

CRIPADA S.A.

INFORME DE LA GERENCIA PERIODO 2019

Sres. Accionistas, empezaremos por informar las actividades en curso que se sociabilizaron en el informe 2018 y que se desarrollaron en el presente período 2019; así, como las demás actividades propias del año en curso, a continuación, el detalle:

1. ACTIVIDADES

1.1 Instalaciones físicas en Guayaquil:

Producto de la planeación de remodelación de áreas básicas como bodegas, acceso vehicular, ruta de evacuación e ingreso a las instalaciones se ejecutaron varias obras civiles. A continuación, las más relevantes.

- Cafetería.
- Baños del personal de bodega y transporte.
- Cerramiento frontal.
- Jardineras contiguas.
- Jardinería interna.
- Resane de bordillos y canales.
- Pintura fachada principal y muros de acceso a bodegas.
- Adecuación de la ruta de escape lateral.
- Resane de fisuras en paredes y pisos.
- Re ordenamiento y aumento del SCI interior.
- Re ubicación y cambio de luminarias.
- Re estructuración de oficinas de SAC, operaciones y contabilidad.
- Garita.
- Limpieza y desalojo de basura, material obsoleto y personal de empleados y clientes, almacenados en áreas útiles.
- Identificación de espacios desaprovechados y su posterior limpieza y remodelación.
- Remodelación bodega de temperatura controlada para nutrición animal de cliente "Ralco"
- Remodelación bodega regulada por INP.
- Habilitación de bodega de suministros de limpieza, herramientas y equipos.
- Habilitación de rampa y parqueo para acceso discapacitados.
- Señalización de parqueos internos y externos, acceso vehicular, sistema de seguridad y cumplimiento de Normativas de BPA y de las Autoridades Competentes.

Fecha: 04 de abril 2019
PERIODO 2019

INFORME DE GERENCIA

El sistema de alcantarillado estuvo colapsado por la falta de ejecución de un plan de limpieza adecuado, aunado a la falta de tapas para aguas servidas o cajas con presencia de material de construcción y basura común, el sistema fue restaurado en su totalidad.

1.2 Procedimientos, políticas, Talento Humano, herramientas informáticas.

EL 2019 se continuó levantando en sitio la validación de los POE en custodia y la política de documentar, sociabilizar y estandarizar los procedimientos en C.D. UIO, y GYE. Logrando optimizar el nivel de eficiencia incidiendo en la reducción de quiebres en la calidad.

Entre las actividades emprendidas estuvieron:

- Comité de análisis.
- Gestión formal y documentado hacia el cliente.
- Monitoreo de la ejecución de las acciones para la mejora de la calidad.
- Estandarizaciones de POE y formatos.
- Levantamiento, sociabilización y monitoreo de cumplimiento de políticas de: Control interno en el ámbito laboral, custodia de activos, comerciales, negociación con proveedores y operativas.

1.2.1 Herramientas Informáticas

Con el soporte de un asesor externo:

- Se recabaron las bases de datos del "Cotizador" de cada usuario de ambos CDs y se consolidó en el servidor una base de datos única, a la cual se accede solo a manera de "consulta", los usuarios no pueden modificar, eliminar o adicionar información, dejando estas acciones para el Administrador.
- El cierre operativo al final del ejercicio, constituía un cuello de botella por cuanto un solo usuario a la vez podía de forma manual subir línea a línea los saldos de los diferentes ítems de cada cliente, utilizando tiempos de la Gerencia Operativa y esfuerzo adicional del personal de SAC, generando costos adicionales y sobrecarga laboral. Con el soporte del experto y utilizando las bases de datos de Figaro se logró ejecutar el cierre y traspaso de saldos de forma automática logrando estar habilitados el primer día laborable del 2020 con una data fidedigna y segura.

Actualmente mantenemos dos sistemas informáticos, uno para operaciones y otro para contabilidad, estos sistemas no son compatibles y no se integran. Al cierre del presente informe aún continuamos gestionando el levantamiento del modelo operativo liderado por Prizma quien sugiere la implementación de ODOO, sin embargo, evidenciamos que el mismo no brinda la trazabilidad, integración y soporte, seguridad y eficiencia que requiere el modelo operativo de la organización en general en los actuales momentos.

