



Quito, 28 de Febrero del 2009

INFORME DE GERENCIA PERIODO FEBRERO DEL 2008 – FEBRERO DEL 2009

Señores directivos

Sr. Ingeniero Cesar Urbano – Comisario

Sres. Y Sras.: Socios Accionistas

Sres. Y Sras. : Que nos honran con su compañía

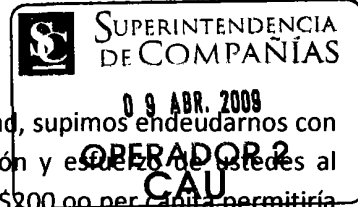
Estimados compañeros y compañeras:

Hace 2 años, exactamente en febrero del 2007, tuve el honroso encargo de ser elegido como Gerente de la compañía, para un periodo de 2 años, plazo que se cumple exactamente en este mes.

Recordaran ustedes señores que al 31 de diciembre del 2007 la Compañía tenía, como activo principal una póliza en depósito a plazo fijo de \$ USD 20000,00, una cuenta de aportación en la Cooperativa COOPROGRESO de \$ USD 1000,00 y un valor en Cuenta Corriente del banco Pichincha por USD \$6358,76. Adicionalmente el monto de su cartera por cobrar a socios y accionistas era nada más y nada menos que de \$ USD 17261,00 de los cuales alrededor de \$ USD 8000,00 correspondían a accionistas que únicamente poseen acciones mas no puesto, consecuentemente era una cartera irrecuperable, porque elevaba sin sentido año tras año nuestro activo exigible, sin posibilidad alguna de recuperarlo.

A raíz de esas cifras presentadas , fue cuando en Juntas de Accionistas celebradas en febrero y marzo del 2008, la sabia decisión de ustedes señores hizo que se optara por realizar una inversión que venga a suplir una de las necesidades mas acuciantes que presentaba nuestra Compañía, constituida por la falta de una oficina, de una sede social digna de una Compañía legalmente constituida y que hasta ese entonces funcionaba en un espacio físico prestado, que no brindaba ningún tipo de seguridad a nuestra documentación, a nuestros equipos y enseres y adicionalmente no permitía un trato digno y personalizado al socio – accionista y peor aún al desarrollo de una Asamblea como la que hoy nos aglutina.

Contando con la venia de la máxima representación de la Compañía, esto es la Junta de Accionistas, asumimos el reto de negociar la compra-venta de este inmueble y lo hicimos tratando de conseguir al menor precio posible, dadas nuestras escasas posibilidades reales de



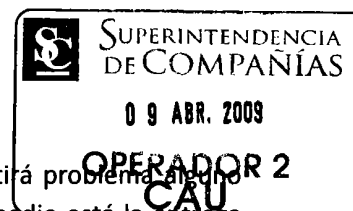
pago y de endeudamiento. Así, lo que parecía una monstruosidad, supimos endeudarnos con COOPROGRESO en \$ USD 17000.00, contando con que el tesón y esfuerzo de ustedes al aceptar un compromiso de pago de una cuota extraordinaria de \$200,00 por capita permitiría cubrir el pago de gran parte del préstamo e intereses, pero como ustedes podrán desprender, ese aporte extraordinario en el mejor de los casos nos permitía recaudar \$ USD 14000,00 y si la deuda contraída fue de \$ USD 17000,00 el valor total con intereses a pagarse en 3 años ascendía a \$ USD 22000,00. La pregunta del millón era cómo pagaríamos el total adeudado.

Pero alguien podrá preguntarse para que nos endeudábamos en \$17.000 si se contaba con recursos disponibles por un total de \$27.000 y el valor de los locales era de \$37.000, bastaba con \$10.000 adicionales; la respuesta es sencilla, precisábamos contar con recursos adicionales para cubrir gastos de constitución de promesa de compraventa, posteriormente de minuta de hipoteca y financiamiento y lo fundamental para adecuaciones, seguridades y mobiliario.

Todo fue previsto, solo restaba el cumplimiento de ustedes al compromiso adquirido y la esperanza de que en el devenir del tiempo se produzcan transferencias de socios que alimenten nuestras arcas de manera extraordinaria y cubrir de esa manera esa brecha de al menos \$5.000 que teníamos. Dios ha estado con nosotros, primero porque ha proveído a todos y cada uno de nosotros del trabajo e ingresos suficientes para cumplir con oportunidad nuestras obligaciones con la compañía; segundo, porque en el transcurso de este año al menos se han producido 3 o 4 transferencias de socios, que nos ha representado ingresos adicionales por alrededor de \$3.000,00, y, tercero porque la austeridad y responsabilidad con que esta Gerencia ha manejado siempre los recursos, ha hecho que la deuda de \$ USD 17.000,00, a la fecha de cierre de balances, esto es 31 de Diciembre del 2008 ascienda apenas a \$ USD 3500,00, es decir que aquello que se pensaba pagaríamos en 3 años, prácticamente se ha logrado hacerlo en no más allá de 7 meses, si consideramos que el primer desembolso para la adquisición de los locales lo hizo la Compañía con sus fondos propios y préstamos de 2 miembros de la directiva, el 19 de Febrero del 2008, cuando se firmó la promesa de compra venta, entregando al vendedor la suma de \$ USD 10.000,00 como contraparte de la promesa de compra-venta suscrita y la diferencia la recibió el mencionado vendedor el 23 de Mayo cuando COOPROGRESO nos acreditó el préstamo y a su vez hizo efectivo la póliza de acumulación que hasta ese entonces manteníamos.

