

INFORME DEL GERENTE

Señores Accionistas:

Me complace poner a consideración vuestra el informe de las actividades administrativas y financieras realizadas por esta Gerencia, nombramiento que por decisión de la Junta de Accionistas, se me otorgó a partir del 1º de julio del 2001.

En el transcurso del segundo semestre hemos realizado un gran esfuerzo por llevar adelante a la Compañía COFETUG C.A, se ha reducido los costos administrativos y de ventas en un monto de \$8.311, con relación al primer semestre del 2001, incluso existen partidas contempladas en el Presupuesto, que por austeridad no han sido utilizadas, como las comisiones de ventas, revirtiendo las provisiones del primer semestre y reducidas de \$2.636.87 en junio a \$1.522.18 en diciembre.

Anexo 1

Cabe mencionar que cuando me hice cargo de la Gerencia de COFETUG C.A, recibí una empresa en desarrollo decreciente, el presupuesto del 2001, se basaba en cifras muy elevadas, la meta mensual de venta era de \$60.000,00; cuando las ventas sólo alcanzan los \$40.000, esto se debe a que pocas cooperativas accionistas son consumidores en COFETUG, otras en cambio cuando cotizan algún producto, más que por interés en comprar, es para valerse de ello para pujar precio con otro distribuidor, si en realidad tuviéramos el deseo de adquirir, lo más oportuno sería cotizar en otro lado y con ello acercarse a COFETUG, para que nosotros le igualemos o mejoremos el precio, pero claramente se nota el desinterés de los propios accionistas en proteger y defender su inversión.

A pesar de haber conseguido precios muy competitivos en el mercado, la respuesta por parte de los accionistas ha sido pobre para lograr las metas de venta y con lo

logrado, tan sólo estamos llegando al punto de equilibrio. La competencia en comercialización de insumos para el transporte es grande, como extensas son las campañas de publicidad y promoción que la compañía no puede ofrecer sin las garantías por parte de los accionistas de recuperar la inversión.

Los resultados saltan a la vista no hemos perdido; lo podemos observar en el Estado de Resultados adjunto al Informe, pero tampoco se ha ganado en cantidades que en ejercicios anteriores se logró, por ello queremos hacer conciencia en ustedes señores Accionistas, para que este informe sea puesto a consideración de sus Cooperativas, que se conozca a nivel de Consejo Administrativo y Vigilancia y transmitido a las bases, porque sólo así se conocerá de la realidad de COFETUG, muchos desconocen y el desconocer no les permite colaborar con la existencia misma de esta empresa, sin embargo nos atrevemos a pedir utilidades, pero no compramos nada. El argumento de muchos es que deben "responder ante sus bases" pero a sus bases no les comunican que no adquieren nada y que de esta manera el riesgo de perder la inversión es cada vez mayor.

En sí la actividad comercial de la Compañía se halla en la venta de llantas, aceites, baterías, tubos, defensas, cuando recibí el inventario al 30 de junio del 2001, pude notar que las existencias tenían costos muy por encima de la competencia del mercado local, que muchos proveedores por efectos del mismo entorno se habían visto obligados a bajar los precios, quedándonos nosotros con mercadería a costos poco competitivos, por lo que hubo que hacer urgentes gestiones ante ellos a fin de que reciban la mercadería que no nos era posible comercializar, esto último a sugerencia del Ab. Véliz, que ante la negativa de los proveedores se podía consignar la mercadería ante uno de los Jueces de lo Civil, cosa que no se dio por cuanto los proveedores, en franco diálogo aceptaron nuestras propuestas, que no tenía otra finalidad que velar por los intereses de la Compañía y no perder las relaciones comerciales que a la presente fecha se mantienen.

