



**INFORME ANUAL DE LABORES DE LA GERENCIA GENERAL
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2008**

Señores Miembros de la Junta General de Socios de la Empresa Transporte Internacional Rocaloba Cia.Ltda., En mi calidad de Gerente General y con el fin de dar cumplimiento a los estatutos de la empresa es muy grato presentarles el informe económico de labores del año 2008.

Es importante aclarar que en el año 2008 lo que corresponde a tarifas se ha mantenido invariable en comparación al año 2007 y 2006 pese a que los insumos correspondientes al transporte e incremento de sueldos y salarios de conductores y empleados se ha realizado, el cuadro tarifario no cambio; más aun se desarrollo bajo un clima de incertidumbre y estancamiento la economía del país en la parte industrial las empresas nos han generado inversión nueva y se han venido mantenimiento con los índices de producción de años anteriores inclusive algunos de ellos ha reducido su productividad incidiendo directamente en las exportaciones y por consiguiente en el manejo del transporte, según datos de prensa 40 empresas ecuatorianas se han trasladado o abierto sucursales en Perú.

En lo comercial se ha experimentado un ligero crecimiento en el campo de las importaciones de producto terminado tanto por los puertos de Guayaquil, Manta, Tulcán, Huaquillas mas en este último puerto que ha crecido y habido gran demanda de transporte en tránsito desde Perú a Colombia de productos perecibles que ha dejado gran margen de rentabilidad a los transportistas.

Pero a nosotros como Transporte Internacional Rocaloba Cia.Ltda., hemos tenido que atender preferencialmente a nuestros clientes ya que mal podríamos aceptar un trabajo temporal de 3 a 6 meses cuando por mucho tiempo nuestros clientes han depositado en nosotros la confianza, la responsabilidad y la seguridad en el manejo de sus mercaderías, yo sé que esto ha tenido una enorme incidencia en varios de nuestros accionistas pero considero que el dialogo

siempre estará abierto para buscar la equidad y guardar el equilibrio de una buena relación operacional dentro de la empresa.

A fines de este año 2008 el gobierno nacional tomo medidas drásticas que perjudico el comercio de importación fundamentalmente afectando considerablemente la transportación en el país y produciéndose a la vez una sobre oferta de transporte, con fletes bajos, creemos que al año 2009 será muy duro por las medidas adoptadas por el gobierno.

AREA ADMINISTRATIVA:

Hemos venido manteniendo la estabilidad laboral, con el cumplimiento a cabalidad de las normas y reglamentos de la empresa, especial énfasis se ha dado a todo lo que tiene que ver con la actualización de los conocimientos en el Área Financiera Contable por la nueva reforma de la ley de equidad tributaria, reglamento de aplicación, cambio de nuevos formularios y demás disposiciones para dar cumplimiento a tiempo con los requerimientos del SRI, de igual manera nuestros funcionarios de frontera han estado asistiendo a las capacitaciones de la DIAN y CAE por la nueva implementación del programa MUISCA que estaba previsto arrancar en enero del 2009 pero que debido a muchas dificultades presentadas en el programa retraso para mayo 2009 .

Con el fin de alcanzar la calificación y precalificación de las normas Basc en el mes de Octubre se realizo el primer seminario de inducción, información y responsabilidad que cada uno de los señores empleados, funcionarios y parte los señores conductores que prestan servicios en la empresa deben conocer, el mismo que fue dirigido por el Director de la Basc Capitulo Pichincha Sr. Diego Castillo, el proyecto BASC se ha encargado al Sr.Lcdo.Fausto García para que el dirija e implemente las normas, procedimientos y obligaciones para la consecución de esta calificación.

En el mes de agosto se procedió abrir las oficinas en la ciudad de Guayaquil, ante la imperiosa necesidad de tener una presencia física que permita dar un buen servicio a clientes que importan sus mercaderías por el puerto principal más aun constituyéndose en este momento una plaza importante, para nuestro cliente Baldosines alfa por lo que realizamos una alianza estratégica con esta empresa para que funcionaran las oficinas que se encuentran en el local comercial de Alfa en Guayaquil.

En julio 2008 procedimos a adquirir un lote de terreno de 750 metros en la ciudad de Tulcán a la Sra. Rosa Rúales con el fin de construir a futuro bodegas y las oficinas de la agencia Tulcán, no hemos construido nada por el momento porque hemos creído conveniente con el Señor Presidente de la compañía esperar un tiempo prudencial con el fin de ver la posibilidad de adquirir uno de los lotes vecinos, en el año 2009 tomaremos la decisión de la construcción de acuerdo a la liquidez que disponga la empresa.