Pero qué significa haber prácticamente pagado la deuda contraída? No significa otra cosa que haber destinado el más mínimo remanente de caja al pago de la deuda; significa que a la fecha la Compañía se ha ahorrado un pago de intereses por aproximadamente USD \$3000,00; significa que la nueva directiva a elegirse no tendrá que verse sometida, obligada, preocupada por el pago de una obligación que ellos no la contrajeron, es decir recibirán una Compañía prácticamente libre de obligaciones y que les posibilitará, por tanto, emprender en algún otro proyecto ambicioso que de mayor realce a nuestra Compañía o que brinde una ayuda mayor y directa a los socios, si por ejemplo monta una distribución de repuestos, lubricantes o simplemente una caja de ahorro y crédito. Eso ya dependerá de la voluntad de vosotros, de la elección que ustedes realicen y de quienes resulten elegidos.

Pero por que digo que la deuda está prácticamente pagada, simplemente porque hoy, esto es a 28 de febrero del 2009 la deuda con COOPROGRESO es de \$2000, y si consideramos que la



cartera pendiente de cobro es de \$8.590,50 seguro estoy que no existirá problema alguno para cubrir el mencionado valor adeudado, mucho más cuando de por medio está la entrega próxima de las habilitaciones y permiso de operación a los socios, siempre que no acusen un solo centavo de deuda con la compañía.

Pero si bien la adquisición y pago de esta sede demandó nuestra máxima y mayor atención, no es menos cierto que jamás se descuidaron otros aspectos vitales para la existencia misma de la Compañía y para el bienestar de sus socios, así por ejemplo en el mes de marzo del 2008 se resolvió incorporarnos a la ATEIQ, para ello resolvimos nuestra cuentas pendiente de pago con la FENATEI, siempre en las mejores condiciones para la Compañía, Claro está que para muchos esto no es trascendente, pero para aquellos que han logrado beneficiarse de la adquisición de un nuevo vehículo exonerado si tendrá sentido; para aquellos que hemos estado frente a la directiva y hemos palpado cómo solo a través de una Asociación se consiguen ciertos beneficios para el gremio y por ende para los socios, si vale la pena haberse afiliado, mucho más cuando por este concepto jamás se demandó de los socios un aumento de su aportación mensual ordinaria.

El pago de impuestos, tasas y contribuciones al SRI, Municipio, EMMOP, Cámara de Comercio, Superintendencia de Compañías, etc. jamás han sido descuidados de allí que en ningún momento nos hemos visto avocados a impedimento de trámite alguno demandado por la compañía o socio en particular, todo lo contrario, gracias al fiel cumplimiento de nuestras obligaciones diría sin temor a equivocarme que la atención a nuestros requerimientos siempre ha sido preferencial y muy diligente en todas y cada una de las Instituciones nombradas.

El aspecto social también tuvo su merecida atención, inauguramos con mucha solemnidad nuestra sede en el mes de junio del 2008 y aquí permítanme expresar mi profundo agradecimiento a los miembros de la Directiva, pero fundamentalmente a sus esposas, a nuestra compañera la Sra. Mayra Almeida, que a sabiendas que lo que menos teníamos era plata, no escatimaron esfuerzo y sacrificio personal para preparar cada una de ellas los bocaditos que en esa reunión se sirvieron. Para Ustedes mi eterna gratitud.

También en este punto cabe recordar la destacada actuación de los socios en el curso de capacitación de educación vial que tuvo lugar en el Colegio Juan Montalvo, dictado o dirigido por capacitadores experimentados del Consejo Nacional de Tránsito, más allá de que nos entregaran o no un certificado estuvo la disciplina mostrada por los socios de la Compañía al asistir masivamente al evento y el interés por refrescar o profundizar sus conocimientos sobre la materia.

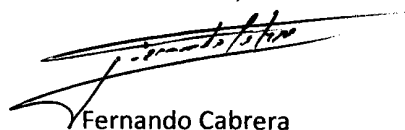
Por otra parte, la Directiva o al menos una representación de ella, jamás dejó de estar presente en los hechos luctuosos que lamentablemente tuvieron que afrontar determinados socios, la muestra de nuestra solidaridad con ellos siempre se dejó expresada en el acompañamiento personal a los deudos.

Finalmente, señores creo que mi rol como Gerente siempre ha estado al servicio de los más altos intereses de la Compañía, de los más mínimos requerimientos de cada uno de vosotros, sin distingo de ninguna naturaleza, sin preferencias ante nadie y más bien se podría decir con

una alta dosis de comprensión ante determinados casos, donde de no mediar una flexibilidad de mi parte, otra sería la suerte que habrían corrido ciertos socios, a sabiendas que eso lejos de abonar a la apreciación que ustedes se dignen dar a mi gestión, podría verse como una debilidad, pero uno tiene que correr en este puesto muchos riesgos y en el resumen final diría que valió la pena hacerlo.

Como ya lo dijo algún ilustre canta-autor solo me resta expresar QUE ESTOY muy agradecido, muy agradecido, muy agradecido.

Atentamente,



Fernando Cabrera

GERENTE GENERAL

CIA. TRANZOZORANGA S.A.

