

Quito, Abril 25 de 2.008

Señores
ACCIONISTAS METREX S.A.
Presentes

De mis consideraciones:

En mi calidad de Representante Legal de Metrex S. A. y en cumplimiento de lo que establece la Ley y los Estatutos de la Compañía, tengo el agrado de presentar a Ustedes el informe correspondiente al período Enero – Diciembre del año 2.007.

ANTECEDENTES

La compañía fue fundada el año 2.005, y empieza sus labores al año siguiente, por lo que, cronológicamente, este período corresponde al segundo año de vida de la compañía.

Iniciamos el año con muchas expectativas, y con el compromiso de asumir importantes retos para superar un lastre negativo que arrastramos de nuestra relación comercial anterior y la pérdida económica del año 2.006.

ENTORNO POLITICO – ECONOMICO

El año 2.007 es políticamente difícil y de incertidumbre, con un nuevo gobierno que inicia en Enero 15, 07 y promete cambios en todo los niveles de la vida política, económica, laboral, empresarial, que tendrán consecuencias importantes en el desarrollo de las actividades macro y micro económicas del país., con un esquema de planificación centralizada, de participación directa del Estado en actividades productivas, en general, con una visión sobre un modelo económico donde el eje es el Estado.

La instalación de la Asamblea Constituyente y la expedición de leyes y mandatos son parte importante de la vida política durante este año, la expedición de la Ley de Equidad Tributaria, es una muestra de ello.

Según datos oficiales del Banco Central del Ecuador, la inflación anual fue del 3,32% y el crecimiento anual de la economía alcanzó el 2,65% real, mientras el promedio de la región fue del 5,6%.



El bajo desempeño económico se refleja en la contracción de varios sectores, si los comparamos con años anteriores, siendo los mas afectados la construcción y la agricultura, mientras en otros se nota una desaceleración, como en el sector industrial y de servicios, excluyendo el sector financiero y de gobierno.

A pesar de ese ambiente, nuestra empresa logra consolidarse y crecer, lo que constituye un logro importante en nuestra vida institucional y nos permite ver con optimismo nuestro futuro inmediato.

ANALISIS DE LAS ACTIVIDADES

ESTRUCTURA ORGANICA

Trabajamos en la consolidación de nuestra Estructura Orgánica, dando énfasis al desarrollo de las Áreas de Clientes, Procesos y Capital Intangible y buscando la implementación de los kpi's o índices de cumplimiento.

Se mantienen reuniones mensuales con todo el personal, tanto en Quito como en Guayaquil, para presentar los avances de la compañía, dar información oficial sobre el desarrollo de los temas societarios y mantener una relación cercana entre la Dirección y el personal.

Se trabaja permanentemente en temas operacionales y se busca formar un equipo de ventas profesional y competitivo, aunque no siempre todas las contrataciones dan resultado, por lo que el tiempo, esfuerzo y dinero involucrado en esta área son bastante significativos. Sin embargo, logramos consolidar un buen equipo de personas en las áreas claves de la compañía, lo que nos da resultados positivos en la calidad general de los servicios brindados.

Al analizar los resultados que se tienen en Guayaquil se toma la decisión de terminar la relación laboral con el Gerente de la Sucursal, la Jefe de Administración y el Jefe de Operaciones. Decidimos no buscar reemplazo para estas personas y asumir la dirección y control de las actividades en esta ciudad directamente con los altos ejecutivos de Quito, que mediante una rotación semanal viajan a Guayaquil para atender personalmente todos los asuntos relacionados con las actividades de la compañía en esa ciudad. Se decide además la contratación de un mayor número de vendedores, y luego de varias contrataciones y períodos de prueba terminamos el año con tres personas en esta área. Los resultados finales son muy positivos, porque se logra una importante reestructuración de las operaciones, un ajuste en temas administrativos y financieros y un crecimiento interesante en ventas.

En la ciudad de Cuenca se decide la contratación de un Gerente y un equipo de ventas. Lamentablemente las personas no respondieron a nuestras expectativas y decidimos implementar el mismo sistema de control y viajes que en Guayaquil y los resultados positivos empiezan a verse, aunque mucho mas lento, porque no encontramos la suficiente colaboración y capacidad del resto del personal en esa ciudad, por lo que se tendrán que tomar medidas mas drásticas en el futuro inmediato.