Se mantienen reuniones de trabajo para lograr que el consultor Prizma genere una solución o herramienta ajustada en todo a los requerimientos planteados y acordados, caso contrario deberemos evaluar otra solución.

1.2.2 Gestión de la calidad

Entre las acciones implementadas para aumentar la satisfacción de los clientes con los servicios que brindamos como Cripada y reducir los costes debido a la mala calidad, incrementar la competitividad y como consecuencia la fidelización de los clientes y el incremento en las oportunidades de negocios, podemos citar:

- Alinear la gestión de la calidad con la Dirección Estratégica.
- Implementar el sistema de gestión y control de los procesos para asegurar su cumplimiento.
- Estandarizar la documentación definida en la organización.
- Control de las actividades subcontratadas para el soporte de la operación.
- Elevar el nivel de prevención a través de las lecciones aprendidas.
- Implementar actividades de planificación basadas en el modelo Planificar, hacer, verificar y actuar.

Lo anteriormente bosquejado sería imposible cumplir sin contar con el personal adecuado, el que debe encargarse de señalar las acciones de mejora, formas de aumentar la satisfacción del cliente, promover el cambio de mentalidad. Pasamos de la *Dirección que piensa y los demás siguen* a una organización donde *Todos Piensen y Todos actúan*.

3

En este punto se emprendieron acciones como:

- Reuniones para analizar las fuentes de las acciones, quiebres y mejoras, para analizar, identificar y accionar mejoras que buscan erradicar o bajar las incidencias de quiebres en la calidad
- Reuniones y soluciones desde la organización hacia los clientes para solventar dudas y quejas respecto al servicio.
- Evaluaciones de desempeño que permitan al evaluador y evaluado conocer en el punto de desarrollo y satisfacción de sus labores, estableciendo compromisos de mejora claros, definidos y medibles
- En lugar de documentar los procesos, pasamos a documentar la información que nos permita rescatar aquellos procesos, acciones y políticas que contribuyen a la eficiencia del proceso y satisfacción del cliente con el claro objetivo de replicar aquellos procesos y políticas que deban enmarcarse dentro del estándar.
- Se implementaron herramientas valiosas como: Grupos focales para cada área, workshop en línea o presencial dependiendo del tema, grado de criticidad y tiempo requerido.

Fecha: 04 de abril 2019
PERIODO 2019

INFORME DE GERENCIA

1.3 Permisos de funcionamiento de ambos CD.

En el Centro de Distribución de Quito, las gestiones para la obtención del Permiso Ambiental se continuaron manejando de forma regular; sin embargo, aun continúa en proceso la obtención de la licencia ambiental para Cripada, la alta rotación de los funcionarios de la Autoridad ha provocado retrasos y como resultado la no obtención de los permisos.

Hemos emprendido la búsqueda de un consultor que con sede en Quito tenga un mayor acceso y gestión ante las Autoridades para lograr avanzar a un paso más acelerado en los trámites indicados.

El Centro de Distribución de Guayaquil mantiene en stand by su tasa de habilitación, debido a que existió un cambio de competencia entre el Municipio y el MAE y dejaron suspendida la aprobación del PMA 2016-2018. Actualmente la competencia volvió a la M.I. Municipalidad de Gye y el trámite sigue su curso.

Como parte de la regularización de los permisos habilitantes de la M.I. Municipalidad de Guayaquil se recibió una re inspección y medición de las instalaciones de GYE, por lo cual se efectuaron actualización en cuanto a:

- Señalización
- Habilitación de áreas para discapacitados
- Sistema de vigilancia
- Iluminación pública
- Reforzamiento del SCI del interior de las bodegas y oficinas administrativas.

