93791

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
20 SET. 2010
OPERADOR 1
QUITO

Quito, 1 de Abril del 2010

Señores
Accionistas
TRANSCOMERCIO GUERRA AYALA CIA. LTDA.

Presente.

Estimados Accionistas.

Es muy grato e importante para esta gerencia brindar la información correspondiente a un año más de operaciones administrativas lideradas por mi persona, en el periodo que comprende desde 1 de Enero del 2009 hasta el 31 de Diciembre del 2009.

Dando cumplimiento a los estatutos de **TRANSCOMERCIO GUERRA AYALA CIA. LTDA.**, y a los entes reguladores de compañías, detallo minuciosamente en el anexo continúo a esta comunicación, cada uno de los aspectos y elementos efectuados durante este periodo y sus resultados en el campo económico e institucional.

Atentamente.

TRANSCOMERCIO
GUERRA AYALA CIA. LTDA
TELF: 2810 - 861
QUITO - ECUADOR

Myr. Fernando Guerra C.
GERENTE GENERAL
TRANSCOMERCIO GUERRA AYALA CIA. LTDA.

DIRECCIÓN: AV. 10 DE AGOSTO N37-288 Y VILLALENGUA TELF.: 246-6180 TELEFAX: 246-6266 E-mail: tcga23@uio.satnet.net
QUITO - ECUADOR

INFORME ADMINSTRATIVO

INTRODUCCION

Es particularmente satisfactorio, para la Gerencia General de TRANSCOMERCIO GUERRA AYALA CIA. LTDA., presentar el informe correspondiente al año 2.009, con el cual se da culminación a un año de actividades ininterrumpidas, desde su puesta en operación.

ASPECTOS GENERALES.

Como el año anterior, la responsabilidad de la Gerencia de TRANSCOMERCIO GUERRA AYALA CIA. LTDA. ha sido dar fiel cumplimiento de la Ley y de sus Reglamentos, establecidos externamente por las autoridades Institucionales e internamente con los factores que regulan nuestra actividad, partiendo desde el concepto del liderazgo de las personas a cargo de la visión estratégica y políticas que lidera la Gerencia General.

De acuerdo con los Estatutos de la Constitución de TRANSCOMERCIO GUERRA AYALA CIA. LTDA.., en el su artículo relacionado a las Atribuciones y deberes dice: Son atribuciones y deberes de la Gerencia General: a) Ejercer la representación legal de la Compañía, judicial y extrajudicialmente b) cumplir y hacer cumplir la Ley, el Contrato Social y las resoluciones de la Junta General; c) realizar toda clase de gestiones, actos y contratos, con excepción de aquellos que fueren extraños al Contrato Social o que pudieren impedir posteriormente que la Compañía cumpla con sus fines de todo lo que implique reforma al Contrato Social y con la limitación comprendida en los literales h) e i) del Artículo Decimocuarto del presente Estatuto; d) Presentar dentro de los sesenta días posteriores a la terminación del correspondiente ejercicio económico, el balance anual, de estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, un informe relativo a su gestión y a la marcha de la Compañía en el respectivo período y la propuesta de la distribución de las utilidades, si las hubiere. Deberá también presentar los balances parciales que requiera la Junta General, e) Cuidar que se lleve debidamente la contabilidad, la correspondencia, las actas de las Juntas Generales y expediente de las mismas, y en general el archivo de la compañía; f) Nombrar y remover a funcionarios y empleados de la compañía cuya designación no corresponda a la Junta General de Socios o al Directorio, Así como, determinar sus funciones, remuneraciones y concederles licencias y vacaciones; g) Obrar por medio de apoderado o Procurador para aquellos actos para los cuales se halle facultado. Si el poder tiene el carácter de general con respecto a dichos actos o para la designación de factores, será necesario la autorización del Directorio; h) Suscribir, aceptar, endosar, pagar, protestar o cancelar letras de cambio, cheques pagarés y más títulos de crédito, en relación con los negocios sociales; i) Llevar el control de las cuentas bancarias que debe abrir la compañía para el desenvolvimiento de sus actividades; j) Responder por los daños y perjuicios causados por dolo, abuso de facultades, negligencia grave o incumplimiento de las disposiciones legales, estatutarias, del Directorio y de la Junta General; Inscribir en el Registro Mercantil en el mes de Enero de cada año una lista completa de los socios de la Compañía, con indicaciones del nombre, los apellidos, el domicilio y el monto de sus aportaciones. Si no hubiere cambio alguno desde la entrega de la última lista, bastará con presentar una declaración en este sentido; l) Presentar a la Superintendencia de Compañía, dentro del primer cuatrimestre de cada año, la información requerida en el Artículo 20 de la

