

Quito, Marzo 29 del 2008

Señores

ACCIONISTAS

CORDICARGAS ECUADOR S.A.

Ciudad

Respetados señores:

En cumplimiento a lo establecido en la Ley de Compañías y en sujeción a las disposiciones de la Resolución 92.1.4.3.0013, así como a los Estatutos Sociales de CORDICARGAS ECUADOR S.A., presento el Informe de Labores correspondiente al ejercicio económico del año 2007:

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

AREA JURIDICA

- Se continuó el convenio con el Abogado Carlos Garcés para atender asuntos judiciales y comerciales ante Entidades Oficiales, en especial el Juicio con Seguros Colonial.
- Se contrato los servicios de la firma de Abogados Fabara & Compañía para enfrentar el juicio con Seguros Colonial.
- El 03 de Octubre del 2007 el Consejo de Transito Y Transporte Terrestre autorizó con Resolución No. 000146-DV-17-2007, la deshabilitación de Vehículo CAE-0326 del Señor Castro Ipial Eibar Xavier.
- Se renovaron en el Consejo de Transito y Transporte Terrestre los Certificados de Habilitación: CH-EC-0104-07 Tractocamión Placa IAH-065, CH-EC-0105-07 Tractocamión Placa PNF-467.

AREA COMERCIAL

- En el año 2007 movilizamos 98.428,8 toneladas, un promedio mensual de 8.202,40 toneladas, lo cual representa una disminución del 3,76% frente al volumen del año anterior.
- En el año se realizaron 393 viajes internacionales en contenedores, 276 de 40 pies y 117 de 20 pies, equivalente a 10.620 toneladas, constituyendo el 10,79% del total del volumen movilizado por la compañía.
- En referencia al año anterior se presenta un incremento de 30 viajes, 8,26%. En contenedores de 40 pies aumentaron 46 viajes, 20% y en contenedores de 20 pies se disminuyeron 16 viajes, 12%.

- Los 25 primeros clientes del año 2.007 movilizaron 69.787 toneladas, logrando una participación del 69,08% en el volumen y 64,67% en Utilidad bruta. EL principal cliente es COHECO seguido por ISRARIEGO, PAPELESA, ELASTO, Y DUPONT.
- Se efectuaron visitas para el mantenimiento de clientes, logrando fortalecer el portafolio existente y afianzando las relaciones comerciales. Entre los nuevos clientes están: DHL Danzas, Farcomed, Sacoplast.
- Adicionalmente es relevante el incremento de movimiento y Utilidad en el año de Coheco, Israriego, Cedal, y Papelesa. La pérdida del desperdicio de cartón a Chicha para Papelera del Sur, la caída en el movimiento de Elasto, por la decisión de transportar vía marítima las llantas de Brigestone Venezuela, el descenso del movimiento de Enkador e industrias Omega, por la pérdida de las exportaciones que las realiza actualmente T.C.I., y en clientes nacionales la pérdida de Kubiec y La Internacional por su marginalidad y problemas de cartera, y la disminución de movimiento de General Motor por el cambio de puerto de Importación a Esmeraldas e Indupac por el ingreso de otro transportador.

AREA OPERATIVA

- Se sigue manteniendo la flota vehicular de Trueca como parque automotor para el transporte de un porcentaje importante de nuestras mercancías internacionales.
- Adicionalmente se sigue con el convenio con la Asociación de Transporte Pesado del Carchi para proveer vehículos para el despacho de mercancías desde Tulcán.
- El movimiento de carga nacional desde y hacia el puerto de Guayaquil se realiza con parque automotor de terceros de la sierra, de los cuales se ha conformando un grupo permanente para atender nuestros despachos.
- Se mantiene el convenio con Victor Ger para manipuleo, almacenamiento y reparación de contenedores, como respaldo para atender este servicio especializado.
- Se mantiene el convenio con SYTSA para la prestación de servicios de almacenamiento de mercancías en Tulcán.

AREA ADMINISTRATIVA

- En el transcurso del año el movimiento de personal fue el siguiente: en Quito se desvincularon: Sandra García, Mauricio Mantilla, Tatiana Vega, Yorvi Guerrero, Elizabeth Quishpe, Jenny Pachamama, e ingresaron: Cecilia Pavón, Carmita Barrera, Paola Aguirre, Alexis Campuzano, Paúl Guasumba. En Guayaquil ingresaron Henry Preciado y Claudio Yagual.