4

1.4 Robo sistemático en C.D. Guayaquil

Al llegar a cero el stock de un producto específico de un importante cliente del C.D. GYE, se evidenció un faltante valorado en aproximadamente \$36.000,00. Entre las medidas ejecutadas podemos resumir lo siguiente:

- Contratación de una empresa de seguridad e investigación especializada en este tipo de irregularidades, para el soporte en la investigación referente a entrevistas, aplicación de polígrafo, determinación de prácticas, mecanismo, modus operandi y acciones de erradicación.
- Implementación de estrategia para detección.
- Soporte legal para regularización de denuncia.
- Soporte legal para la separación del personal involucrado sin costos relacionados con indemnizaciones laborales.
- Separación del personal involucrado.
- Negociación con el cliente perjudicado para acceder a la facturación al costo de la mercadería sustraída. Lográndose obtener una facturación (pérdida) por \$14.239,15 que representa el 39% del valor hurtado.

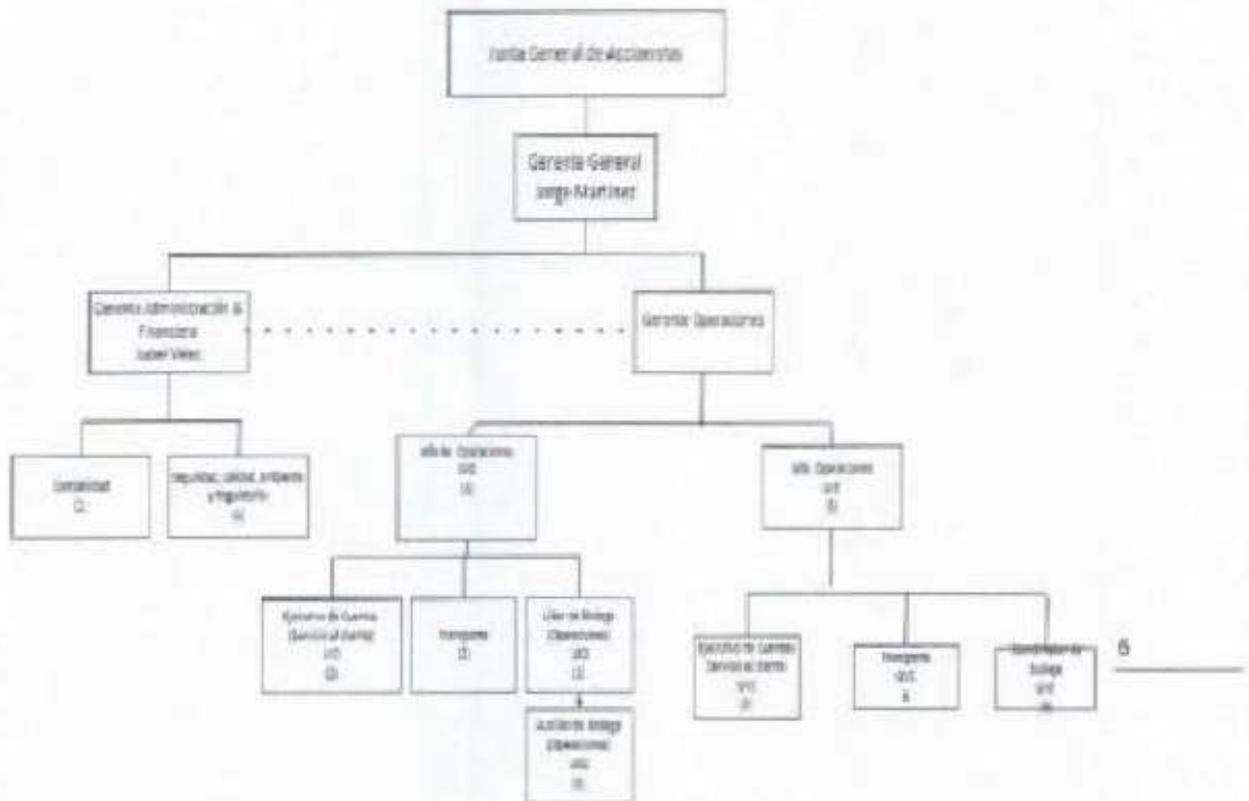
1.5 Clima y cultura organizacional

Continúa siendo uno de ellos pilares estratégicos la reconstrucción y el fortalecimiento de los valores dentro de la organización, desarraigando practicas nocivas que institucionalizaron la falta de honestidad, conformismo y el encubrimiento de acciones anti éticas.

