

INFORME GERENCIAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014



siatiexpress
courier internacional

INFORME GERENCIAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DEL AÑO 2014

1. ENTORNO MACROECONOMICO GENERAL

En términos generales, el Ecuador mantuvo una relativa estabilidad económica durante los tres primeros trimestres del año 2014, con grandes variaciones macroeconómicas generadas básicamente por la volatilidad del precio del petróleo, principal ingreso del Estado, con impacto en una menor disponibilidad monetaria en el país cuya demanda se basa especialmente en el gasto público.

En cuanto al sector de comercio exterior, en el cual se desarrollan las actividades de la empresa, este se vio afectado por un entorno marcado por políticas gubernamentales restrictivas a las importaciones, como un mecanismo para equilibrar la balanza de pagos.

Si bien en el total Importaciones FOB, según las estadísticas de Banco Central del Ecuador, las importaciones del 2014 crecieron en un 2,3% al pasar de USD 25.827 millones en el 2013 a USD 26.433 millones en el 2014, se observó una reducción en las líneas de importación relacionadas con la actividad comercial de SIATIEXPRESS.

Balanza Comercial

En los últimos años, Ecuador ha mantenido una Balanza Comercial negativa, que determina un escenario en el cual el flujo negativo de divisas (menos dólares que ingresan respecto a los dólares que salen del país) termina siendo el detonante para que se tomen medidas muy drásticas e incluso impopulares.

En cuanto a la balanza petrolera, la misma alcanza su punto máximo en el año 2012, observándose un decrecimiento para el 2013 y aún más para el 2014. La balanza no petrolera se ha mantenido deficitaria en los últimos años.

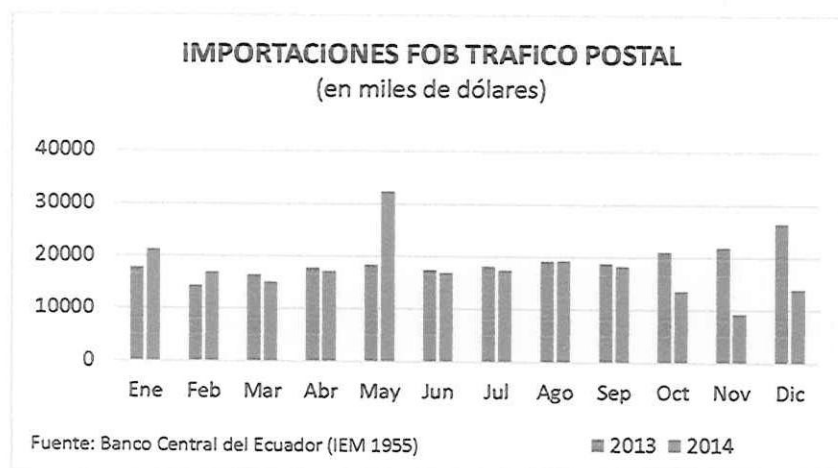
La Balanza Comercial, en el 2014 presenta un decrecimiento del 15,8% frente al año 2013; básicamente por la caída de los precios promedios del barril de petróleo exportado, el cual bajó en un 12%, pasando de USD 95,63 en 2013 a USD 84,16 en 2014. En el 2011 el precio fue de USD 96,93 y en el año 2012 subió a USD 98,14. En el 2014, a pesar del incremento en la producción del 7%, no se compensó la caída del precio.

A finales del año 2014, el gobierno nacional, a más de las medidas orientadas a restringir las importaciones relacionadas con el servicio Courier 4x4 (Box), tomó medidas de protección a favor de la balanza comercial imponiendo aranceles adicionales a productos provenientes de Colombia y Perú. Estos aranceles conocidos como salvaguardias, impusieron un arancel del 21% a los productos provenientes de Colombia y 7% a los productos provenientes de Perú. Esta medida anticipada en el mes de diciembre causó desequilibrio y especulación en el país y una protesta de los países afectados.

La caída del precio del petróleo llegó a niveles críticos cuando el crudo ecuatoriano WTI se cotizó por bajo de US\$ 40 dólares por barril en el último trimestre del año, lo que afectó negativamente el movimiento de la economía interna del país y suspendió momentáneamente la ejecución de obras de infraestructura e inversiones de mediano y largo plazo por parte del gobierno.

