

89.739

Garinmopoint Cia. Ltda. Informe del Gerente General

A LOS SEÑORES SOCIOS DE GARINMOPINT:

Como Gerente General Nombrado por el Directorio de la empresa Garinmopoint Cia. Ltda., empresa constituida a partir del mes de agosto de ejercicio 2000, tengo a bien e presentar al directorio el presente informe de actividades, por el período de enero a diciembre del 2006, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 263, inciso N° 4 de la Ley de Compañías del Ecuador, y de acuerdo a los Estatutos de la empresa en su artículo noveno, inciso b) que exige al gerente presentar a la Junta General, en el plazo de tres meses contados desde la terminación del ejercicio económico, una memorización razonada sobre la situación de la compañía el balance general y el estado de la compañía, el balance general y el estado de al cuenta pérdidas y ganancias. Por lo cual ponga en consideración la presente memoria razonada de las actividades de la empresa.

ACTIVIDADES

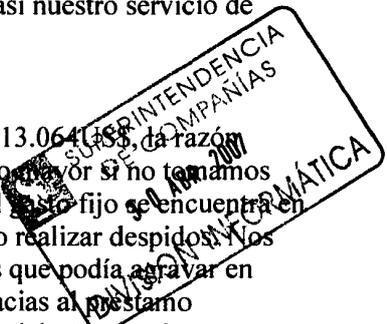
Dentro de las actividades importantes realizadas durante este año ha sido la consolidación de clientes, en lo que se ha puesto énfasis en mantener un servicio de alta calidad que nos permita afianzar a nuestros clientes. Para lograr este objetivo ha sido vital la puesta en marcha de nuestro sistema en base de procedimientos que nos ha permitido mantener un estándar de calidad y control prolijo de cada una de nuestras tareas dentro de cada servicio a la vez de implementar un control visual para nuestros clientes de todas sus cargas por medio de la pagina WEB de la empresa.

En el aspecto de ventas sufrimos una caída importante con relación al año pasado, esto se debe ha que el año anterior el 50% de nuestros ingresos fueron por la realización de servicio de logística de espectáculos cuando este año solo tuvimos el 5%, aclarando que esta baja se debe a una disminución de los mismos y no por perdida nuestra en de mercado. Tuvimos un incremento en los servicios normales de un 18 % con relación al 2005, que en caso de que el mercado de espectáculos se hubiera mantenido estable hubiéramos alcanzado sin ningún problema nuestros objetivos planteados.

Unos de los aspectos importantes conseguidos es la firma de contrato de representación Marítima con Nipón Express, de esta manera tendremos mejores y mayores oportunidades para sacar nuevos negocios y completaremos así nuestro servicio de logística en todas las áreas.

BALANCE GENERAL Y DE RESULTADOS

Los estados de cuenta para este año presentan una pérdida de 13.064.000, la razón principal es la analizada anteriormente, la pérdida hubiera sido mayor si no tomamos acciones en la reducción del gasto, a pesar de la reducción, el costo fijo se encuentra en su mayor porcentaje en el personal, buscamos la manera de no realizar despidos y nos hemos mantenido sin tener que recurrir a préstamos bancarios que podía agravar en mayor forma nuestro déficit. La empresa se ha mantenido gracias al préstamo entregado por los socios, y el no desembolso de las utilidades del año pasado.



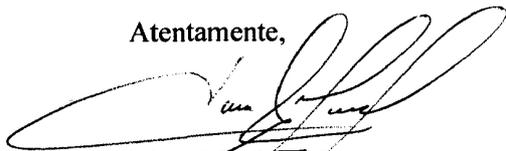
PROYECCION AÑO 2007

Al ver nuestra realidad y grado de dependencia en un mercado totalmente volátil como el de los espectáculos, este próximo año seremos muy cuidadosos con nuestro presupuesto, manteniendo un gasto estable, e incrementando nuestra productividad dentro de los servicios comunes esperamos tener un crecimiento del 20% sobre este mercado. En caso de que el mercado de los espectáculos se incremente este año, no servirá para proyecciones futuras.

Nuestro objetivo este año es conocer mayormente el mercado de las importaciones sobre todo el aéreo el cual deja mejores réditos, esto se realizara sin descuidar el Mercado Marítimo tomando en cuenta que logramos la firma del contrato de agenciamiento con Nippon Express. Esto se lograra con un estudio completo de Marketing del mercado y un análisis profundo de nuestras fortalezas y debilidades con respecto a la competencia.

El mantenimiento de los clientes existentes será también un prioridad en este periodo para lo cual seguiremos trabajando en el análisis de nuestros procesos y atención a los clientes.

Atentamente,



Jaime Moncayo Ponce
Gerente General