Ley de Compañías; m) Suscribir conjuntamente con el Presidente del Directorio, los certificados de aportación que la compañía entregará a los socios, según lo que dispone el Artículo Séptimo de estos Estatutos; y n) Ejercer y cumplir todas las atribuciones y deberes que le confiere la Ley, los presentes estatutos y la Junta General.

Para dar exacto cumplimiento a lo determinado en los programas de inversión para el 2.009. Fue necesario establecer como política general, dar cumplimiento minucioso al presupuesto general aprobado por los accionistas en la asamblea del 2008.

El compromiso social y la ética profesional han sido otras acciones desarrolladas por TRANSCOMERCIO GUERRA AYALA CIA. LTDA., durante el año 2.009.Esto siempre a sido posible manteniendo un personal idóneo, logrado mantener un liderazgo en nuestro trabajo, procurando estar a la vanguardia de los servicios de transportación en el Ecuador, disponiendo de un las herramientas y activos necesarios para cumplir con un equipo de trabajo adecuado y adaptándonos a las circunstancias y compromisos en cada una de las áreas de operación. La razón por la cual nuestro Organigrama Organizacional ha permanecido invariable hasta la fecha, sin ninguna modificación de importancia..

Otra política implementada en esta administración ha sido, que para desarrollar convenientemente la empresa todos los recursos provenientes de utilidades, se han reinvertido dando a si un flujo de circulante constante el cual a permitido tener el reconocimiento general de los accionistas.

Además la política mantenida en la administración ha sido encaminar todo el esfuerzo hacia nuestra clientela, para atenderlos oportunamente dando un enfoque de actividad constante a la producción de ellos, eliminando paralizaciones, tiempos muertos, y perdidas generales en el ciclo de producción de todos nuestros clientes.

DESAROLLO

Las acciones realizadas, de cara al futuro siempre poseen un margen de riesgo e incertidumbre, que incluyeron factores como, la inestabilidad económica del país, el aumento de la competencia, la presión por el aumento constante de impuestos y aranceles que encarecieron y disminuyeron las importaciones eje principal de las ventas de nuestro giro de negocio. Sin embargo y a pesar de tener una influencia directa no marcaron un riesgo inminente al crecimiento de la empresa en este año, ventajosamente las acciones tomadas en este ciclo de operaciones, permitió disminuir los puntos porcentuales de alarma en un numero importante, de las 2 ultimas iníciales del FODA en el tema de riesgo, como lo son las Desventajas y Amenazas.

Hemos dicho que TRANSCOMERCIO GUERRA AYALA CIA. LTDA., ha basado su accionar en políticas que regulan la actividad, una de ellas fue considerar a la Empresa como un equipo que trabaja para la consecución de un fin común, ya, que el éxito o fracaso dependería del talentoso desempeño de todo el equipo. No hemos olvidado, por tanto, que la capacitación al personal que tiene un propósito principal de preparar, desarrollar e integrar los recursos humanos al proceso, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y aptitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los funcionarios y trabajadores en sus actuales ocupaciones, para que se encuentren aptos a las nuevas exigencias de un mundo globalizado.

