

**INFORME DEL GERENTE**  
**PERIODO 2007**

La confianza que ustedes depositaron a mi persona como Gerente se convirtió en una gran responsabilidad por que la Dirigencia se acepta para servir y no para servirse.

Al comenzar este año de Gerencia comencé con mucho respeto y consideración a todos ustedes compañeros, demostrando desde un principio la unidad monolítica entre compañeros.

Como responsable de los intereses de la Compañía me propuse la meta de superar la producción del año pasado en el rubro de Encomiendas, para ello se ha mantenido una constante comunicación entre empleados, choferes y ayudantes, buscando dar una mejor atención al cliente, asistiendo en el momento que más necesita el usuario, dándole así la facilidad de poder enviar y recibir encomiendas.

También para dar servicio en la ruta La Troncal, se ha tenido que enviar y recibir las encomiendas en otras empresas, por falta de nuestros buses, trabajo que lo he realizado muchas veces personalmente recogiendo de los buses en las mecánicas o garajes.

Se ha mantenido la comunicación con los Gerentes de las diferentes empresas que hacen grandes envíos ofreciendo precios cómodos para contrarrestar la competencia.

También se adecuo el estacionamiento señalizándolo para facilitar el parqueo de los clientes.

En Duran durante los días que se abandonó el Terminal se busco transporte para llevar las encomiendas de Duran a Guayaquil y viceversa, pudiendo así mantener el ritmo de servicio al cliente.

Mi administración estuvo empeñada en optimizar los ingresos y procurar que los gastos realizados sean los estrictamente necesarios y en hacer conocer a los Accionistas el manejo responsable y transparente de los recursos que ingresan a la Empresa.

➤ **Ingresos por encomiendas.**

El ingreso del año 2007 con respecto al año 2006 ha experimentado un crecimiento significativo pasando de \$ 180,280.36 a \$ 195,468.30 con un 8% de crecimiento.

**21 ABR 2008**



Los ingresos por Ciudades han sido los siguientes:

CIUDAD	VALOR	% EN RELACION AL TOTAL DE INGRESOS
Cuenca	\$ 87,284.57	44.65 %
Guayaquil	\$ 68,953.48	35.28 %
Loja	\$ 19,088.08	9.77 %
Troncal	\$ 13,409.42	6.86 %
Azogues	\$ 6,732.75	3.44 %
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 195,468.3</b>	<b>100 %</b>

Estos ingresos se han incrementado por políticas que han mejorado la atención al cliente como son:

- Crédito mensual para empresas.
- Parquadero para clientes.
- Actualización del sistema de facturación.

➤ **Cuadro de Trabajo Justo y equitativo**

Sobre el cuadro de trabajo a petición de ustedes me he empeñado en buscar una solución, la misma que consiste en rotar un igual número de frecuencias en la vía de Molleturo, Cañar y Loja, haciendo esto según el número de vehículos y ya no en forma mensual, porque en los cuadros anteriores existía una desigualdad de frecuencias en sus distintas rutas perjudicando así a varios vehículos (socios)

Como administrador de la Empresa recomiendo que no es conveniente ni necesario poner más vehículos en el cuadro de trabajo, lo cual estaría atentando a la aspiración de la renovación de las unidades de la compañía, en caso de que hiciera el incremento de 1 o más unidades nos vamos a ver obligados a la penosa realidad de no tener factibilidad de pago de las nuevas unidades.

Recomiendo además que en lo posible se siga haciendo re adquisición de acciones.

➤ **Feriado de Carnaval**

Por petición de la Asamblea viajé a la ciudad de Guayaquil para coordinar el desenvolvimiento de frecuencias en las diferentes rutas. Sugerencias hechas personalmente a los empleados y en coordinación con el Gerente de la Alianza hicieron que se trabaje bien y coordinadamente con nuestros buses, actos que fueron testigos Socios y choferes, quedando conformes y satisfechos por el trabajo realizado tanto en Guayaquil como en Cuenca.