El equipo actual de Cripada, son seres humanos con altos valores y formación profesional que le permiten el ejercicio de sus labores en pro del beneficio propio y colectivo. Los procesos de selección se direccionan a la búsqueda de un profesional integral que dentro de sus competencias tenga la aplicación de valores e integridad. Actualmente no se permite la contratación sin un proceso de selección técnico, objetivo e independiente del área que solicita el talento humano. Bosquejando a breves rasgos el proceso:

- Se publica la vacante.
- Se selecciona el grupo de candidatos con experiencia y formación técnica ajustados al perfil del cargo.
- Se elaboran pruebas en cuanto a sus competencias y valores.
- Se aplica validación psicosocial, test de integridad, se genera un reporte en el que se verifica historia y situación crediticia actual, académico, referencias laborales, personales, se realiza visita domiciliaria que nos permite conocer más de cerca al aspirante y su entorno. Finalmente se efectúan entrevistas con 3 filtros antes de tomar una decisión.

Estructura funcional de Cripada



2. ESTRATEGIAS FINANCIERAS

2.1 Cobranzas.

Continuamos con la estrategia de enviar de manera mensualizada el estado de cuenta a los clientes, adicionalmente 2 veces a la semana se gestiona la cartera de forma telefónica y con visitas a los clientes.

Entre las acciones efectuadas están:

- Recibir cheques a fecha.
- Recibir cheques a fecha futura.
- Establecer planes de pago con cheques a fecha o bien vía transferencia.
- Llamar semanalmente a recordar las fechas de pago y gestionar su pago o retiro de cheques.

Fecha: 04 de abril 2019

PERIODO 2019

INFORME DE GERENCIA

Los contratos de Auspicio Logístico están condicionados al pago al contado o máximo con el convenio de pago de 3 cuotas, condicionadas a la entrega de cheques a fecha futura.

2.2 Optimización de costos

El área de acondicionamiento se encuentra monitoreando permanente en cuanto a:

- Procesamiento de órdenes que cuente con documentación de soporte en cuanto a autorización y facturación respectiva.
- Cumplimiento de metas diarias
- Control de calidad
- Entrega del stock en custodia hacia el área de almacenamiento.

Solo existe contratación de personal externo para las órdenes cuyo proceso sea facturado y guarda relación con la rentabilidad aprobada para cada orden de trabajo.

Los procesos de acondicionamiento cuya rentabilidad sea mínima o que requiere ser ejecutada sin costos adicionales a la nómina, se efectúa con personal de bodega.

En los Centros de Distribución de Cripada se continúan implementaron medidas de control interno relacionada con orden de trabajo y justificación de las tareas adicionales, tras lo cual se eliminó estos requerimientos de personal adicional que no contaban con el debido sustento o necesidad.

7

El proceso de compra de un bien o servicio se lo realiza mediante la proforma de 2 o 3 proveedores, negociando precios, determinando fechas de inicio y termino, validando la calidad de la obra o servicio entregado. Los proveedores de servicios entregan un informe que nos permite dar seguimiento a mantenimientos preventivos o correctivos.

Se continúa con el control de horas extras, cuidando de optimizar el tiempo real de ejecución de las tareas o labores.

Se efectuaron mantenimientos en las instalaciones del CD GYE con la colaboración de los empleados, reduciendo en un 35% el valor que representaba la ejecución de estas tareas mediante la contratación de proveedores o personal externo.

2.3 Control del Gasto

Negociación con los proveedores en cuanto a los valores ofertados por:

- Alimentación, uniformes, proveeduría y servicios.

Evitar el desperdicio, monitoreo constante para promover el control y optimización.

Fecha: 04 de abril 2019

PERIODO 2019

INFORME DE GERENCIA

Levantamiento de inventario de activos, custodiar su ubicación y responsables o personal asignado, efectuar mantenimientos preventivos.

Monitoreo de la ejecución de las tareas hasta la entrega a satisfacción total.