25 ABR. 2002

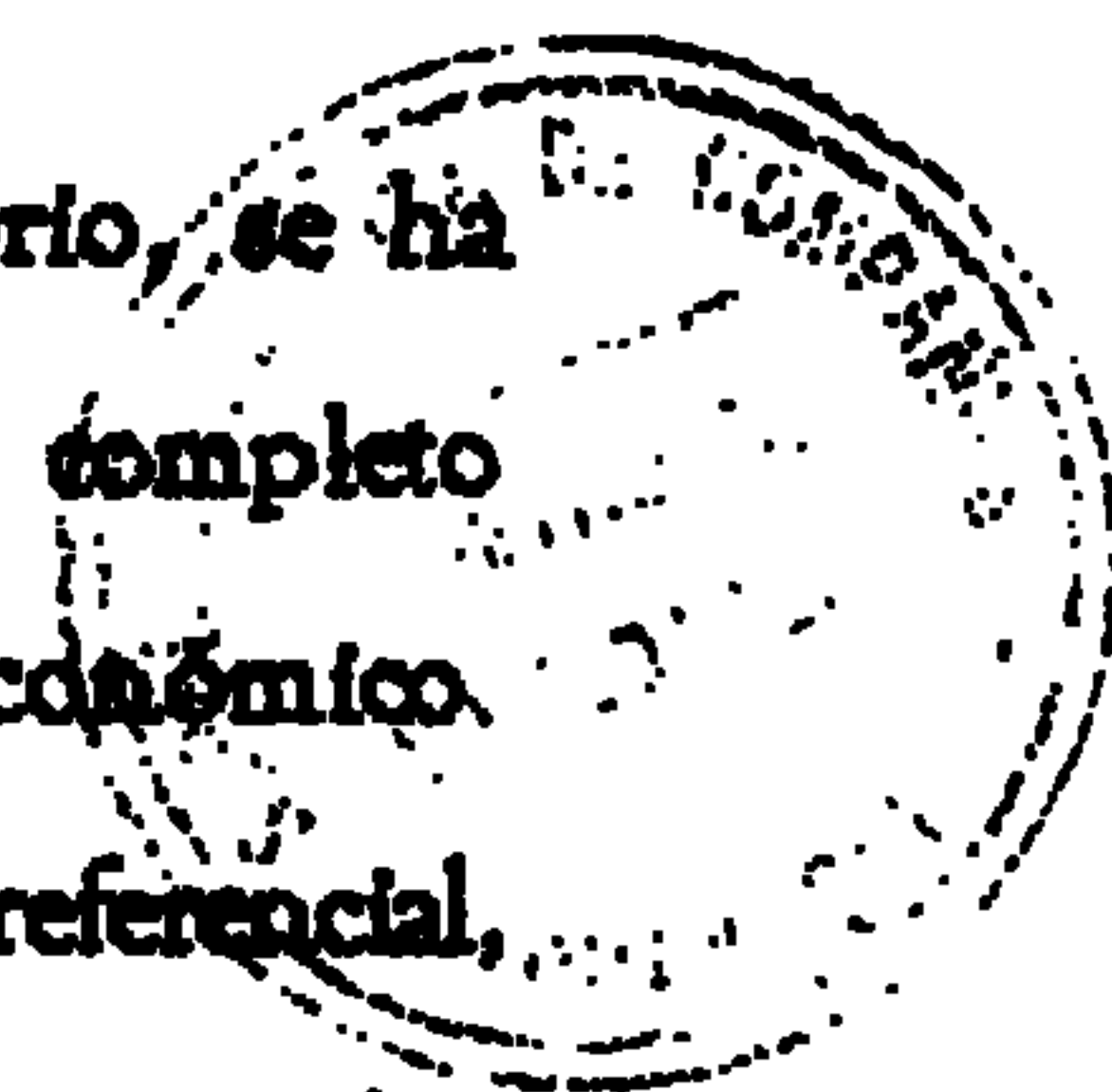
Es así como en llantas nacionales, de camión y automóvil se hizo la devolución de \$6.227.77; en llantas de camión extranjeras se devolvió \$ 11.964.18, en aceites cerca de \$ 5.423.14; total de la devolución \$23.615.09, de esta forma se pudo tener un inventario más acorde con el mercado local, con adquisiciones frescas y a costos más bajos. Vale recalcar que mucho de esta mercadería estaba impaga, lo que sirvió para presionar a los proveedores.

No conforme con esto, se ha discutido incesantemente en el incremento de los descuentos, para que la compañía pueda manejar márgenes más altos de rentabilidad, y poder ofrecer precios especiales a los clientes que todavía nos compran. Pensando en ellos, hemos diversificado las marcas de Baterías, aceites, y comercializamos filtros de aceite y combustible. Anexo a este informe encontrarán un cuadro comparativo de costos y existencias al 30 de junio versus 31 de diciembre del 2001, que dan fe de lo antes mencionado. Anexo 2

La mercadería que mayor rotación tiene es el aceite en presentación de caneca de 5 y de 2.5 gl; llegando a facturar alrededor de \$50.000 trimestrales sólo en aceites. Los precios que COFETUG tiene son los más competitivos en el mercado local, y para ello hemos tenido que invertir liquidez, teniendo una rentabilidad de 4 y 5% en ventas de contado y 12 a 15% en las ventas a crédito. Con estos precios hemos podido ingresar al mercado Intercantonal e Interprovincial.

