

INFORME ANUAL DE LABORES REALIZADAS POR LA
GERENCIA GENERAL CORRESPONDIENTE
AL AÑO 2007

Con oportunidad de la reunión anual a Junta General Ordinaria de Accionistas, es muy grato para mi en calidad de Gerente General, presentar el informe de labores realizadas durante el año del 2.007; considero que este año que iniciamos con una enorme expectativa de reactivación económica, por los postulados y los ofrecimientos de campaña del Gobierno entrante se fueron desvaneciendo en cuanto al crecimiento productivo de nuestro país, y considero que se estabilizo o se mantuvo dentro de márgenes muy conservadores, pero sin desarrollar ningún tipo de inversión, lo cual perjudico a las Empresas generadoras de Servicio como nuestro caso.

Para mantenernos en el mercado con resultados satisfactorios, tuvimos que redoblar esfuerzos en las diferentes áreas de la Empresa, con el fin de cumplir con nuestros objetivos y avanzar en la consolidación como una Importante Empresa de Transporte Internacional de Carga.

Por la desleal competencia, principalmente de los particulares y de varias Cooperativas que realizan el trabajo a precio de costo, por no disponer de infraestructura que les ocasione costos, un año mas se ha mantenido los precios de los fletes, lo que da como resultado que en varios trayectos se trabaje con rentabilidad muy baja, que lo único que nos permite que la flota vehicular propia y de terceros que trabajan para nosotros, sostengan un ritmo de trabajo que les permita mantener sus unidades, y con enorme esfuerzo cumplir sus obligaciones.

Por lo que se avizora el año entrante será igual o mas duro, por lo que no podremos descuidar ninguna de las Áreas de trabajo de la Compañía

AREA ADMINISTRATIVA:

Se ha desarrollado con normalidad y manteniendo una estabilidad laboral con nuestros empleados, incentivando su trabajo y productividad.

Igualmente la Gerencia General, ha dado especial énfasis a la preparación y actualización de conocimientos de todos sus colaboradores, por lo que permanentemente se les ha estado informando y sugiriendo los diferentes

cursos o seminarios que puedan tomar tanto de la Cámara de Comercio de Quito, como de otras instituciones.

En Guayaquil hemos tenido que incrementar una persona más por cuanto la mercadería de este puerto se ha incrementado con dos clientes muy importantes y se debe tener especial cuidado, inclusive trabajando en doble jornada.

En la ciudad de Ipiiales, se a conformado un buen equipo de trabajo y se a mejorado sus instalaciones para que la gente trabaje con gusto y su aporte sea positivo en beneficio de la Empresa, se cambio de Sociedad de Intermediación Aduanera, como de revisor Fiscal y Contador, por recomendación de uno de los funcionarios de la DIAN, por lo que se procedió a contratar a ASOCOMEX, una Sociedad de Intermediación Aduanera, con mucho prestigio y muy formal en su trabajo, a partir de de este cambio no hemos tenido problemas en el manejo de las mercaderías.

Se contrato el servicio de profesionales especializados en sistemas para el diseño y operatividad de una pagina Web que permita dar a conocer a nivel Nacional e Internacional, lo que es la Empresa y los servicios que presta, siendo en la actualidad una herramienta muy importante de servicio para nuestros clientes, la alimentación de la información se lo da a través de la Gerencia de Operaciones y todas las oficinas de la Empresa, manteniendo una actualización permanente que les permite a nuestros clientes estar informados de la ubicación de sus mercaderías.

La oficina de Ipiiales, es muy necesaria para nuestras operaciones de logística entre nuestros clientes de Ecuador y Colombia, por eso hemos tenido que proporcionarle herramientas y equipos para que puedan llevar a cabo su labor de coordinación, despacho, seguimiento e información a todos nuestros clientes, el sistema impositivo Colombiano es muy elevado (35%) más los costos de nomina y beneficios sociales hace que las operaciones de esta Agencia sirvan para cubrir sus costos.

Pero el tener la Agencia en esta ciudad nos ha dado presencia y nos permite ofrecer dos los servicios en un Paquete interesante a nuestros clientes.

A pesar de haber sido un año político, por el cambio de Gobierno y la pugna de los poderes del estado, el trabajo se ha desarrollado con normalidad, esperando que no afecte los cambios a la ley de Régimen Tributario que el Gobierno pretende aprobar en el año 2.008

AREA COMERCIAL:

El año 2.007 fue un año duro por lo agresivo del mercado en relación a los costos y tarifas de transporte, que nos hizo perder un importante cliente como Graiman, ya que la competencia bajo el flete fuera de toda lógica, por lo que se decidió captar nuevos clientes que equilibren esta facturación y es así que se procedió a captar: Novopan del Ecuador, Unifer y varios clientes Colombianos, como Construcabados, Distriser Mercantil, Importadora del Sur, Industrias Muebles del Valle, Modulares Lehner.

Se realizo un contacto permanente con nuestros clientes con el fin de mantener la fidelidad hacia la Empresa brindándoles una atención personalizada.

AREA FINANCIERA:

En el año 2.007 la Empresa, se mantuvo con liquides lo que permitió que se cumpla todas las obligaciones dentro de los plazos establecidos con mucha puntualidad, esto es a transportistas, Bodegas, Agentes de Aduana, etc.

Igualmente esta liquidez nos permitió pagar todas nuestras obligaciones sociales, como Seguro Social, Impuestos, Sueldos y Salarios siempre a tiempo, manteniendo un flujo de caja positivo, y no incurrir en préstamos de terceros.

En relación del año 2.006 en el área financiera pueden ver que hemos tenido un crecimiento del 32,53 % según el balance que adjuntamos.

AREA OPERACIONAL:

Para la área operacional ha sido un año importante dentro de su gestión como es el de mantener una flota vehicular importante y la coordinación de cargues y descargues con nuestros importantes clientes.

Lo más importante es que en este año con el lanzamiento de la página Web el departamento de operaciones ha implementado un sistema de ingreso informativo permanente esto es diario con el fin de mantener informados a todos nuestros clientes del movimiento de sus mercaderías.

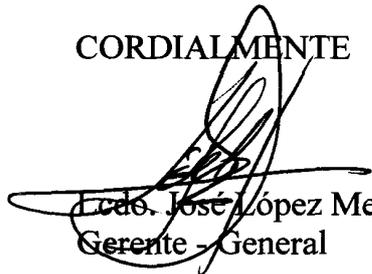
Fue muy importante que el Gerente de Operaciones viaje a la ciudad de Guayaquil, con el fin organizar una flota importante que nos ayude a cumplir correctamente nuestros compromisos con dos clientes muy importantes como UNIFER y EDESA, e implementar un sistema apropiado de despachos de los vehículos que cargan el hierro.

Y que en la operación de transporte de la Arcilla para EDESA se trabaje las 24 horas con turnos de 12 horas con el fin de evacuar lo más pronto posible dicho material, por el alto costo de bodegaje.

Considero que a pesar de los altos riesgos que se ha pasado, con la bendición de Dios se ha podido cumplir a cabalidad los compromisos con nuestros clientes.

QUIERO APROVECHAR LA OPORTUNIDAD PARA AGRADECER A LOS SEÑORES ACCIONISTAS, GERENCIA COMERCIAL Y OPERACIONAL POR LA COLABORACION BRINDADA EN EL TRABAJO REALIZADO POR LA EMPRESA, QUE SIN MIRAR HORARIO O CONDICIONES CLIMATICAS NOS HAN COLABORADO.

CORDIALMENTE



Edo. José López Melo
Gerente - General