

**INFORME DE GERENCIA A LOS ACCIONISTAS DE ECUADOR CARGO SYSTEM –
SISTEMA INTERNACIONAL DE CARGA- ECUACARGO S.A. CORRESPONDIENTE AL
AÑO 2.019**

1.- GESTION COMERCIAL.

1.1.- EXPORTACIONES. Como ha sido la tónica de los dos últimos años, el desempeño del Departamento de Exportaciones giró en atender dos tipos de clientes: una cartera de clientes propios; la misma que en el transcurso del año y específicamente en el último trimestre, presentó un incremento interesante; y la prestación de servicios operativos a empresas de la competencia, actividad que se ha mantenido y que se constituyó un soporte importante de este Departamento.

1.2.- IMPORTACIONES. A pesar de la inversión realizada, y del tiempo de espera para que se consolide la operación de esta área de negocios, el departamento de Importaciones continuó sin producir un resultado satisfactorio, ya que el crecimiento esperado no se produjo, debido principalmente a una gestión deficiente de ventas. Por esta razón se realizó cambios importantes en la Gerencia Departamental, y se pasó a mantener una operación reducida, que por lo pronto atiende principalmente a los embarques procedentes de las redes comerciales de la compañía.

2.- GESTION ADMINISTRATIVA.

La Administración de la empresa mantuvo la estructura de costos variable a nivel operativo para el área de Exportaciones a través de la empresa Floraltch, si bien no se pudo mantener durante todo el año el acuerdo comercial en condiciones tan blandas con este proveedor como el que se venía teniendo. Esto se debió a la crítica situación comercial y financiera que presenta el mencionado proveedor desde el trimestre final del año.

Adicionalmente, la gestión administrativa continuó reportando negocios e ingresos para la compañía, producto de terceras actividades, como el arrendamiento de infraestructura, equipos, etc.

3.- RESULTADOS FINANCIEROS.

3.1.- RENTABILIDAD.-

Las utilidades antes de impuestos y utilidades a trabajadores de la compañía fueron de \$ 40.548,10; valor que representa un incremento importante en relación al año 2017. Las utilidades a trabajadores fueron de \$ 6.082,22. Los Gastos No Deducibles siguieron siendo sumamente altos; \$ 57.044,60, lo cual incrementó notablemente el valor del Impuesto a la Renta causado, que finalmente fue de \$ 20.132,31. Finalmente, la utilidad neta a disposición de los accionistas es de \$ 12.900,22.

Para el siguiente año, se debe trabajar en eliminar los gastos no deducibles, a fin de que la compañía genere una mejor rentabilidad. Como un análisis de escenarios, si los gastos no deducibles presentados en este año hubieran sido gastos regulares, la utilidad neta hubiera sido de \$ 24.195,05; prácticamente el doble de lo generado este año



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

3.2.- LIQUIDEZ.-

La liquidez de la empresa se mantiene en niveles saludables. El dato final del índice de liquidez al final del periodo es de 1.43, lo cual le da un margen de acción operativa suficiente para mantener un funcionamiento adecuado, si bien es indispensable obtener una mejor recuperación de cartera en relación a los clientes.

3.3.- APALANCAMIENTO.-

El endeudamiento de la empresa con instituciones del sector financiero es nulo, lo cual es una situación favorable para la compañía, para acceder a crédito para capital de trabajo; requerimiento fundamental si se pretende crecer en el entorno comercial actual.

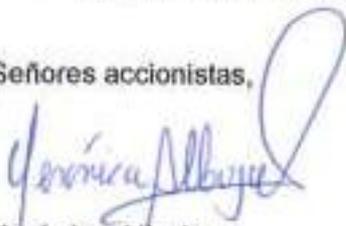
Los pasivos de largo plazo de la compañía corresponden básicamente al fondo de jubilación patronal. Medido como la relación entre el pasivo total sobre el activo total, el índice de endeudamiento de la compañía es de 0.79, valor similar respecto al del año 2018.

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:

- Afianzar las relaciones con los clientes actuales, continuando con la provisión de un buen servicio al cliente.
- Seguir fomentando en el área de Exportaciones un crecimiento "interno" que genere clientes propios de la compañía, cuya rentabilidad es mayor que la que se obtiene con clientes de terceras agencias de carga.
- Mantener un estricto control de los gastos.
- Regularizar el manejo de los rubros que generan gastos no deducibles.

Señores accionistas,



Verónica Albuja
Gerente General
ECUADOR CARGO SYSTEM.

Quito, 25 de marzo de 2.020

