

INFORME DE GERENCIA A LOS ACCIONISTAS DE ECUADOR CARGO SYSTEM –SISTEMA INTERNACIONAL DE CARGA- ECUACARGO S.A. CORRESPONDIENTE AL AÑO 2.008

1.- ENTORNO ECONOMICO

El esquema de dolarización continua siendo desfavorable para el desarrollo de la industria de las Agencias de Carga, ya que obliga a que éstas operen bajo estructuras de costos que se construyeron bajo escenarios monetarios diametralmente opuestos, que favorecían a las empresas del sector con amplias ganancias por concepto de diferencial cambiario y por una política de permanentes devaluaciones.

Al desaparecer esas fuentes de ingreso, las estructuras de costos tradicionales no son ya financieramente sustentables y a la vez no resultan fáciles de cambiar, ya que afectan directamente los intereses de otros sectores vinculados a la industria, como son los proveedores de transporte aéreo.

En el año 2.007, a pesar del modelo monetario en base del dólar, se presentó una tendencia inflacionaria, concluyendo el período con una inflación cercana al 7%, lo cual incidió negativamente en la estructura financiera de la empresa, la cual por su línea de negocio y debido a la fuerte competencia no pudo traspasar estos incrementos de costos a sus clientes.

2.- GESTION ADMINISTRATIVA.

El trabajo de la Administración de la empresa se enfocó en este período en intensificar la gestión de ventas en el área de Importaciones, en buscar alianzas estratégicas que brinden ingresos adicionales o provoquen economías de escala, en reducir el tamaño de las estructuras de costos de la empresa y en continuar desarrollando proyectos estratégicos, principalmente alrededor de las comunicaciones con clientes, de la sistematización de procesos y de la seguridad en la operación.

Lamentablemente el proyecto del Departamento de Ventas de Importaciones no tuvo éxito debido a la incapacidad de sustentar financieramente el período de arranque y aprendizaje que este tipo de proyectos requiere.

Otra alianza estratégica, esta vez con proveedores, que fue intensamente trabajada y consolidada fue la que se relaciona con la aerolínea Tampa. Producto del decidido alineamiento con este proveedor, se pudo negociar muy importantes beneficios para la empresa durante este año.

Con relación a las estructuras de costos, éstas fueron atacadas con el fin de volverlas más eficientes. Se logró realizar reducciones de personal, se empleó de manera más eficiente la infraestructura de cuartos fríos y transporte.

A pesar de estos logros concretos tendientes a lograr una mayor eficiencia en el uso y empleo de recursos, y por lo tanto a reducir los costos, la batalla la ganó la inflación, el

aumento desproporcionado de los costos locales: personal, transporte, comunicaciones, servicios básicos, materiales, etc.

En cuanto tiene que ver con los principales proyectos desarrollados, los logros más importantes conseguidos son la implementación del software PROCAT II de la empresa, cuyo concepto de información en línea es realmente revolucionario en la industria, y es actualmente el que marca la pauta de desarrollo no solo de las empresas de la competencia, sino también de empresas especializadas que se han formado para el desarrollo y provisión de este servicio de manejo sistematizado de la operación y de la información para empresas dedicada al manejo de la exportación de flores.

Otro proyecto importante que tuvo su culminación en este período fue la recertificación BASC (Business Alliance for Secure Commerce) por sus siglas en inglés. Esta certificación es un importante requisito comercial en la actualidad para mantenerse vigentes en los mercados internacionales.

La empresa obtuvo su certificación BASC en el año 2002, y actualmente maneja un programa permanente de seguridad, cuyo peso trasciende el factor financiero y es un activo intangible de alta significación y valor para la empresa.

3.- RESULTADOS FINANCIEROS.

3.1.- RENTABILIDAD.-

El incremento de costos producto de las condiciones mencionadas del entorno económico, sumado al desbalance que presenta la gestión de ventas por su incapacidad de generar nuevas ventas que superen a las que se pierden, hacen que la rentabilidad en este período sea baja, representando un ínfimo porcentaje del capital suscrito y pagado por los accionistas.

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.-

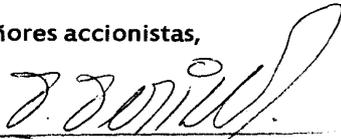
El endeudamiento de la empresa con instituciones del sector financiero es relativamente bajo y va en decrecimiento, lo cual crea interesantes condiciones de futuros endeudamientos para sustentar inversiones de la empresa, sobre todo teniendo en cuenta la cercanía del proyecto del Nuevo Aeropuerto de Quito. Adicionalmente, buena parte del endeudamiento de largo plazo de ECS es con los accionistas de la empresa, lo cual representa un apalancamiento en condiciones muy blandas, y un colchón financiero en caso de necesidad.

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:

- Reducción agresiva de costos
- 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
- Incremento de ventas

Señores accionistas,



**Pablo Padilla Muirragui Ing. Mec. MBA
Gerente General
ECUADOR CARGO SYSTEM.**

Quito, abril de 2.008
