

INFORME DE GERENCIA GRAN GOLFO ANDINO CIA. LTDA

Acatando con el deber y la obligación de la gerencia pongo a su conocimiento el informe de labores y actividades desarrolladas durante el periodo 2011-2012 para el que fui designado como Administrador y apoderado de **GRAN GOLFO ANDINO CIA. LTDA.**

Los itinerarios de carga de WCIE e Intermarine se mantuvieron regulares cada 15 días a pesar del bajo nivel de importaciones desde Houston hasta Esmeraldas y Guayaquil que tuvo el área petrolera por la mala relación con el Gobierno las empresas petroleras americanas radicadas en Ecuador que solamente se importaron materiales y equipos de mantenimiento para continuar con sus contratos suscritos hace ocho años aproximadamente.

Para la línea esta circunstancia no significó pérdidas puesto que bajo el mismo régimen de importación se consolidó otras cargas con destino a Callao – Perú y eventualmente Puerto Angamos – Chile para el desarrollo de la industria minera.

Particularmente para Gran Golfo Andino esta situación no fue muy atractiva ya que la disminución de carga generó también pérdidas en el brokeraje de la misma al no haber nuevos proyectos de carga desde Houston que genere nuevos ingresos. Lo más destacable de este periodo en esta ruta fue el fortalecimiento de relaciones comerciales con Petroamazonas que unificó sus relaciones comerciales con Petroproducción, Petrobel y Perenco así como con el bloque gasífero en Machala con lo cual se aspira un incremento de casi el 50% de las importaciones transportadas durante el presente año y que serán puestas en vigencia en el 2013.

Es necesario destacar también el incremento de la carga movilizada por Schlumberger Surency y Halliburton que capturaron muchas importaciones.

Como proyectos especiales debemos destacar la exportación de papas tipo capiro hacia Venezuela, que lo manejamos en relación comercial y bajo contrato de Joint Venture con Econotrans y que se generó por la necesidad imperiosa del pueblo venezolano en el consumo de este alimento básico. La operación la diseñamos bajo un esquema logístico del posicionamiento de contenedores de 40 Pies refrigerados en Tulcán y San Gabriel indistintamente en donde se fueron estibando un promedio de 636 sacos de papas en cada equipo.

Los lotes que estuvieron aprobados por las Autoridades venezolanas fueron de 250 Toneladas por pedido lo que nos obligo a coordinar una logística especial, tanto con las dos navieras contratadas en este caso Maerks y Seabord Marine así como con dos o tres empresas de transporte terrestre que nos brindaron sus bajos servicios.

Este esquema logramos despachar un promedio de 125 contenedores de 40 Pies pero lamentablemente en la fase final tuvimos graves inconvenientes con Mercury Global empresa radicada en Ecuador que fungía como embarcador pero que tuvo serios problemas con el Banco Central del Ecuador y los bancos locales que rechazaron las operaciones forzando a varios litigios de indole legal tanto en Guayaquil cuanto en Quito puesto que los fletes navieros no fueron cancelados a tiempo, causando retrasos en los pagos oportunos a las líneas navieras y transportistas terrestres.

A pesar de haber realizado gestiones de indole personal y empresarial ante las Autoridades Gubernamentales y el Banco Central del Ecuador se siguieron rechazando dichos giros y por obvias razones las cobranzas proyectadas, las mismas que aspiramos en próximos días recién a recaudar.

Otro proyecto destacable fue la compra/venta de cuatro grúas tipo Grove de 50 Toneladas cada una vendidas a Transportes Ocaña y que fueron conseguidas por Meditrans empresa filial de Econotrans en Europa que consiguió dos equipos en Inglaterra y dos en Francia que fueron despachadas hasta Ecuador en dos embarques que generaron mucha utilidad y expectativas de negociaciones con este sector ya que el mismo grupo tiene requerimientos de grúas de mayor capacidad y otros transportistas también están interesados en adquirir estas grúas que están en voga en el Ecuador.

Paralelamente también logramos movilizar otra grúa y equipos para Transportes ARV desde Houston en coordinación con Roadlink lo que también generó ganancias.

Con el lejano Oriente desarrollamos un proyecto de transporte de paneles para la instalación de 1 mega en el proyecto fotovoltaico en Paragachi con Valsolar y coordinamos el despacho de los equipos técnicos desde España hasta Esmeraldas para complementar el servicio. Este sistema fue catalogado por las Autoridades energéticas como uno de los más importantes y abrió varias posibilidades de inversión tanto en el sector privado cuanto en el ámbito Gubernamental por las utilidades que genera y el servicio que presta; tenemos proyectado, el transporte en cinco proyectos similares para este periodo que seguramente se van a

movilizar desde Shanghai hasta Esmeraldas y la parte técnica desde Alemania y Estados Unidos.

Para el 2013 Intermarine está cambiando su posición y dureza en cuanto a fletes se refiere pues están muy preocupados por la rivalidad con BBC quienes han presentado fletes realmente bajos que afectan al convenio que inicialmente se tuvo de mantenimiento de fletes y frecuencias pero que ha sido desechado por esta línea y las principales Autoridades nos han dado libertad para tranzar a menores fletes nuestros contratos. Lamentablemente no podemos contar con otros puertos alternos desde los Estados Unidos sin embargo, se han abierto varias probabilidades de charterar buques para servicios ocasionales desde varios puertos del mundo en especial desde la China y Europa dependiendo de los volúmenes.

Por otro lado, estamos fortaleciendo nuestra relación comercial con otras agencias y forwarders en el exterior para captar cargas de proyecto que generen utilidades para la compañía.

Este pequeño informe se lo puedo concatenar con el balance financiero de la empresa cuyos resultados son visibles y que espero que este nuevo periodo podamos mejorar.

Atentamente,



Ldo. Rodrigo Naranjo B.

Gerente General