

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES 2012

Al Término del ejercicio fiscal 2012, es mi deber como gerente analizar los resultados obtenidos, los mismos que han estado encaminados a fortalecer la empresa.

El año 2012 ha sido un año en el cual todo nuestro esfuerzo ha estado dirigido a brindar nuestros servicios, y tener una participación activa en el mercado, sin embargo el logro de nuestros objetivos, se ha visto empañado debido a las nuevas condiciones del mercado.

1.- ASPECTO COMERCIAL

Siendo que nuestro principal cliente es la agencia naviera SEMALOG S.A., la misma que fue absorbida por EP Flopec y por su marco legal regulatorio, debe aplicar la Ley Orgánica de Compras Públicas, por lo que en este año no hemos tenido la oportunidad de brindar el servicio a esta empresa.

La incursión de nuevos proveedores ha restado participación en el mercado, pese a que FUMIKATE ha mantenido tarifas competitivas y su servicio eficiente, sin embargo las condiciones de mercado le han sido desfavorables.

Clientes como Neptuno Shipping y Anchor Shipping, no han tenido gran número de buques que agenciar por lo que no han requerido de nuestros servicios en la segunda mitad del año.

También nos hemos visto afectado por las disposiciones de la Dirección de Salud ya que no ha autorizado que todos los buques procedentes del extranjero sean fumigados, dicha decisión está en manos del médico de puerto y depende de las condiciones en que arriba la nave.

2.- ASPECTO ECONÓMICO FINANCIERO

Durante este ejercicio económico la empresa no ha logrado brindar sus servicios por lo que no hubo ventas, mientras que los costos ascendieron a USD 9.896.87, generándose una pérdida por este mismo monto que será absorbida de los resultados acumulados.

La recuperación de la cartera y al saldo positivo en banco producto de las utilidades retenidas ha permitido cumplir con nuestras obligaciones sin tener problemas de liquidez.

3.- ASPECTO ADMINISTRATIVO Y DE GESTIÓN

La empresa durante este ejercicio económico no ha tenido un buen desempeño, el mercado, la absorción de nuestro principal cliente, el crecimiento de la competencia, han impedido que FUMIKATE brinde sus servicios.

La Administración de la empresa está diseñando un plan estratégico para insertarse nuevamente en el mercado y reactivar las actividades de SERVICIOS FUMIKATE.

Esmeraldas, 20 de Marzo del 2013


Carlos Terán Romero

GERENTE GENERAL