Importaciones FOB por uso o destino económico relacionadas con el giro del negocio

El 05 de Septiembre del 2014, el Pleno del Comité de Comercio Exterior emite la resolución 032-2014, en la que se notifica que a partir del 08 de octubre del 2014 entra en vigencia la aplicación de la tasa de \$ 42.00, para el servicio de Courier 4x4 (Box).



De la información extraída de las estadísticas del Banco Central del Ecuador, se puede observar el impacto que tuvo la medida adoptada por el gobierno en las importaciones relacionadas con la línea Box, a partir del mes de octubre de 2014, llegando a constituir el volumen de importaciones de Tráfico Postal del país en el último trimestre del 2014, el 53% del volumen de importaciones observado en el 2013, afectando de manera significativa el sector en el último trimestre del año en el cual se generaba el mayor volumen de operaciones de importación.

En términos globales, el volumen de importaciones en Tráfico Postal, que se relaciona directamente con las líneas de servicio que ofrece Siatexpress Cia. Ltda., se redujo en un 7%, pasando de USD 230,3 millones a USD 214,3 millones.

2. RESULTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA

En términos globales, a pesar de la afectación que sufrió esta línea de negocio, debido a la aplicación del impuesto de USD 42 que restringió las importaciones en la época del año de mayor movimiento en esta línea de negocio, mientras las importaciones nacionales de tráfico postal se redujeron en un 7%, las ventas de SIATIEXPRESS observaron un crecimiento del 9%.

EVOLUCION VENTAS 2012-2014

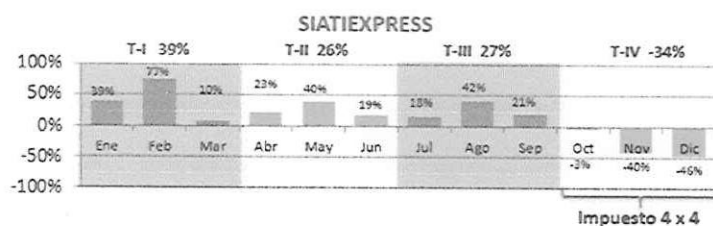


Fuente: Estados Financieros Siatieexpress, Estadísticas BCE

Lo anterior refleja que las acciones implementadas por la Gerencia General durante los tres primeros trimestres del año, permitieron resultados positivos globales a pesar de la fuerte afectación que el negocio tuvo en el último trimestre.

Esta situación se puede observar de manera más clara si analizamos la evolución y comportamiento de las ventas en cada uno de los meses frente al 2013.

VENTAS 2014 vs. VENTAS 2013 (variación mensual)

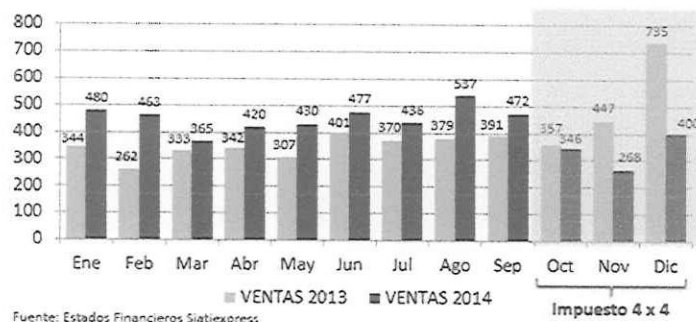


Fuente: Estados Financieros Siatieexpress

La afectación que tuvo la compañía directamente en el servicio Box, se evidenció en un decrecimiento entre el 75% y 80% con relación a los meses anteriores. El decrecimiento en el último trimestre fue del 34% frente a igual periodo del 2013.

En el gráfico siguiente se observa el crecimiento importante que tenía la compañía en sus ventas durante los tres primeros trimestres del año 2014 frente al 2013, lo que avizoraba importantes resultados al finalizar el ejercicio económico de no mediar la medida antes señalada tomada por el gobierno.

EVOLUCION MENSUAL VENTAS SIATIEXPRESS (en miles de dólares)



En monto mensual de ventas más alto se observó en el mes de agosto de 2014 en el que se alcanzó los USD 537 mil y el más bajo en marzo de 2014 con ventas de USD 365 mil.

