

**INFORME DE LA GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA
ESTACION DE SERVICIO ALOAG CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO
ECONOMICO DEL
AÑO 2.007.**

Dando cumpliendo a las disposiciones de la Ley de Compañías, en mi calidad de Gerente, se pone en consideración de los Socios el Informe de la Gestión realizada por la Gerencia de la Estación de Servicio Alóag Cía. Ltda. en el ejercicio económico del año 2.007.

1.- COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLÍTICO ECONÓMICO

A nivel global se da la tendencia hacia una escalada de precios, causada por la gran demanda de alimentos de la creciente población mundial, el record establecido en el alto precio del petróleo, el acaparamiento de materias primas de gigantes consumidores como China, la desaceleración económica de Estados Unidos, entre otros factores exógenos. Esta situación no ha dejado de afectar a nuestro país, que para el año 2007 registra un bajo crecimiento económico, por la inestabilidad del marco institucional, la dependencia de los ingresos petroleros, el decrecimiento de la industria nacional con pocas excepciones, a lo que hay que sumar la eminente transformación de la estructura económica del Ecuador a través de la Asamblea Constituyente, que se espera no terminen atropellando los legítimos derechos de la propiedad privada, sino, mas bien que incentiven el incremento de la actividades económicas basadas en la inversión en la producción nacional, que mejore el nivel de empleo, eleve el presupuesto para salud y educación, mejore la estructura vial, reduzca la pobreza y genere confianza en los empresarios nacionales y extranjeros. Todos los ciudadanos esperamos que se den alternativas de cambio que conduzcan a que con trabajo honrado, consiente, creativo y denodado pongamos en marcha el país hacia mejores condiciones de vida de la mayoría de pobladores. Esta transformación será necesaria para que empresas como la nuestra tengan un futuro firme, ya que dependemos del mejoramiento de segmentos productivos como transporte, industria, comercio entre otras.

El Estado decretó la Ley de Emergencia Energética, y tratando de evitar el contrabando impone fuertes regulaciones en contra de las estaciones de servicio con multas altas por infracciones varias, prohibición de instalación de nuevas estaciones a nivel nacional, lo que no deja claro el futuro de esta empresa, que requiere una necesaria reubicación.

La situación en particular de nuestra actividad, también tiene sus complicaciones debido al entorno socio-político nacional, no se puede incrementar la rentabilidad de empresas como la nuestra, por el control estatal de precios, mucha competencia, pero si se incrementan los costos de sueldos, insumos y servicios, además por el alto subsidio que se maneja en estos productos, es difícil incrementar el cupo de diesel, producto de mayor volumen de venta en esta estación gracias a clientes cautivos por las facilidades de ubicación, muchos años de experiencia, buen servicio y crédito posibilitado por la favorable estructura de sus estados financieros.

Sin embargo, dentro de este entorno, esta empresa ha tenido un período normal con tendencia a crecer para bien de sus clientes, para sus trabajadores y empleados, para sus socios así como, para contribuir con el leve crecimiento del Producto Interno Bruto del país.

2.- RESOLUCIONES DE LAS JUNTAS DE SOCIOS

En este año, la Junta de socios llevada a cabo el 16 de Febrero se resolvió tramitar el pago del terreno cedido para el paso lateral a cargo de Legal Solutions, quienes tienen avanzada la gestión legal, oportunamente mientras tengamos información mas concreta se dará detalles de la misma. Se validó la negociación con Traimcobsa del vehículo y el respectivo tanque por valores de 55.000 y 19.654 respectivamente. Además se dio cumplimiento a la contratación del arriendo en Comodato del espacio para Traimcobsa en los predios de la Estación.

El 27 de Abril en la Junta General Ordinaria de socios se aprobaron los informes de Gerencia, Los Estados Financieros y el reparto del 100% de las utilidades generadas en el Ejercicio económico del 2006.