En el resto del país se hacen algunos ajustes menores porque las actividades no son aún muy importantes en esos destinos

Para el último trimestre se concreta el cambio de oficinas y operaciones y a pesar de una intensa búsqueda no logramos encontrar un lugar para tener estas actividades juntas, pero las instalaciones a las que nos mudamos, tanto las Oficinas Administrativas, como el Centro de Operaciones son muy cómodas y apropiadas para el tipo de actividad que realizamos.

Una labor importante es la que realiza el Directorio, en la que se incorporan dos nuevas personas, reemplazando a un Director que por motivos personales no pudo seguir colaborando con nosotros. Las áreas de especialización profesional que cada uno maneja nos brindan permanentemente ideas, sugerencias y recomendaciones que buscamos implementarlas inmediatamente y que han sido parte importante de los cambios, innovaciones y ajustes que en las diferentes áreas hemos realizado.

La asesoría legal por parte del Dr. Eduardo Haro ha sido fundamental para enmarcar todas nuestras actuaciones dentro de los términos establecidos en el ordenamiento jurídico del país.

Esta fue la estructura sobre la que se desarrollaron las actividades en la empresa en el año 2.007.

ANALISIS DE LOS RESULTADOS ECONOMICOS

El mercado no ha crecido, la competencia no ha cambiado significativamente, pero nosotros logramos crecer en número de clientes, en mayores envíos y en nuevos sectores del mercado.



Los ingresos sumaron \$ 2.250.578,36 que significan un incremento de alrededor del 20% con relación al año pasado. Este volumen se da principalmente en los servicios de distribución logística y con una importante contribución de Guayaquil que en los últimos meses triplica la producción del inicio del año.

Los Costos suman \$ 1.438.241,28 que representan el 63,91% con relación a los ingresos. Tenemos una importante disminución de los Costos de Transporte con Proveedores de Transporte con relación al año pasado, principalmente por la inversión en camiones propios que se hizo el año 2.006, sin embargo, sigue siendo un rubro alto, que se vio afectado por la paralización de nuestros vehículos por accidentes varios y el incremento de los últimos meses en la contratación de terceros debido al aumento de los volúmenes de carga por la temporada de fin de año.

Tenemos un problema de control de gastos de transporte diario, por terminales y movilizaciones y monto de horas extras que se tienen que corregir y disminuir en el futuro.

Los gastos suman \$ 742.132,06 y representan el 32,98% con relación a los ingresos, que siguen siendo altos para nuestro negocio, en donde el rubro Gastos de Gestión, que incluye los pagos oficiales al SRI tiene una gran incidencia. Los gastos de los cambio de locales fueron montos no programados en nuestros presupuestos, porque no sabíamos con exactitud cuándo se debía producir la mudanza definitiva.

El final del ejercicio económico nos presenta una Utilidad Bruta de \$ 70.205,03, que a pesar de que solo representa el 3,12%, es muy significativa porque ya en nuestro segundo año de actividades, tenemos utilidades para repartir a los empleados y accionistas.

PERSPECTIVAS PARA EL PROXIMO AÑO

Para el año 2.008 nos fijaremos metas mas agresivas de crecimiento en el mercado, tendremos que realizar algunos ajustes el área de Procesos para garantizar la calidad de nuestros servicios, reforzaremos el área de Servicio al Cliente, esperamos tener lista la nueva versión del programa METREX II para dar una información mas eficiente de los registro de prueba de entrega y reportes a los clientes, tendremos que invertir en la compra de nuevos camiones y trabajaremos intensamente en entrenamiento y capacitación para nuestro personal.

Tenemos grandes expectativas por lo que la compañía pueda realizar en este año. Esperamos que las condiciones políticas y económicas del país sean favorables para crear un clima de tranquilidad social, laboral y de negocios que impulsen un mayor crecimiento de la economía en general y que nuestros nuevos desafíos, metas y objetivos se cumplan.

CONCLUSIONES

El éxito alcanzado en el año 2.007 es aún pequeño para las aspiraciones de la compañía, pero marca una tendencia positiva que nos permite ver el futuro con mucho optimismo.

Estos logros son el resultado del trabajo de todas las personas que forman parte de Metrex S.A. pero fundamentalmente de quienes tienen la responsabilidad de la dirección, planificación y control de las diferentes áreas de la compañía, por eso es importante destacar la labor de Juan Antonio Cortez, José Luis Cortez, Mauro Mariño, Dr. Eduardo Haro y los miembros del Directorio para quienes quiero dejar constancia de mi reconocimiento y agradecimiento especial.

Atentamente,



Johnny Cortez
Presidente Ejecutivo