25 ABR. 2002

En cuestión de llantas extranjeras, y con el consentimiento del Directorio, se ha hecho gestiones para comprar contenedores de llantas de camión, en set completo a precios de importador; y para la venta al público un precio muy económico. Claro está que para las Cooperativas accionistas el precio de venta es preferencial, lo que fue comunicado mediante oficio hablando de esta ventaja para los accionistas, vendiendo a Cooperativa Hermano Miguel, Tarqui, Servinorsur, Presidente Eloy Alfaro, Chongón, Ciudadelas Unidas, Grupo 3. En el anexo 3



podemos ver un comparativo de las ventas por Cooperativa accionista y no accionistas.

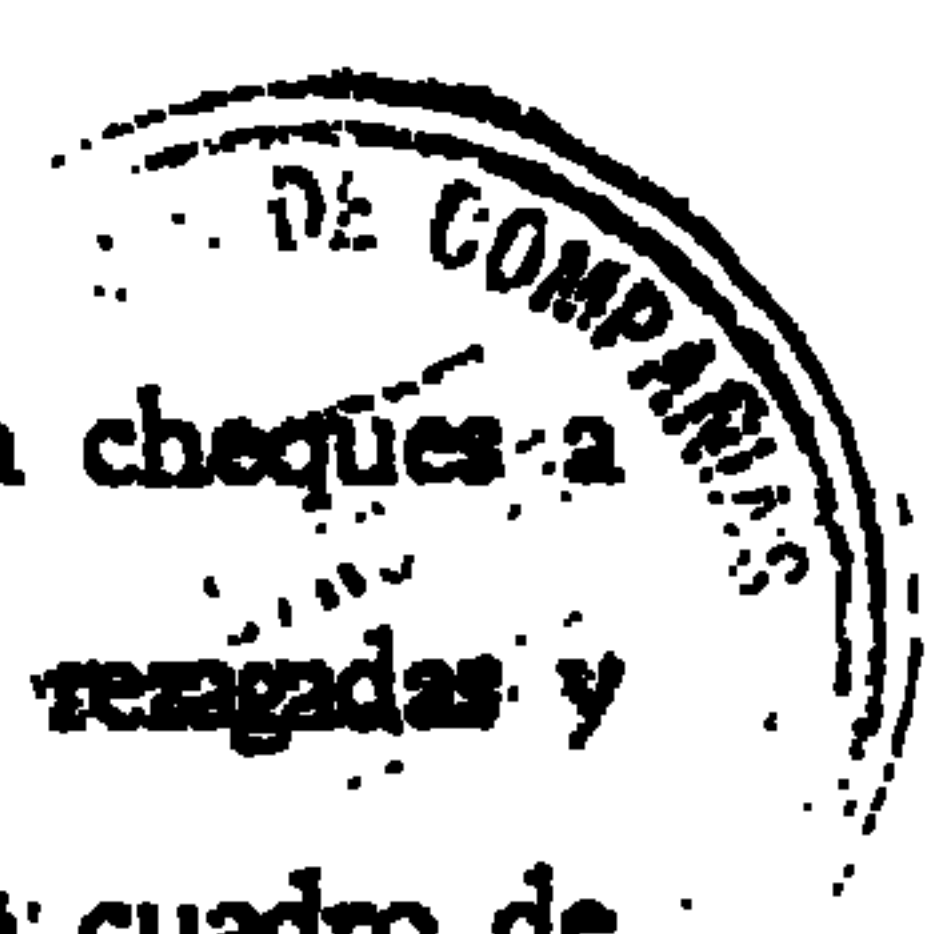
Uno de los argumentos que manifestaban los accionistas que no compran, era el local poco accesible, incluso se llegó a mencionar que si nos cambiábamos a un lugar más céntrico nos ofrecerían su apoyo; ante esta insistencia la administración actual, decidió el cambio de local a José Mascote 1311 y Aguirre, sin sobrepasar el canon presupuestado de arriendo. Estamos funcionado en este local a partir del 15 de octubre del 2001, y el contrato de arriendo fenece en Septiembre del 2002. Como el lugar, ofrece mayor riesgo, se procedió a renovar inmediatamente las pólizas de Seguro que cubren riesgos como robo y/o asalto, incendio y vehículos.

