



**GONZALO SANCHEZ V. Cía. Ltda.**



DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

**INFORME DE LABORES DEL PRESIDENTE EJECUTIVO,  
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO  
2.007.**

Cumpro con la obligación de presentar éste Informe de labores correspondiente al Ejercicio Económico del año 2.007, de acuerdo con la disposición de ley y lo establecido en el Estatuto Social de la Compañía.

**ASPECTO ADMINISTRATIVO:** Como dejé expuesto en Informe del Ejercicio anterior, el año de estreno en la distribución de SKODA –pese a los serios inconvenientes y limitaciones anotadas-, no resultó del todo negativo: conseguimos la facturación de un número considerable de unidades, tomando en cuenta que la marca no estaba posicionada en el mercado, no había sido trabajada en debida forma y en definitiva, no era conocida en su real valía por el potencial comprador.- Con ésa base, estaba convencido que el siguiente año sería ascendente en cuanto al número de unidades facturadas.

Desgraciadamente, tanto el discurso como las actitudes del nuevo Presidente de la República, dirigidas específicamente al campo financiero, con ataques permanentes a la banca y sus personeros repercutió en un inmediato recelo de parte de ellas, restringiendo las condiciones con las que habíamos trabajado en año anterior, esto es, incrementando porcentajes de cuota inicial y reduciendo los plazos de financiación de la línea de vehículos.- Por tanto, nos quedó la alternativa del Crédito Directo concedido por el Importador que como ya había expresado, era tan dificultoso en cuanto se relaciona a su trámite y sobre todo, al modo de atención que de parte de las empleadas encargadas recibíamos constantemente.

En vista de que era precisamente, el personal de ventas el que se encargaba de realizar ése trámite y de hablar con los oficiales de crédito de Juan Eljuri Cía. Ltda., cada vez las diferencias eran mas acentuadas y con ellas, las dificultades en el proceso se iban multiplicando todo lo cual, desembocó en la inminente separación de ése personal de ventas que exponía que de ésa manera "era imposible trabajar" y por ésta razón, en cada uno de los casos afrontamos la deserción de cada uno de ellos, siéndome a la vez, mas difícil de poderlos reemplazar ya que la voz se regaba en el medio y los interesados o involucrados en el mercado automotriz nos demostraban con sus preguntas los celos que tenían para poder trabajar con la marca.

Adicionalmente, justo en los primeros meses del año, surgieron dos graves inconvenientes: el primero, la falta oportuna de provisión de repuestos que requerimos oportunamente para la reparación de un vehículo, caso en el que seguimos todos los procedimientos indicados y que, a pesar de ello, nos

Unidad Nacional 08-25 y Primera Imprenta - Telefax: (03) 2-828621 \* (03) 2-826371 \* (03) 2-823775

E-mail: [gonchezv@hotmail.com](mailto:gonchezv@hotmail.com)



intentaron inculpar a nosotros de negligentes y de faltos de responsabilidad para poderlo solventar, absolviendo de culpa a quienes fueron los verdaderos responsables.-Con ésa actitud, el personal que conservábamos, se puso aun mas en alerta exponiendo su admiración y recelo sobre lo sucedido y consecuencia de lo cual, también ocasionó nuevas separaciones.- A mas de esto, que ya fue grave, justamente en el primer semestre del año en estudio, conseguimos facturar a un cliente de Riobamba un vehiculo que para mala fortuna, vino con un daño de fábrica: el Jefe de talleres de Quito vino a ésta ciudad, lo desarmó dos veces y a pesar de esto, continuo con el daño.- Luego, lo llevaron a quito y después de nueva desarmada, éste seguía con el mismo problema.- Resultado: Tuvieron que cambiarle con otra unidad, nos OBLIGARON a realizar N/C de la de débito de comisión que habíamos hecho, por tanto éste absurdo del Gerente de SKODA Ec. Doumet nos perjudicó y con esto, ocasionó la salida de los dos agentes Vendedores que teníamos a la fecha, con el consiguiente comentario negativo en medio del "gremio" que nos dificultó aun mas el poderlos reemplazar.- Todo esto fue expuesto por medio de correos electrónicos que conservamos pero, como es costumbre en ésta gente, nada nos dio resultado, las respuestas fueron despectivas y groseras y quedamos con el perjuicio a cuestas.

Así las cosas, en el segundo año de ésta distribución las cosas fueron a menos y por lo tanto, cerramos el año con menos de la mitad de vehículos vendidos que lo logrado en el primero.- Con éste tipo de diferencias la relación comercial lejos de profundizar en sus fines se perjudicó profundamente y en el ínterin, nombraron a un Sr. Cueva como Gerente Regional en Quito que dizque tenía jurisdicción en nuestra zona, persona con experiencia en la línea automotriz pero que al poco tiempo comprobamos no tenía la mínima autonomía como para poder manejar su gerencia.- La cosa por tanto se deterioró y en ésta circunstancia, las ventas Decayeron aun mas, situación en la que lastimosamente nos encontramos.

