

EMPRESA NACIONAL ECUATORIANA DE TRANSPORTE S.A.
"ENETSA"

INFORME GERENCIA GENERAL
DEL PERIODO
DE JULIO 2008 A DICIEMBRE DE 2008

Conforme a lo dispuesto en la Ley de Compañías y a los Estatutos de la Empresa, realizo el presente informe en el cual doy a conocer las actividades ejecutadas durante mi gestión.

Señores Accionistas:

El periodo transcurrido fue muy crítico primero por no contar con el asesoramiento correspondiente y por la falta de ingresos que se requerían para cubrir el sinnúmero de deudas que existen.

Durante este periodo lo primordial fue sacar en adelante la Compañía, es doloroso no haber podido cumplir con mi meta pero deben tomar en cuenta que no es fácil tomar decisiones cuando no se cuenta con el apoyo necesario, ya que la situación de la Empresa no da para aventurar y tomar decisiones desacertadas.

Cuando tome la Gerencia mi propósito fue empaparme de todo lo que sucedía en la Compañía referente a Bancos en los cuales tenemos cuentas aperturadas, de igual manera los temas por resolverse.

Me he permitido realizarles un detalle de la labor realizada durante este periodo, para lo cual voy a especificarles por Área.

ÁREA ADMINISTRATIVA:

La primera falencia que existía en este Departamento es el no contar con un buen sistema informático, ya que el SIACI que supuestamente a partir de enero de 2008 ya funcionaba totalmente no fue así según consta en el Contrato firmado por la Administración anterior, esto nos causo grandes problemas relacionado al almacenaje de la información tanto en Contabilidad como en los Despachos de las Sucursales.

Presentado este problema procedí a realizar la gestión correspondiente conversar con el Ingeniero Marco Cruz para que de una solución que de cumplimiento a lo estipulado en el Contrato, por varias ocasiones insiste en cuanto al tema pero de obtener resultados solicite la devolución del dinero cancelado por dicho sistema, caso que se dejo en manos del Sindico de la Compañía, por tal situación resolví regresar al Sistema anterior el Scartt que hasta el momento funciona mejor.

Me concentre en establecer controles los mismos que no existían en esta Área acogiéndome a las recomendaciones de Auditoria, de igual manera en cuanto a la reducción del rubro de gastos he procedido a revisar minuciosamente cada

documento así mismo que todo gasto se encuentre respaldado con un documento legal es decir con una factura, caso contrario se ha procedido a no reponerles esos valores.

Tengo que reconocer que hay muchos cambios por ejecutarlos a este Departamento pero como saben esto es un proceso que toma un tiempo no se dan de un momento a otro, teniendo bien claro que se debe realizar una estructuración con funciones definidas para cada empleado, verificar si las funciones que se encuentra realizando cada uno lo puede realizar una sola persona y de está forma empezar a escatimar gastos innecesarios.

AREA OPERATIVA:

Nuestra Empresa en los últimos años no a podido desarrollar por no contar con fondos para ejecutar o realizar cambios, la falta de las herramientas para ofrecer a los clientes un servicio garantizado.

Está área se ha vuelto muy conflictiva por no contar con los controles necesarios los cuales nos han impedido detectar en manos de quien se daña o se pierde la carga, creando esto no poder detectar a las personas responsables, y de está manera enfrentando la Empresa inconvenientes con los Clientes.

En está Área debemos contar con una buena predisposición de parte de los Señores Socios y Conductores de las Unidades ya que son la parte fundamental para el funcionamiento del negocio ya que sin este recurso no podríamos realizar nuestro trabajo, es necesario que este segmento haga conciencia de que debemos cumplir horarios de entrega con los Clientes, se que tienen que hacer un esfuerzo sobre humano pero al momento no tenemos otra opción que cumplir con los Clientes, ya que los problemas internos o los inconvenientes que se presentan ellos no lo entienden, simplemente tenemos que cumplir con nuestro servicio.

La parte logística tiene que mejorar en cuanto a la agilidad y seguridad, ya que por está razón no hemos podido optimizar nuestro Servicio, al punto que nuestros Clientes han dejado de utilizar nuestro transporte por encontrarse totalmente insatisfechos de la mala atención al Cliente, falta de seriedad en los horarios ofrecidos al realizar las entregas, los múltiples problemas por no contar con el debido control y el incumplimiento de horarios de las Unidades, si seguimos cada vez fomentando más y más estas situaciones negativas no vamos a poder salir de la deplorable situación que nos encontramos atravesando.

