apropiaciones de Ley correspondientes al 15% para trabajadores, 25% de impuesto a la renta y 10% de reserva legal, **no se distribuya a los accionistas y se capitalicen en el patrimonio como Utilidades por Distribuir Accionistas.** De esta manera se puedan utilizar para nuevas inversiones de activos productivos en el 2011, o contribuyan a mejorar la liquidez corriente de la empresa. **Muy importante recordar que las empresas no se quiebran por falta de utilidades, sino por falta de liquidez.**

04.- DEL ESTADO DE SITUACION PERIODO 2010.-

En julio de 2010 se contrato una auditoria externa con la compañía SAYCO (Dr. Joel Muriel Rodriguez) con el objeto de que analice las cuentas y resultados del periodo 2009 y recomiende mejoras en la organización contable para el periodo 2010. Consecuencia de esta auditoria se ha mejorado la organización de las cuentas y se han depurado aquellas que en la técnica jurídica-contable no tenían razón de mantenerse en los balances como eran las cuentas de los activos diferidos relacionadas a



consumo de llantas, repuestos y otras cuentas incobrables; que distorsionaban el estado de situación.

DEL ACTIVO EXIGIBLE.-

Las cuentas incobrables de INTERANDINOS. S.A., PAUL FLORES, PATRICIO FREIRE y RICHARD BENITEZ que suman más de cuarenta mil dólares (USD 40.000,00), se les dio de baja con el objeto de establecer un activo exigible real para sanidad del estado de situación financiera de la empresa.

Con este antecedente se instruye al Gerente de la sucursal Huaquillas, disponga los apremios que correspondan para que estos malos elementos de la sociedad sean procesados conforme a derecho.

DE LOS ACTIVOS FIJOS.-

El crecimiento del 5% en los activos fijos de la empresa es saludable para su apalancamiento financiero puesto que sirven como colaterales en las operaciones crediticias que va a emprender la empresa para la adquisición de nuevos activos productivos.

RENDIMIENTO DEL CAPITAL SOCIAL.-

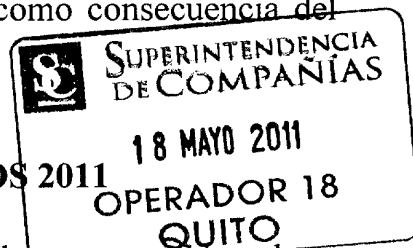
El Anexo GG.14.2.11 No.02 de los índices financieros demuestra un rendimiento espectacular del 52% para el capital social, resultado muy satisfactorio en una economía dolarizada y de gran complicación económica-política que tiene el sector de servicios de transporte nacional e internacional.

En el análisis de la evolución de los índices financieros y otras cuentas se establecen los resultados correspondientes a cada índice con los cuales se juzgara la gestión financiera contable de la empresa, destaca entre otros por ejemplo que se ha mejorado el capital de trabajo como consecuencia del resultado positivo del ejercicio 2010.

05. PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS 2011

El ANEXO GG.14.2.11 No.03, resume las principales cuentas asignadas a cada oficina de Quito, Guayaquil y Huaquillas (oficina de Transporte y Bodega), en función de la inflación proyectada del 3% para el 2011 se elaboro el presupuesto de ingresos para las ventas de fletes internacionales. En cuanto a las ventas para fletes nacionales se incrementa de 1.630 dólares ejecutados en el 2010, a 12.000,00 dólares para el 2011.

Pues consideramos que el Gerente de dicha sucursal no esta utilizando toda su capacidad de gestión para mejorar estos ingresos y fijar una meta de mil



A handwritten signature in black ink, located at the bottom right of the page.

dólares mensuales para la venta nacional es muy factible de realizar en el 2011.

El presupuesto presenta un déficit de 102.792,19 dólares para la oficina de Huaquillas, lo ideal es que esta sucursal cubra su punto de equilibrio esto es que su presupuesto de costos y gastos de 181.263,75 dólares sea igual a sus ventas.

Para conseguir que la oficina transporte Huaquillas consiga su punto de equilibrio y que no dependa de los resultados de Bodega, se propone cambiar la estructura actual por etapas, así:

INVERSION VEHICULOS NUEVOS.-

Es muy importante concretar este proyecto de comprar cuatro vehículos nuevos, pues como se aprecia en el presupuesto su aporte es clave para su financiamiento y obtener un resultado positivo superior a los doscientos mil dólares. Esta inversión se la esta realizando con crédito de la CFN y se aspira obtener los desembolsos a finales de marzo donde esperamos iniciar operación con estos vehículos los primeros días de abril 2011.

