

Santiago, abril del 2017

Señores y señores Accionistas:

Debo indicar que el trabajo de la Gerencia es muy arduo y difícil, la toma de decisiones a diario hace que no se pueda faltar nunca; combinado con las funciones de la vicepresidencia de la Fonatel, las mismas que han servido para la defensa especialmente de las Operadoras del Valle y a engrandecer aun más el nombre bien ganado de Transval.

El año pasado nuestro principal ingreso fue el Sistema de Contratación Pública el mismo que ha experimentado cambios significativos en cuanto a los procesos; el Estado actualmente quiere protegerse en todo sentido y para ello ingresó al transporte Institucional en el catálogo Inclusivo Dinámico y Electrónico, las diferencias entre el uno y el otro son por los montos que las Operadoras reporten en cuanto a su facturación y activos.

Anteriormente la entidad contratante en base a tres cotizaciones subía al portal de contratación el presupuesto referencial del proceso, con los términos de referencia que es son las rutas, tipos de vehículos, kilómetros etc., una vez enviada y comparada esta propuesta de parte nuestra, se decidía o no participar en la misma, para cual se cumplía con un sin número de requisitos de parte de la compañía como fotos de vehículo, años de los mismos, etc. Y que la Compañía haya cumplido todas sus obligaciones del sector público como ISSS, Sin, etc. Este proceso de calificación de los proveedores tardaba de entre 6 a 8 días para, quienes hayan cumplido los requisitos, participen en una puja (que no es más que gana, quién más se baje en el precio) una situación desgastante por cuanto debe funcionar la computadora en condiciones perfectas, además de la velocidad del internet.

Actualmente se propone se inscriban las operadoras y en base a los vehículos que se tengan libres se los adjudique de manera aleatoria, según la siguiente tabla mejorada, Anexo 1.

Ustedes podrán notar que los valores no son representativos, por lo que en base a estudios de costos se pueda rebatir los mismos, pero hasta el momento no ha existido un acuerdo.

La otra parte de los contratos son con las Unidades Educativas, se ha logrado renovar con las mismas que trabajamos por más de tres años, a saber Unidad Educativa La Saba, Terranova e Iruzas, es necesario hacer notar que la rentabilidad es las mismas, no es la esperada, pero la experiencia que se gana es fundamental. Ahora Transval pueda facturar directamente al Padre de familia, debido a que se cuenta con un programa propio, se puede facturar a la Unidad Educativa, o simplemente se recibe una comisión por la administración del contrato.

Debo indicarles que nuestro principal logro es haber conseguido el transporte de una Empresa Privada como es PEPSICO, la misma que labora los 365 días en el año, con 6 rutas administrativas y una ruta lineal; es todavía no se la aplica, es donde laboran 4 accionistas de Transval (2 de otras operadoras por otros requerimientos de la Contratante).

Y en el transporte Operativo tenemos trabajando a 8 accionistas más y de allí están rotando por trabajos extras 5 accionistas que apoyan en este trabajo que no tiene horario.

Se ha generado por porcentaje de generación de contratos 20979.97, lo que sirve para mantener a la Compañía, debido a que se sigue generando trabajo y beneficio para los señores accionistas, pero esto no se ve reflejado en las aportaciones que cada uno de nosotros debemos hacer.

En el anexo 2 ustedes podrán observar los contratos generados en el año 2016, donde se nota que si bien los Colegios es donde mayores ingresos tenemos, los porcentajes de utilidad son bajos entre el 0,5 y 1%.

Para hacer un resumen de la administración, me permito entregar el Anexo 3 en donde se realiza un estudio comparativo de los ingresos y los gastos, del año 2015 y 2016, en donde se observa un incremento de los ingresos y una reducción de gastos, siendo los más significativos, pago de los teléfonos y las comisiones de la Unidad Educativa La Salle, aunque ahora estamos a cargo de todo lo referente a extracurricular.

En los balances entregados, ustedes podrán observar que se han generado 2.48.652.24 dólares de ingreso y que 57% de ese valor, va a los accionistas.

Debo hacer hincapié en los altos valores que se tiene de cuentas por cobrar en donde a los accionistas les importa muy poco el bienestar de la Compañía, estos dinero nos servirían para tener un capital de trabajo, tan necesario a la hora de los pagos.

Adjunto además el presupuesto para el 2017, considerando ingresos por USD 32662 y gastos proyectados por USD 32360.

Adjunto los respectivos anexos y gráficos para su análisis, en donde se incluyen las llantas que la Compañía ayudó a sus accionistas, las licitaciones en las que hemos participado y las cuentas por cobrar.

Agradecemos,

Ing. Diego Fuentes Jiménez

GERENTE GENERAL