Para el 25 de Julio se convocó la Junta en la que se conoció el Informe Independiente de Auditoría Especial, realizado a los periodos fiscales 2004 - 2005 y 2006, la que determinó que todas las modificaciones se generan a favor de los socios, las mismas que dejaron saldos a su favor de la siguiente manera:

REFERENCIA	DETALLE	VALOR
2.1.1.03.005	Socios por Pagar	239.750,25
2.1.1.03.002	Cuentas por Pagar Luis Coba Muñoz	228.710,88
	TOTAL:	468.461,13

Esta cantidad que es producto del capital de operación de la compañía y que estando a disposición de los señores socios, la Sra. Manuelita Chamorro

Vda. de Coba, socia con la mayoría de participaciones, en aras de la comprensión familiar, resuelve ceder parte de su participación a favor de sus hijos de acuerdo al siguiente cuadro:

CUADRO DE DISTRIBUCION A FAVOR DE LOS SEÑORES SOCIOS DE ESTACION DE SERVICIO ALOAG Cía. Ltda.

SOCIO	VALOR	%		CESION DE PARTICIPACION	NUEVO SALDO
María Manuela Chamorro Tipán	163,961.40	35.00%	1	63,961.40	100,000.00
Greta María del Pilar Coba Chamorro	63,242.25	13.50%	1		12,792.28
Silvia Guadalupe Coba Chamorro	63,242.25	13.50%	1		12,792.28
Henri Humberto coba Chamorro	63,242.25	13.50%	1		12,792.28
Luis Humberto Coba Chamorro	51,530.72	11.00%	1		12,792.28
Miriam Amparo Coba Chamorro	63,242.25	13.50%	1		12,792.28
TOTALES	468,461.13	100%	6	63,961.40	63,961.40
					468,461.13

Esta misma Junta facultó a la Gerencia para que realice las gestiones pertinentes para la obtención de un crédito en el sistema financiero y proceda al pago de acuerdo al flujo de caja de la compañía, sin alterar la operación normal del negocio. Al respecto debo manifestar a los señores socios que sin querer ir en contra de la resolución tomada, se ha estado analizando ciertos parámetros que definirán el futuro de la empresa; y, es deber de esta administración participar la preocupación por la obligada reubicación y ampliación de los servicios de la estación frente a la pronta construcción del nuevo distribuidor de tráfico en el Obelisco y que de alguna manera se tendrá que dar una nueva ubicación, para lo que se requerirá mucha inversión, lo cual se puede solventar con un crédito, que será mas factible obtener para este propósito, reflexión que pongo en consideración de ustedes señores socios. Sin embargo, como existe la resolución tomada, se ha iniciado la gestión solicitando un crédito por la cantidad de alrededor de 120.000 dólares, que serían repartidos entre los socios, y tratar de dar cumplimiento con la resolución y quedará un buen saldo para la inversión mencionada.

Debo informar además, que no se han podido culminar los trámites de reformas de los Estatutos, en lo que se refiere a la gestión iniciada a la administración anterior del la composición del nuevo paquete de participaciones, y lo resuelto en la Junta del 31 de Mayo del 2007, de incrementar la actividad de transporte, trámites que no pasaron en el Registro Mercantil por razones conocidas por los señores socios, de igual forma no se pueden realizar otras reformas que se creen necesarias y que serán expuestas oportunamente.

En esta Junta también se dio paso al examen de cuentas solicitado por los socios Luis y Guadalupe Coba, se dio las facilidades para que se realice esta petición, misma que fue llevada a cabo en alrededor de siete meses y cuyo informe fue conocido en el año 2008.

3.- ACERCA DE LA REUBICACION

Desde el año 2006 se han venido realizando algunas gestiones en cuanto a este tema, se realizó el proyecto a cargo del Arq. Francisco Acosta, cuyos planos se encuentran a disposición en las oficinas de la empresa, se solicitó la aprobación al Municipio de Mejía, se tuvo una primera respuesta negativa por algunas objeciones como la línea eléctrica que atravesaba por la mitad del terreno, la cercanía a la curva y a la cancha deportiva entre otras; se apeló mediante aclaraciones que justifican y desvirtúan los puntos de vista de quienes dieron ese informe; en los actuales momentos se encuentra aún sin respuesta. En este momento es necesaria la gestión apropiada, y en coordinación con la Sra. Presidente quien tiene experiencia en estos casos se han realizado ciertos contactos y se tiene logar como primer paso la aprobación del proyecto de construcción en el Municipio de Mejía, luego se tendrá que tramitar en la DNH, trabajo aún mas complicado, puesto que existe el limitante del poliducto que atraviesa por el terreno y el nuevo proyecto vial.

