

INFORME DE GERENCIA VICSANLOGISTIS S.A.

AÑO 2016

Señores Accionistas,

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 período 2016.

El proceso ante la Fedoti # 2 en Esmeraldas por el caso de la factura no declarada ante la Aduana, al momento sigue todavía pendiente. Hemos hecho todas las gestiones del caso para procurar mayores pruebas para nuestra defensa, a fin de que finalmente el caso se desestime y retorne a las manos de Aduana para culminar el proceso de nacionalización.

Mientras este proceso legal no termine, no podemos hacer efectivo el documento firmado entre la empresa Legadoil S.A. y Vicsanlogistics S.A., puesto que nos parece conjuntamente con la Presidencia, que es mejor terminar un proceso a la vez. Se consultará con un abogado especializado en estos temas para poder estar preparados para poder ejecutar el documento para que la empresa Legadoil cancele las facturas que en su momento debimos hacer notas de crédito para que no tengamos un perjuicio fiscal.

El primer semestre del año 2016 presentó muchas dificultades puesto que para abril que se debían dismantelar las salvaguardias, el Gobierno Central dio la noticia que pospondrían dicho dismantelamiento para el año 2017 misma fecha, es decir, esto iba a surtir efecto para abril del 2017. Esto produjo que las ventas se contrajeran sustancialmente por lo que conjuntamente con la Presidencia, planteamos 2 objetivos básicos para la Compañía en un época de crisis tan marcada como representó el año 2016: optimizar costos y gastos tanto como nos fuera posible e incrementar las ventas así como el número de clientes.

Vimos que era necesario buscar la forma de incrementar las ventas tanto en número de clientes, como en valor de ventas así como en rentabilidad operacional. Para ello, como parte del cumplimiento de los dos objetivos básicos, en el primer trimestre del año 2016, conforme se lo había planeado a finales del año 2015 se contrató a un Asistente de Ventas para apoyar en el área. Los resultados se han dado de forma satisfactoria puesto que la cartera de clientes ha aumentado gracias al trabajo en equipo que el Área Comercial emprendió, aunque las ventas realmente no aumentaron por la crisis económica en la que el país se vio sumida el año anterior. Cabe indicar que no perdimos clientes, pero lamentablemente, los clientes que teníamos y los nuevos que habíamos logrado captar, estaban importando mucho menos que el año anterior por el tema de salvaguardias.

Vimos también una importante oportunidad en brindar servicios complementarios en trámites que están relacionados con nuestros servicios estrellas como son trámites ante el MIPRO, INEN, COMEX, etc. Esto nos ha permitido captar más clientes y afianzar a los que ya teníamos, puesto que supone un alivio para ellos que nosotros mismos completemos la cadena de servicios. Como

indico, esto ha logrado afianzamiento con clientes que ya trabajan algún tiempo con nosotros y la consecución de nuevos.

En vista de la considerable baja en ventas que tuvimos en el primer semestre, se revisó exhaustivamente el tema de costos apoyados en nuestros asesores financieros. Con ellos, pudimos analizar el presupuesto para el segundo semestre del año, con lo que pudimos tomar decisiones para rebajar aún más los costos de la Compañía. Lamentablemente, una de las decisiones fue que se debía negociar la salida del trabajador de Guayaquil, quien después de varias gestiones incluso con un abogado especializado en el área laboral, se llegó a un acuerdo para pagar la liquidación correspondiente a 12 meses plazo, lo cual empezó en el mes de diciembre del año en análisis.

Otro cambio en el personal, y que afectó positivamente en el tema gastos y costos, fue la salida de la Srta. Grace Delgado, quien se desempeñaba como Contadora General de la empresa. Su salida fue por renuncia voluntaria. Hemos logrado contratar un nuevo servicio de Contabilidad que no será incluido en la nómina puesto que el trabajo, por el nivel de ventas y transacciones contables que ahora tenemos no es requerido una persona a tiempo completo. Esto también nos ha generado un gran ahorro.