Según el autor Mario Arzola, en su artículo sobre el Mejoramiento Continuo dice: ".Cuando hablamos de capacitación y desarrollo profesional nos referimos a la educación que recibe una persona con el fin de estimular su efectividad en la posición que desempeña dentro de la empresa. Normalmente la capacitación tiene objetivos a corto o mediano plazo y busca desarrollar una capacidad específica. En contraste, el desarrollo profesional busca formar a mediano y largo plazo, líderes y ejecutivos con conocimientos y talentos específicos."
Para ello ha sido necesario entregar a nuestros empleados y funcionarios, la información básica de sus puestos de trabajo, luego su entrenamiento, con determinación de responsabilidades y el espacio que ocupará dentro del Organigrama de la empresa. Para colaborar en este importante aspecto, se hizo participar al personal en varios sistemas de integración y procedimientos de mejoramiento continuo, sistema que a dado magníficos resultados en el campo laboral y de trasmisión del lema de calidad en cada uno de los servicios que TRANSCOMERCIO GUERRA AYALA CIA. LTDA., brinda a sus usuarios.

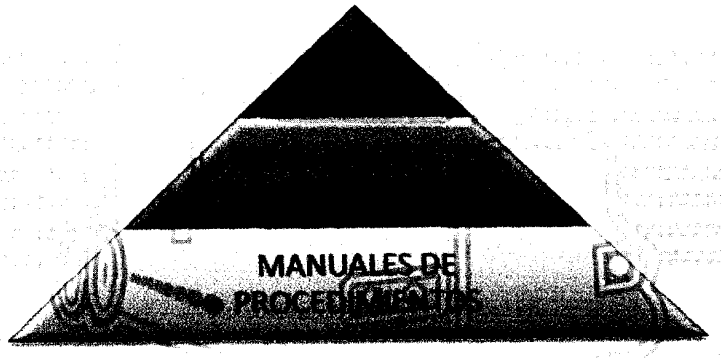
Así mismo, fue preocupación inmediata el diseño de un Organigrama dentro del cual y formando parte de él, se ha preparado la descripción del puesto, de cada empleado, mostrando fundamentalmente así un Organigrama sólido y efectivo que cubre eficientemente todas las actividades con un mínimo de personal altamente calificado.

Otra política puesta en ejecución en los últimos meses, tiene relación con el ENPODERAMIENTO brindado a cada uno de los miembros y trabajadores de TRANSCOMERCIO GUERRA AYALA CIA. LTDA., base principal de nuestro desarrollo, pues para ejecutar los planes estratégicos, con el recurso humano como esencia, es necesario compenetrarse en esta importante actitud, ya que a partir de dicha palabra se han desencadenado una serie de conceptos que le ha permitido a la empresa implementar nuevos modelos para mejorar el servicio que se presta a los clientes.. Joan Costa en su texto: "La revolución de los servicios y la gestión relacional, dice " La cultura de servicio esta enraizada en la cultura de la empresa. Porque si el producto es un objeto el servicio es una actitud. Y las actitudes no son cosas, son

valores y Añade " Los servicios y el servicio (que no son exactamente lo mismo), *tienen valor*".
Gracias a esta comprensión hemos podido establecer la cultura del servicio dentro de la organización, que nace también del componente técnico, el componente Institucional y la de relación interna y externa. Siendo la relación externa, tan importante en las relaciones al interior de la empresa entre el recurso humano y al exterior con los clientes.

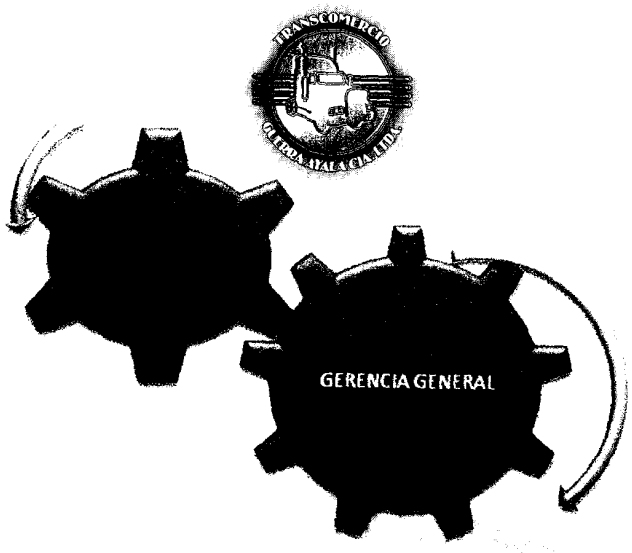
Joan Costa afirma: "Servir es una actitud, una disposición personal, un estado de espíritu. Esta praxis necesita especialmente ser realimentado con información, y motivación. El líder de este mejoramiento continuo se convierte así en el representante de la organización ante los clientes y en su mediador a través de ella".

