

INFORME PRESIDENTE PERIODO ENERO – DICIEMBRE 2015

La situación de ANDEAN TRANSPORT en este fue muy irregular tuvimos problemas de tipo operativo comercial, económico y societario que no pudieron ser resueltos efectivamente.

En el ámbito operativo, la compañía venía trabajando con sus dos mayores clientes los cuales eran ATC y PURE ECUADOR sin embargo, pocos fueron los clientes nuevos que se logró captar. Así mismo en este año tuvimos la mayor cantidad de quejas en relación al servicio que venían prestando los proveedores quienes en la mayoría de los casos eran los mismos socios. Los problemas recurrentes fueron retrasos a las horas indicadas, falta de comunicación acerca de la persona que realizaría los servicios, llevar personas ajenas al servicio en las unidades y unidades en mal estado (de limpieza y mecánicas). Las mencionadas quejas fueron oportunamente analizadas con los responsables sin embargo, por el lado de los clientes esto no sirvió de mucho ya que la imagen de la compañía no estaba siendo bien vista y recaíamos en los errores al momento de prestar los servicios. Se tuvo innumerables reuniones con los clientes para aclarar los eventos sucedidos y pedir que no se nos quite las órdenes de trabajo. Se nos aplicaron varias sanciones de tipo económica las cuales fueron trasladadas a los infractores pero lamentablemente esto no promovió un cambio una mejora en la prestación de los servicios. Operativamente, la compañía contaba con la flota de carros y guía conductores que no estaba acorde al número de socios. Al momento de pedir los servicios no aceptaban los mismos por falta de disponibilidad y por no estar de acuerdo con las tarifas. De ahí la necesidad de buscar proveedores externos y realizar las negociaciones necesarias para poder cumplir con los clientes. Poco a poco las órdenes de servicios fueron siendo cada vez menores y lastimosamente del lado PURE Ecuador las reservas prácticamente fueron suspendidas. No se escatimaron esfuerzos con los dos clientes principales para continuar la relación comercial. Lamentablemente, no dieron resultados las gestiones; vale anotar que varios socios fueron y se mantienen trabajando directamente con algunos de los clientes que originalmente fueron de ATR.

Finalmente, todo desencadenó en que el cliente más grande que era ATC decida unilateralmente dar por terminado el contrato de exclusividad y deje de enviarnos ordenes de trabajo. Fue que hasta la primera quincena de octubre se prestó los servicios con ATC.

En el tema comercial las tarifas que manejamos con los clientes que teníamos eran las tarifas que se venían arrastrando desde el 2011 y que no habían podido ser mejoradas sustancialmente. Sin embargo por la gestión realizada de la administración se logró una mejora para el 2015 y se logró ampliar el tarifario con destinos nuevos y generar un nuevo formato para el mismo. Para mediados del 2015 empezamos a dialogar acerca de las nuevas tarifas y se mantuvo dos reuniones con ATC en la cual participaron algunos socios y vieron la firmeza con la que negociaba este cliente. Sin embargo, se logró otro incremento aunque mínimo pero incremento al fin y al cabo y se dejó el documento listo, el cual fue solicitado y es hasta la fecha utilizado por ATC. Con el tema de comercializar los servicios poco se hizo al no contar con un presupuesto ni el personal para que pueda realizar estas actividades sin embargo si se obtuvo algunos contratos y se mantuvo a ATR en contacto con los clientes que no habían cerrado las puertas.

En la parte económica vale aclarar que para el 2015 la empresa arrancó con un déficit contable y económico al tener siempre cobros pendientes. Así mismo como es de su conocimiento en los informes presentados por el Gerente General anterior, la empresa no podía mantenerse únicamente con la aportación de los socios sino que utilizaba de igual manera el porcentaje del costo operacional para mantenerse. Un hecho decisivo en el desarrollo de las actividades de la compañía fue por un lado la cancelación unilateral de los contratos de exclusividad que se venían manteniendo, la cual generó un desfase aún mayor en la precaria economía que se mantenía. De igual forma de la administración anterior surgieron pagos que hacen relación a liquidaciones, patentes y permisos. Al ver la situación se tomaron medidas de austeridad y buscar optimizar el presupuesto de operación el cual se redujo sustancialmente. Sin embargo para el cierre del periodo 2015 ya estábamos con algún déficit que se