En cuanto al nuevo proyecto vial, o intercambiador de tráfico en el Obelisco según se manifestó en la reunión convocada a la población interesada, deberá empezar en este año, lamentablemente el predio perteneciente a la Estación sufrirá una considerable desapropiación que pone en peligro la ampliación planificada, está igual a disposición de los socios el plano del proyecto vial en nuestra oficina a fin de que entre todos se den ideas y se comprometan a buscar la mejor opción que se pueda tomar ante esta circunstancia. Desde mi punto de vista creo que aún queda espacio para proseguir con el proyecto.

4.- LABOR DE MANTENIMIENTO

Luego de una inspección realizada por parte de Medio Ambiente, en la que reportaron observaciones en el sector de los servicios higiénicos, ya que se trató de una campaña a nivel nacional para mejorar la presentación de las estaciones de servicio, inmediatamente se procedió a cumplir con todas las exigencias, y sobre todo para dar mejor imagen en estas instalaciones, que son utilizadas como bien público para pasajeros y personas que están alrededor, esto requiere de un arduo trabajo para mantenerlo siempre en optimas condiciones.

En las inspecciones de mantenimiento, control de medio ambiente en lo referente a desechos contaminantes y chequeo de medidas en surtidores no hemos tenido problemas, según consta en el archivo de reportes de visitas de las entidades de control. Además para tener siempre en buen funcionamiento

en los surtidores son reemplazadas periódicamente mangueras, pistolas, picos, filtros, vasos, placas pulsadoras, etc. Se puso en funcionamiento el surtidor de diesel en la isla de gasolina cambiando el CPU, trabajo realizado por el profesional correspondiente, también se cambió el contador el surtidor Nro1, así como en los surtidores Nro5 y 6 se reparó el contador; siendo calibrados por DNH.

En el panel eléctrico también se realizó mantenimiento reemplazando contactores, relays, reordenamiento de cables y cambio de UPS para un funcionamiento mas seguro. Se da un permanente mantenimiento del generador eléctrico, se ha tenido que cambiar la batería, termostato y filtros.

A fin de estar preparados para cualquier contingencia, se realizó el mantenimiento de depósitos o tanques de almacenamiento, limpieza de los mismos y evacuación de desechos a cargo de profesionales especializados. Se cambió de válvulas de venteo y se implementó 4 ventiladores sobre el techo de los tanques de combustible, y se identificó la ubicación y capacidad de los tanque de depósito, para cumplir con el requerimiento del Cuerpo de Bomberos del Cantón Mejía. Se realizó el mejoramiento en el sector de trampa de grasas, con la colaboración de Ing. Gabriel Gordillo par cumplir con el requerimiento de Medio Ambiente. Se amplió la rampa de descarga, para dar cabida al nuevo auto tanque y se reforzó la puerta de entrada. Se reparó la puerta que esta junto a los servicios higiénicos, se adecuó el lugar donde se cambian de ropa los despachadores.

Se amplió y mejoró el área de parqueadero para clientes. Quedando un patio amplio y cerrando con malla un parte para ciertos clientes que requieren mayor seguridad, se ha mejorado la iluminación gracias a una colaboración de Adelca. Se reubicó y mejoró el suministro de Aire y Agua con la respectiva señalización.

El mantenimiento de pintura de todo el local, señalización e iluminación de los totems y verticales de la marquesina se realizó por parte de nuestra proveedora P y S.

La capacitación a todo el personal en normas de medio ambiente y prevención y control de incendios, fue realizada en un evento organizado por Petróleos y Servicios. Aprovechando el recurso de capacitación gratuita, por la afiliación a la Cámara de Comercio de Quito, se dictó el seminario taller, en atención al cliente. De igual forma se ha dado cumplimiento a las exigencias en las inspecciones del Cuerpo de Bomberos del Cantón Mejía.

