



**GONZALO SANCHEZ V. Cía. Ltda.**



DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

## **INFORME DE LABORES DEL PRESIDENTE EJECUTIVO, CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2.006.**

Cumplo con la obligación de redactar éste Informe de Labores, correspondiente al Ejercicio Económico del año 2.006, de acuerdo con la disposición de Ley, sus reglamentos y de lo establecido en el Estatuto Social de la Compañía.

**ASPECTO ADMINISTRATIVO:** Según dejé constancia en informe de ejercicio anterior, luego de un demorado y engorroso trámite judicial, por fin se consiguió la devolución del inmueble que habíamos arrendado a la Compañía Carraso S. A. y esto fue a mediados de Noviembre del año anterior.- A continuación nos vimos obligados a invertir en las reparaciones y adecuaciones del local, ya que se lo recibió con un deterioro notable debido al mal trato que las instalaciones habían tenido.- En el resto de Noviembre, en Diciembre y en Enero de éste año, conseguimos que las instalaciones queden en estado de estreno, con buen funcionamiento, con presentación impecable ya que se debió volver a pintar en su totalidad todo el inmueble y sobre todo, contando con todo el equipamiento de computación, planta interna y externa para servicio telefónico, de fax e Internet, que nos eran indispensables para emprender en el reto de la distribución de vehículos, cuya concertación se había realizado el año anterior, de acuerdo con el texto que se adjunta y que nos hiciera llegar el gerente de Skoda en Quito, en ése momento, mi sobrino Gonzalo M. Sánchez Vaca, proveniente del Econ. Juan Ignacio Doumet que luego supimos, era el Gerente de la división de vehículos de la firma Juan Eljuri cía. Ltda.

A finales de enero del año que informo, logré que nos despacharan los primeros siete vehículos: las condiciones básicamente eran, tenerlos en consignación y, al momento de su venta, percibir el 8% de comisión.- La Compañía a la vez, tendría a cargo todos los gastos administrativos y de ventas que la gestión de ésta representación significarían.- Para esto, había ya contratado los servicios de Gerente de Ventas en la persona de Sebastián Calisto, quién como actividad particular había tenido en Quito un propio negocio de vehículos usados, asunto que a la vez nos era fundamental dado que se requería una persona que cuente con datos actualizados de los precios de la línea de usados.- También, había contratado a Andrés Villafuerte como Vendedor en oficina, persona que también ya había tenido experiencia en el mismo cargo con la competencia de la marca Hyundai.- El resto del personal administrativo había sido seleccionado, por tanto, el equipo estaba bien conformado y de ésta manera iniciamos éste difícil reto relativamente bien preparados.

Adicionalmente me preocupé de encontrar el Jefe de Mecánica, seleccionando al maestro Javier Ramos a quien le hemos confiado el funcionamiento del taller para el servicio técnico y diría con buenos resultados y de ésta forma, nuestro inmueble que cuenta con espacios para exhibición interna y externa de vehículos y suficiente superficie para mecánica, se encontraba en su totalidad en condiciones de ingresar al mercado, tan competitivo, de la línea de venta de vehículos.



A finales del primer mes de gestión se presentaron las primeras dificultades: comprobé que el Gerente de Ventas, lejos de realizar gestiones para conseguir objetivos para los que fue contratado, mas bien se dedicaba a asuntos de negocios particulares, razón para haberle presentado la liquidación de su mes de servicios notificándole que no continuaría con nosotros.- Con el Vendedor comprobamos que venía de una mala escuela, que tenía conflictos de orden personal y que por tanto, se avisoraban iguales dificultades.- Por ésta razón, procedí a contratar otros dos vendedores, en las personas de Gabriela Urquiza y Paco Sevilla.- Con ellos, formamos equipo y así concurrimos a las primeras ferias: en Riobamba y en El Puyo y cuyos resultados, por ser la marca nueva en unos casos, desprestigiada en la mayoría, sin duda alguna no fueron buenos.

Por el mes de Junio hubo que seguir reemplazando al personal.- Salió Villafuerte e ingresó Fernando Mayorga, quién también había tenido experiencia en Chevrolet y Hyundai y con éste equipo de gente continuamos hasta Octubre.- Se retiró Sevilla y le reemplazamos con Diana Sánchez, debiendo enfrentar a finales de año las dificultades y limitaciones propias del embarazo de Gabriela, una excelente persona que se vio impedida de realizar una mejor gestión por ésta razón.