En el mes de abril procedimos a realizar los trámites para la renovación del Permiso de Operación ante el Consejo Nacional de Tránsito y Transporte Terrestre de aquella época el mismo que fue concedido en el mes de mayo pero para esta calificación se solicito con la debida anticipación los papeles y documentación a los señores socios que mantienen sus unidades con la empresa para que estén incluidas dentro del Permiso de Operación cosa que no fue posible ya que recién en el mes de Noviembre y Diciembre entregaron toda la documentación debo llamar la atención por la falta de interés y colaboración en la entrega de la documentación cuando la empresa lo solicita más aun considerando que contratamos a una persona exclusiva para que se dedique a este tema y que en varias ocasiones esta persona vino a la oficina a tratar de devolver el trabajo/ya que continuamente se venía demorando la entrega de la documentación una vez que fueron entregado los documentos se procedió al incremento de cupo y a la renovación del Certificado de Idoneidad que nos permita obtener la renovación del Permiso de Prestación de Servicios en Colombia y la obtención en Perú desgraciadamente los cambios en la Comisión de Tránsito y Transporte Terrestre no ha permitido que hasta la fecha obtengamos dichos documentos generando un retraso total en los trámites administrativos que nos permitan obtener toda la documentación en regla.

AREA COMERCIAL:

Como ocurre todos los años nos hemos visto invadidos de una desleal competencia en el tema de fletes y también la sobre oferta de transporte de todas maneras la Gerencia Comercial ha mantenido la cartera de clientes con un ligero crecimiento con clientes nacionales como COHECO – GLC – HUAWAI – AGROCUEROS.

El transporte de UNIFER que veníamos manteniendo desde Guayaquil este año lastimosamente bajo ya que ellos procedieron a importar el hierro desde Colombia y por el asunto tarifa de los fletes no pudimos capturar este negocio ya que la filosofía de la empresa es trabajar y

producir con rentabilidad y este negocio bajo las condiciones que lo hicieron hubiese generado perdida para la empresa.

La Gerencia Comercial mantiene contacto permanente con los clientes y busca nuevos mercados que nos permita equilibrar la productividad de la empresa, más aun con las diferentes reformas arancelarias y resoluciones adoptadas para impedir el ingreso de productos importados al país, que han limitado las importaciones de Colombia y de Perú.

AREA FINANCIERA:

En el año 2008 hemos trabajado con liquidez sin recurrir a sobregiros, ni préstamos bancarios que ocasionen cargas financieras a la empresa, manteniendo una recuperación de cartera en un 85% a 30 días el 15% se ha ido casi a 45 días especialmente con clientes colombianos.

Pero las políticas adoptadas por el gobierno consideramos que el año 2009 será extremadamente duro en plazos de pago, recuperación de cartera y liquidez.

En el año 2008 comparativamente con el 2007 tuvimos un ligero crecimiento del 8.25% según el balance que adjuntamos.

AREA OPERACIONAL:

En la parte operacional el trabajo siempre ha sido duro, muchas veces incomprendido ya que sobre todas las cosas se ha dado prioridad en la atención al cliente es el que dispone de su mercadería y consiguientemente cuando se le debe transportar y es así que durante el 2008 hemos tenido un 98% en puntualidad.

Es importante aclarar que gracias al decidido apoyo de vehículos de terceros hemos podido cumplir con nuestros compromisos.

Nosotros entendemos que todos tenemos compromisos económicos y deudas que pagar y para eso siempre ha habido un dialogo abierto para conversar y solucionar cualquier inconveniente pero no podemos darnos el lujo de que nuestros señores socios de la empresa tengan vehículos en la compañía y se esté tramitando los Permisos de Operación y de Idoneidad con Rocaloba y se ausenten de la empresa para prestar servicios en otras compañías.

Creo que fundamentalmente he sido una persona abierta al dialogo pero tampoco se puede admitir que seamos utilizados solamente para otorgar los permisos respectivos, por lo que nuestro abogado ha preparado un documento que es el Reglamento Interno de Socios que deberá ser aprobado y pondré en su consideración en esta junta general de socios en asuntos varios.

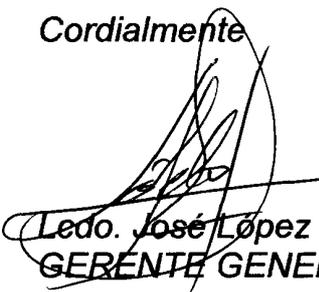
Cabe destacar el trabajo que se viene realizando en el manejo de contenedores y equipos de la empresa Coheco en el que sin mirar horarios de media noche y madrugada, recibe el Gerente de Operaciones y su Supervisor han estado presentes en el manejo de esta mercadería delicada y en la cual ha sido inclusive importante la colaboración de la Policía Nacional.

La Gerencia General y la Gerencia Comercial han tomado muy en cuenta el mercado de Perú y este año tan pronto obtengamos el Permiso de Idoneidad tramitaremos los permisos, en el caso de Perú la nueva certificación con lo cual Rocaloba incursionara en el mercado peruano y más aun vincularemos varios vehículos de terceros que desean trabajar con nosotros.

A pesar de la incertidumbre generada por el gobierno en lo relacionado a la economía y el comercio el 2008 ha sido un buen año, que ha permitido la estabilidad y el equilibrio de la empresa y esto permitirá afrontar cualquier tipo de dificultad y contracción de mercado que pueda presentarse en el año 2009 .

Creo fundamentalmente que todos unidos podemos cumplir nuestros objetivos de trabajo, servicio, colaboración y entendimiento mutuo.

Cordialmente



Ledo. José López M.
GERENTE GENERAL