- Se efectuaron préstamos a empleados por un valor de US\$ 5.883.35 esto se debe principalmente al Sr. Néstor Gutiérrez por la suma de US\$ 5.000 así como también de US\$ 385.56 para la confección de Uniformes al personal femenino.
- Se continúa presentando información financiera y de gestión dentro de los primeros 15 días de cada mes.
- Se facturaron a clientes en el año US\$ 3.170.260.72 con un porcentaje de recaudo promedio del 95.5%.
- Se controlaron y siguieron las políticas establecidas sobre gastos los cuales presentaron un leve incremento del 0,2% en referencia al año anterior.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS Y EL DIRECTORIO

JUNTA GENERAL ORDINARIA

- Se registró la distribución de las utilidades del año 2006, 10% como Reserva Legal y el 90% como Aportes para futuras capitalizaciones.
- Se ratificó el contrato con el Doctor Julio Cesar Maldonado, en calidad de Comisario Principal de la Empresa.

3. SITUACION FINANCIERA

Los recursos totales de la compañía con relación al año 2007 tuvieron un incremento de 94.031,39, reflejados principalmente en Cuentas por Cobrar Comerciales US 95.421 (26.46%) por una mejor rotación en la facturación y recuperación de Cartera y en los recursos líquidos que disminuyeron en un 30.35% (US\$14.698.44) representados principalmente en una menor posición financiera de los Bancos a nivel nacional.

Las obligaciones totales al cierre del año 2007 presentaron un incremento de US\$ (76.236,51) un (30.88%) en comparación a la situación del cierre del año anterior, las variaciones más significativas se presentaron en: Cuenta Corriente con los países del sistema por US\$ (93.206.12), y con Compañías Relacionadas US\$ 5.063,23 .

El patrimonio presentó un incremento del (6.63%) US\$ (17.794.87) principalmente por la Utilidad a libre disposición con respecto al año 2006

A nivel de resultados, los ingresos tuvieron un incremento de US\$ 103.141.58 que equivale al 4.79% con relación al año anterior ; Al igual que los costos sufrieron un incremento de US\$ 98.468,38 que corresponde al 5.45%

Con relación a los gastos estos presentaron una variación de 1.27% con relación al 2006, casi al nivel del índice inflacionario del 3.32%.

Los Gastos de Viaje incrementaron en un 97.93%) US\$ 4.990.81.

Los Gastos Laborales disminuyeron en un 2.23% US\$ (2.568.77) esto corresponde principalmente a una mejor optimización del Recurso Humano

Los Gastos de Depreciación tuvieron una disminución del (6.32%) US\$ 489.58.

Los Gastos de Comunicaciones al contrario tuvieron una disminución del (1.96%) es decir US\$ (714.27) debido a una mejor administración de este.

Los Gastos Generales reflejan una disminución de US\$ 10.352.12 que corresponde al (7.35%) esto se debe principalmente a una mejor administración por parte de la Gerencia

4. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES

Como Gerente General propongo que las Utilidades netas de US\$ 12.743.92(Doce mil setecientos cuarenta y tres con 92/100) se distribuyan de la siguiente manera:

10% como Reserva Legal US\$ 1.274.39, y el 90% como apropiación para futuras capitalizaciones.

5. METAS Y OBJETIVOS PARA SU DESARROLLO EN EL 2008

Jurídico

- Mantener y fortalecer el esquema jurídico que permita desarrollar la operación y hacer seguimiento especial a los juicios existentes en contra de la Compañía.

Comercial

- Seguir afianzando la participación en el mercado nacional, en especial en las cargas de importación y exportación desde y hacia el puerto de Guayaquil.
- Mantener e incrementar la participación en el mercado del transporte de carga terrestre hasta y desde el Perú.
- Captar nuevos clientes potenciales, especializando rutas, volumen de carga, rentabilidad y acortando el ciclo de pago y buscar compensación de cargas.
- Incursionar en el servicio de Distribución y Almacenamiento de mercancías.

Administrativo

- Controlar y vigilar las políticas establecidas sobre el gasto.
- Velar que la facturación se efectúe dentro de los términos pactados y acortar el ciclo de recuperación de cartera.
- Actualizar los programas de sistemas y hardware para lograr eficiencia en los procesos.
- Controlar y cancelar dentro de los términos acordados los fletes, servicios a la carga y proveedores en general.
- Ejecutar las políticas salariales, teniendo en cuenta las evaluaciones, eficiencia en cada cargo y el valor agregado de cada uno.
- Vender la propiedad de Huaquillas.

Operativo

- Ampliar las afiliaciones y vinculaciones del Parque Automotor a nivel nacional y establecer fletes razonables de acuerdo con la actualidad de la plaza y los acuerdos con la Asociación de Transporte Pesado del Carchi.

Debo anotar, señores Accionistas, la valiosa gestión cumplida por todos los funcionarios que forman parte de CORDICARGAS ECUADOR S.A., quienes han contribuido para la obtención de los resultados económicos antes citados.

Atentamente,



GERMAN ALBERTO VARGAS REY
Gerente General