

## INFORME DEL GERENTE GENERAL DE APL DEL ECUADOR S.A. A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Guayaquil, 7 de Marzo del 2005

### **INFORME PRESENTADO A LA JUNTA GENERAL DE APL DEL ECUADOR S.A. POR EL PERIODO COMPRENDIDO ENTRE ENERO A DICIEMBRE DEL 2004.**

#### **1.- RESUMEN DEL PERIODO**

En vista de que este año no se realizó la reunión de agentes, visitamos a nuestra representada a inicios del mes de Enero para indicarles las implicaciones económicas que tendrían para nuestra agencia la reducción de comisiones que APL Ltd. Planificaba adoptar. Efectivamente la revisión se dio y desde el mes de Enero se comenzó a facturar las comisiones por porcentaje para la carga Wayport, quedando la estructura anterior (por teu) para la carga Longhaul.

En Octubre se anuncio oficialmente la salida de APL del servicio de las Américas para operar un servicio conjunto con MOL, en el cual APL opera 2 buques y MOL 1. prestando un servicio semanal a través de un servicio feeder vía Panamá. Para el lanzamiento del nuevo servicio se organizo un cóctel que se realizo el 1ero de Diciembre para lo cual se invirtió \$ 11.395,34 de lo cual APL Ltd. Colaboro con el 50%.

Nuestros ingresos por concepto de comisiones fueron de:

\$ 317.121,86 vs \$ 392.255,00 del año 2003.

Una reducción de \$ 75.133,14 equivalente al 19%.

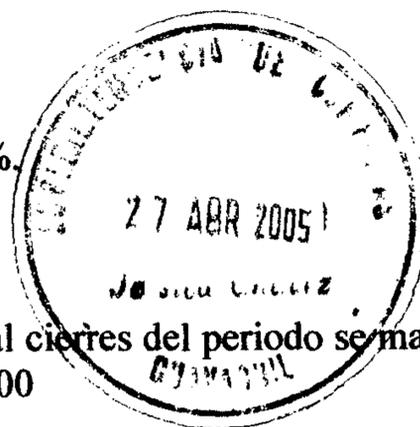
#### **2.- TEMA SOCIETARIO**

No hubo cambios, por lo que el Capital Pagado al cierre del periodo se mantiene en \$ 14,000.00 y el Capital Suscrito en \$ 28,000.00

#### **3.- INVERSIONES**

Durante el periodo que cubre este informe la compañía adquirió bienes que principalmente fueron:

Impresora Hewlett Packard	\$ 1,528.80
Lap Top	\$ 1,999.15
CPU Pentium	\$ 883.68



#### 4.- SEGUROS

La póliza de seguros de los activos fue renovada el 25 de Noviembre del 2004. Al igual que la póliza de los vehículos del personal de ventas.

#### 5.- ASUNTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL

El 1ero de Diciembre se renovó el contrato de arrendamiento de la oficina, siendo el nuevo canon de arrendamiento de \$ 997.37 POR UNA AREA DE 201,93M2, mientras que el año anterior fue de \$ 949,88.

El 21 de Octubre, se contrato una persona para reforzar el área de ventas. Al final del periodo el personal de la Empresa ascendía a 12 personas.

Se capacito al personal de ventas y operaciones en cursos como "PROCESO PARA EXPORTAR E IMPORTAR", "MEDIDAS DE SEGURIDAD EN PUERTO", "POLÍTICAS ANTINARCÓTICOS".

Al personal Administrativo se lo capacito con cursos como: "ESTADOS FINANCIEROS", "AUDITORIA INTERNA", Y CONCILIACIÓN TRIBUTARIA"

A la fecha de presentación de este informe el personal sigue conformado por 12 personas.

#### 7.- FINANCIERO

El préstamo que mantenemos con GFI se encuentra clasificado en el pasivo corriente, el mismo vencerá el 22 de Abril del 2005.

De acuerdo a opinión del Presidente de la compañía y para no afectar la Razón de Liquidez sugiero clasificarlo como Pasivo No corriente.

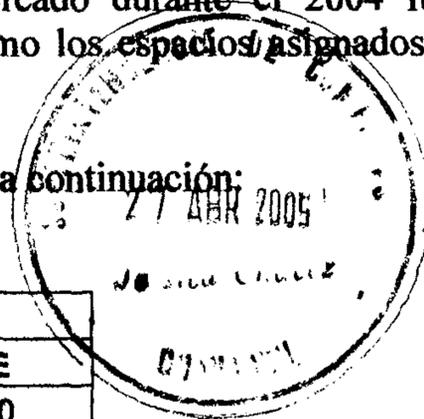
Se cerro el año con una utilidad operacional de \$ 24,762.87

#### 8.- COMERCIAL

Como todos los años la participación de mercado durante el 2004 fue la presupuestada por APL ltd. , utilizando al máximo los espacios asignados para Ecuador.