A propósito de esto se contrató también con LAARCOM, el sistema de alarma electrónica, con monitoreo y asistencia armada en caso de ser necesario, con un costo económico para la compañía de \$28 mensuales por monitoreo. El contrato tiene vigencia hasta el 28 de enero del 2003. Los gastos de instalación y equipos corren por cuenta de la Compañía.

Al inventario de los Activos se logró el ingreso de los seis televisores que vinieron en los Buses, carrozados por Armas, de los cuales el Directorio convino el precio para la venta, a \$150 c/u, considerando que se trataba de TVs, de más de 3 años, se vendió 5 quedando uno para el uso de la Oficina (Gerencia).

En lo que respecta a la cartera por cobrar tanto en facturas, como en cheques a fecha y cheques protestados se ha logrado cobrar cuentas que estaban rezagadas y que se creían incobrables. A la presentación de este informe hacemos un cuadro de la antigüedad de la cartera Anexo 4. La cartera de cheques protestados se ha visto incrementado por la cuenta del Ing José Castillo y Juan Carlos Burbano, cuyo caso, conocido por el Directorio, se encuentra en proceso Judicial Anexo incluido en el Balance General.

25 ABR. 2002



En lo que respecta a la Administración del Personal, hemos reducido el personal al mínimo requerido, la funcionaria Guardamacén se convirtió en facturadora y recaudadora a la vez. Y en el caso del guardia, al cambiar a la protección electrónica, omitimos la guardia personalizada y se ha convertido en Guardamacén. En la actualidad contamos con ocho personas enroladas, a quienes se les reconoce el sueldo mínimo permitido, y sus aportaciones sociales. En el Presupuesto presentado en sesión de Directorio, se facultó a esta Gerencia para incrementar los sueldos, sin embargo hasta que la Junta de Accionistas no apruebe definitivamente el Presupuesto de Gastos, sólo se concedió el aumento dictado por el Gobierno. (12%).

En el caso del abogado Juan Garcés, que venía prestando sus servicios, laboró hasta el 31 de diciembre del año anterior; por no cumplir a cabalidad con los intereses de la Compañía, pues la causa encargada a él por la demanda laboral de Luis Ratto, se perdió, ocasionándole a la Compañía una pérdida de más de \$2.000,00 que debió pagarse antes de fin de año, caso contrario surtía efecto la orden de embargo, en la cuenta corriente, por parte del juez que llevaba la causa.

El motor del camión fue reparado íntegramente e incluso hubo que comprar ~~gas~~ cigüeñal, el sistema eléctrico fue cambiado en su totalidad, los gastos ~~personados~~ por estas reparaciones se aproximan a los \$1.300.

Al hacer una evaluación del Estado de Resultados podremos ver que la utilidad en ventas representa tan sólo un 11% de las ventas netas, con este margen tan pequeño tenemos que hacer frente a los gastos administrativos y los gastos de ventas. Cabe mencionar que en los gastos administrativos se contempla cifras que son puramente contables y que no significan egreso de efectivo, como son los Gastos de depreciación de equipos, muebles y enseres e instalaciones. Y como

hago énfasis, esta administración considerando que las ventas no han llegado a las metas propuestas, ha tratado en lo posible de reducir los gastos.

Finalmente hago una exortativa, y un llamado a la reflexión, COFETUG C.A., es una compañía potencialmente lucrativa, el contingente humano, el esfuerzo realizado, se ve muchas veces opacado por la falta de concientización de nosotros como accionistas, si todos colaboráramos podríamos convertirnos en una fuerza poderosa dentro de la transportación. Existen muchos proyectos que se pueden realizar, la Cámara Ecuatoriana-China, le ha ofrecido a COFETUG C.A. la posibilidad de importar autobuses, repuestos, llantas y accesorios, pero soñar es fácil, hace falta que cambiemos nuestra mentalidad y miremos hacia el futuro como una realidad, que los proyectos que emprendamos se cristalicen. La voluntad y el deseo de colaborar es mucho, pero insisto, se necesita del valioso apoyo que como accionistas y dueños de la inversión podamos dar. El futuro de esta compañía está en sus manos.

Atentamente,



Carlos Ramos Mórera

GERENTE GENERAL SECRETARIO

125 ABR. 2002
Guayaquil, abril del 2002