Esta inversión implica mayores responsabilidades a todos quienes hacemos Ecuacargas y especialmente para sus directivos, pues deben tener claro que toda la estructura de ventas de fletes nacionales e internacionales estará enfocada prioritariamente a que estos nuevos vehículos tengan carga, lo cual implica que los actuales vehículos que nos colaboran en la costa de los socios o de terceros vinculados, pasen a segundo plano.

En caso de que se presenten conflictos por los intereses de los socios que tienen vehículos con los vehículos de la empresa, la gerencia general actuara directamente priorizando el beneficio y estabilidad de la fuente de trabajo que proporcionan los vehículos de la empresa que son los que tienen que financiarse y pagarse en primer lugar y, luego de sobrar carga se atenderá a los vehículos de los socios.

Si bajo el supuesto de que se presenten estos conflictos de intereses enunciados anteriormente en forma reiterada, entonces la Gerencia General solicitara una Junta Extraordinaria de accionistas para proponer un aumento de capital con los vehículos de los socios y de esta manera cortar de raíz el problema.

La ventaja que otorga a la empresa esta nueva flota vehicular es que mejora su capacidad de oferta de servicio y calidad en el transporte nacional e



internacional, lo cual dota de una herramienta muy importante a los gerentes seccionales para que incrementen sus ventas.

NUEVA POLITICA DE VENTAS

La estructura administrativa operativa actual de la sucursal Huaquillas, determina que el gerente responda por la bodega y la oficina de transporte y, los resultados son satisfactorios en la bodega pero negativos en el transporte. Por lo anterior es necesario implantar una nueva política en ventas para que se estimule al gerente seccional a obtener un mayor compromiso en su gestión para que mejore los resultados de transporte.

Con este antecedente propongo dos alternativas:

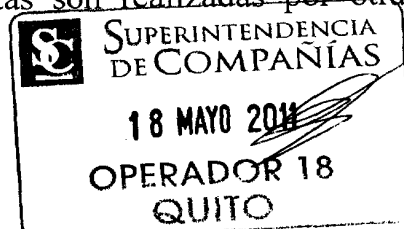
- a) Que el gerente actual responda únicamente por la bodega y, contratar un nuevo ejecutivo para la oficina de transporte y/o,
- b) Mantener al gerente actual de la sucursal Huaquillas con las dos responsabilidades, cambiando su sistema de remuneración.

La aplicación de la alternativa a) implica mantener la remuneración actual del gerente sin cambios para que asuma la responsabilidad exclusiva de la administración dirección y control de la bodega y, el desarrollo de un presupuesto para el nuevo ejecutivo que asuma la responsabilidad de la administración, dirección y control de la oficina de transporte. Este presupuesto consiste en otorgarle una remuneración básica y bonificarle comisiones sobre ventas nacionales e internacionales que realice, adicionalmente un cambio en el manual de procedimientos y procesos para asignarle sus funciones y responsabilidades.

El desarrollo de la alternativa b) implica mantener la responsabilidad actual del gerente de la sucursal Huaquillas, mejorando su remuneración en función de resultados. De esta manera cambia de remuneración fija a remuneración variable y, para lo cual propongo lo siguiente:

* Mantener el Sueldo Nominal de	USD	1.000,00
* Mantener el Gasto Combustible de		120,00
* Aumentarle Movilidad en		100,00
* Pagarle el 1% sobre ventas de bodega (329.473,47 x 1%)		274,56
* Pagarle el 2% sobre ventas de fletes (187.463,68x2%)		312,44
TOTAL INGRESO PROMEDIO MENSUAL	USD	1.807,00

Las comisiones se liquidaran mensualmente en función de las ventas nacionales e internacionales que realice (se exceptúan CPIC que emite la oficina de transporte Huaquillas, cuyas ventas son realizadas por otras oficinas, como es el caso de COMVILLAR).



Esta comprobado que el cambio de remuneración fija a remuneración variable es el mejor sistema para estimular que los ejecutivos adquieran nuevos retos y compromisos, al respecto en la empresa ya tenemos resultados prácticos como es el caso del gerente de Guayaquil cuyo funcionario por mucho tiempo se mantuvo con remuneración fija y desde marzo de 2010 paso a remuneración variable, esto permitió que mejore las ventas y se acerque a la meta presupuestada de cincuenta mil dólares mensuales, de conseguirse esta aspiración se beneficia tanto el como la empresa.