Luego de éste breve resumen, cerramos el año con una venta de 38 vehículos y considero que no pudimos incrementar ésta cantidad debido a las limitaciones de lo que significa una consignación: a).- Por la metodología y trámite para la facturación, cuando el cliente ya ha cancelado su entrada.- b).- Por lo demorado y engorroso del trámite de aprobación de créditos desde la oficina de Guayaquil; y, c).- Por no contar con un capital o al menos, una línea de crédito suficiente, para desenvolvemos en debida forma con el manejo de los vehículos usados ofrecidos como parte de pago de los nuevos.

Adicionalmente, por la falta de cumplimiento en los términos en los que iniciamos ésta representación.- El Sr. Doumet no cumplió con el pago de publicidad que debíamos hacer para generar un interés por la marca.- Mas bien, hubo una respuesta absurda al respecto, proveniente de un llamado Gerente de Ventas en la Matriz, un Sr. Bejar y que fue el inicio para dañar la relación de un reto que lo habíamos iniciado con toda fuerza y optimismo.- Se suma a esto, la forma despectiva con que siempre fuimos tratados por quienes eran las personas encargadas de la tramitación de las solicitudes de crédito, al extremo, que mas ventas conseguimos por medio de bancos que por medio de crédito directo.- En resumen, nos topamos con un clásico y cerrado estilo "Tibanés" de hacer negocios, contrario al que nos ha caracterizado siempre: de seriedad, franqueza e intensidad.

Asi y todo, los primeros once meses de distribuir Skoda en la ciudad los habíamos culminado con resultados.- Habíamos hecho una buena relación con los bancos que tenían líneas de crédito de financiación automotriz, habíamos ofrecido un buen servicio técnico y mecánico y habíamos atendido todos los requerimientos en el sector importante de repuestos, con lo que consideré, que éste estreno había sido relativamente exitoso para llevar la marca hacia delante.- Sin embargo, nuestra planificación no se cumplió: había aspirado a captar al menos el 4% del mercado de automóviles en el sector de la zona central y en definitiva, cerramos con apenas el 1% del total.- Competir con las otras marcas mas importantes, que además de su agresiva publicidad, cuentan con toda la infraestructura para la comercialización, en especial, teniendo negocios



paralelos de la línea de vehículos usados, nos distanciaba enormemente para intentar ponernos a la par y esto, en los resultados se refleja claramente: no es lo mismo hacer gestión con terceros para recibir un vehículo, que automáticamente hacerlo e incluso, pagando precio superior a los de mercado.- Este a la vez, se lo venderá con buena utilidad, dadas las facilidades de crédito directo que en el mismo sitio se ofrece.- Comprendí, que las circunstancias y la situación en medio de la que nos desenvolvíamos, nos era duramente desfavorable.

Para resumir la forma en que he debido administrar ésta nueva posibilidad, iniciativa y distribución conseguida, debo expresar con toda seriedad, que admirablemente no contamos en ningún momento con el apoyo (en publicidad, en tecnología, en cursos de capacitación, en motivación y en nada) de parte del importador, nos dejaron solos, a nuestra buena suerte e iniciativas y con esto, no fue suficiente.

**GESTION EMPRESARIAL:** Con la intervención del sobrino Gonzalo, vinculado a Skoda y familiarmente al Gerente de Jaramillo Arteaga, realicé una solicitud para tener una línea de crédito en éste banco.- De acuerdo con avalúos realizados por el Ing. Rafael Sevilla C., profesional calificado por las Superintendencia de Bancos y de Compañías, la empresa cuenta con un inmueble que vale US\$ 900.000,00 y adicionalmente, la propiedad que tengo en el Parque Industrial tiene un avalúo de US\$ 600.000,00.- Le ofrecí entregar ambas como garantía de un crédito de hasta US\$ 300.000,00.- En la reunión expresó que le parecía viable, ya que ofrecía el 500% de garantía y que comprendía para lo que se requería el financiamiento.- Luego de un largo trámite se me hizo contestar por el gerente de la sucursal de ésta ciudad, un tipo al que no lo había conocido y menos tratado nunca y salió con razones absurdas para negar éste financiamiento.- Le hice una carta al principal, reclamándole por el procedimiento y al conocer que él había "salvado" su pronunciamiento por un supuesto parentesco político, le dejé constancia de que si no me hubiera expresado la disposición para dar trámite favorable, no le hubiera dejado la documentación.- Un mal recuerdo y una pésima experiencia que no hubiera querido tenerla mas bien por razones afectivas.