➤ **Feriado de Loja**

Como obligación mía fue mantener en alerta a los compañeros para que estén listos con los vehículos, desarrollándose así de una forma exitosa pudiendo trabajar todos de la mejor manera y la satisfacción de haber atendido a nuestros clientes.

Para ello se atendió con 2 empleadas a la vez y mi presencia desde la mañana hasta la madrugada durante los días de feriado.

➤ **Matricula de los buses**

Se coordino con el Jefe de Transito para que nos facilite sacar nosotros mismos las improntas y no llevar los buses para la revisión, pudiendo así hacer la matricula de una manera fácil y cómoda para todos ustedes compañeros.

➤ **Oficinas Alianza Cuenca**

Se solicito para que se contrate una empleada más para brindar una mejor atención al cliente, solicitud que fue aceptada y cumplida, dando hasta el momento buenos resultados.

En las reuniones asistidas hemos participado siempre, aportando con ideas, así como también defendiendo siempre los intereses de la compañía, también se coordinó las acciones tomadas en contra de Súper Semeria, se tomo el frente de lucha por el paso del puente Rafael Mendoza Avilés, se esta protestando contra la nueva Ley de Transito y se ha coordinado acciones sobre el cacheo de pasajeros para evitar asaltos, así manteniendo un buen ambiente de compañerismo

➤ **Paso puente de Duran**

Nos reunimos con el Presidente de la Junta Cívica de Duran y representantes de los diferentes barrios (NOPADUN) como también los

representantes de diferentes Compañías y los medios de comunicación como la prensa escrita y hablada para pedir al Alcalde de Guayaquil se nos permita pasar por el puente de la unidad Nacional hacia el terminal terrestre de Guayaquil, lo cual fue negado en primera instancia, comenzando desde ese momento una tenaz lucha por conseguir el paso ya que esto afecto notablemente el número de pasajeros por tardarnos entre cuarenta y cinco minutos y una hora más, así como también nos afecto en el trayecto Troncal – Guayaquil, ya que los pasajeros no nos tomaban en cuenta para viajar.

Después de muchas reuniones y protestas contra la negativa del Alcalde Nebot, pudimos conseguir por medio de FENACOTIP, y el empuje de los dirigentes de ATRAIN (Azuay),y El Oro, llegar al Presidente de la República, el cual nos ofreció el apoyo para pasar por el puente y la Av. Benjamín Rosales; como les consta a ustedes compañeros después de un gran trabajo y esfuerzo desplegado por quienes formamos este frente al fin pudimos conseguir este tan anhelado paso por el puente y la Av. Benjamin Rosales, siendo beneficioso para el usuario y nosotros como transportistas.

Me queda la satisfacción de haber hecho una buena gestión de trabajo para cumplir con este objetivo

#### ➤ **Nueva imagen de Oficinas y Buses**

Remodelación de la oficina

Juega un papel importante para dar una buena imagen al usuario, para dar vida a la presentación de la compañía, haciendo que el usuario se sienta cómodo y renovado

También se apoyo al compañero Luis Zhingri en la renovación de su unidad, dando un nuevo color y un matiz de renovación e impresión al usuario, así también se apoyo a los Sres. Rodrigo Vivar, William Orellana y Miguel Valverde para que hagan la renovación de los Chasis HINO, y la reutilización de la carrocería, comenzado una etapa de renovación del parque automotor.

También se asistió a las invitaciones a conocer y probar diferentes marcas de Buses y Chasis que nos ofrecen los diferentes distribuidores. Concluyendo que hasta el momento que la firma MAVESA, nos ofrece facilidad para la compra del Chasis, y ofreciendo garantía en la posventa,

cosa que ha sido considerada de buena manera por tratarse de una marca conocida que a la postre a dado un buen rendimiento

➤ ACCIONES

Sobre las acciones se ha llevado correctamente el libro de Acciones existiendo el cambio de acciones en el caso de:

Sr. William Orellana por el Sr. Espinoza,

Sr. Marcelo Vivar por el Sr. Oswaldo Zhingri,

Sr. Edgar Barros por el Chica,

Sr. Carlos Llanganate por el Sr. Jorge Duchi.