cuantificaran en el balance. Éstos vienen de los valores nuevos a cancelar y que se debió hacer en algunos casos y otros que quedarían pendientes. Los pagos que nos venían haciendo los clientes siempre fueron a crédito y muchas veces la gestión de cobro llevaba tiempo. El aporte económico de los socios sufrió también varios cambios desde el mismo hecho que algunos no venían haciéndolos con regularidad a pesar de haber sido acordados en juntas anteriores y que sabían que esa era la forma de subsistir de la empresa. Los aportes se redujeron en Marzo del 2015 con la supuesta salida de algunos socios y finalmente volvió a ser reducido para mantener la compañía en Octubre del 2015. Sin embargo, la recaudación de estos valores fue imposible. Y en el tema económico la empresa tuvo que enfrentar gastos imprevistos y pagos de diferente índole cuyo único respaldo sería el pago de las aportaciones pendientes de los socios. La parte del pago a proveedores externos estuvo finiquitada en su totalidad sin embargo en el tema del pago algunos socios la empresa se quedó con pendientes cuya contraparte debería ser el aporte de los socios. Para el cierre de la relación con ATC, las cuentas que fueron saldadas con los descuentos respectivos incluyendo valores por falta de justificativo al momento de presentar los reembolsos.

Finalmente, poco a poco algunos socios manifestaron su deseo voluntario de separarse de la compañía pero al momento de tratar estos temas y llegar a una decisión no se lo pudo hacer. Ya para marzo del 2015 un grupo de socios busco salir de la compañía, se dio paso a la junta e incluso se llegó a elaborar las minutas de la notaria para poder proseguir. Los socios que estaban de acuerdo firmaron las minutas de la notaria y dos de los interesados lo hicieron también. Sin embargo el restante de los interesados no lo hizo y ese trámite quedo ahí inconcluso a pesar de haber cancelado valores para poder elaborar las minutas y proceder a la firma respectiva. Finalmente para finales del 2015 no se había podido ventilar ningún cambio societario en la compañía a pesar de contar con la expresa voluntad de algunos socios de dejar de ser parte de ATR. El malestar existente en la compañía cada vez se hizo más notorio y la falta de cumplimiento de dictámenes de las juntas se hizo aún más profundo.

Por otra parte a inicios de este año se empezó con los trámites del permiso de operación, para lo cual se necesitaba del aporte documental de todos los socios sin embargo, esto no fue acogido con la premura que se debía ni con el apoyo que se esperaba. A pesar de todos los inconvenientes el permiso fue renovado y con fecha 15 de octubre del 2015 salió la resolución de renovación sin embargo quedaron dos pendientes en la misma. Que en un caso por la falta de interés y de realización de los trámites no se incluyó a un vehículo y en otro se pudo dejar con validez el cupo. Precisamente por todo este tema legal a parte de otros, la empresa debe contar con un sitio físico de oficinas. En la parte contable se determinó la obligación de incluir los vehículos de los socios que habían sido beneficiados por el permiso de operación, dentro del a contabilidad. Lo cual obviamente generará recargos en el pago de los impuestos que deberá ser cubierto por los socios responsables de los mencionados vehículos. Por mandato del gobierno de turno y acorde a los estatutos de la compañía las labores que realizamos nos obligan a cumplir ciertos parámetros.

La compañía está compuesta por sus socios, quienes son los llamados a sacarla adelante son ellos mismo con su aporte económico, con su aporte presencial y con su tiempo. Para gozar de una época de bonanza debemos comprometernos y esforzarnos tomando en cuenta que la empresa es nuestra. Si bien es cierto el factor económico es primordial también se requiere de tiempo y voluntad para aportar y sacar adelante a la empresa que con esfuerzo compramos todos nosotros.

Hasta aquí el informe correspondiente al año 2015.

Atentamente,



C.C. 171142835-7