Estando así las cosas, reuni al personal administrativo y luego de que comentáramos la situación, les expuse que esto no tenía futuro, que lo ideal sería entonces poner a la venta los inmuebles de la empresa para con ésta liquidez que se podría obtener, iniciarnos en otra actividad.- De paso, aquel inmueble en el Parque Industrial de ésta ciudad seguía sin tener un solo interesado y por tanto, podríamos poner ojos en él para poder emprender en otra actividad.

Realicé inmediato contacto con el Ing. Oswaldo Reinoso que es un conocido corredor de inmuebles llegando al acuerdo de condiciones para su comisión por la intermediación de éste negocio y desgraciadamente, debido al recelo que existe en el sector privado, respecto del comportamiento del gobierno y en especial del estilo del Presidente, no hemos tenido un resultado oportuno como era de esperarse, dada la ubicación del inmueble en la Av. Unidad Nacional y 1ra. Imprenta, sus 1.400m<sup>2</sup> de superficie y sus mas de 1.000m<sup>2</sup> de construcción que posee.- Por ésta razón, terminamos



## GONZALO SANCHEZ V. Cía. Ltda.

PAGINA No. 3



DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

éste año que informo, en la situación que expongo, que no es otra que el poder tener una nueva expectativa de conectarnos un una línea comercial que realmente nos sea rentable, ya contando con la liquidez que en éste momento no la tenemos.

El Banco del Austro NO NOS CUMPLIO con su compromiso de otorgarnos la línea de US\$ 150.000,00 en base de la que habíamos entregado la garantía del valor de inmueble de US\$ 335.000,00 de los terrenos de la calle 1ra. Imprenta.- Luego de los dos primeros desembolsos ya se presentaron dificultades, en especial cuando era de convenir los abonos al capital, mismos que apenas nos otorgaban a 90 días plazo.- Adujeron que la Matriz les obligaba a esto y lo otro, que ellos, no podían decidir por cuenta propia y así una serie de argumentos que condujo en definitiva a que nos concedieran apenas el 50% del valor de ésa línea de crédito.- Con éste nuevo inconveniente, la situación se agravó aun mas y por ello, nuestras limitaciones para poder hacer negocios con vehículos que los clientes nos proponían entregar de parte de pago.- Hay que tomar en cuenta que el costo de ésos vehículos, debíamos reportarlos en efectivo, como parte de cuota inicial para que el proveedor proceda a realizar la factura del vehículo nuevo.

A éste grave inconveniente de falta de financiación bancaria, se sumó el perjuicio del que fui objeto por medio de un bien planificado robo por vía electrónica y de teléfono, cuando una persona se hizo pasar por la principal de la firma, solicitándome depositara determinados valores en ciertas cuentas, mismos que una vez realizados resultaron ser una estafa.- Constan en Cuentas por Cobrar a nombre de la principal de la firma proveedora, hasta ver la posibilidad de recuperarlos vía judicial.- Por tanto, nueva causa de falta de liquidez y disponibilidades para mover la línea automotriz.- Cabe subrayar que no soy precisamente el tipo de personas fáciles de sorprender y de ser engañadas pero, fue tan bien hecha la trama por lo que desgraciadamente me tocó caer.

**GESTION EMPRESARIAL:** En vista del bajo movimiento que la Compañía afrontaba, en Julio viajé a Cuenca para hablar con el gerente de Importadora Tomebamba y consultarle la posibilidad de una sub-distribución de Toyota ya que en semanas anteriores habían abierto en ésta ciudad un almacén para la venta de repuestos de ésa marca.- En resumen el resultado fue negativo, no tenían jurisdicción para poder decidir al respecto en ésta zona.- Igual gestión realicé con importadores de vehículos de marcas chinas cuyos primeros contactos se hicieron en ocasión de asistir a la Feria del Automóvil realizada en Quito en el mes de Noviembre del año anterior.- Sin duda ofrecen modelos de buena acogida en el mercado, a precios muy competitivos pero, las condiciones tanto en forma de pago, como en el cupo de ventas a cumplirse resultaron muy exigentes y fuera de nuestras posibilidades.- Resultó por tanto otra posibilidad no compatible con nuestros recursos.