2.4 Compra de equipos.

Se valoró cada equipo Inkjet que se utilizan en cada Centro de Distribución, logrando entregarlas como parte de pago en la compra de dos equipos nuevos, cuyo valor represento en cada compra un ahorro del 17% adicional al 5 % de descuento sobre el precio de la compra.

Se renovó los computadores de escritorio y laptops, los mismos que ya habían cumplido su vida útil, los cuales tenían un procesamiento lento y requerían el reinicio del sistema operativo; así como la pérdida de tiempo que influencia directamente en la carga laboral.

2.5 Flujo de caja (Rolling), proyección del cierre del ejercicio, anticuación de cartera.

Desde el 2018 se implementó el manejo del flujo de caja de forma semanal lo que ha permitido conocer y gestionar la liquidez de la compañía, anticiparnos a futuros déficit para tomar decisiones acertadas en caso de requerir financiación de terceros y establecer una base sólida para sustentar solicitudes de crédito a entidades financieras.

8

La proyección del cierre anticipado del año comercial nos ha permitido un manejo más eficiente de los costos y gastos, así como el uso del efectivo de la caja y avizorar oportunidades de negocio en cuanto a inversiones.

Herramientas financieras que permiten una toma de decisiones más eficientes.

2.6 Futuras inversiones

Continuamos en el desarrollo de la herramienta informática de gestión que permita evidenciar mediante indicadores o KPI el funcionamiento global de la operación, brindando la oportunidad de sincerar costos y rentabilidad por cada línea de negocio.

Se cerraron negociaciones para la adquisición de terreno en nuevo sector industrial en Pifo, generando oportunidades de negocios para las empresas relacionadas.

3. Background de la Organización

Cripada se ha caracterizado por centrar sus esfuerzos en mantener los niveles calidad y seguridad en las operaciones, apuntando al crecimiento del negocio y en su estrategia de innovación está trabajando en la búsqueda y desarrollo de una herramienta de gestión que permita automatizar los procesos de picking, packing y distribución, con indicadores que le permitan contar con información valiosa y oportuna que mida el desempeño global del negocio y que contribuyan a la ventaja competitiva.

Al cierre de este informe se pre canceló el saldo de la compra del terreno en el sector de Calacall, tal como se informó en el 2018 aún no se ha iniciado con la construcción, continuamos atentos al desenvolvimiento del mercado y las oportunidades de generar un valor agregado en la construcción de las instalaciones propias de Cripada en UIO, con esa misma visión se ubicó un terreno de 28.787 m en Plfo, lográndose la aprobación del crédito con un nuevo socio estratégico, Procredit, banco que nos abrió las puertas tras analizar la situación financiera de Cripada, financiando el 100% del valor de la compra vs a otras entidades financieras que tenían un límite inferior al que necesitábamos y restringiendo el crédito al 70 u 80% del costo del bien con una tasa de interés superior a la negociada con Procredit. Este proceso se cerró con éxito el 14 de enero del 2020.

Las áreas de gestión ambiental y de seguridad se mantienen al día con el soporte de personal interno, Técnico HSEQ y terceros que nos apoyan en los temas de capacitación y sostenimiento de la serie de normativa legal existente, sin embargo tanto la Licencia Ambiental para las actividades en el Centro de Distribución de Cripada en Quito, tengo a bien informar que el permiso como generador de Desechos peligrosos ha sido aprobado, existen retrasos originados por una parte al cambio constante de funcionarios en la Entidad Reguladora y la falta de presencia de nuestro Consultor en UIO, estamos ejerciendo mayor presión sobre nuestro consultor y en la búsqueda de otro consultor para agilizar los tiempos y la obtención de los permisos faltantes.

Tal como se ha informado en años anteriores el Fideicomiso Inlog Cripada no aportó ningún beneficio por lo que se ha solicitado en varias ocasiones ante la Junta del Fideicomiso su disolución; sin embargo debido a temas planteados por Inlog se ha dilatado el cierre, a la fecha de cierre de este documento existe la postura de Inlog de cerrar el fideicomiso mediante los mecanismos de disolución en el seno de la fiduciaria sin intervención de un proceso de mediación custodiado por los Centros de mediación autorizados para estos casos.

