

1. INFORME DE ACTIVIDADES A DICIEMBRE DE 2006

1.1 Ambiente Externo

En el año 2006 el escenario macroeconómico fue positivo ya que gracias a la explotación y exportación de Petróleo que creció en un porcentaje considerable, hubo una expansión considerable de la economía.

A pesar del inadecuado porcentaje por parte del INEC, se logró mantener una estabilidad de precios siendo este uno de los principales objetivos planteados por el gobierno, lo que significó una importante recuperación del poder adquisitivo.

Ante los altos precios del petróleo y la evolución del sector, se estima que en el 2006 la economía creció y por lo tanto el transporte, almacenamiento, desaduanización y otros servicios.

Pese a que el escenario macroeconómico fue favorable el escenario político no lo fue ya que con el cambio de Gobierno, el paro de los jubilados, las contradicciones por parte del Congreso hizo que el índice de confianza se ubique en niveles bajos de riesgo país.

En este ambiente se desarrolló el negocio de Servicios de Trámites de Comercio Exterior Importación y Exportación, Asesoramiento en Comercio Exterior Internacional, servicio de despacho y manejo de carga aérea, terrestre y marítima. del cual hacemos un resumen a continuación.

1.2. Servicio de Desaduanización

1. Desarrollo del Negocio

Se ponen en funcionamiento un plan de funciones en el que se reasigna al personal de Operaciones para atender este servicio y se desarrollan los mecanismos de control y monitoreo de esta gestión.

Con estas operaciones se logró satisfacer a la mayoría de nuestros clientes pero podemos recalcar que aún no hemos llegado aún a los límites requeridos y trazados por Comexpores.

A. Ventas

Durante el 2006 la elevada cotización del precio del petróleo a lo largo del año, la inversión petrolera y la relativa estabilidad de la dolarización han incidido positivamente en el servicio de desaduanización de material pétreo.

Con el propósito de estimular esta gestión se reestructuró la gestión de ventas por lo se implemento significativamente las atenciones personalizadas a los potenciales clientes conjuntamente con el Vicepresidente de la Compañía, visitando así diferentes ciudades logrando incrementar significativamente las ventas llegando a tener una mayor participación de mercado.

Entre las actividades realizadas para lograr lo descrito anteriormente se encuentran las siguientes:

Internas

- Definición de cronograma y número de visitas por sector
- Diseño del material de apoyo a la gestión de desaduanización
- Coordinación de la capacitación en técnicas de comercio exterior
- Monitoreo y medición de la gestión.

Externas

- Desayunos, almuerzos y cenas de promoción con charlas de presentación de los servicios más importantes que ofrece la compañía.

B. Facturación

Debido a la penetración de la fuerza de ventas se logro una facturación considerable en este año si analizamos y consideramos que la compañía se constituyo a mediados del mismo. Por este motivo es importante mantener una relación directa y cordial de estos clientes, pues son mercado objetivo para toda las campañas de desaduanización que se lancen en un futuro.

1.3. Recursos Humanos

El departamento de recursos humanos en el año 2006 contribuyó para:

- Tener una coordinación adecuada para capacitaciones del personal del área de comercio exterior y operaciones.

- Realizar una mejor selección de personal es decir se contrataron funcionarios capacitados que cumplen con las exigencias que el perfil de Comexpors nos impone.
- Llevar a cabo campañas de "Cero Tolerancia" mediante las cuales se logró concienciar al personal sobre el adecuado uso de los recursos de la compañía.

1.4. Conclusiones

El año 2006 fue muy significativo para el desarrollo de la empresa ya que generó buenos resultados desde que Comexpors Cia Ltda. Se consolidó, lo que se puede reflejar en los ingresos e las áreas de ventas y operaciones.

Finalmente deseo agradecer a todos los funcionarios de la empresa que han trabajado incondicionalmente junto a la gerencia; al directorio que activamente ha realizado grandes aportes para el éxito del negocio y por último a los accionistas de la empresa que han depositado su confianza en mi persona.

Atentamente,



Ing. Richard Estrella.
Gerente General
COMEXPORS