DESARROLLO DE LA COCHERA.-

Concretar el contrato de arriendo con Centinela Sin Releva para en este local desarrollar la cochera de Ecuacargas, en este lugar se centralizara el funcionamiento de la oficina de transporte y el control directo de la producción de los vehículos en Huaquillas. Este local será de uso exclusivo de los vehículos de la empresa para su control de mantenimiento, despachos y venta de servicios de transporte. Para el caso de los vehículos de terceros vinculados a la empresa, que se guarden por excepción en esta cochera, se les cobrara un costo por noche de tres dólares a cada uno.

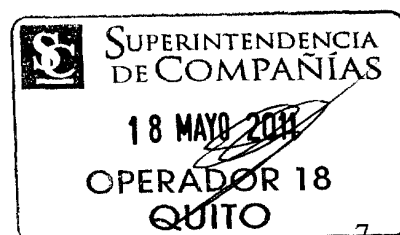
En definitiva el concepto es que este servicio sea exclusivo para los vehículos de la empresa, salvo el caso de que el gerente seccional justifique que pueda ser negocio arrendar a terceros, siempre y cuando el presupuesto de este servicio adicional contemple todas las seguridades para la empresa a fin de evitar conflictos por robos de vehículos y sus accesorios, combustibles, repuestos, u otros.

Mientras la nueva cochera este en condiciones de operar, se continuara con el arriendo de la oficina administrativa actual.

TRASLADO DE LA OFICINA DE TRANSPORTE A BODEGA.-

En el local actual de la bodega en su parte externa debe ejecutarse el proyecto de las nuevas oficinas de Ecuacargas Transporte, este proyecto debe ser independiente de la bodega para evitar conflictos con la zona primaria aduanera.

Una vez que el gerente de Huaquillas realice todas las consultas previas con las autoridades municipales, debe contratar un arquitecto para el desarrollo de este proyecto de oficinas de transporte y tramite de aduana, el área por oficina no debe superar los 45 m2 cada una, adicionando las áreas básicas para los servicios respectivos de sus usuarios y clientes.



CERRAMIENTO DE LA NUEVA ZONA PRIMARIA ADUANERA DE ECUACARGAS.-

Se ha presupuestado en una primera etapa doce mil dólares para que se inicie el cerramiento de este terreno donde en el futuro se implantara la nueva Bodega de Ecuacargas Huaquillas Zona Primaria Aduanera y, en función de los resultados del ejercicio económico del 2011, luego de amortizar las obligaciones mensuales de los vehículos nuevos, se dará prioridad para que todo excedente se destine al desarrollo de este cerramiento.

06. PRESUPUESTO SUELDOS PERIODO 2011.

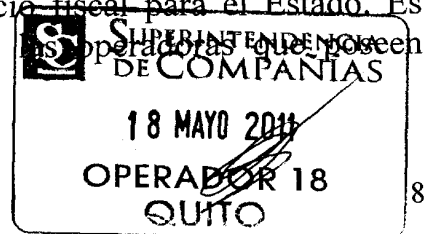
Esta detallado en el ANEXO GG.14.2.11 No.04, todas las mejoras de remuneración propuestas están financiadas principalmente con la producción de los nuevos vehículos que comprara la empresa y el cumplimiento del presupuesto de ventas, estas mejoras salariales una vez aprobadas por la Junta de Accionistas del 14 de febrero del 2011, se aplicaran desde febrero de 2011.

07. DE LA NUEVA LEY DE TRANSPORTE TRANSITO Y SEGURIDAD VIAL.-

Esta nueva ley aprobada recientemente por la Asamblea Nacional Constituyente y una vez que sea promulgada en el Registro Oficial por el Ejecutivo, representa una serie de cambios a las operadoras de transporte comercial y público de todas las modalidades.

Adicionalmente los reglamentos que se están preparando en la CNTTTYSV para la aplicación de esta nueva ley significaran para las operadoras grandes cambios, por lo anterior recomiendo para no crear contradicciones entre la actual estructura operativa administrativa de Ecuacargas con la nueva Ley, adecuarnos a las propuestas siguientes:

07.1.- Se pretende reglamentar por la autoridad competente que las operadoras sean las propietarias de los vehículos, es decir que deban constar en los activos de las operadoras, esto implica que la adquisición de nuevos vehículos serán de propiedad de la empresa. Esta sana política evidenciara a las empresas de papel y permitirá la consolidación de grandes operadoras eliminando definitivamente la irregular situación actual de que hay operadoras con grandes flotas vehiculares de los socios y cuya facturación es prácticamente cero sin beneficio fiscal para el Estado. Es decir que no se aceptara que los socios de las operadoras que poseen



vehículos trabajen y facturen directamente por su cuenta, a espaldas de la operadora.