Las relaciones con los organismos de control continúan fluidas y se mantienen siempre bajo la premisa del cumplimiento de las regulaciones y normativa legal estas son: Ministerio y secretarías de Ambiente, Agrocalidad, Ministerio del Interior, Bomberos, Municipios, etc.

Fecha: 04 de abril 2019
 PERIODO 2019

INFORME DE GERENCIA

Por un tema normativo se cambió de firma de auditoría externa, entregaron su informe sin salvedades constituyéndose en una importante gestión de control y asesoría necesarios en para el cumplimiento legal, la presentación de los resultados está basados en la aplicación de los principios de NIIFs para Pymes.

Fruto de la gestión estratégica, comercial y operativa, los resultados han permitido a Cripada generar utilidades que serán repartidas entre los Accionistas y Colaboradores. En el caso de los Accionistas se analizará con mayor detenimiento la distribución de utilidades o su reinversión.

4. Interpretación de EEFSS

Análisis situación financiera: Razones Financieras

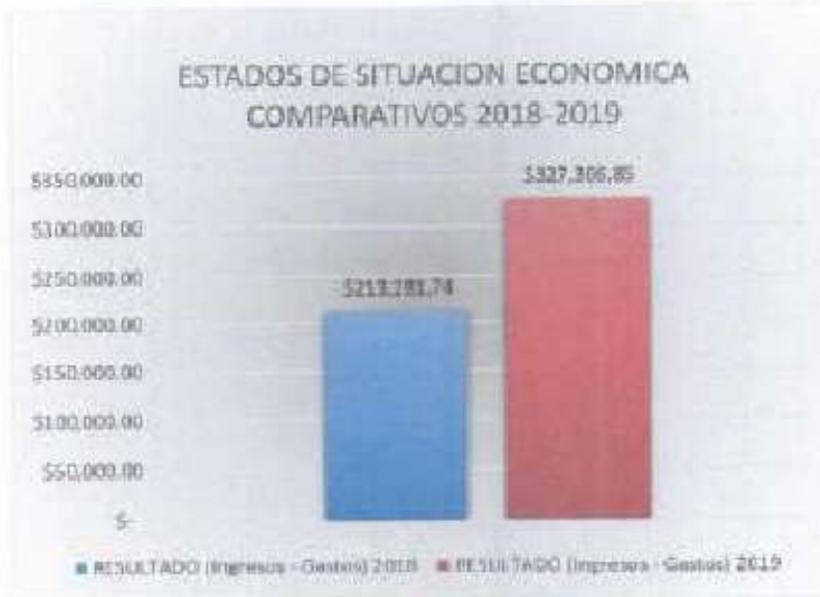
<u>INDICE</u>	<u>RESULTADO 2019</u>	<u>INTERPRETACION</u>
Capital neto de trabajo= Activo corriente – Pasivo corriente	301.777,76	Como el resultado es positivo, la empresa cuenta con activos suficientes para cubrir sus deudas a corto plazo.
Indice de solvencia = Activo corriente / Pasivo corriente	2,22	El nivel óptimo de solvencia esta parametrizado en 1,5, razón por la cual el índice de solvencia de 2,22 indica que tenemos capacidad para pagar las obligaciones.
Rotación de cuentas x cobrar	74	La empresa se tarda 74 días en recuperar su cartera
Rotación de cuentas x pagar	33	La empresa tiene un promedio de pago de 33 días.
Razón de endeudamiento= Pasivo total/activo total	12 %	La proporción de activos financiados por terceros corresponde al 12 %
Razón Pasivo Capital= Pasivo a Largo plazo / Capital	1,82	El resultado mayor a 1 deduce que el financiamiento proviene en su mayor parte x terceros