Otra medida que se tomó para este año fue re negociar con el Ing. Nelson Carrión Cueva, quien nos arrienda la oficina. Logramos conseguir disminuir el valor de arriendo de la oficina, lo cual también ha aportado a la reducción de costos.

Adicionalmente, lamentablemente debimos eliminar el pago de los almuerzos del personal que colabora en Vicsan, ya que también representaba un rubro importante dentro de los gastos mensuales y no se diga en el acumulado anual. Este rubro por ser un derecho adquirido de los trabajadores, será nuevamente entregado por la empresa en cuanto verifiquemos que podemos sustentar este gasto nuevamente.

Hubieron operaciones puntuales en el primer y segundo semestre del año, las mismas que nos permitieron balancear mejor nuestros ingresos. Uno de los clientes es importador de forma regular, el otro cliente, hace importaciones importantes pero muy puntuales. Incluso esperamos para el próximo año, una nueva importación igualmente importante, pero debido a ciertos factores externos e internos, debemos esperar confirmación.

En el presente año, a pesar de lo difícil de la situación económica del país, y emprendiendo las acciones arriba detalladas la empresa tiene utilidad, con lo cual se ha cumplido el segundo objetivo básico planteado entre la Gerencia y la Presidencia. La utilidad del presente año representa el 50,83% de la utilidad generada el año anterior, sin embargo, cabe destacar que existen muchas empresas del ramo que han tenido pérdida o simplemente quedaron "en tablas". Sabemos que la gestión realizada ha logrado apalea la crisis, por lo que el resultado sigue siendo positivo. La recomendación de mi parte como Gerente General de la Compañía, es que al igual que otros años, se mantenga esa utilidad dentro de la Compañía para que la misma pueda seguir aportando liquidez y fuerza en el capital de trabajo. Igualmente, es mi recomendación que en el año 2017 se analice el destino de los aportes a futuras capitalizaciones

QUITO: Manuel Iturrey E10-56 y Av. La Coruña
Telf: (593-2) 2569316 / 2556229 / 6036807
www.vicsan.ec

Member of:



AGENTES INTEGRALES DE CARGA INTERNACIONAL

a fin de que las mismas queden regularizadas en el Balance así como ante la Superintendencia de Compañías.

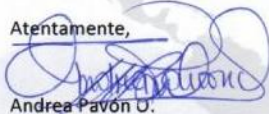
Debido al cambio de la persona responsable en el área de Contabilidad así como a errores contables menores pero que afectaron en la declaración de impuestos, lamentablemente se realizaron 2 sustitutivas en las declaraciones del impuesto a la renta de la Compañía. Procederemos a realizar el trámite ante la Superintendencia de Compañías tan pronto como sea posible a fin de que la información quede debidamente regularizada.

Como siempre, las obligaciones de pago de sueldos de los colaboradores, pago de aportes al IESS así como pago de impuestos al SRI se han mantenido al día para no afectar la operación de la empresa, ya que como lo hemos manifestado siempre, esto es muy importante mantener siempre al día.

Adjunto al presente, podrán encontrar ciertos indicadores financieros que se han preparado en conjunto con el Contador. En los mismos se muestran un primer análisis con los valores que constan en los Balances, pero he pedido al Contador que luego de una revisión exhaustiva de la cartera, hagamos un segundo análisis, puesto que hay ciertas cuentas por cobrar que sabemos de antemano no serán pagadas por determinados clientes, lo cual reflejaría indicadores más reales sobre la situación de la Compañía. Estamos muy satisfechos puesto que aun siendo más ácidos en nuestro análisis, la compañía tiene indicadores que indican que es solvente y puede continuar operando tranquilamente.

Es todo cuanto puedo informar al respecto de las actividades realizadas durante el año 2016.

Atentamente,



Andrea Pavón O.
GERENTE GENERAL