

Señores

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Camiones y Buses del Ecuador S.A. (CAMIONEQ)

Presente.-

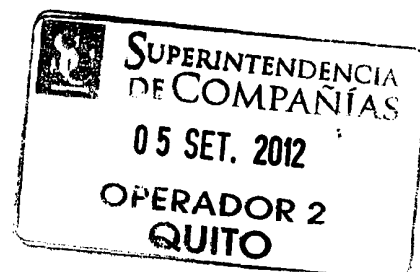
Dando cumplimiento a las disposiciones establecidas por la Ley de Compañías y a los Estatutos de la Compañía Camiones y Buses del Ecuador S.A. (CAMIONEQ), quiero poner en su consideración y análisis el Informe de Gerencia correspondiente al ejercicio 2011.

En el año 2011, la empresa trazo un camino para la solidificación de la marca ya que teníamos el control total del mercado, es así que comenzamos a ejecutar el Plan de Trabajo para la operación de la nueva sucursal en la ciudad de Guayaquil, el mismo fue monitoreado y soportado constantemente por Scania Latin América.

Dadas las condiciones para la nueva operación y dentro de un acuerdo con Scania Latin America se contrata a un funcionario de fábrica, el mismo que tendría como funciones todas las acciones concernientes a la Gerencia de Servicios, esta postulación fue otorgada al Sr. Miguel Ángel Bardalez Fonseca.

Es así que la Sucursal Guayaquil es Inaugurada en abril y comienza con una operación solamente de mantenimientos rutinarios, ya que para esa fecha no se contaba aun con todo el equipamiento necesario para que su operación alcance el 100%, es en este mes donde se comienza a analizar el Stock de bodega adecuado para la región y además la cantidad de personal necesario para cubrir la demanda. Para el mes de julio ya se conto con el 100% de la operatividad de la sucursal y la misma desde el inicio de su operacion tuvo una excelente acogida por parte de los clientes.

Adicionalmente tomamos como reto la licitación del nuevo corredor vial en la ciudad de Guayaquil (Tercera Troncal) y como estrategia adyacente para la vialidad de una posible venta a gran escala, comenzamos a estrechar nuestros lazos comerciales con el Consorcio Metroquil, ya que el mismo seria el espejo de evaluación para definir la marca ganadora en el nuevo corredor. Es así que hemos brindado un soporte técnico sin precedentes, pusimos nuestro mejor equipo y logística a su disposición, esto a llevado a



que en la actualidad el Consorcio Metroquil sea nuestro principal aliado comercial a nivel nacional.

Es importante mencionar que hemos trabajado muy fuerte para mejorar nuestra imagen de Post Venta, es así que hemos logrado un crecimiento importante en todas las regiones del país y hoy tenemos presencia en las tres regiones continentales, especialmente en lo referente a transporte de larga distancia de pasajeros.

Estimados Señores Accionistas he puesto en conocimiento las Actividades Generales tomadas para el crecimiento de la empresa, pero es importante hacerles conocer las actividades específicas estructuradas como aspectos dentro de la Administración General y estas son:

ASPECTO ADMINISTRATIVO

Como responsable de la Administración General de la Empresa, debo enumerar los procedimientos y acciones que se han tomado para mejorar el control interno y el flujo eficiente de los recursos monetarios, todo estas acciones se han tomado debido a que Scaneq ya no es simplemente una empresa mediana sino que pasado a formar parte de las empresa medianamente grandes y con una gran expectativa de Crecimiento. A continuación detallo los aspectos más importantes.

a. Procesos y Control Interno,

Scaneq cuenta con una persona que se encarga específicamente del control interno y de los procesos, ya que los requerimientos de Scania para monitorear nuestro funcionamiento cada día son más rigurosos.

La responsabilidad y la entrega de este funcionario es admirable y la magnitud del logro alcanzado ha servido de ejemplo para la instauración de esta posición en varios Dealers independientes e inclusive en Unidades de Negocios.

b. Logística de Importación

Para ir de la mano con el crecimiento y las necesidades de nuestros clientes en la post venta, hoy la empresa cuenta con una persona responsable de la logística de importación. Este proceso contribuyo a reducir nuestros tiempos de importación en un 100%, hemos mejorado

nuestros costos de importación en un 27% y lo más importante es que toda importación tiene una programación mensual y cada una de ellas está dividida en semanas. Esto a nivel regional también es un logro ya que somos el mercado independiente con el mejor tiempo de importación.

c. Contabilidad General

En la actualidad nuestras cuentas Contables están totalmente claras y saneadas es así que cada movimiento es localizado de manera inmediata en nuestro mayor, esto ha contribuido para la toma de decisiones a nivel Gerencial y ha permitido que podamos enfocar nuestros esfuerzos en mejorar ciertos procedimientos y encontrar debilidades dentro de nuestros controles internos.

Contablemente podemos sacar información real mes a mes, la cual ha facilitado la entrega de la misma a los entes de control gubernamentales y a las entidades financieras que respaldan la operación de la empresa.

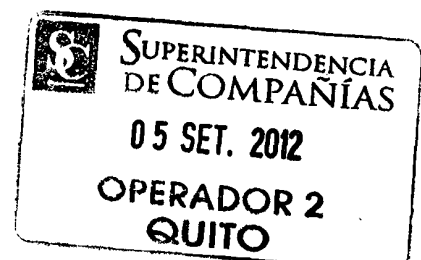
En el año 2011, nuestros balances ya están en NIIF's y este ha sido un gran logro ya que podemos analizar la parte financiera de la empresa más exhaustivamente y adicionalmente la misma nos ayuda a saber donde debemos enfocar nuestros recursos para obtener una mayor rentabilidad, además nos ha permitido ver el verdadero grado de liquidez de la empresa y determinar que acciones debemos tomar para alcanzar nuestros objetivos.

d. Visión Global

Hoy Scaneq cuenta con una organización Dinámica, donde cada departamento funciona como ente productivo, claro está que siempre en el camino hay dificultades pero hemos logrado una sinergia donde cada objetivo es un reto a cumplir.

ASPECTO FINANCIERO

Gracias al decidido apoyo de los Señores accionista en brindar todas las facilidades para que la empresa salga adelante, debo mencionar que financieramente la empresa está en una situación sólida, con resultados en su utilidad significativos, pero también se debe considerar varios logros alcanzados.



a. Líneas Bancarias

La empresa cuenta con líneas bancarias de financiación directas, las cuales soportan todas nuestras operaciones y nuestros proyectos futuros de expansión.

Todas nuestras operaciones han sido canceladas en los plazos establecidos y esto ha creado un ambiente de confianza con las dos entidades que apoyan nuestro crecimiento. Las mismas nos han brindado nuevas herramientas para que el dinero de la empresa este seguro y sea utilizado de manera optima.

b. Dinamización de Recursos Monetarios

Hemos logrado que el dinero que maneja la empresa ya no este solamente en nuestras cuentas bancarias, sino que el mismo este generando ganancias o amortizando costos, ya que hemos encontrado herramientas financieras que nos permiten dinamizar el valor real del dinero y el mismo funcione como soporte a nuestras operaciones y negociaciones para ventas de nuevas unidades.

c. Líneas de Financiamiento de Nuevas Unidades

Se alcanzó acuerdos de financiación con entidades bancarias, las mismas que han presentado varios productos para financiar nuestras unidades y que en la actualidad varios de nuestros clientes ya son beneficiarios de las mismas.

Además estamos analizando otras posibilidades de financiamiento de nuestra gama de productos, pero las mismas están alineadas a nuestra confiabilidad en el cumplimiento de nuestras obligaciones. Y con seguridad contaremos como herramienta de negociación para el año 2012.

d. Perspectiva General

Financieramente hemos dado un gran paso que es la consolidación de la empresa y hemos creado un ambiente de confiando con la Banca. Estas dos acciones han hecho que mejoremos nuestros niveles de crecimiento y liquidez, las cuales han contribuido a nuestro crecimiento en operaciones y niveles de atención al cliente.

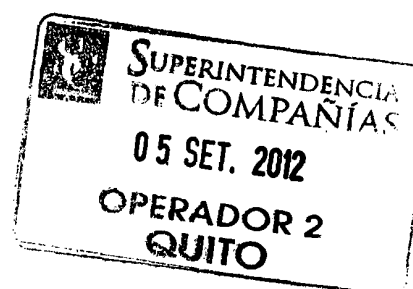
OBJETIVOS PARA EL AÑO 2012

Es imprescindible que los Señores directores de la empresa determinen objetivos para el crecimiento de la empresa y el cual examine tiempos de ejecución y territorio de acción ya que cada región tiene diferentes necesidades. Los objetivos más importantes que se han trazado son los que a continuación se detallan:

- 1.- Impulsar una campaña de Medios coherente, enfocada a resaltar la calidad de nuestro producto y que la misma esta delineada a los servicios que brinda la empresa.
- 2.- Estandarización de proveedores, ya que esto asegurar la calidad de nuestros servicios y mejorara el grado de satisfacción del cliente.
- 3.- Dinamizar la venta de nuestros chasis de Bus con la colaboración del Carrocero Local, esto permitirá que nuestro producto sea asequible a todos los estratos de la transportación y nos ayudara a masificar nuestra Marca.
- 4.- Dinamización de los Recursos Humanos, ya que son ellos los que han llegado ha conseguir todos los logros antes mencionados y si nos trazamos metas de crecimiento corporativo debemos también trazar metas de crecimiento personal de cada uno de nuestros funcionarios, esta acción contribuirá enormemente al crecimiento y establecerá lazos solidos de todos los que conformamos la familia Scaneq.
- 5.- Desarrollo de nuestras propias instalaciones en la ciudad de Guayaquil, este proyecto es importante dentro de nuestra consolidación en el manejo del mercado y el mismo permitirá que nuestra presencia siga siendo fuerte con todos los clientes de la región y nos abrirá las puertas para ventas futuras, además que contribuirá con la imagen de desarrollo corporativo.

AGRADECIMIENTO

Estimados Señores Accionistas, en este año de gestión quiero agradecer a todos los funcionarios, ya que su esfuerzo diario ha permitido logros que jamás imaginamos. Quiero agradecerles por esas horas de entrega, de trabajo en equipo, de pro actividad, de constancia, de sacrificio, de





Camiones y Buses del Ecuador S.A.
Informe de Gerencia 2011

disciplina pero sobre todo por esas ganas de sacar adelante esta empresa, la cual amamos.

Por otro lado agradezco a ustedes por la confianza brindada nuevamente en mi gestión de la Gerencia y el apoyo incondicional que me han brindado en cada proyecto emprendido.

Hoy tengo la seguridad que con el trabajo y el talento de todos los funcionarios con los que cuenta la empresa, vamos a seguir cosechando más triunfos y en pocos años llegaremos a ser un ejemplo a tomar para el desarrollo de los mercados independientes y un ejemplo de crecimiento como empresa en nuestro país.

Atentamente,

Sr. Gabriel Gordillo Coba
GERENTE GENERAL
Camiones y Buses del Ecuador S.A.