10

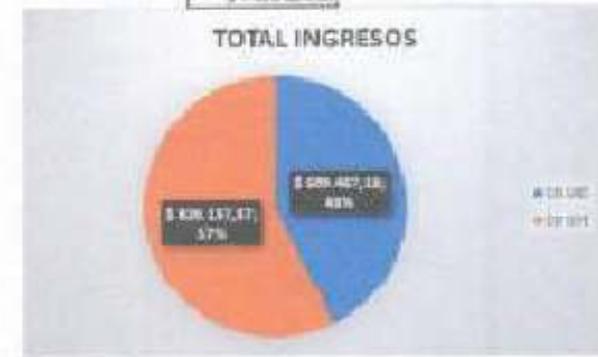
Fecha: 04 de abril 2019
PERIODO 2019

INFORME DE GERENCIA

Análisis Estado de Situación Económica



CD	TOTAL INGRESOS	% REP X CD
CD URQ	\$ 609.487,13	43%
CD GVE	\$ 826.167,37	57%
	\$ 1.435.654,50	



Fecha: 04 de abril 2019
 PERIODO 2019

INFORME DE GERENCIA



EMPRESA	INGRESOS	CONTRIBUCION
ECOLAB ECUADOR	\$ 113.393,71	18,61%
AGRITOP S.A.	\$ 84.166,96	13,81%
FMC LATINOAMERICA S.A.	\$ 57.595,44	9,45%
ADAMA ANDINA B.V	\$ 44.456,00	7,29%
CHAMPION TECHNOLOGIES DEL ECUADOR CIA. L	\$ 42.789,69	7,02%

12

5 CLIENTES	\$ 342.400,79	56%
46 CLIENTES	267.066,34	44%
TOTAL INGRESOS CD UIO	\$ 609.467,13	

Fecha: 04 de abril 2019
PERIODO 2019

INFORME DE GERENCIA



EMPRESA	INGRESOS	CONTRIBUCION
FMC LATINOAMERICA S.A.	\$ 237.631,33	28,97%
EUCLID ECUADOR S.A.	\$ 84.811,52	10,34%
AGRITOP S.A.	\$ 62.628,40	7,64%
ISEYCO C.A.	\$ 60.804,44	6,19%
ROTAM ECUADOR S.A.	\$ 35.479,94	4,33%

13

5 CLIENTES	\$ 471.355,63	57%
55 CLIENTES	348.801,74	43%
TOTAL INGRESOS CD GYE	\$ 820.157,37	

Fecha: 04 de abril 2019
PERIODO 2019

INFORME DE GERENCIA

CONCLUSIONES.

Hoy en día la globalización del mercado, el incremento constante en los avances tecnológicos, acompañado de las exigencias de los clientes, propicia una competencia cada vez más dura, entre los secretos para sobrevivir está la de entregar productos que satisfagan las necesidades y expectativas de los clientes a un precio competitivo que nos permita una participación sostenida en el mercado.

Por tanto, no solo se requiere determinar las necesidades cambiantes de los clientes o el mercado, sino que debe hacerlo en el tiempo justo, adoptando una estrategia ante la competencia con productos que marquen la diferenciación, basado en un manejo eficiente de sus costos con el talento humano comprometido y profesional.

Como organización se ha empleado tiempo y recursos valiosos en la determinación y gestión de numerosas actividades relacionadas entre sí para lograr un funcionamiento eficaz. Al implantar este modelo se busca cambiar la mentalidad y controlar mejor el proceso del cual vivimos y en definitiva satisfacer la necesidad de los clientes.

Fruto de la gestión estratégica, comercial y operativa, los resultados han permitido a Cripada generar utilidades, mismas que se deben operar así:

- Constituir las reservas que por ley corresponden.
- Repartir las utilidades entre los trabajadores de acuerdo a la ley.
- A los Sres. Accionistas esta administración recomienda que las utilidades del periodo sean reinvertidas en su totalidad.

14

No ha sido la excepción el cuidado, la transparencia y el manejo ético de los negocios, reflejando respeto por los clientes, proveedores, Colaboradores, Autoridades y medio ambiente, por parte de su Gerente y Accionistas brindando opciones laborales equitativas y un comercio justo.