Fallado esto, también con la intervención de Gonzalo, me contactaron con gente del Banco del Austro y fue mas bien ahí en donde encontré apertura para luego del estudio de documentación entregada, me aprobaron una línea de crédito de hasta US\$ 150.000,00.- Para esto, debí entregar como garantía la Hipoteca Abierta de parte de la propiedad, avalada en US\$ 335.000,00 que al mismo tiempo, significaba una garantía de sobre el 100% de lo que algún momento se nos llegaría a financiar.- Hasta Diciembre del año en estudio, parecía que todo iba normal y en base de esos recursos, pudimos: financiar estradas, recibir vehículos, anticipar valores al proveedor, etc. etc. Y de ésta manera conseguir el número de autos vendidos.

Adicionalmente, debo dejar constancia que en éstos últimos tres años las cosas no han resultado como podían ser.- No he podido realizar importantes activos que están puestos en venta: el inmueble en el Parque Industrial, no hay quien compre; la maquinaria de lo que fue Ambacalza no hay quien compre.- Lo uno y lo otro obedece a que el empresario afronta muchas limitaciones para su desarrollo, no cuenta para inversión en inmuebles y quienes están en el sector del calzado, apenas sobreviven y por tanto, no cuentan con



recursos para invertir en maquinaria moderna que es precisamente, la que he puesto en venta tanto tiempo y que no hay quien compre.- De haberse podido concretar lo expuesto, la liquidez de ésta empresa presentara resultados diferentes, ya que con esos recursos, fácilmente hubiésemos emprendido en el contacto con otras líneas y sobre todo, no hubiéramos estado supeditados a la aprobación de préstamos que en la actualidad, son tan cícateros para los empresarios, tanto en plazos, y no se diga en tasa de interés que es lo que mas nos perjudica.- Porqué ha sucedido esto?.- Posiblemente porque no debí ser tan optimista respecto del destino de la patria, debí ser recesolo en cuanto a su futuro y funcionamiento político, ya que es éste, sin duda alguna, el que nos tiene en la limitación que atravesamos.

**RESULTADOS:** Conclusión de lo constante en el presente informe, lastimosamente los egresos fueron superiores a los ingresos en el presente Ejercicio y por ésta razón afrontamos un resultado negativo de US\$ 24.553,69.- Las comisiones por venta de vehiculos y la insipiente utilidad en la venta de la línea de repuestos, no fueron suficientes para compensar los egresos contables, en especial, los que se refieren a: sueldos y beneficios sociales, los mas importantes, además de honorarios y Depreciación de Activos Fijos, que como dejo señalado, son muy importantes en nuestra estructura financiera.

Con éste resultado no podemos estar ni medianamente satisfechos.- Con ésta experiencia está claro que si al menos no logramos duplicar las ventas en el próximo año, no tendremos mas que dos alternativas sobre las que deberemos tomar decisiones: si con la marca no nos es posible, deberemos ver la posibilidad de reemplazarla con otra y, de esto no ser posible, decidir sobre la venta del inmueble principal para con ése capital lograr recuperar nuestras ventas en base de nuevas líneas, que en el Comercio, siempre existen y que deberemos acertar en su elección.

Siempre dejo constancia de lo que se ha podido lograr a través de los años.- Lo importante es saber aprovechar el patrimonio conseguido en la mejor forma y que los años de trabajo intenso algún momento rindan los frutos que han venido postergándose por tanto tiempo.- Para ello, siempre estará presente el ejemplo del trabajo de mi padre, nuestro Fundador a quién siempre le expresamos nuestra admiración y singular cariño por haber logrado en épocas tan difíciles haber hecho su primer sucre propio.- Veamos que les digo el próximo año.- Su nombre está siendo honrado y así destacaremos siempre la Razón Social de la Compañía.

  
Francisco Sánchez B  
GERENTE GENERAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS  
REGISTRO DE SOCIEDADES

Germania Aguilar *ma*

31 ENE. 2003