En cuanto a los resultados globales de la empresa durante el ejercicio económico 2014 frente al ejercicio económico 2013, se observa que la utilidad del ejercicio 2014 representa el 12% de las ventas frente al 10% del año 2013, importante resultado en el año 2014 a pese al entorno del sector. La utilidad neta del 2014 ascendió a USD 613.136,44 lo que representa un ROI cercano al 23%.

COMPARATIVO 2013-2014 ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

SIATIEXPRESS

	2013		2014	
INGRESOS	4,679,245.46		5,099,508.79	
(-) COSTOS OPERACIONALES	2,100,771.42	44.9%	1,721,361.34	33.8%
UTILIDAD BRUTA:	2,578,474.04	55.1%	3,378,147.45	66.2%
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	1,594,212.48	34.1%	2,141,425.20	42.0%
(-) GASTOS FINANCIEROS Y NO DEDUCIBLES	251,542.25	5.4%	299,805.74	5.9%
UTIL. ANTES DE PARTIC. E IMP.:	732,719.31	15.7%	936,916.51	18.4%
(-) PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	109,907.90	2.3%	140,537.48	2.8%
(-) IMPUESTO A LA RENTA	135,825.28	2.9%	183,242.59	3.6%
UTILIDAD DEL EJERCICIO:	486,986.13	10.4%	613,136.44	12.0%

Fuente: Estados Financieros Siatieexpress

Al analizar los resultados por línea de negocio, observamos que Courier Internacional y Siatibox tuvieron el mejor desempeño durante el 2014 con un crecimiento del 14% y 32% respectivamente; sin embargo, son las líneas de Courier Internacional y Pacificardbox las que generan el mayor volumen de ingresos representando entre las dos líneas el 76,7% de las ventas.

Se observa una reducción del peso de los costos operativos, sin embargo existe un incremento de los gastos administrativos asociados al crecimiento en el volumen de operaciones que se observó en los tres primeros trimestres del año.

COMPARATIVO LINEAS DE INGRESO Y EGRESO

SIATIEXPRESS				VAR. %	Extract.
	2012	2013	2014	2013-2014	2014
COURIER NACIONAL	46,894	16,667	10,397	-37.0%	0.2%
COURIER INTERNACIONAL	1,135,060	1,283,612	1,464,158	14.1%	28.7%
COPA		8,137	200,915	2369.1%	3.9%
AVIANCA	62,913	59,374	19,092	-67.8%	0.4%
SIATIBOX	203,194	335,796	442,600	31.8%	8.7%
PACIFICARD BOX	1,552,697	2,442,478	2,446,862	0.2%	48.0%
INTERBOX	69,756	57,908			0.0%
PICHINCHA BOX	214,365	349,816	340,050	-2.8%	6.7%
TOTAL PRODUCTOS	40,236	121,763	138,445	13.7%	2.7%
OTROS INGRESOS		3,694	36,989		0.7%
TOTAL INGRESOS	3,325,115	4,679,245	5,099,509	9.0%	100.0%
COSTOS OPERACIONALES	1,763,933	2,100,771	1,721,361	-18.1%	41.4%
GASTO DE ADMINISTRACION Y VENTAS	1,103,353	1,594,212	2,141,425	34.3%	51.4%
GASTOS FINANCIEROS	148,909	251,542	299,806	19.2%	7.2%
TOTAL COSTOS Y GASTOS	3,016,197	3,946,526	4,162,592	5.5%	100.0%
UTILIDAD ANTES DE PART. TRAB. E IMPUESTOS:	308,918	732,719	936,917		