5.- CAMPO ADMINISTRATIVO

Se tomó la decisión de trasladar las oficinas ubicadas en Guamaní, sin dejar de agradecer la gentileza a la Sra. Manuelita de Coba, por habernos acogido un

tiempo en su casa; se creyó conveniente estar con todas las oficinas en el sitio donde se generan las actividades de la Estación.

Se procedió con la reubicación interna del área administrativa la misma que está conformada por el área de ventas a cargo de la Srta. Silvia Chamorro que cuenta con un colaborador en sus responsabilidades; el área de Contabilidad a cargo de la contadora Sra. Elizabeth Caza, también con su respectiva colaboradora quienes se encargan de las delicadas tareas del registro contable, y reportes de las actividades económicas de la empresa; se cuenta además con los servicios de una persona encargada de mensajería, que también colabora en las actividades que complementan el trabajo administrativo de la empresa. En el área de despacho se cuenta con la misma plantilla de trabajadores, que por su tiempo de trabajo han adquirido la experiencia necesaria en sus labores, pero que todas maneras requieren de control; se mantiene los servicios del Sr. Eduardo Muñoz a cargo de la supervisión del trabajo de los señores despachadores, así como de la recepción de combustibles y de controlar el buen funcionamiento de las instalaciones y del vehículo que hace el transporte. Contamos con los servicios ocasionales de un técnico que realiza el mantenimiento preventivo y correctivo de las instalaciones eléctricas y de los surtidores, trabajo que realiza de acuerdo al cronograma de mantenimiento o cuando existe alguna emergencia. Todas estas actividades son coordinadas, controladas y exigidas de cerca por quien desempeña el trabajo de Gerente, que además realiza otras funciones propias como administrador y representante legal de la empresa.

Luego de asumir la Gerencia se decidió contratar un sistema contable denominado SACI, que luego de implementado no cumplió con los requerimientos de la empresa, por lo que obligadamente a mediados del año 2007 se tuvo que contratar los servicios de un nuevo sistema contable denominado Fénix, se perdió valioso tiempo en la implementación y parametrización de este nuevo sistema contable, el cual al momento se encuentra trabajando con normalidad en los módulos de Cuentas por Cobrar, Cuentas por Pagar, Compras, Reportes, quedando pendiente la parametrización del módulo de Nómina, que debido a la personalización que se debe dar, aún no ha sido concluida.

También se decidió implementar un programa de ventas denominado Fuel Control que esta basado en el programa anterior (Autogas), con versiones mas actualizadas y además con la personalización acoplada a las necesidades de administración y control que se debe exigir a los sistemas. No puedo afirmar que sea el sistema perfecto, porque hasta lograr su adecuación y estabilización ha dado problemas y como casi todos los sistemas aún no se logra obtener el servicio óptimo que se espera, pero el ingeniero responsable ha estado dando el soporte técnico necesario fin de tener la información correcta. Además con los responsables de cada área de trabajo estamos en

permanente control de que la información sea la correcta. ¿Por que se cambio a esta nueva versión?, por que con el software Autogas no se pudo personalizar conforme a las necesidades y requerimientos de la empresa; ya que era imposible obtener soporte técnico y sobre todo debido a su inestabilidad constante dando lugar a que se produzcan alteraciones en la información.

Estos dos últimos problemas (cambios de sistemas) han sido causa del retraso con la información respectiva que se requiere para cerrar correctamente los Estados Financieros, a fin de que el contenido de estos sea el resultado veraz de las transacciones realizadas en el período, para dar cumplimiento, con las imposiciones que por Ley nos corresponden contribuir, informar a las respectivas entidades de control, permitir el trabajo de la gestión de auditoría y analizar e informar los resultados obtenidos durante el período anual.