07.2.- Los socios de las operadoras que actualmente poseen sus propios vehículos, únicamente podrán renovar el numero de vehículos que actualmente disponen y, la facturación de estos vehículos será realizada directamente por la operadora, a su vez el socio propietario del vehiculo facturara el flete a la operadora. Esta renovación será por una sola vez, lo cual implica en el futuro que la operadora será la única que adquiera los vehículos. Esta medida persigue mejorar los activos productivos de las operadoras para un mejor control del rendimiento y tributación fiscal.

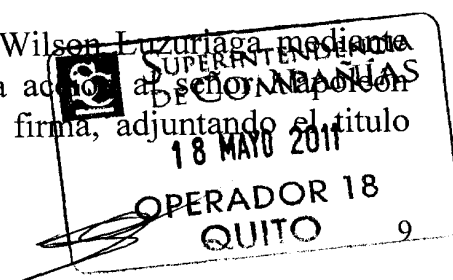
07.3.- Para aceptar vinculación de nuevos vehículos, estos dispondrán de placa naranja, contrato de trabajo con el conductor, certificado de la afiliación al IESS del conductor y, aceptación escrita de que los fletes que venda el propietario del vehiculo sean realizadas por Ecuacargas, empresa que pague contra presentación de factura del propietario los fletes que le correspondan.

07.4.- La libertad que el Estatuto actual de Ecuacargas otorga a sus accionistas para poder vender o ceder sus acciones a terceros, debe limitarse mediante reforma de su Estatuto, para que sea restringida a poner en consideración primero de los propios accionistas y si estos renuncian por escrito a su derecho preferente, entonces queda el accionista en libertad de vender sus acciones a un tercero, resaltando la importancia de que este nuevo accionista se constituya en un aporte positivo para la empresa.

07.5.- Para los cambios en la propiedad de las acciones que se hace necesario realizar para mayor claridad y eliminación de posibles conflictos entre los socios, relacionados con: Teresa Salazar, Agustín Castillo, Patricio Villavicencio; se mantendrá su participación en la empresa siempre y cuando cada uno de ellos cumpla con presentar el contrato de trabajo, la afiliación al IESS de su conductor y que su vehiculo disponga de placa naranja. Se asignara un plazo de 30 días a partir del 14.2.11 para que remitan estos documentos, caso contrario la gerencia general dispondrá su desvinculación automática de la Superintendencia de Compañías y de la CNTTYSV.

07.6.- En lo relacionado a la acción cedida por el accionista principal a la señora Teresa Salazar, esta será revocada, correspondiendo al esposo Sr. Ing. Wilson Luzuriaga accionista del 30% de la compañía, manifestar por escrito y con su firma la decisión de cederle una o mas acciones de su propiedad, la cual se acogerá siempre y cuando cumpla con lo estipulado en el numeral **07.3**

07.7.- La petición realizada por el accionista Wilson Luzuriaga mediante correo de que tiene la voluntad de ceder una acción a la señora María Heredia, debe realizarla por escrito y con su firma, adjuntando el título

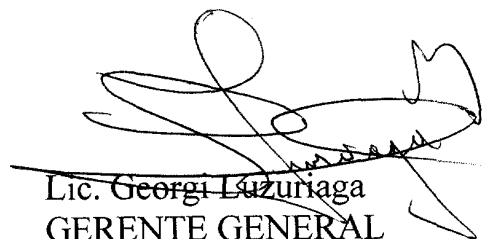


correspondiente para su anulación y emisión del nuevo título. Cumplido lo anterior se dará cumplimiento a su petición siempre y cuando aclare que no habrá conflicto con ANDITRANSPORT S.A. empresa de la cual es propietario y/o accionista principal el Sr. Napoleón Heredia y, cumpla con lo dispuesto en el numeral 07.3

08.- NUEVO CODIGO DE LA PRODUCCION Y LA RENOVACION DEL CONTRATO DE CONCESION DE LA BODEGA.-

Se ha delegado al Dr. Oswaldo del Pozo Vela la elaboración de las comunicaciones pertinentes con la nueva autoridad competente de acuerdo con el Código de la Producción, para la renovación del Contrato de Concesión de la Bodega de Huaquillas, adicionalmente la empresa debe prepararse para cumplir con los nuevos requisitos exigidos por el nuevo Código de la Producción respecto de las concesionarias privadas de almacenamiento temporal de mercancías.

De los señores accionistas muy atentamente:


Lic. Georgi Lazuriaga
GERENTE GENERAL
ECUACARGAS. S.A.

