

## INFORME GERENCIA AÑO 2010

Señores accionistas reciban un cordial saludo, me corresponde reiterarles que todas las actividades realizada por la administración; las cuales han estado y estarán encaminadas al cumplimiento del "Objeto Social" de CONEXLOGISTICS definido en el Estatuto Vigente; han sido altamente satisfactorias.

### ENTORNO ECONOMICO CONEXLOGISTICS.

CONEX inmersa en el entorno económico y financiero del país, ha desarrollado su actividad ofreciendo un servicio de alta calidad y eficiencia en el área de entrega y distribución de mercaderías importadas, con un crecimiento importante en el número de servicios dados en el 2010.

En la grafica podemos observar que el número de asistencias han experimentado un crecimiento sostenido principalmente a mediados del año 2010 con una periodicidad constante.

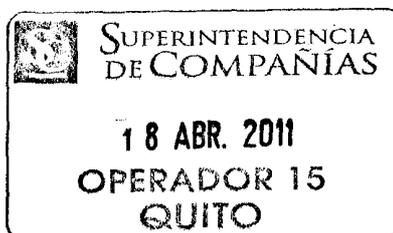
CLIENTES	ene-10	feb-10	mar-10	abr-10	may-10	jun-10	jul-10	ago-10	sep-10	oct-10	nov-10	dic-10	TOTAL 2010
COIMPEXA	0	0	0	36	30	29	36	25	36	25	24	30	271
PROANO	0	0	0	4	2	4	3	4	7	5	3	2	34
OTROS	0	0	0	0	4	3	0	0	5	3	2	3	20
FRANZ VIEGENER	0	0	0	15	13	21	23	21	12	23	13	26	167
CARSNACKS	0	0	0	0	4	2	2	0	2	2	2	0	14
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>55</b>	<b>53</b>	<b>59</b>	<b>64</b>	<b>50</b>	<b>62</b>	<b>58</b>	<b>44</b>	<b>61</b>	<b>506</b>

El comportamiento económico que la empresa refleja en el año 2010 tiene una tendencia de crecimiento en el tercer trimestre del año y manteniéndose su nivel de producción hasta finalizar el 2010, tomando en cuenta que las empresas que mayor asistencias han requerido de CONEX han sido principalmente Coimpexa con un 53,56%, Franz Viegenger con un 33% y de manera muy distante Proaño Representaciones con apenas el 6% del global anual. Estas cifras representan una marcada dependencia de CONEX a las empresas Coimpexa y Franz Viegenger, las cuales significan más del 86% de todos los servicios brindados en el 2010.

### INVERSIONES

El flujo constante de solicitudes de servicio de transporte han posibilitado la expectativa de crecimiento en un nivel medio por el cual se ha invertido para beneficio de la empresa y de nuestros socios comerciales, en un vehículo de transporte de mercaderías, marca Hino GH modelo 2003 con un costo 45.000,00 (CUARENTA MIL DOLARES AMERICANOS) adquirido en 50% de inversión inicial y el 50% de financiamiento con la casa comercial Auto Importadora Galarza, con el objetivo reducir el gasto corriente de transporte y por ende incrementar nuestras ganancias.

La tasa de interés aplicada a la adquisición del vehículo es del 16,3%, y la tabla de amortización adjunto en siguiente cuadro.



FECHA VENCE	NUMERO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO/CAPITAL
					-25.298,80
06/08/2010	1	898,66	343,65	1.242,31	-24.400,14
06/09/2010	2	910,87	331,44	1.242,31	-23.489,27
06/10/2010	3	923,25	319,06	1.242,31	-22.566,02
06/11/2010	4	935,79	306,52	1.242,31	-21.630,23
06/12/2010	5	948,50	293,81	1.242,31	-20.681,73
06/01/2011	6	961,38	280,93	1.242,31	-19.720,35
06/02/2011	7	974,44	267,87	1.242,31	-18.745,91
06/03/2011	8	987,68	254,63	1.242,31	-17.758,23
06/04/2011	9	1.001,09	241,22	1.242,31	-16.757,14
06/05/2011	10	1.014,70	227,61	1.242,31	-15.742,44
06/06/2011	11	1.028,48	213,83	1.242,31	-14.713,96
06/07/2011	12	1.042,44	199,87	1.242,31	-13.671,52
06/08/2011	13	1.056,60	185,71	1.242,31	-12.614,92
06/09/2011	14	1.070,96	171,35	1.242,31	-11.543,96
06/10/2011	15	1.085,51	156,80	1.242,31	-10.458,45
06/11/2011	16	1.100,25	142,06	1.242,31	-9.358,20
06/12/2011	17	1.115,19	127,12	1.242,31	-8.243,01
06/01/2012	18	1.130,35	111,96	1.242,31	-7.112,66
06/02/2012	19	1.145,69	96,62	1.242,31	-5.966,97
06/03/2012	20	1.161,26	81,05	1.242,31	-4.805,71
06/04/2012	21	1.177,03	65,28	1.242,31	-3.628,68
06/05/2012	22	1.193,02	49,29	1.242,31	-2.435,66
06/06/2012	23	1.209,22	33,09	1.242,31	-1.226,44
06/07/2012	24	1.226,44	16,66	1.243,10	0,00