Sin embargo, hemos logrado sistematizar las actividades de los despachadores, quienes luego de la respectiva capacitación pueden ingresar y cuadrar las recaudaciones de su respectivo turno de trabajo, directamente en el sistema, labor que facilita al cuadro de caja diario de todos los turnos, estas actividades ayudan a gerencia en lo referente a control de recaudaciones y al cierre quincenal para facturación de clientes de crédito. Se ha logrado mejorar la facturación, requisito solicitado por el SRI, para clientes de contado que solicitan facturas, se emite en ese momento mediante el sistema lo cual exige cumplir con los requisitos. También, existe el requerimiento del SRI de ubicar un PC en el sitio mismo de los surtidores, el mismo que será adecuado e implementado en los próximos días, esto para dar facilidad a los clientes y permitir que los despachadores puedan mejorar la atención y control de sus actividades.

6.- ANALISIS FINANCIERO

Solvencia

En el Balance General se puede apreciar que para el año 2007 se ha obtenido un incremento de un 5.3% en relación al año anterior. El nivel de transacciones se ha dado de manera normal, ya que esta variación en el volumen de activos es insignificante. El Activo Corriente, conformado por el disponible, las cuentas por cobrar y los inventarios de combustible, ha crecido en el 1% en relación al año anterior, y que relacionado con el Pasivo Corriente da un índice de solvencia positivo, de 2.9. La solvencia positiva de la empresa se expresa por que los valores por cobrar a favor de la empresa superan a los valores por pagar. Esta situación crea la posibilidad de acceso al crédito, en esta empresa existe la capacidad de solventar los compromisos compras diarias de combustibles que son de crédito reducido y que por el volumen los proveedores exigen garantías sólidas.

Apalancamiento

Se deriva de utilizar endeudamiento para financiar una inversión, esto genera riesgos por los costos financieros, que pueden comprometer la liquidez. Es muy sui géneris el apalancamiento financiero que utiliza esta empresa; el sistema operativo es conocido por los socios. En años anteriores se acumuló una apreciable cantidad registrada como utilidades no distribuidas que luego de analizadas, auditadas y aprobadas en Juntas, se registro a favor de los socios. Esta obligación que mantiene la empresa con sus socios, es aprovechada para utilizar como capital de trabajo y mantener e incrementar el volumen de ventas. ¿Como se llega a este volumen de ventas? En un segmento de negocio aparentemente bueno, que en la actualidad es muy competido, muy regulado, pero en el que también se cuantifican ciertas ventajas como la trayectoria de muchos años de buen servicio, sin olvidar la visión, inversión y el trabajo dejado por su gestor el Sr. Luis Coba Muñoz †, el trabajo de administraciones anteriores, y apalancados en esta situación, tenemos la ventaja frente a la competencia de ofrecer un crédito, que bien administrado, permite mantener e incrementar los clientes y mantener los volúmenes de venta obtenidos.

La empresa al final de este período mantiene obligaciones registradas como Pasivos 711.484.03 dólares, de los cuales el mayor beneficiario son los socios con un saldo de 407.713,13 dólares que se menciona el párrafo anterior, el resto lo conforman valores por cheque girados y no cobrados registrados como sobregiros bancarios, la diferencia esta entre proveedores, provisiones laborales y obligaciones fiscales. Sin necesidad de aplicar fórmulas complicadas, por simple deducción se puede manifestar que el resultado del índice de apalancamiento es positivo, principalmente por que no corremos riesgo ya que nuestra obligación esta dado con los socios; esta circunstancia ha permitido mantener la tendencia del índice de resultados. Cabe tener en cuenta en cambio que si se mantiene un riesgo por el crédito concedido a los clientes.