Las empresas tenemos claro, que ya no es suficiente con ofrecer un producto o servicio de calidad. Ahora se complementa con un proceso de mercadeo, lo que vale decir en nuestro caso particular, que llenen las necesidades de los clientes, fijando precios y tarifas adecuadas, logrando así que el producto/ servicio esté justo en el lugar y en el momento en que el cliente lo requiera; para lo cual fue importante montar una estrategia de comunicación y de logística clara, mostrando siempre un entorno preparado y listo para brindar un asesoramiento de la transportación segura y de primera, ofreciendo a nuestros clientes la sensación de seguridad en sus cargas y encomiendas.



Otro Departamento fundamental y clave para conseguir los objetivos planteados fue el Departamento financiero y de contabilidad, con cuyos estudios se pudo diseñar la Planificación estratégica inicial, en donde constan los objetivos de crecimiento empresarial, como el aumento del número de clientes, planes y paquetes, ampliación de coberturas y otros aspectos que se incluyeron en la elaboración del presupuesto, a nivel de ventas, costos de ventas y gastos.

El Departamento Financiero debió verificar las cifras comerciales de ventas sean alcanzables y objetivas. Se constató que existan cifras con un crecimiento importante en ventas, y el punto en que la competencia reaccionaría así como su impacto en el proyecto de ventas.



COMPORTAMIENTO DE ESCALA DE PROCESOS Y CUMPLIEMIENTO DE OBJETIVOS

Una vez en posesión de los análisis financieros, la factibilidad del proyecto y los recursos necesarios para implementar la propuesta, se pudo Planificar las Inversiones y conseguir los objetivos planteados.

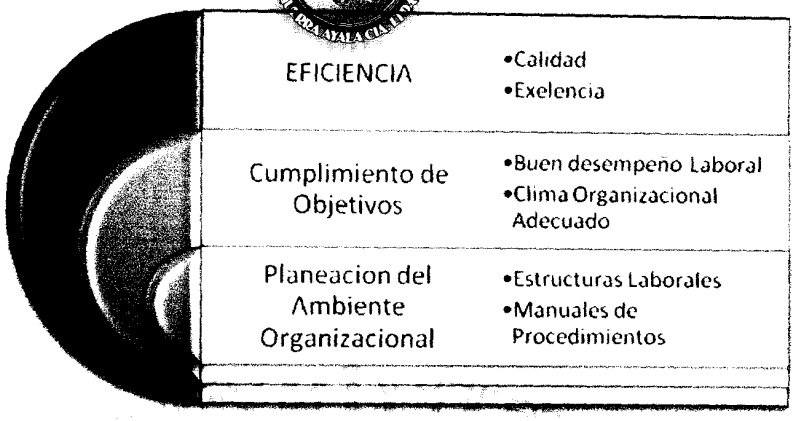
Con la planificación de las inversiones, se pudo eliminar problemas como los sobregiros, mayores restricciones de las instituciones financieras, para otorgar créditos, atrasos con proveedores, falta de venta etc.

En cuanto a los requerimientos tributarios, las obligaciones tributarias tanto como sujeto pasivo como agente de retención. En ambos casos se mantiene los parámetros normales por lo cual consideramos como positivo el manejo de las actividades contables y financieras de la empresa.