Atentamente,


Jorge Martínez Plaza
Gerente

Fecha: 04 de abril 2019
PERIODO 2019

INFORME DE GERENCIA

ANEXO No 1

CRIPADA S.A.
ESTADO DE RESULTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DEL PERIODO DE CUATRO TRIMESTRES

	2019		2018	
	Q	\$	Q	\$
ACTIVO		4 422,023		3 227,943
11.1. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.2. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.3. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.4. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.5. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.6. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.7. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.8. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.9. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.10. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.11. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.12. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.13. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.14. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.15. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.16. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.17. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.18. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.19. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.20. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.21. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.22. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.23. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.24. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.25. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.26. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.27. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.28. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.29. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.30. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.31. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.32. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.33. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.34. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.35. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.36. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.37. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.38. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.39. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.40. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.41. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.42. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.43. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.44. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.45. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.46. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.47. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.48. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.49. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.50. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.51. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.52. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.53. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.54. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.55. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.56. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.57. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.58. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.59. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.60. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.61. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.62. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.63. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.64. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.65. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.66. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.67. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.68. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.69. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.70. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.71. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.72. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.73. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.74. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.75. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.76. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.77. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.78. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.79. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.80. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.81. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.82. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.83. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.84. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.85. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.86. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.87. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.88. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.89. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.90. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.91. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.92. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.93. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.94. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.95. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.96. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.97. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.98. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.99. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
11.100. ACTIVO FINANCIERO	0	0	0	0
Total Activo	0	4 422,023	0	3 227,943
Total Pasivo y Patrimonio	0	4 422,023	0	3 227,943

Fecha: 04 de abril 2010
PERIODO 2010

INFORME DE GERENCIA

ANEXO No 2

C RIPADA S.A.
ESTADOS DE SITUACION ECONOMICA COMPARATIVOS 2010-2009
(IMPRESADO EN DOLARES AMERICANOS)

A.	DESCRIPCION	PERIODO 2010		PERIODO 2009		
		\$	(%)	\$	(%)	
	INGRESOS	\$ 14,253,243.17		\$ 14,422,960.00		
4.1.	4.1 INGRESOS DE ACTIVIDADES OPERATIVAS	\$ 13,075,225.10	92.02%	\$ 12,294,027.40	85.21%	97.38%
4.2.	4.2 OTRAS GANANCIAS	\$ 1,178,018.07	8.30%	\$ 1,128,932.60	7.83%	11.14%
4.3.	4.3 OTROS INGRESOS	\$ 5,779.82	0.04%	\$ 17,279.81	0.12%	1.25%
4.4.	4.4 INGRESOS EXOTICOS	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	0.00%
	Total Ingresos	\$ 14,253,243.17		\$ 14,422,960.00		
	COSTOS	\$ 13,962,362.22		\$ 13,804,815.00		
5.1.	5.1 COSTOS DE VENTA	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	0.00%
5.2.	5.2 OTROS GENERALES DE GAFD	\$ 208,805.97	1.49%	\$ 362,228.00	2.61%	22.20%
5.3.	5.3 OTROS GENERALES DE OYE	\$ 208,199.00	1.48%	\$ 211,798.00	1.53%	18.14%
5.4.	5.4 OTRO POR DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 42,346.90	0.30%	\$ 52,056.50	0.37%	4.70%
5.5.	5.5 OTRO NO DEDUCIBLES	\$ 73,826.40	0.52%	\$ 36,471.80	0.26%	3.17%
5.6.	5.6 OTROS PASAJEROS	\$ 18,810.34	0.13%	\$ 11,854.15	0.08%	1.00%
5.7.	5.7 OTRO BENEFICIOS PERSONAL	\$ 38,542.21	0.27%	\$ 418,338.00	2.97%	27.80%
5.8.	5.8 OTRO POR IMPUESTOS	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	0.00%
	Total Ingresos	\$ 13,962,362.22		\$ 13,804,815.00		
	RESULTADO (Ingresos - Costos)	\$ 290,880.95		\$ 618,145.00		29%
	RESULTADO (Ingresos - Costos) 2010	\$ 290,880.95				
	RESULTADO (Ingresos - Costos) 2009	\$ 618,145.00				