Ventas

Uno de los objetivos fundamentales de la empresa es mantener y superar el volumen de ventas. En este período se registró un volumen 3'940.197,80 de dólares, significando un incremento del 4,14% en relación al año anterior. Sin embargo se debe analizar el comportamiento del volumen de ventas de combustible, en el que diesel es el producto que mas se ha vendido significando el 77,45 % del total, gasolina extra el 16,44% y gasolina super el 5,74% y también se puede analizar la relación de incremento del 6.68% en diesel con relación al año anterior; pero el volumen de ventas de gasolina extra en cambio, ha disminuido en un 6.22% y de gasolina super a disminuido

en un 4.99%. Con estos datos se puede interpretar que siendo el margen de utilidad menor en diesel que los otros productos, su volumen de ventas que conforma un alto porcentaje es determinante para superar la rentabilidad del año anterior. Pueden existir maneras para incrementar el volumen de ventas de gasolinas, especialmente en super revisando el precio, pero la proveedora debe haber realizado algún estudio al respecto para mantener el precio. Revisando otro aspecto se puede apreciar que en este tipo de negocio, se cuenta con un el altísimo índice de rotación de inventarios, dado por la relación ventas sobre inventarios, significa que toda la inversión realizada se vende, no se hacen inversiones altas para mantener stocks altos como sucede generalmente en otros negocios, es decir en este aspecto no se corren riesgos de inversión.

Cuentas por Cobrar

En esta empresa desde su arranque como compañía, se viene manejando un alto valor de cartera por cobrar, la razón fundamental se explica en el volumen de ventas y apalancamiento. El total de Cuentas por Cobrar es de 762.662,74 dólares, valor que ha disminuido en el 1.9% en relación al año anterior, que por el alto porcentaje que representa en el total de Activos es necesario dar la siguiente explicación:

Esta cuenta se compone de:

Clientes antiguos, en los que se viene trabajado para procurar eliminar la costumbre que mantienen de pagar fuera de los plazos estipulados, labor difícil pero se viene trabajando para normalizar esta situación, a pesar de esta irregularidad son quienes conforman el grupo de clientes fijos, mantienen cierta fidelidad por muchos años y son la base para mantener el volumen de ventas.

Se ha incluido en la cartera por cobrar, un cierto grupo de clientes nuevos, con quienes se toman las precauciones del caso para acceder a créditos de corto plazo, quienes en gran mayoría cumplen con lo acordado y se trabaja de manera normal. Estos clientes han posibilitado el incremento del volumen de ventas, pero también es por quienes se mantiene casi igual el valor de las cuentas por cobrar.

Se debe tomar en cuenta el grupo de clientes relacionados, los del grupo familiar, que en conjunto representan un porcentaje importante en cuentas por cobrar, los que en su mayoría no cumplen con sus pagos dentro de plazos razonables. Cabe informar que Traimcobsa, ha disminuido su saldo, ya que realizó un abono de 63.000 dólares, y se ha registrado la disminución de su saldo con cruce de cuentas por concepto del auto tanque.

Resultados

El costo de ventas, que es el total de galones vendidos a precio de costo, tiene un valor total de 3.473.489,66, que restado del total de ventas mas los ingresos por arriendos, da como resultado una utilidad bruta de 466.708,14 dólares. De esta cantidad restamos los gastos y obtenemos una utilidad antes de impuestos y distribución de 105.202,11.

Su puede observar que aunque el volumen de ventas del presente ejercicio fue superior la utilidad es prácticamente la misma. Esto se explica por que como se mencionó anteriormente el margen es el mismo, pero el costo de los gastos administrativos es mas alto, por incremento de sueldos, precios mas altos de insumos para mantenimiento de instalaciones y equipos, otros como costo de la patente municipal, que sufrió un reajuste considerable del valor pagado hasta el año 2006, y que tuvo que ser renegociado para su pago gasto de publicidad exigida por el Consejo Provincial, la donación al Municipio del Cantón Mejía, etc. Por esta razón, la gestión realizada con incremento en ventas ha compensado para obtener una utilidad repartible para los socios, muy similar a la del año anterior.

7.- CONCLUSIONES

Dentro del difícil entorno político y económico en el que nos desenvolvemos en todas las actividades de trabajo, a esta empresa la podemos considerar como un buen negocio. Se ha cumplido con la meta principal de mantener y superar el volumen de ventas. No se presenta para este ejercicio disminución de la cartera por cobrar por las razones que fueron explicadas, pero con la experiencia adquirida luego de este tiempo, una de las principales metas a alcanzar será la de mejorar la situación en el manejo del crédito con los clientes. En este año se concedió algunos beneficios para los socios, además se mantiene el nivel de utilidades repartibles entre los socios.

