

## **INFORME DE GERENCIA A LOS ACCIONISTAS DE ECUADOR CARGO SYSTEM – SISTEMA INTERNACIONAL DE CARGA- ECUACARGO S.A. CORRESPONDIENTE AL AÑO 2.014**

### **1.- GESTION COMERCIAL.**

1.1.- EXPORTACIONES. El desempeño del Departamento de Exportaciones giró en atender básicamente a la cartera de clientes conseguida en el año 2013; la misma que en el transcurso del año presentó un deterioro en sus volúmenes, debido a la desaparición de cuentas importantes como Kalita. Las gestiones comerciales para incrementar otros negocios generó a finales del año, un crecimiento en áreas paralelas, como la prestación de servicios operativos a empresas de la competencia.

1.2.- IMPORTACIONES. En este Departamento se produjo un cambio drástico a mediados de año debido a la muy pobre gestión y resultados comerciales de la Gerencia Departamental.

La nueva estructura creada en el segundo semestre de año empezó a dar resultados favorables, y se espera que se genere un crecimiento interesante de esta área del negocio, bajo el plan estratégico que se ha trazado para el efecto.

Se gestionó y se logró la representación comercial en el Ecuador del network internacional U-Freight, con lo cual se aspira a incrementar los rubros de los embarques de importaciones.

En relación al network NNR, se asistió a la reunión mundial en Miami de representantes del mismo, con el objeto de consolidar las relaciones comerciales con este grupo.

### **2.- GESTION ADMINISTRATIVA.**

La Administración de la empresa consolidó la estructura de costos variable a nivel operativo a través de la empresa Floraltech, manteniéndose el acuerdo en condiciones blandas para la compañía en relación a los términos comerciales generales para el resto de la industria.

Una gestión importante se refirió a la renegociación de los contratos de arriendo de las bodegas que la empresa operaba en el antiguo aeropuerto de Quito, consiguiéndose generar una rentabilidad interesante a mediano plazo por este rubro.

Otro tema importante en el que se trabajó es en la renovación de la calificación de Operador de Comercio Exterior ante la Aduana del Ecuador en la categoría de empresa Consolidadora /Desconsolidadora, lo cual abre las puertas para la consecución de más representaciones comerciales, que a futuro será lo que provoque crecimiento de las compañías que se fortalezcan bajo esta estrategia.

### **3.- RESULTADOS FINANCIEROS.**

#### **3.1.- RENTABILIDAD.-**

Las utilidades antes de impuestos y utilidades a trabajadores de la compañía fueron de \$ 4.640,12; valor que si bien representa un porcentaje de rentabilidad interesante sobre el capital suscrito y pagado de la empresa; no es suficiente para justificar la actividad de la empresa y el riesgo financiero del negocio.

Adicionalmente es de suma importancia considerar la incidencia negativa de los altos gastos no deducibles sobre los resultados financieros finales, tema que requiere de la toma urgente de decisiones para revertir dicho efecto.

### **3.2.- LIQUIDEZ.-**

La liquidez de la empresa se ha mantenido en términos razonables para el negocio. El dato final del índice de liquidez al final del período supera la unidad, lo cual le da un margen de acción operativa suficiente para mantener un funcionamiento adecuado. Sin embargo este estado de liquidez no parece ser suficiente si la empresa pretende crecer a fin de mejorar su rentabilidad.

### **3.3.- APALANCAMIENTO.-**

El endeudamiento de la empresa con instituciones del sector financiero es nulo, lo cual es una situación favorable para la compañía, dado que eventualmente podría acceder a crédito para capital de trabajo.

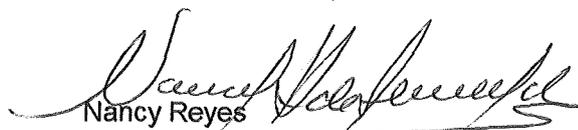
Los pasivos de largo plazo de la compañía corresponden básicamente al fondo de jubilación patronal.

## **4.- COMENTARIO DE LA GERENCIA.**

Analizando los factores externos e internos, coyunturales y de mediano plazo, sobre los que opera la empresa, se hace necesario adoptar en el futuro inmediato una política que contenga principalmente los siguientes elementos:

- Negociar alianzas estratégicas de mediano plazo que puedan aportar economías de escala a la operación y a la negociación comercial
- Afianzamiento de las relaciones con los clientes y proveedores actuales
- Diversificación de las actividades comerciales de la compañía
- Incremento de ventas

Señores accionistas,

  
Nancy Reyes  
Gerente General  
ECUADOR CARGO SYSTEM.

Quito, abril de 2.015