Unidad Nacional 08-25 y Primera Imprenta - Telefax: (03) 2-828621 \* (03) 2-826371 \* (03) 2-823775

E-mail: [gonchezv@hotmail.com](mailto:gonchezv@hotmail.com)



Por otro lado, es difícil de entender a la vuelta de un año, que en ésta ocasión tenga que volver a tocar el tema de la imposibilidad de venta del inmueble en el parque Industrial ya que tanto por su extensión de terreno, de 3.400 m<sup>2</sup> como de su construcción de primera, que tiene 2.200 m<sup>2</sup> no se ha presentado un solo interesado y por tanto no ha existido oferta alguna.- Siendo éste inmueble de mi propiedad, al igual que ésta Compañía, con su sola venta hubiera estado en condición de emprender y con fuerza en la línea de vehículos usados, contando con el local que tenemos, tan apropiado y construido para la automotriz.- Considero que la situación política que vivimos, con el estilo de dirigir el país del Presidente, ha perjudicado al sector privado ya que no existe la disposición para realizar inversiones y no se diga de cierta magnitud como es el caso de esa propiedad.- Además es muy notorio que en el año en estudio no se han constituido negocios de importancia y mucho menos en el sector industrial notándose un pronunciado recelo dado el estilo de gobierno, las permanentes formas de enfrentamiento con tantos sectores del sector privado y la inclinación para contactar e incrementar relaciones con gobiernos denominados "socialistas" ha llevado a esa sensación de desconfianza, tan perjudicial para que las actividades comerciales e industriales se incrementen.- Las existentes dicen intentar mantenerse y en ese estado, evitar realizar inversiones de tal magnitud en lo concerniente a Activos fijos, es decir, a aquellos de no fácil realización.

En medio de ésta situación, el hecho de poseer inmuebles ha resultado similar a tener un importante activo en joyas: cuando se tiene necesidad de vender no hay quien compre y lo que es peor, no se recibe oferta alguna por los mismos.- En esos activos en donde se refleja la acumulación de trabajo y esfuerzos realizados sin que tal hecho me hayan servido de provecho alguno en el momento en que precisamente me hubiera caído muy bien realizarlos para estar en condición de emprender con determinadas actividades y líneas de comercio.- Al hacer una comparación de situaciones es de destacar que quienes no han invertido en activos fijos y solo han permanecido como arrendatarios de locales, parece que les ha ido mejor, aun a riesgo de quedarse sin local en el momento en que menos lo piensen por los motivos que suelen ocurrir al respecto.

Lo mismo ha sucedido con el inventario de maquinaria que aun mantengo.- Conozco que en el sector industrial del calzado se pasa por más limitaciones que en años anteriores y por ésta razón ha sido imposible poderlas negociar ya que tampoco se han presentado ofertas de ninguna cuantía.- Insisto por tanto en que el tener fé en el futuro del país me ha resultado una práctica equivocada y que una vez más comprobamos que no depende de la intensidad del trabajo que se haya realizado para tener éxito, ya que se está expuesto a las situaciones cambiantes que siempre tienen relación tanto con la conducción política del de turno, cuanto por las variables de la economía globalizada.- De haber podido negociar y realizar esos activos, la situación de liquidez de la empresa en éste mismo ejercicio



**GONZALO SANCHEZ V. Cía. Ltda.**



DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

PAGINA No. 5

hubiese sido muy diferente.- Queda para los meses venideros esperar por alguna oportunidad que ojalá se presente lo mas pronto posible.

**RESULTADOS:** con todo lo expuesto, en el presente Ejercicio, nuevamente los ingresos resultaron ser inferiores a los egresos y por ésta razón, *presentamos un resultado negativo de US\$ 9.999,81 que en el desarrollo de la Junta General Ordinaria que conocerá éste informe, solicitaré sea contabilizado en la Cuenta Crédito Tributario Diferido, con el objeto de éste saldo con la acumulación del valor anterior, pueda ser devengado en los próximos ejercicios en los que por fin ya podamos contar con utilidades.- Al respecto, se debe tomar en cuenta los valores muy considerables de sub cuentas de gastos generales como sueldos, beneficios sociales, depreciación de activos fijos y comisiones, que han incidido directamente en el resultado obtenido.*

En vista de que no he conseguido reemplazar a la marca de ésta distribución por otra que tenga mayor acogida en el mercado y siendo nuestro inmueble construido específicamente para la exhibición y venta de vehiculos, considero que no hay otra alternativa que lograr la venta del inmueble, ojalá a un precio aproximado al valor del avalúo realizado por el Ing. Rafael Sevilla C., profesional calificado por las dos superintendencias y en base de ése resultado, ponernos en forma inmediata a seleccionar líneas rentables que nos permitan rotación y obviamente, una rentabilidad aceptable en relación a nuestra estructura financiera y administrativa.

Como siempre, está presente la imagen y el ejemplo de mi padre, Fundador de la empresa.- En el mas allá él habrá comprobado todos los esfuerzos y la constancia de mi parte para asi mismo irme con la Compañía, pero, con la aspiración de dejarla solvente y sobre todo, de honrar su ilustre nombre y sobre todo, su muy respetada memoria.

  
Francisco Sánchez Barreiro

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS  
REGISTRO DE SOCIEDADES

Germania Aguilar *para*

12 ENE. 2009