En cuanto al apalancamiento, mencionado anteriormente, se debe entender como conclusión, que significa una ventaja competitiva, que es la que ha permitido cumplir los objetivos trazados. Estamos claros en que existe riesgo en el alto crédito concedido, pero, analizando este punto, podemos afirmar que el resultado ha sido positivo, ya que no tenemos mayores problemas con clientes morosos. Con la aplicación de varias medidas que se están implementando para el período del 2008, lograremos dar un cambio positivo en la administración de este punto crítico.

En el campo administrativo, especialmente en lo referente a ventas y contabilidad, de igual manera, se han ido puliendo los procedimientos quedando mas claro el panorama para mejorar el cumplimiento del cronograma de trabajo que también se está implementando.

Oportunamente se dará a conocer las actividades que se están realizando y cual es el avance de las mismas.

El buen índice de solvencia que presenta la empresa, servirá para financiar la ampliación de la estación. Se tiene que dejar muy claro que esta reubicación es obligada, si se quiere mantener avante esta empresa, ya que se viene la construcción del nuevo distribuidor de tráfico en el Obelisco.

8.- RECOMENDACIONES

En razón de que ya existe un alto valor por pagar a los señores socios, se recomienda a esta Junta que se distribuya todo el valor que quedó de utilidades repartibles para los socios, de igual manera que se apruebe realizar los descuentos respectivos a quienes tengan cuentas pendientes por pagar, mediante la respectiva liquidación y pago de la diferencia correspondiente.

Por lo expuesto en párrafos anteriores, esta administración recomienda que se trámite un crédito de 120.000 dólares, que servirán para abonar a las cuentas por pagar a los socios. Se está realizando una planificación para recuperar cartera, y seguir abonando a la cuenta por pagar a socios, meta que deberá alcanzar un significativo porcentaje de recuperación en el nuevo período.

Se recomienda a todos los socios, que en coordinación con la presidencia y gerencia de esta empresa, se realicen sesiones de trabajo para tratar de obtener entre todos los mejores resultados posibles, aportando con ideas, conexiones, amistades con gente experimentada que pueda ayudarnos a seguir el camino apropiado para conseguir la mejor reubicación, aprobación en todas las instancias que requiere el proyecto y la posterior ejecución del mismo. Para esto señores socios lo mejor que se puede hacer es reanudar las buenas relaciones entre si.

Finalmente debo agradecer a los señores socios, por la confianza depositada en este servidor, que realiza sus funciones con la mejor buena voluntad, sobre todo con honestidad que será comprobada siempre, en el momento que deseen, esta administración esta abierta a cualquier consulta o requerimiento de ustedes. Reconozco, que se necesitó un buen tiempo, para encarrilarse correctamente en el buen funcionamiento del manejo de esta empresa, quienes lo han manejado saben lo delicado y complicado, pero con trabajo, conocimientos y buen criterio se puede salir adelante. Tampoco creo que no se cometan errores, como humanos que somos hay que reconocer y corregir a tiempo.

Debo agradecer también a todos quienes colaboran con esta empresa, a la señora Presidente por sus consejos y observaciones pertinentes que llevan a corregir ciertos procedimientos, a los señores despachadores que cumplen con sus obligaciones en el turno que les corresponda, y a todo el personal

administrativo que realizan su trabajo día a día para llegar a concretar los objetivos trazados.

Para terminar una última recomendación, solicito, poner toda la buena voluntad entre los socios, y con todo respeto, pido a Dios le ilumine a la socia mayoritaria, para que como madre, se convierta en líder del grupo, que sepa guiar a sus hijos hacia el camino de la conciliación familiar, que permita terminar con cualquier diferencia existente y se pueda entre todos arrimar el hombro para sacar adelante esta buena empresa, que perdure en el futuro, que sea el orgullo de la familia, que se mantenga siempre en alto el nombre y el fruto del trabajo de un gran hombre llamado Luis Coba Muñoz †.

Atentamente;



Econ. Fabián Vinueza P.

GERENTE