Las acciones del Sr. Samaniego para los treinta accionistas en cabeza del Gerente y Presidente,

Sobre los oficios llegados a la Compañía por el embargo y remate de acciones del Sr. Hernán Vásquez por parte del Sr. Oswaldo Avilés hemos estado pendientes; caso que no llegó al remate.

➤ SEMERIA

Al respecto con la Compañía Súper Semeria, se trato sobre una posible reintegración a la Alianza pero todo esfuerzo fue en vano, porque el orgullo y la soberbia lo tienen muy en alto.

Se procedió a la descalificación de los socios de Semeria que se calificaron ilegalmente, pudiendo mantenerse por el periodo de tres meses en eses estado. Pero el dinero puede comprar conciencias y lograr nuevamente de una forma fraudulenta rehabilitarse su calificación.

Se protesto enérgicamente ante las autoridades pero el esfuerzo fue en vano, se impidió la salida de los buses y eso causo el motivo de enjuiciamiento a mi persona y a más miembros del directorio de la Alianza. Pero la lucha siguió por intermedio del Dr. Gilberto Vaca, llegando por influencias hasta el ministerio de Gobierno quien dispuso al actual director Ejecutivo del Consejo Nacional de Transito que se investigue. Cosa que lo hizo el Director Ejecutivo y en una reunión de tantas reuniones nos supo manifestar que ha detectado la ilegalidad de la calificación de los nueve socios de Semeria llamando en ese mismo instante al gestor de esto Dr. Pedro Aguilar indicándole que lo que ha hecho es incorrecto e inaudito, días después se obtuvo como resultado la salida del Consejo Nacional.

Siguiendo así el trámite por parte del Dr. Gilberto Vaca hasta que se obtuvo una definitiva resolución sobre la descalificación. Documento que solo estaba por ingresar para descalificar a los nueve Socios de Semeria.

El motivo que no se lo hizo y se mantuvo en reserva fue por que de parte de la federación y el CNTTT se pensó de parte de ellos en crear una amnistía por un lapso pequeño de tiempo para calificar a ciertos socios (9 de diferentes compañías de la costa)

Consultamos con nuestro asesor y nos manifestó que no era prudente hacer en este momento la descolocación de los nueve socios de Semeria, pues si lo hacemos ellos apelarían a la amnistía y calificarían nuevamente y de una manera legal.

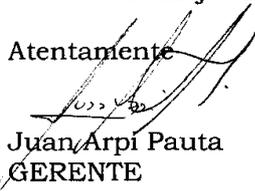
Pero en coordinación con el Directorio después de consultar bien sobre si no va la amnistía, que se proceda a la descalificación de los nueve socios de Semeria.

Se les informa además que se ha ganado el juicio en dos instancias sobre la separación de Súper Semeria.

También se les propuso anteriormente sobre el cobro de 8 dólares el pasaje contestándonos que lo iban a consultar en una asamblea, lo cual nunca contestaron

Para culminar este informe quiero expresar mi más sincero agradecimiento a todos los Socios de esta Compañía en especial a los que han colaborado de una u otra manera para el bienestar de la empresa, de igual manera a los empleados comenzando desde el personal contable, quienes han sido de gran ayuda en cuanto al manejo de los fondos de la empresa, y así también a todo el personal de boletería y encomiendas quienes han sabido acoger todas las disposiciones encaminadas a brindar un mejor servicio a nuestros clientes.

Atentamente

  
Juan Arpi Pauta  
GERENTE

Cuenca, 4 de febrero del 2008