Hemos aprendido, así, dar a nuestra organización el sitio que le corresponde, consiguiendo un espacio competitivo, lo cual significa haber implementado todas las políticas y dado cabal cumplimiento a todas las exigencias de los Reglamentos y Estatutos Pre-establecidos.

La diferenciación nos ha servido para aislar la rivalidad competitiva, debido a la lealtad de los clientes y al vencimiento de todos los obstáculos, ante la subida de los puntos de inflación y riesgo país los cuales se mantienen en la actualidad. Estos puntos anteriores tiene que ver con las decisiones tomadas por los gobiernos de turno.

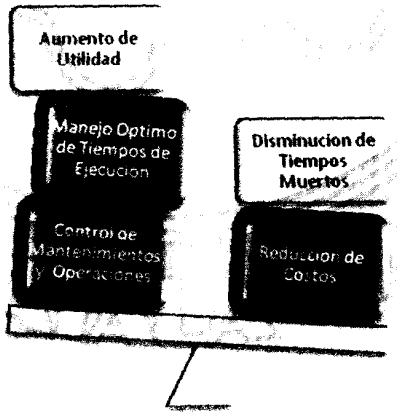
Fue necesario definir objetivos como la Visión y Misión, su conformación organizacional, su ambiente laboral y la comunicación. Dentro de normas flexibles apropiadas y sujetas a cambios, la comunicación se hace directa clara específica y sincera. tomando como guía las expresiones comunes de los autores de esta experiencia que dicen:
"Hay algunos recorridos para llegar a liderar. Es necesario que alguien quiera hacerlo, eso hace a la motivación del líder, luego, es necesario que crea que pueda hacerlo, esto va vinculado con la autoestima. Seguidamente, es bueno saberse líder y reconocerse como tal todo es posible si hay capacitación."
"En síntesis el arte de conducir, de líder y ejercer la autoridad está basado en el conocimiento, en la experiencia, en la capacidad para hacer participar a los otros, en la confianza propia y de los otros, en la motivación para hacerlo, en la capacitación mas que el uso de la fuerza, la amenaza, el creerse dueño de la verdad, el único poseedor del conocimiento y el conocedor de todas las respuestas"



PROPUESTA:

Es importante para este 2010 dar exacto cumplimiento a lo determinado en los programas de inversión, es fundamental establecer como política general, que las inversiones deben estar basadas en el presupuesto, teniendo como objetivo fundamental el crecimiento de la productividad y la utilidad que se desea obtener.

El compromiso que sobresalga en este año será el adquirido con lo social y la ética profesional, los cuales serán el determinante principal en la toma de acciones fundamentales para el desarrollo de TRANSCOMERCIO manteniendo un personal idóneo lograremos mantener un liderazgo en nuestro trabajo y nuestros objetivos planteados. Teniendo siempre como meta estar a la vanguardia, disponiendo de un equipo de trabajo adecuado, además mantener planes ideales para eventuales circunstancias y compromisos en cada una de las áreas.



CONCLUSION:

Las vivencias y los conocimientos adquiridos en estos años de operaciones han hecho de TRANSCOMERCIO una organización eficiente, que se autofinancia, los resultados que demuestran nuestra eficiencia se resumen en el Balance General de Resultados en el cual se ve claramente que en los últimos años de operación, se ha generado márgenes amplios de crecimiento, los cuales se reflejan de mejor forma en el periodo 2009.

Estos resultados así obtenidos me obligan a presentar un profundo agradecimiento, a los Socios, a los miembros del Directorio, al personal técnico y administrativo por su profesionalismo, a las empresas públicas y privadas que tuvieron directa relación con nuestra actividad y a todas las personas que nos brindaron su apoyo y confianza, el deber cumplido a lo largo de esta etapa y como siempre a nuestros principales clientes que día a día nos brindan su respaldo y lealtad al confiar sus viajes y cargas en nuestras manos.

TRANSCOMERCIO
GUERRA AYALA CIA. LTDA
TELF: 2810 - 861
QUITO - ECUADOR