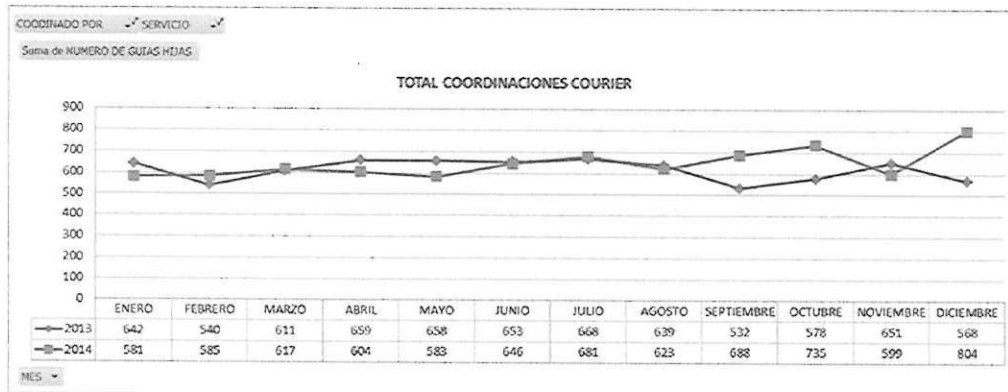
Fuente: Estados Financieros Siatieexpress

3. INFORMACION OPERATIVA

A continuación se presenta información que refleja el volumen de operaciones que mensualmente se generaron en el año 2014 frente al 2013.

Departamento de Operaciones

Despachos Courier



A nivel nacional Courier tuvo un crecimiento del 4,7% frente al 2013. Al analizar su comportamiento no se pueden evidenciar estacionalidades. Guayaquil es la ciudad que tiene un crecimiento menos acelerado para más sostenido. Quito muestra una tendencia más irregular. Esta última ciudad tuvo un crecimiento del 6,65% frente al 1% de crecimiento que evidenció la oficina de Guayaquil, comparado con el 2013.

CUADRO RESUMEN CRECIMIENTO OPERACIONES

COURIER 2014

	UIO	GYE
Despachos	6,65%	1%
Volumen	19%	2%

En cuanto al volumen (m³) de carga Courier movilizada, durante el 2014 se evidenció un crecimiento del 13%, con un mayor aporte a este crecimiento por parte de la Oficina de Quito que tuvo un crecimiento del 19%

4. DEPARTAMENTO RECURSOS HUMANOS

El Departamento de Talento Humano ha realizado varios proyectos en el 2014. Ha concentrado gran parte de sus esfuerzos en acciones de desarrollo propicio y a asuntos estratégicos. Se ha enfocado en aquellos procesos de recursos humanos que servirán como insumo para la gestión de desarrollo organizacional en los próximos años, tales como, el levantamiento de manuales de funciones de los cargos de la compañía, la creación de bandas salariales para los diferentes departamentos, la automatización del proceso de nómina con el apoyo del sistema Atlas, programas de inducción, proceso de movimientos de personal, entre otros; los mismos que son base importante para la generación de nuevos procesos dentro del departamento.

En lo que se refiere a capacitación se creó el plan de formación y desarrollo para el personal, en el que se establecieron los lineamientos en temas de preparación y entrenamiento de los equipos de trabajo relacionados a la operación, programas de inducción y entrenamiento de personal, evaluación de desempeño por competencias y responsabilidades, estos procesos han sido de suma importancia para la generación de valor y orientación del personal hacia los objetivos estratégicos de la compañía.

Para el fortalecimiento de la cultura Corporativa de Siatigroup se lanzó una campaña para difundir nuestros valores, misión, visión, principios organizacionales, que permiten reflejar la razón de ser de la compañía a través de la vivencia de nuestra cultura corporativa. Paralelamente a esto, se realizaron actividades de integración para mejorar el clima laboral como los agasajos, lanzamiento de club de beneficios, Feria de la Salud, fechas especiales con un enfoque de refuerzo "Yo Soy Siatí".

5. OTRAS ACCIONES PUNTUALES

Como parte de las acciones realizadas por la Gerencia General para impulsar y/u optimizar costos en la empresa, se pueden citar entre otras las siguientes acciones:

- Implementación de la plataforma Wizard orientada al cliente, a partir del 08-10-2014
- Optimización de los procesos de la plataforma Atlas para mejorar su interfaz con el sistema Bones.
- Reducción de costos de trabajos adicionales en Miami (re-empaque, re-embalaje, separaciones)
- Reducción de costos Delivery, In&out y retiro de carga Miami
- Consolidación ilimitada de paquetes, como una mejora orientada al cliente y a impulsar las ventas.

ATENTAMENTE



Byron Fabricio Mora Ordóñez
GERENTE GENERAL