

46890

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA  
DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA OPERADORA Y CONSOLIDADORA  
INTERNACIONAL DE CARGAS ECUACARGAS. S.A. CELEBRADA EL  
SABADO 10 DE FEBRERO DEL 2007**

Señores Accionistas.-

De acuerdo a disposiciones de Ley y del Estatuto Social de la compañía, presento el Informe de mi gestión gerencial correspondiente al periodo 2006, en los siguientes términos:

**ESTADOS FINANCIEROS DEL PERIODO 2006**

**DEL ESTADO DE RESULTADOS.-**

Los anexos "comparativo ganancias y perdidas y evolución de los Índices Financieros " muestran el comportamiento de los principales ratios financieros, por ello me limitare a comentar el porque de estos cambios.

**DE LAS VENTAS EJECUTADAS**

La gerencia de Guayaquil no cumplió con la media mensual presupuestada de US 50.000, y se ejecuto una media mensual de US 40.000. Por esta razón no pudo obtenerse un mejor resultado. Ventajosamente el incremento de las ventas de Quito y Bodega de Huaquillas permitió que el resultado global de la empresa sea positivo.

En cuanto a los costos de hacer y vender en que incurre cada oficina, hay que reconocer la gestión de la oficina de Huaquillas, que esta muy cerca de obtener su punto de equilibrio, con lo cual de haberlo logrado el resultado 2006 hubiese sido mejor.

**DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL PERIODO 2006**

La utilidad contable del periodo 2006 tiene un activo exigible (Cuentas x Cobrar a la empresa peruana Interandinos S.A.). La realidad financiera es que esta cuenta es incobrable y, el estar registrándola por mas de 3 años en el activo corriente no es correcto, por lo anterior la utilidad obtenida es una ficción, puesto que si castigamos esta cuenta como incobrable, el resultado seria negativo, es decir arrojaría perdida.



## **PRESUPUESTO 2007**

La ejecución del presupuesto 2006 nos muestra que no se pudo cumplir con lo presupuestado y, definitivamente el periodo electoral y la cantidad de paros habidos especialmente en la Provincia de El Oro en el 2006, complico los presupuestos de venta siendo el caso más grave el bajo promedio de ventas de la oficina de Guayaquil.

El presupuesto del 2007 tiene como meta crecer el 8% en ventas para ello estamos comprometiendo principalmente al Gerente de la sucursal Guayaquil rescate la media de ventas histórica de US 50.000 mensuales. Este propósito requiere el compromiso de todos los ejecutivos de la empresa, para supervisar directamente se cumpla el presupuesto asignado a cada oficina, especialmente minimizando los costos y gastos y maximizando los ingresos.

Respecto de los sueldos de los ejecutivos y personal en general de Ecuacargas, se ha hecho una revisión en función del cumplimiento de las metas de ventas de la empresa, debe comprenderse que Ecuacargas con la estructura actual operativa financiera y de flota propia, tiene un techo respecto de las remuneraciones que paga. Y por ello la única forma de mejorar los sueldos es pagar por resultados política que esta gerencia insistirá en aplicarla con aquel ejecutivo que exija mayor remuneración.

## **PROPUESTAS PARA EL 2007**

Antes informare que se cumplió de las propuestas del 2006 y cuales están pendientes de ejecutarse:

- A) De la zona primaria aduanera de la bodega de Huaquillas.- Ofrecimos mejorar la bodega y con gran satisfacción se cumplió con este cometido, se adoquino el piso en un 70% y esta presupuestado para el 2007 la construcción de un nuevo modulo de almacenaje. Esto permitirá al administrador de bodega competir con más calidad y seguridad en el almacenamiento temporal de mercancías.
- B) No se adquirió el activo productivo para la sucursal Ecuacargas Huaquillas, que permita a esta administración conseguir su punto de equilibrio. La razón principal es que la inseguridad del año electoral e inestabilidad política de la frontera, hacia riesgosa la inversión en un tractocamión nuevo (los paros y huelgas del 2006 afectaron las operaciones de Ecuacargas en 90 días).



continuar con el proceso de calificación ISO, corresponde a los gerentes de sucursal cumplir con estos manuales y programas de capacitación, esta claro que ningún control de calidad tiene éxito sino hay la vinculación y compromiso directo de los funcionarios vinculados con el tema.

En cuanto a relevos de ejecutivos hay una falla de los gerentes de sucursales que no preparan a sus segundos, esto es entendible por los celos propios de la naturaleza humana, también el hecho de que Ecuacargas es una empresa familiar influye directamente en esta situación.

Por lo anterior la gerencia sugiere que para no perder la visión y misión de largo plazo de esta fuente de trabajo, encargar al supervisor nacional de operaciones, emprenda en un estudio de los cambios que necesariamente se tienen que dar para la permanencia en el tiempo de esta empresa.

E) DE LA COCHERA DE HUAQUILLAS.- Se aprobó en el informe de gerencia del periodo 2005 para ejecutarse en el 2006, que la gerencia seccional de Huaquillas vaya preparando el terreno para que permita el parqueo de los vehículos, así evitamos posibles conflictos con el sistema actual respecto de la aduana. Para ello es su responsabilidad presentar propuestas básicas para iniciar con esta tarea. Insistimos para el 2007 en que la gerencia de Huaquillas a medida de las posibilidades del presupuesto lleve a cabo este propósito.

F) INVERSION EN BASCULA CAMIONERA.- Mantengo el criterio que esta operación no es conveniente financieramente, nos mantendremos a la expectativa de la respuesta de la CAE para la renovación de la concesión, y en caso de que no mantenga el acuerdo actual del servicio de bascula a través de la bodega Puyando, nos obligaría decidir sobre esta inversión. Queda claro entonces que no esta presupuestado su valor.

De los señores accionistas muy atentamente



Lic. GEORGI LUZURIAGA  
GERENTE GENERAL ECUACARGAS. S.A.