El valor que cancelado a finalizar el 2010 es de 22.500,00 (VEINTIDOS MIL QUINIENTOS DOLARES AMERICANOS); provenientes de fondos dados por parte de inversionistas; y el valor de las cuotas mensuales 6.211,55 (SEIS MIL DOCIENTO ONCE CON 55/100 DOLARES AMERICANOS); estos últimos provenientes de la labor realizada con el vehículo.

Al finalizar el año se califico para un crédito, con la empresa Comercial Carlos Rolda Cia. Ltda., para la aplicación a la adquisición de un trailer marca Jac HFC4181, por un valor de 61.990,00 (SESENTA Y UN MIL NOVECIENTOS NOVENTA DOLARES AMERICANOS) con un financiamiento directo con la casa comercial:

Entrada 1: 18.000,00 (DICIOCHO MIL DOLARES AMERICANOS)

Fecha: 9 de diciembre.

Entrada 2: 7.000,00 (SIETE MIL DOLARES AMERICANOS) financiados con una tasa del 4% por cancelar en tres cuotas de 2.380,68 USD; 2427,36 USD; 2474,04 USD, los tres primeros meses del año 2011.



Saldo Restante 35.664,85 (TREINTA Y CINCO MIL SEICIENTOS SESENTA Y CUATRO 85/100 DOLARES AMERICANOS) se financio de la siguiente manera:

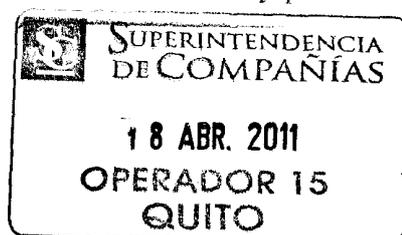
N	Monto Inicial	Interés	Capital	Pren da	Seguro	Rastr eador	Gastos Adm	Gasto Venta	Cuota	Saldo de Capital	Fecha vcto.
1	36.988,00	480,84	1323,15	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	35.664,85	8-feb-11
2	35.664,85	463,64	1340,35	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	34.324,50	8-mar-11
3	34.324,50	446,22	1357,77	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	32.966,73	8-abr-11
4	32.966,73	428,57	1375,42	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	31.591,31	8-may-11
5	31.691,31	410,69	1393,30	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	30.198,01	8-jun-11
6	30.198,01	392,57	1411,42	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	28.786,59	8-jul-11
7	28.786,59	374,23	1429,76	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	27.356,83	8-ago-11
8	27.356,83	356,64	1448,35	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	25.908,48	8-sep-11
9	25.908,48	336,81	1467,18	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	24.441,30	8-oct-11
10	24.441,30	317,74	1466,25	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	22.955,05	8-nov-11
11	22.955,05	298,42	1505,57	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	21.449,48	8-dic-11
12	21.449,48	278,84	1525,15	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	19.924,33	8-ene-12
13	19.924,33	259,02	1544,97	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	18.379,36	8-feb-12
14	18.379,36	238,93	1565,06	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	16.814,30	8-mar-12
15	16.814,30	218,59	1585,40	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	15.228,90	8-abr-12
16	15.228,90	197,88	1606,01	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	13.627,89	8-may-12
17	13.622,89	177,10	1626,89	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	11.996,00	8-jun-12
18	11.996,00	155,95	1648,04	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	10.347,96	8-jul-12
19	10.347,96	134,52	1669,47	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	8.678,49	8-ago-12
20	8.678,49	112,82	1691,17	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	6.987,32	8-sep-12
21	6.987,32	90,84	1713,15	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	5.274,17	8-oct-12
22	5.274,17	68,56	1735,43	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	3.536,74	8-nov-12
23	3.536,74	46,00	1757,99	12,05	161,32	19,69	89,60	134,40	2.221,05	1.780,75	8-dic-12
24	1.780,75	23,15	1780,75	12,05	161,32	19,69	89,58	134,46	2.220,99	0,00	8-ene-13

El costo en nuestra tasa de retorno en los servicios prestados con la utilización de nuestros vehículos se ha triplicado, permitiéndonos así, cubrir con las letras y obteniendo un beneficio a mediano plazo.

