

INFORME DE GERENCIA AÑO 2011

Estimados accionistas de la empresa de Transporte y Comercio Germor S.A. en cumplimiento de las disposiciones legales y en mi calidad de Gerente General de la empresa me permito dar a conocer a ustedes el informe anual de actividades y seguimiento de la compañía durante el año 2011.

El año 2011 la empresa cumplió de manera eficiente con las metas propuestas y con los objetivos planteados en cuanto a la administración general, control de las operaciones y plan de inversiones, realizando una gestión apegada a las normas administrativas y contables vigentes con ética y transparencia.

En forma específica a continuación detallo las acciones más importantes ejecutadas en el año precedente por parte de la Gerencia General.

-Se cumplió con lo planificado a finales del 2010 descrito en el informe de ese año referente al incremento de nuevas unidades, las mismas que se adquirieron el 8 de Julio del 2011 siendo 3 las unidades marca Kenworth, así como también se adquirió 2 tanques el uno con fecha 14-06-2011 y el otro con fecha 01-07-2011

-Se coordinó permanentemente para implementar una política de control del gasto corriente, realizando controles semanales a los flujos de caja chica que se destina a los gastos de operación y administración de la flota vehicular, teniendo una reducción de los mismos en forma proporcional en relación al 2010

-Con el fin de tener un control más eficiente y tener un soporte sobre la administración del recurso humano y del giro del negocio se contrató a un profesional para cubrir el puesto de Subgerencia a partir del mes de Julio 2011

-Se está trabajando acorde a las políticas del Ministerio de Relaciones laborales del gobierno y se está cumpliendo con los requisitos de ley es así que ya disponemos del borrador y se ha presentado para aprobación el reglamento interno de trabajo.

-Se mantuvo reuniones permanentes con los clientes para mantener políticas de calidad en el servicio, acuerdos de precios y posibilidades de incrementar la carga, factores que garantizaron nuestra permanencia en el mercado sin tener problemas en la contratación de nuestros servicios pese a la marcada competencia desleal de otras compañías. Este aseguramiento y fidelización de nuestros clientes se lo realizó en forma personal visitando las empresas ubicadas en el Ecuador como es Manta, Quito, Guayaquil, Huaquillas y en Colombia en Bogotá, Cali y Armenia. En estas visitas también se buscó nuevos mercados y oportunidades de negocio con empresas conocidas y otras de las ciudades visitadas.



Dentro de estas visitas se ha tratado el tema de incremento del valor de los fletes, situación que fue aceptada por muy pocas empresas a las que les brindamos el servicio, las otras no han accedido por problemas de competencia ya que existen en el mercado varias que están ofreciendo el servicio más barato pero no les ofrecen las garantías de seguridad seriedad y cumplimiento que nosotros les ofrecemos y les cumplimos.

-También se puso especial interés en mejorar los procesos de contratación y adquisición de suministros en la empresa, como son las llantas aceites y otros de uso común en la compañía logrando calidad y precio en los productos adquiridos, reduciendo los gastos a favor de la empresa.

-Es importante destacar el plan de mantenimiento preventivo realizado en la empresa lo que ha permitido tener una constante rotación de los vehículos en los diferentes destinos, obteniendo un bajo índice de daños vehiculares en ruta incrementando así los ingresos para Germor S.A.

-Con la política de aplicación de BASC de la cual somos certificados se ha logrado mantener en cero el índice de riesgos de contaminación de los productos y se está cumpliendo con los estándares de calidad solicitados en el sistema de gestión de control y seguridad.

-Uno de los temas que es importante que conozcan ustedes señoras y señores accionistas es la problemática en sitio de frontera con Colombia, en donde hemos tenido problemas de circulación por motivo de que los transportistas colombianos no quieren aceptar y respetar los acuerdos internacionales como es la decisión 399 de la Comunidad Andina que permite el libre tránsito en los países miembros, situación en la que se tuvo que participar activamente en reuniones con los personeros del transporte de Colombia y Ecuador para encontrar soluciones temporales y que en esos momentos afectaron el flujo de la carga hacia nuestros clientes, pero que al momento se encuentra con normalidad.

-En cuanto a los niveles de ventas hemos cumplido las metas llegando en el año que analizamos a un promedio mensual de \$ 189.729,40 dólares, y en el año un total de \$ 2'276.752,85 dólares.

Para la operación en este año se utilizaron un aproximado de 22 vehículos de transporte, que generaron un ingreso promedio por cada vehículo de \$ 103.488,77 dólares en el año frente a un costo de 95.211,46 por vehículos que representa el 92 % entre gastos administrativos y de operación dejando un margen de utilidad del 8 % que es aceptable en las condiciones actuales del mercado del transporte.

Considero que la ventas que se realizaron en el 2011 son aceptables considerando el mercado, pero aspiramos que para el año 2012 se incremente este margen



Otra de los objetivos para el año 2012 que quiero dejar constancia en este informe es que la empresa debe arrendar un lugar que cuente con un patio de operaciones y oficinas para la ciudad de Tulcán lo que nos permitirá tener mayor agilidad para la prestación de los servicios.

No debemos perder de vista la oportunidad de seguir creciendo en otros mercados así como la posibilidad de ampliar las instalaciones en tanto en la ciudad de Ibarra como también zona de fronteras Tulcán, Huaquillas, buscando sitios estratégicos que nos permitan realizar las operaciones sin afectar el crecimiento de las ciudades ya que se nos restringe por los planes de ordenamiento territorial.

Para el 2012 con la finalidad de incrementar nuestro patio automotor se proyecta adquirir 2 unidades de transporte adicionales, los cuales ayudarán para expandirnos hacia el mercado de la vecina república de Perú.

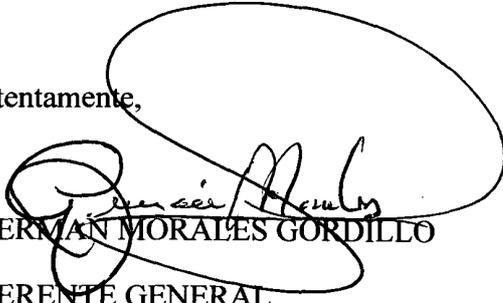
Para el 2012 también esta previsto una política de actualización salarial para beneficio de todo el talento humano de la compañía, así como se va a incrementar otros puestos de trabajo que nos permita adelantar en nuestros proyectos de crecimiento y desarrollo.

Sumado a lo anterior la empresa está empeñada en la capacitación y promoción del talento humano y se tiene previsto la participación en varios cursos y la incorporación de un nuevo auditor BASC.

En si estos han sido los puntos más importantes de la gestión 2011 que sumados a la entrega y colaboración de ustedes como accionistas y del personal administrativo y operativo de la empresa han permitido seguir manteniéndonos en el mercado del transporte como la empresa de mejor proyección con estándares de calidad en la atención y servicio, en puntualidad y cumplimiento, teniendo la seguridad de que estamos en el camino correcto para seguir siendo la mejor empresa de transporte del norte ecuatoriano.

Es cuanto puedo informar a ustedes señoras y señores accionistas, dejando constancia de mi agradecimiento a todos ustedes y el personal de la empresa que han hecho posible terminar este año con la tranquilidad del deber cumplido y siempre buscando mejores oportunidades de crecimiento y rentabilidad para Germor S.A. y sus accionistas, esperando el mismo apoyo para la consecución de las metas y objetivos en el año 2012

Atentamente,


GERMÁN MORALES GORDILLO
GERENTE GENERAL