AREA COMERCIAL:

El incumplimiento con los Clientes a afectado notablemente a está Área creando grandes obstáculos para proponerles nuevamente nuestros Servicios, es muy difícil ganarse nuevamente la credibilidad de ellos cuando a todavía no hemos mejorado la calidad del servicio ofrecido, deben tomar en cuenta que este es el motivo por el cual se ha bajado el margen de ventas.

Por varias ocasiones he tenido que a personarme en visitar a los Clientes la falta de seriedad que ha existido en cuanto al Servicio ofrecido, ha creado una gran barrera para poder llegar hacia ellos, he tenido que en mucho de los casos exigir y presionar a los Señores Socios y Conductores causándoles en cierto modo molestias, pero no puedo hacer más que optimizar las únicas herramientas con las que cuento para realizar nuestro trabajo.

La competencia que existe en el mercado actualmente tampoco permite ampliar nuestra Base de Clientes, tenemos que ser concientes que la situación actual del país ha perjudicado mucho al transporte, pero sin embargo le he puesto el interés en cumplir el nivel de ventas que se tiene fijado para poder realizar el pago de las obligaciones que tiene la Empresa, ya que el primer semestre las ventas fueron de \$1'101.781,28 mientras que en el segundo semestre las ventas fueron de \$1'254.681,79, manteniendo un nivel de ventas acorde a las necesidades de la Compañía.

AREA FINANCIERA:

Después de analizado el Balance de los dos semestres podemos notar claramente que las Ventas tuvieron un incremento de un 10% promedio en el segundo semestre, tengo que ser claro que si se mantiene el margen de ventas, en cuanto a la cuenta de Costo de Fletes a Socios se infla en un 100% en el segundo semestre es por la no presentación oportuna de las facturas por parte de los Señores Socios creando una pérdida en el segundo semestre de \$256.124,74.

En cuanto al IESS debo manifestarle que hasta el 31 de diciembre de 2008 se cancelaron los convenios que manteníamos y las aportaciones mensuales que se tenían que realizar mes a mes hasta esa fecha cumplimos que este pago, de igual manera después de cancelado un sobregiro que solicitamos en cuanto nos hicimos cargo de la Compañía no se ha procedido a sobregirar las cuentas que mantenemos, con el Municipio realice un Convenio de pagos el mismo que se lo ha cumplido a cabalidad.

Con la sociedad no se les ha dejado de cancelarles el mes completo de sus liquidaciones atrasadas, con la finalidad de no seguir inflando la deuda que tenemos con la parte fundamental del negocio que son los Señores Socios que prestan sus servicios para que la Empresa pueda funcionar.

CONCLUSIONES:

En mi gestión me dedique a sacar la Empresa en adelante, muchos de Ustedes se encuentran inconformes con lo realizado por está gestión pero uno nunca debe esperar agradar a las personas con las cosas que uno realiza, pero lo fundamental fue simplemente solucionar los problemas que tiene la Compañía para que este negocio no siga decayendo ya que muchos dependemos de este.

RECOMENDACIONES:

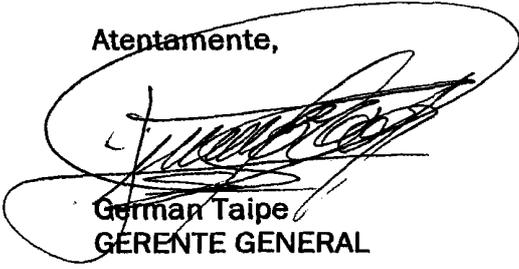
Es necesario implementar controles urgentes en todas las Áreas ya que la falta de estos no ha permitido que la Compañía no siga en la misma situación, debemos realizar un compromiso de apoyo mutuo si queremos superar todos los problemas continuos que existen.

Debemos unir esfuerzos seguir en adelante y dejar a un lado los rencores resentimientos que gran daño han causado para que la Empresa pueda salir de sus problemas, solo la unión de todos podrá ayudarnos a ser mejores y conseguir nuestras metas y fines para los cuales hemos invertido.

Hay que reconocer que todos cometemos errores pero también hay que tener presente que estos son los que nos dejan las enseñanzas para ser cada día mejores.

Señores terminado mi informe quiero hacerles llegar mis agradecimientos a todas las personas que me colaboraron y las que de igual manera por que en parte esa ha sido la motivación para seguir trabajando con más ganas para poder realizar mi labor.

Atentamente,



German Taipe
GERENTE GENERAL