Cerramos el año 2004 con las cifras mencionadas a continuación:

	IMPORT		EXPORT	
	TEUS	FLETE	TEUS	FLETE
2003	1996	2'277.339,00	2133	2'638.733,00
2004	1252	1'692.622,00	2138	2'952.048,00



Durante el año 2004 la exportación represento un 63% de los movimientos de contenedores realizados por la compañía y la importación el 37% . El revenue fue de un porcentaje muy similar 61% y 39% para exportación e importación respectivamente.

Nuestros ingresos por tráfico se representan de la siguiente manera :

En exportación el tráfico Northbound constituyó un 17% seguido de por el tráfico de Lejano Oriente ó tráfico Westbound que representó un 12% y finalmente el trafico Intralatin, que representó el 10%.

En Importación, el principal rubro lo constituyó el tráfico Southbound que representó un 40%. Seguido del Lejano Oriente ó Eastbound con el 21 %.

La participación de APL en el mercado ecuatoriano de exportación hacia la Costa Este y Golfo de EEUU fue de 1,86%, en el tráfico Westbound participamos con 2,52%,. Referente a importaciones, en el mercado Eastbound obtuvimos el 0,95%, en Southbound el 2,41%.

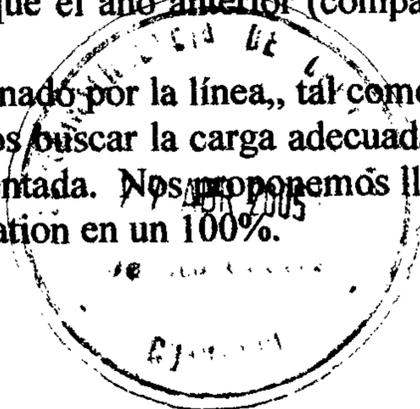
Adjunto las Estadísticas correspondientes a estos tráficos.

El presupuesto de APL Ltd. estuvo por debajo en 51 FEUS y \$ 105.577, tal como muestra el adjunto. No alcanzamos el mismo debido a que los volúmenes presupuestados por la línea de los refrigerados de importación y exportación estaban por encima del mercado, además las tarifas estaban por debajo de los mínimos guidelines de la línea para la carga refrigerada al trafico de lejano oriente.

## 8.- METAS

En vista de que la empresa representa a APL Ltd. esta sujeta a las metas propuestas por la misma. La meta mínima propuesta por la línea es crecer en todos los mercados a un 5% de participación lo cual se desarrollara con éxito si contamos con el nivel de fletes actual, de tal manera que para la línea sea atractivo mantenernos el espacio asignado. Deberemos manejar 6292 teus y generar \$ 9'146,536.00 de flete, es decir un 86% mas que el año anterior (comparando con el volumen/3390 teus).

Deberemos cumplir y exceder el presupuesto asignado por la línea, tal como se la ha hecho en años anteriores, para lo cual debemos buscar la carga adecuada para cumplir con los requerimientos de nuestra representada. Nos proponemos llegar a obtener el 5% de mercado y utilizar nuestro allocation en un 100%.



## 9.- CONCLUSIONES

El periodo que cubre este informe ha sido favorable para la compañía en cuanto a resultados.

Al haberse mantenido el numero de personas que laboran en la empresa y haber, en términos generales, incrementado las ventas, debemos concluir que se han utilizado adecuadamente los recursos humanos en la operación de la Empresa.

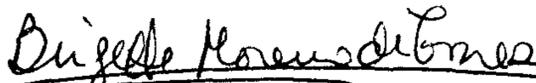
## 10.- RECOMENDACIONES

La compañía se esta expandiendo en cuanto a recursos técnicos y humanos y es necesario una adecuada planificación, dirección y control para brindar un servicio eficiente.

Mantener contacto permanente con nuestra representada de tal manera que podamos crear un vinculo para que las negociaciones de las comisiones sea favorable, ya que hasta el cierre de este informe aun no se ha negociado la nueva estructura de comisiones.

Por los motivos mencionados arriba, recomiendo seguir con el control de gastos acostumbrado, de tal forma que culminemos el 2005 con saldos positivos.

Atentamente,



~~Brigitte Moreno de Torres~~  
Gerente General

