

# **INFORME DE GERENCIA**

## **PERÍODO ECONÓMICO: 2008**

0.Cuenca, 16 de abril del 2009.

SEÑORES:

**ACCIONISTAS DE LOGISTICA DE ALMACENAMIENTO ADUANERO DEL  
ECUADOR "LOGISTALMADEC" CIA. LTDA.**

Ciudad.

En cumplimiento a las disposiciones estatutarias de la compañía, así como las establecidas por la Superintendencia de Compañías, me permito presentar el Informe Económico y Administrativo de la compañía LOGISTALMADEC CIA. LTDA. Por el ejercicio económico 2008; el informe de labores que presento se remite a las fechas comprendidas entre 05 de junio al 31 de diciembre del 2008, período a partir del cual he actuado como representante legal.

### **ANTECEDENTES:**

Como es de conocimiento el Ing. Xavier Galarza se desempeñó como gerente general de la empresa hasta el día 05 de junio del 2008, fecha en la cual presentó su renuncia; por lo cual, en sesión de Junta General Ordinaria de accionistas llevada a cabo el mismo día, me es atribuido el cargo de gerente general, a partir del cual he venido actuando.

### **GESTIONES ADMINISTRATIVAS.**

- Aprovechando los lazos de amistad con el gerente del Banco de Machala se abrió la cuenta corriente en dicho banco, con la finalidad de que nos facilita las operaciones bancarias que necesita la empresa, cerrando la cuenta del banco del Austro.
- Debido a que no se habían realizado los trámites legales de venta y traspaso de participaciones; al asumir la gerencia realicé el trámite de escrituras en la notaría quinta y a su vez se registró en la Superintendencia de Compañías, el capital social de cuatrocientos dólares.
- Se gestionó en la CAE, el trámite para la ampliación de la empresa; tras cumplir con todos los requerimientos y documentación solicitada, el día de la inspección nos refutaron la solicitud indicando que se debe realizar un cerramiento de malla en la parte pertinente a la calificación e implementación de reflectores y campanas industriales en la nave. Luego de un tiempo nos

devolvieron la carpeta presentada, argumentando el faltante de otros documentos, particular que es de conocimiento de ustedes, actualmente la visión es calificar en su totalidad el área disponible.

- Se revisaron las políticas que manteníamos con Gerardo Ortiz por convenio en las administraciones anteriores, en lo referente a los costos que asumíamos en servicio de montacarga con dicho cliente lo cual venía generando pérdidas para la empresa, situación económica que ningún gerente o no analizó los costos que representaba o no quisieron avisar; actualmente el cliente utiliza su equipo propio y solamente en casos muy especiales la empresa cubre este costo.
- Se cotizó propuestas de otros proveedores del servicio de montacarga; al comparar precios se determinó que veníamos pagando precios muy elevados; por lo cual, cambiamos de proveedor, ya que no resultaba conveniente pagar por contenedor \$ 80,00; adoptando el mecanismo de pago por tiempo que resulta conveniente para los intereses de la empresa y del importador.
- A partir del mes de diciembre se inicia la implementación del cobro de prima por transporte de \$10.00 por trailer que ingresa a la empresa; con la finalidad de cubrir en algo los altos costos que anualmente pagamos por seguros de garantías aduaneras y transporte.
- Después de varias reuniones mantenidas con los representantes del Grupo Ortiz, se acordó que a partir del mes de enero del 2009 se incrementarían los trámites de importaciones otorgadas a nuestra empresa de un 60 a un 80%, con el compromiso de mantener las tarifas y brindarles un buen servicio.
- Se trabajó arduamente buscando nuevos clientes a través de visitas, vía telefónica, correo electrónico y cotizaciones escritas; lo cual han permitido captar nuevos clientes y por lo tanto se incrementaron los trámites lo que comparativamente se refleja con los resultados del año anterior (2007), así como también en relación del primer quimestre con el segundo semestre del 2008.
- Siendo una de las deficiencias de la empresa la inexistencia de un sistema informático que enlace operaciones, bodega y contabilidad, como solicita la CAE, se contrató los servicios de ITC SOLUCIONES, funcionando actualmente los módulos de operaciones y bodega.

## INFORME OPERATIVO

Los resultados operativos del año 2008, muestran el incremento sustancial de trámites de movilización interna, lo cual implica un incremento en sus ventas, me permito resumir el detalle de guías de movilización mensuales:

Que si comparamos con el total de guías del año anterior se determina un incremento del 85%

Los ingresos facturados por los diferentes conceptos me permito detallar a continuación:

MESES	VENTAS NETAS (MOVILI-ALMACENA)	OTROS INGRESOS (BODEGAJE-TRANS-MONT)	TOTAL VENTAS	REEMBOLSO GASTOS (PRESTAM-CLIENT)
ENERO	8,820.05	3,029.81	11,849.86	11,384.30
FEBRERO	5,885.00	2,581.25	8,466.25	2,211.27
MARZO	2,173.00	622.32	2,795.32	2,419.42
ABRIL	6,875.32	6,168.58	13,043.90	2,220.33
MAYO	10,655.76	3,161.29	13,817.05	7,303.49
JUNIO	10,066.10	1,600.22	11,666.32	5,234.82
JULIO	12,168.47	5,555.71	17,724.18	7,246.52
AGOSTO	11,240.00	4,460.00	15,700.00	3,572.70
SEPTIEMBRE	8,870.00	3,234.92	12,104.92	4,813.23
OCTUBRE	10,175.00	5,265.00	15,440.00	3,625.21
NOVIEMBRE	6,285.20	589.80	6,875.00	2,656.49
DICIEMBRE	9,921.50	7,276.47	17,197.97	4,461.86
<b>TOTAL</b>	<b>103,135.40</b>	<b>43,545.37</b>	<b>146,680.77</b>	<b>57,149.64</b>

Analizando con los resultados de ventas del año anterior se puede observar que en facturación por ventas netas existe un incremento de \$ 40.938.40 (Cuarenta mil novecientos treinta y ocho dólares con cuarenta centavos) que representan un incremento del 66%; en cuanto al rubro de otros ingresos se incrementó en 20.060.37 (Veinte mil sesenta dólares con treinta y siete centavos) que implica un crecimiento del 85%.

Tómese en cuenta que con relación al monto facturado por reembolso de gasto de \$ 57.149.64 (Cincuenta y siete mil ciento cuarenta y nueve dólares con sesenta y cuatro centavos), implica que la empresa tiene que sacrificar montos mensuales para prestar a sus clientes; los cuales siempre hemos cumplido para dar un servicio eficiente.

- Con respecto a las obligaciones tributarias y con el IESS, hemos venido cumpliendo de acuerdo a las disposiciones legales, con ciertos inconvenientes que se han venido presentando; como son la no presentación del contador anterior de anexos transaccionales desde el inicio de la empresa y rectificaciones en ciertas declaraciones.
- En lo que respecta al pago de las regalías de la CAE, estas se cumplen con oportunidad.

Me permito realizar una comparación de resultados de los 7 meses de mi gestión del año 2008, con relación al período enero-mayo

<b>PERIODO</b>	<b>TOTAL INGRESOS</b>
<b>ENERO-MAYO 2008</b>	49,972.38
<b>JUNIO-DIC 2008</b>	96,708.39
<b>INCREMENTO</b>	46,736.01
<b>PORCENTAJE</b>	94%

Agradezco la confianza y colaboración de ustedes señores accionistas y espero seguir contando con el mismo apoyo para sacar a la empresa adelante.

Atentamente,

  
Sr. Ignacio Vintimilla Castro