

## INFORME DE GERENCIA 2018

Ejercicio fiscal: 2018

Fecha de entrega: 2 de abril 2019

Señores Socios, reciban un cordial saludo, me corresponde reiterarles que todas las actividades realizada por la administración, cuales han estado encaminadas al cumplimiento del "Objeto Social" de CONEXLOGISTICS definido en el Estatuto Vigente; con un resultado sostenible.

El entorno en el cual se desempeñó CONEX durante el año 2018 presentó diferencias con el que había enmarcado su gestión en los últimos años. El comportamiento de las ventas de acuerdo al giro de negocio de CONEX mostró una decrecimiento del 26% en 2018, con relación a la gestión realizada en el año 2017, por el decrecimiento en la demanda de servicio en un 5%, y el 21% por la pérdida del cliente Transporexa en el mes de mayo de 2018, que manejamos desde años atrás.

### ANALISIS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

CONEXLOGISTICS respecto al ejercicio fiscal 2018 obtuvo una utilidad contable de CUARENTA Y TRES MIL SETECIENTOS CUARENTA Y CUATRO DOLARES DE NORTE AMERICA CON CINCO (\$ 43.744,05), los ingresos, egresos, costos gastos, entre otros valores, en detalle se lo puede analizar en el siguiente cuadro adjunto.

UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		4817.97
GASTOS		50099.39
ADMINISTRATIVOS	48232.85	
FINANCIEROS	1866.54	
COMISIONES Y GASTOS BANCARIOS	1866.54	
OTRO S INGRESOS		63171.45
OTROS INGRESOS	63171.45	
OTROS INGRESOS EXENTOS		25854.02
INGRESO X SINIESTRO	25854.02	

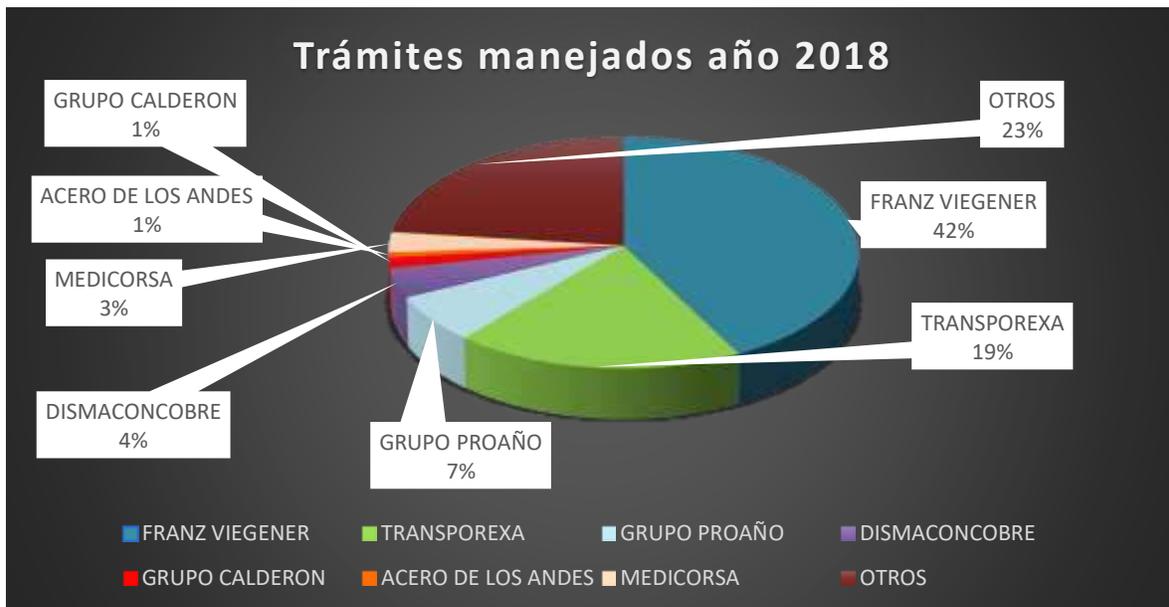
UTILIDAD DEL EJERCICIO 2018  
**GESTION COMERCIAL**

43744.05

La dependencia de CONEXLOGISTICS, con dos empresas como Transporexa en el primer trimestre y Franz Viegener en el año 2018, ha obligado a que la gestión comercial se desarrolle bajo esta dependencia, con resultados desfavorables, debido a la recesión que se ha presentado en el mercado como consecuencia de las políticas, en el ámbito de importación tomadas por los dos gobiernos, que han reducido la demanda del servicio en el mercado con una oferta cada vez más creciente, en donde los precios de los servicios van disminuyendo y las exigencias de los clientes son mayores.

**RESULTADO DE VENTAS 2018**

Transparento los resultados de ventas en la gráfica.





El gráfico resalta una constante en el número de servicios, con una caída en la demanda de los mismos, provocado principalmente por el cambio de proveedores de parte de la empresa Transporexa que hasta el año 2017 fue la empresa con la que manteníamos el mayor número de atenciones, debido a la relación que esta mantenía con los clientes finales por medio de la empresa FMA, agentes aduaneros, manteniendo un número de clientes cautivos y dependientes de la gestión de agenciamiento aduanero.

El comportamiento económico que la empresa refleja en el año 2018, más relevante es a partir del mes de mayo, posterior a la finalización de la relación Comercial con Transporexa, por lo que se empieza a perfilar un esfuerzo comercial por obtener nuevos negocios, de manera directa, sin dependencia de una empresa como Transporexa, de tal manera que en situaciones críticas no afecten fuertemente a la empresa.

### **NORMAS DE CONTABILIDAD**

La contabilidad se maneja bajo el sistema NIFF, desde su implementación en el año 2012.

### **PLANEACION DE OBJETIVOS Y METAS A MEDIANO Y LARGO PLAZO 2019**

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 2019 se ha planificado;

- 1.- Generar negocios con instituciones del Estado, que nos represente una rentabilidad alta y un flujo importante de requerimientos, considerando instituciones que den cumplimiento a sus compromisos contractuales.
- 2.- En el segundo trimestre del año se planificará un proyecto de ventas a grandes plataformas, con servicios adicionales como es el agenciamiento aduanero, con el propósito de cerrar los negocios con los clientes que requieren un servicio integral, que son la gran mayoría
- 3.- Potencializar las ventas de exportaciones con puerto de embarque de destino la ciudad de Guayaquil, nuestro centro de operaciones de mayor flujo, con el propósito principal de optimizar el recurso de transporte con el que contamos para nuestro servicios de transporte de importación.
- 5.- Al finalizar el año en el último trimestre se considerara la inversión de una bodega en la localidad de Aloag, a fin de iniciar el Proyecto de consolidación, transportación y distribución de mercaderías en volúmenes diarios de 40 cbm y/o 25 toneladas en carga suelta.

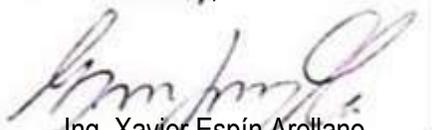
## AGRADECIMIENTOS

El cargo impuesto ha exigido de mí, un alto desempeño en cada una de las actividades que se realizan, por lo que agradezco la confianza depositada en mi gestión la cual ha sido manejado con responsabilidad y compromiso.

Los objetivos planteados se los planificara día a día, a fin de lograr las metas propuestas tanto por los socios de la compañía y como por nosotros, los empleados.

Tenemos 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 aplicación y resultados.

Atentamente,



Ing. Xavier Espín Arellano  
Gerente General