#### PERSONAL CONEX

El recurso humano es importante dentro de nuestra organización por lo que se ha contratado personal calificado, especializado y conocedor del movimiento en el puerto marítimo, en materia de documentación aforos, tramitología de aduanas y manejo de maquinaria.

La nomina de nuestra empresa se ha incrementado en la contratación de dos choferes para los vehículo adquiridos, los cuales están perfectamente preparados para cumplir tanto en la conducción de las unidades, cuanto en la recepción de documentos y posterior manejo de documentos.



EMPLEADO	FECHA DE INGRESO	INGRESOS	APORTACION PATRONAL
QUIMBA NAGUA GERARDO GERMAN	1-abr-10	\$ 300,00	\$ 64,50
FREIRE GALARZA JAMES LEONARDO	1-jul-10	\$ 300,00	\$ 64,50

El personal contratado ha respondido de manera adecuado a toda necesidad y exigencia, que demanda el giro de negocio que realizamos.

#### SINIESTROS Y RIEGOS

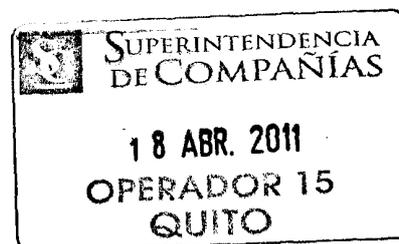
La actividad que se realiza tiene un alto nivel de riesgo pues manejamos todo tipo de mercaderías que deben ser manipuladas con un alto cuidado, ya que se corre el riesgo de enfrentar daños y/o pérdidas, esta última fue la que lamentablemente en el mes de septiembre tuvo que experimentar CONEX, pues bajo nuestra responsabilidad se extravió una mercadería la cual por el tiempo de tardanza en el reporte no fue posible aplicar al seguro, y se tuvo que asumir la totalidad de la pérdida.

El costo fue asumido en su totalidad por parte de CONEX, teniendo un perjuicio de 14.633,20 (CATORCE MIL SEICIENTOS TREINTA Y TRES CON 20/100 DOLARES AMERICANOS), a cancelar en 12 meses, a partir del mes de diciembre del año 2010.

#### PLANEACION DE OBJETIVOS Y METAS A MEDIANO Y LARGO PLAZO 2011

La actividad desempeñada y los resultados obtenidos nos han dado la oportunidad de programar un crecimiento en lo que se refiere a complementos de servicio, a fin de solventar las necesidades que nuestros clientes demandan en cuanto a seguridad y garantía en el manejo de sus productos, por lo que en el 2.011 se ha planificado;

- 1.- Generar negocios a fin de cancelar las cuotas de los vehículos rentar en primera instancia.
- 2.- Rentar un patio que nos sirva para el manejo de mercaderías en lo que respecta a la consolidación, almacenaje simple, y oficinas.
  - 2.1.- La inversión para el manejo de mercaderías supone la adquisición de maquinaria especializada para la actividad antes expuesta, esto es montacargas, paneles de desplazamientos, pallets, carpas, etc.
  - 2.2.- Con un flujo constante de mercaderías como hasta el momento se manejan, se optimizara la inversión y se potencializara los servicios, el primer trimestre en que se aplique el proyecto, de manera progresiva.
- 3.- En el segundo semestre se aplicara un proyecto de ventas a fin de aprovechar los recursos tanto logísticos como humanos, incrementando en un 15% nuestra cartera de clientes y/o de servicios, iniciando de esta manera la recuperación de la inversión realizada.



4.- El tercer trimestre se potencializara las ventas de grandes plataformas, que nos signifiquen un incremento en ventas del 45%, para de esta manera liberar la dependencia comercial que la empresa mantiene con 2 clientes fijos en el 2010, lo cual nos ha permitido por un lado crecer de manera importante, pero por otro lado nos ha limitado nuestro campo de acción, en el caso particular de Coimpexa Cia. Ltda.

5.- Al finalizar el año en el último trimestre se considerara la inversión de un patio y/o bodega en la localidad de Aloag a fin de iniciar el Proyecto de consolidación, transportación y distribución de mercaderías en volúmenes diarios de 45 cbm y/o 25 toneladas.

Los objetivos planteados se los planificara día a día a fin de lograr cumplir las metas propuestas.

Tengamos presente que con lo avanzado del año en materia económica hasta la fecha supone un crecimiento rápido, por lo que los tiempos de respuesta en cuanto a nuestra planificación deben ser permanentemente medidos, en su aplicación y sus resultados.

Atentamente,



Maria de Lourdes Arellano  
Gerente General

