

AÑO 2013

Señores Accionista,

El presente, tiene por objeto informar de las actividades que he realizado en el cargo de Gerente General de la Compañía Vicsanlogistics S.A., para el periodo 2013.

Acorde con lo informado sobre el año 2012, en el periodo 2013 se continuó aplicando más controles y procedimientos, así como fomentando mayor disciplina y orden en cada una de las áreas lo cual a permitido mejorar la gestión de cada una de ellas.

Para inicios del segundo semestre, se contrató un asesor para el área financiera, a fin de tener una opinión externa, que nos permitiera analizar objetivamente los indicadores de la Compañía. El resultado fue bastante positivo puesto que con ello, pudimos verificar que los niveles de costos operativos debían mejorar así como también realizar un cambio en el pago de comisiones al Director Comercial, puesto que no estaba siendo equitativo ni beneficioso para la Compañía. También con esto, se pudo constatar que nuestros Costos y Gastos Administrativos, tienen un valor eficiente.

Estos cambios se aplicaron para el segundo semestre, lo cual ha dado un resultado favorable para la compañía como se podrá observar en los indicadores que más adelante se detallarán.

Para finales del segundo semestre, como parte del trabajo en el área administrativa, se realizó una reunión de Planificación Estratégica con la participación de los jefes de área, directivos y una persona en formación de la supervisión de operaciones. En dicha reunión se estableció de manera definitiva, la misión, visión y objetivos tanto Generales así como de cada una de las áreas. Se establecieron también ciertas políticas de la empresa, las cuales todavía se deben trabajar y dejar afinando a fin de que puedan ser aplicadas en la Compañía. Esta tarea se la estará realizando durante el próximo periodo 2014.

Igualmente a finales del año 2013, debido a la implementación de nuevas regulaciones a las importaciones por parte del Gobierno, con el afán de nivelar a un valor positivo la balanza comercial, las importaciones de ciertos productos se vieron seriamente afectadas, por lo que también se vio afectado el rendimiento en ventas de la Compañía, lo cual incluso alcanzaría al siguiente periodo 2014.

**Quito:**

Manuel Iturrey E10-56 y Av. Coruña  
Telf.: (593-2) 256-9316  
255-6229 / 603-6607

**Guayaquil:**

Av. Garcia Avilés # 408 y Luque  
"Edif. Finac" Piso#8 Of. 821  
Telf.: (593-4) 232-3573

Member of:



El área de Ventas tuvo cambios sustanciales durante el año 2013, puesto que se debió disponer de los servicios del vendedor de Guayaquil ya que no estaba reportando los niveles esperados. Posterior a esto, con el afán de darle mayor fuerza al área de Ventas, se contrató a una vendedora que aportó en la venta pero no de la manera esperada, afortunadamente decidió retirarse de la Compañía. Los clientes que esta vendedora atendió, han sido debidamente mantenidos por el equipo Comercial.

A continuación, me permito detallar de manera resumida las cifras más relevantes de la Compañía y posterior a esto las conclusiones y acciones que se deberán tomar para el año siguiente:

La sumatoria de los ingresos de la compañía, entre operacionales y no operacionales, ascendió a un valor de USD 1.297.124,00. Hubo la venta de uno de los activos de la compañía que ese sería el único ingreso no operacional de la compañía y no constituye un porcentaje importante dentro del total de los ingresos.

El rubro total de los gastos de la compañía ascendió a un valor de USD 1.246.536,00, lo cual permitió que la Compañía pudiera cubrir de manera exitosa la pérdida del año anterior, sin embargo como lo establece la ley, dicha pérdida debe ser amortizada en 5 años aunque con la utilidad del año 2013 se la pudiera cubrir, con lo que tendría una utilidad neta de USD 25.925,00. La utilidad antes de impuestos asciende a USD 50.588,00.

La Ingresos operativos por servicios prestados por la Compañía en el año 2012 no alcanzó a cubrir los gastos operativos y administrativos, por lo que se presenta una pérdida neta de USD 34.226.

A continuación, resumo los principales indicadores financieros de la Compañía para su revisión:

Liquidez: 1.97  
Solvencia del activo: 0.61  
Solvencia del Patrimonio: 1.13  
Rotación de Cartera: 65  
Rentabilidad de la Utilidad Bruta: 4.02  
Rentabilidad de la Utilidad Neta: 2.06

El índice de liquidez tuvo un ligero incremento, lo cual indica que el cambio realizado en el área de Ventas relacionado al pago de comisiones tuvo un resultado positivo, el pago de dicho valor estaba representando un factor importante en la illiquidez de la Compañía.

**Quito:**

Manuel Iturrey E10-56 y Av. Coruña  
Telf.: (593-2) 256-9316  
255-6229 / 603-6807

**Guayaquil:**

Av. Garcia Avilés # 408 y Luque  
"Edif. Finac" Piso#8 Of. 621  
Telf.: (593-4) 232-3573

Member of:



Si bien el índice de solvencia del activo no ha cambiado, el mismo debe ser disminuido para que la compañía opere tranquilamente y no dependa tanto de sus proveedores y acreedores. Por otro lado se tiene un incremento en el índice de solvencia del patrimonio, el cual igualmente debe ser disminuido tanto como sea posible. En conjunto con la Presidencia, se está trabajando en mejorar ambos índices.

En este período se están presentando los indicadores de Rentabilidad, lo cual el hecho de poder presentarlos también es algo que lo consideramos positivo, ya que esto va de la mano con la presencia de la utilidad.

El indicador de la rotación de cartera tuvo un incremento, debido a lo expuesto en los párrafos antes mencionados, ya que el cambio en las regulaciones adoptadas por el gobierno afectaron la dinámica de la economía, los clientes tienen y tendrán en el siguiente período dificultades para el pago de sus obligaciones, por lo que se está re definiendo conjuntamente con la Presidencia, nuevas estrategias de una cobranza más efectiva provocando el mínimo impacto en el nivel de ventas.

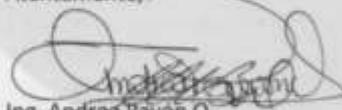
Como conclusión, puedo indicar que la Compañía todavía se encuentra en una etapa de crecimiento, pero que habiendo aplicado los procedimientos y cambios, así como estableciendo más orden y organización, se han podido obtener buenos resultados.

Esto, obviamente no hubiera podido ser realizado sin el apoyo de todo el equipo humano de la Compañía, quienes a pesar de haber conocido los resultados de manera general del período anterior, pusieron su mejor y mayor esfuerzo, lo cual se ve reflejado en las cifras positivas de la Compañía. Todavía hay que seguir implementando cambios tanto a nivel Administrativo y ahora a nivel Operativo también, con el afán de poder darle mayor impulso y soporte al área de Ventas.

Es todo cuanto puedo manifestar respecto al trabajo realizado como Gerente General de Vicsanlogistics S.A. para el período 2013.

Por su atención, me es grato suscribirme.

Atentamente,



Ing. Andrea Pavón O.  
GERENTE GENERAL  
VICSANLOGISTICS S.A.

Quito:

Manuel Iturrey E10-56 y Av. Coruña  
Telf.: (593-2) 258-9316  
255-6229 / 603-6807

Guayaquil:

Av. García Avilés # 408 y Luque  
"Edif. Finec" Piso#8 Of. 821  
Telf.: (593-4) 232-3573

Member of:

