INFORME DE GERENCIA

POR EL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2013
CHINATREND S.A.

CHINATREND S.A.

Cuenca, 27 de Marzo de 2014

Señores
ACCIONISTAS DE CHINATREND S.A.
Ciudad.

Señores Accionistas:

Como representante de la empresa CHINATREND S.A. cumplo con mis obligaciones estatutarias y pongo en consideración el informe de actividades que corresponden al ejercicio económico con corte al 31 de diciembre de 2013.

Se ha dado cumplimiento a las obligaciones laborales y sociales con las afiliaciones de los empleados en el IESS y sus respectivas aportaciones, de igual manera obligaciones con el Servicio de Rentas Internas que lo hacemos de manera oportuna a fin de evitar inconvenientes y siempre estar al día, actualizaciones de permisos de funcionamiento como municipio

En el proceso de introducción y comercialización de la marca se afianzo y formalizaron nuevos convenios con bancos como banco Capital y financieras como Originarsa, CACPE de Biblian, JEP, quienes nos ayudan con sus créditos ya sean de consumo o de vehículos para que se consoliden los negocios, sin dejar de contar otros bancos y financieras con los que continuamente trabajamos

Se fomentó capacitaciones al personal en las diferentes áreas debido a que la marca introdujo una nueva línea de vehículos con características y funciones diferentes en segmentos tanto de livianos, siendo estas furgonetas y vehículos pesados como camiones que van desde 2.5 hasta 7 toneladas en la marca DFSK Dong Feng, obligándonos a reestructurar y buscar convenios con nuevos talleres que tengan conocimientos de esta línea de vehículos, tanto en mecánica automotriz como latonería, acoplándonos a estos nuevos requerimientos a fin de atender adecuadamente las necesidades de nuestros clientes con buen servicio, manejando y optimizando tiempos de entrega en cada uno de los chequeos y mantenimientos, garantizando su seguridad y confianza en el grupo humano y la marca

Nosotros como empresa, realizamos un trabajo exhaustivo y continuo a fin de concientizar y afianzar el respaldo que nuestra marca ofrece por su posicionamiento en el mercado, presentando para beneficio de todos nuestros antiguos como nuevos clientes alternativas a las que anteriormente teníamos con nuevos productos, para ello realizamos continuas exhibiciones y visitas a las diferentes provincias tanto Cañar y sus alrededores, al Oriente con visitas periódicas pasando por Macas, Gualaquiza, Sucua, Limón, hasta llegar incluso al Coca en donde se visitaron petroleras ofreciendo nuestros vehículos ya que estos se pueden acoplar a sus necesidades tanto por el transporte de personal como al de carga, se visitó nuestra provincia y sus cantones, apoyándonos en los diferentes medios de comunicación como radio, prensa, volantes gestionando a través de municipios los permisos necesarios para que nos permitan exhibir nuestros productos.

Se retomaron las exhibiciones y visitas a empresas como ERCO, instituciones públicas y privadas como el IESS, ETAPA, Policía Nacional, Ejercito y centros educativas como universidades, a nivel de cooperativas como la "UCTTA" Unión de cooperativas de transportes del Azuay, promocionando nuestro chery city taxi, a empresas de consumo masivo, centros veterinarios, catering, Hospitales, en centros recreativos para estudiantes como Hermanos Enderica Cía. Ltda. en donde hemos colocado algunas unidades y en otras escuelas similares

Otro segmento que visitamos son las comunidades indígenas en el sector de Cañar en donde se han realizado varias exhibiciones obteniendo buenos resultados también visitas puntuales a empresas de clientes en la provincia del Guayas y Machala

A todas estas se han presentado las diferentes alternativas de vehículos livianos como pesados con su financiamiento, concretando negocios

Si es verdad para la empresa ha sido un reiniciar y una constante introducción de productos ya que ahora no disponemos de vehículos que generaban mayor rotación como la versión Chery QQ 311 un automóvil pequeño y económico así como las afamadas Van Pass que es la que nos abrió las puertas en este mercado tradicionalista y caprichoso, que si es verdad nos quedan algunas alternativas en Chery pero ahora nuestro actual portafolio de vehículos lo manejamos con una nueva marca DFSK Dong Feng que es con la que nos respaldamos, debido a que tenemos escases de producto CHERY y la decisión de la marca de no importar y distribuir el segmento de camionetas como fue con las doble cabina Grand Tiger con las que llegábamos a cooperativas de transporte mixto.

El comportamiento del mercado bastante inestable por temas políticos, restricciones, ajustes en el tema de créditos por parte de la banca entre otras causas, se comprometieron para que todo el comercio automotriz sufra una baja considerable llegando a una guerra de precios y descuentos con múltiples promociones para cerrar sus ventas, sin embargo, nuestro afán y persistencia de generar negocios nos han permitido alcanzar un total de ventas que en este periodo suman **95** unidades las mismas que se distribuyeron en los siguientes meses

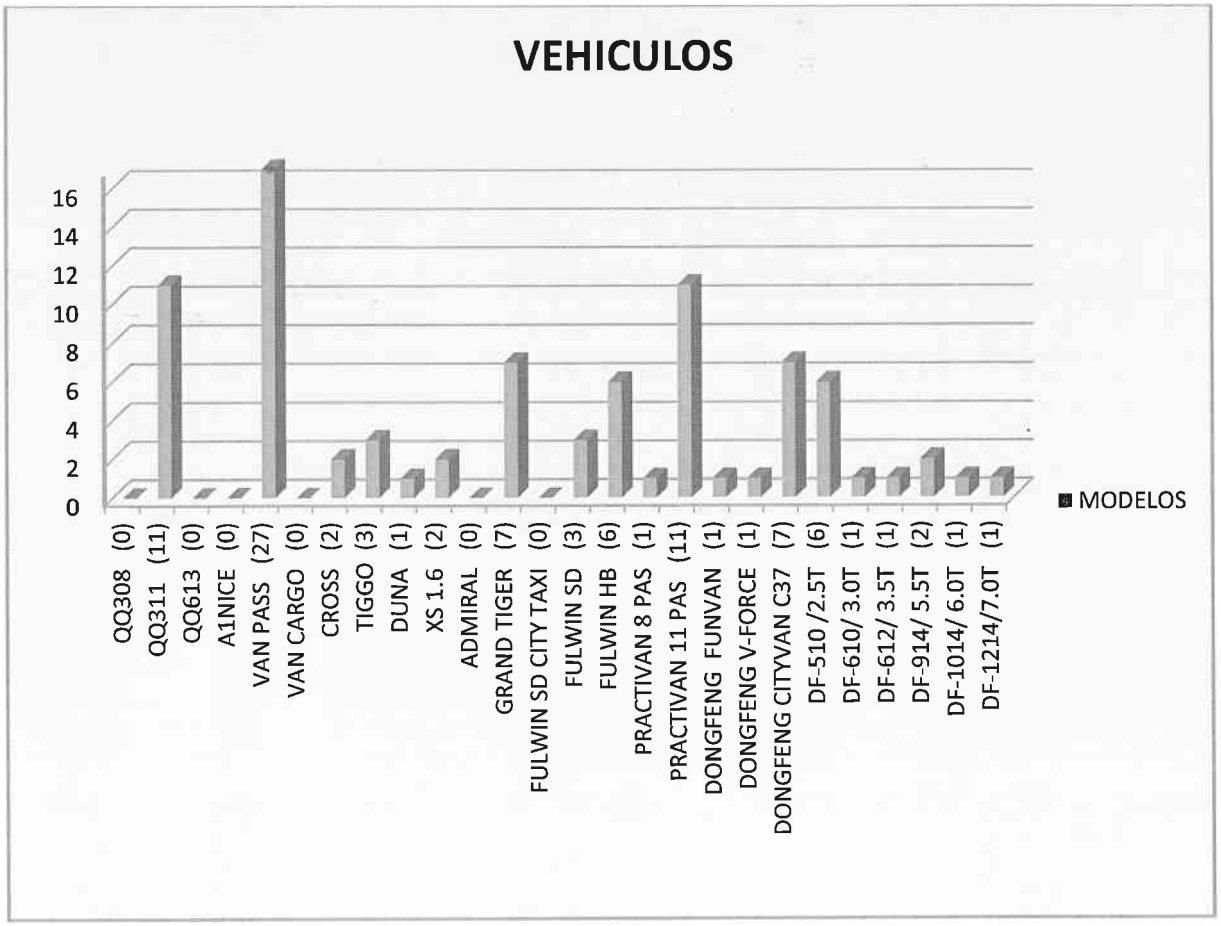
ANEXO 1.

UNIDADES VENDIDAS EN EL AÑO 2013

MODELOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
QQ308													
QQ311	5	2	2			1						1	11
QQ613													
A1NICE													
VAN PASS		1	1	4	1	1	3	1	3	5	3	4	27
VAN CARGO													
CROSS	1			1									2
TIGGO			1				1		1				3
DUNA			1										1
XS 1600						1		1					2
ADMIRAL													
GRAND TIGER		3	1		1	1			1				7
FULWIN CITY TAXI													
FULWIN SD	1		1	1									3
FULWIN HB	2	1	1		2								6
PRACTIVAN 8 PAS		1											1
PRACTIVAN 11 PAS					3	2	2	2			1	1	11
DONG FENG FUN VAN												1	1
DONG FENG V FORCE												1	1
DONG FENG CITY VAN C 37									2	5			7
DF-510/2.5 T				1	1	1		2		1			6
DF-610/3.0 T					1								1
DF-612/3.5 T							1						1
DF-914/5.5 T								1		1			2
DF-1014/6.0 T								1					1
DF-1214/7.0 T									1				1
TOTAL	9	8	8	7	9	7	7	8	8	12	4	8	95

ANEXO 2.

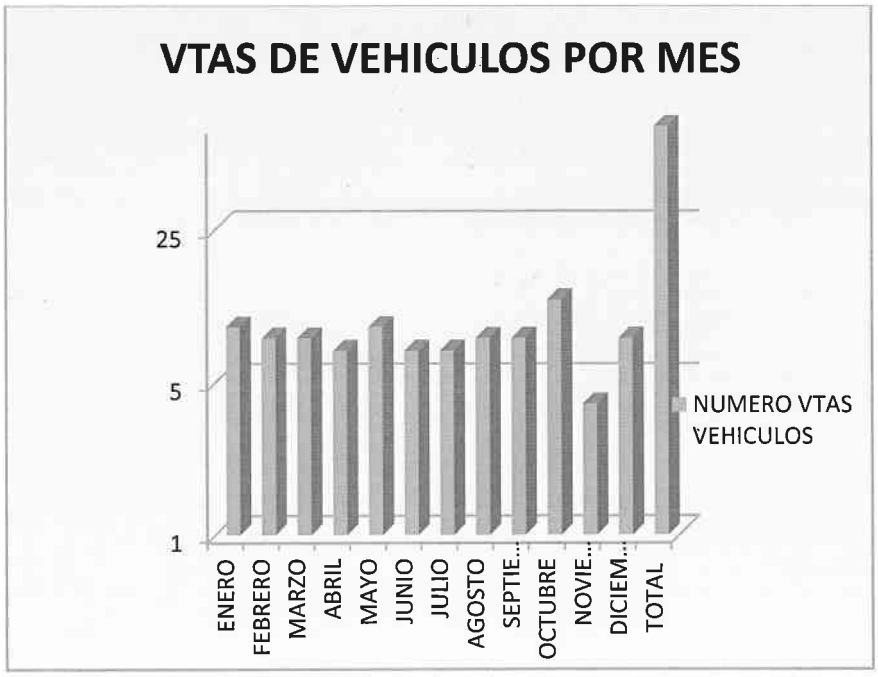
TOTAL VEHICULOS VENDIDOS EN EL PERIODO 2013



ANEXO 3

TOTAL VEHICULOS VENDIDOS POR MES

MESES	NUMERO VTAS VEHICULOS
ENERO	9
FEBRERO	8
MARZO	8
ABRIL	7
MAYO	9
JUNIO	7
JULIO	7
AGOSTO	8
SEPTIEMBRE	8
OCTUBRE	12
NOVIEMBRE	4
DICIEMBRE	8
TOTAL	95

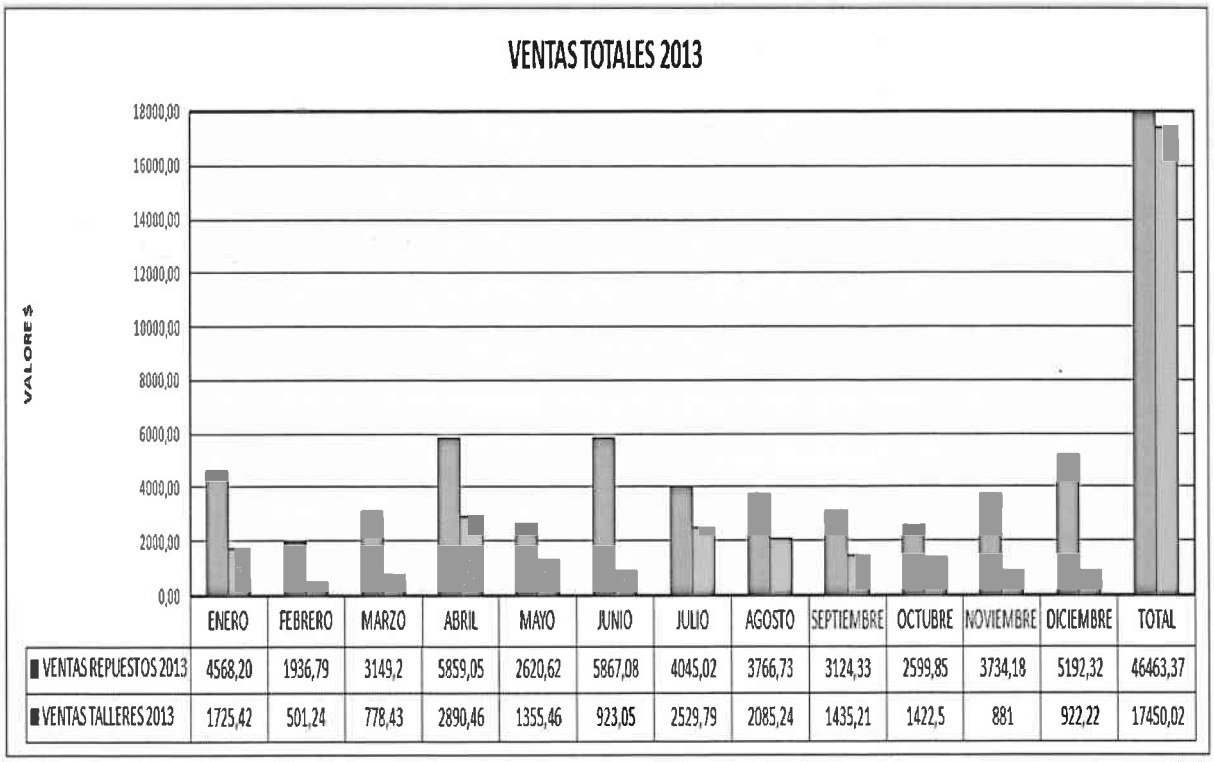


En relación al área de Post-Venta hemos incrementado ventas ya que se ha realizado visitas a nivel de talleres y latonerías participándoles de nuestra disponibilidad en el área de repuestos, partes y piezas.

Por otro lado se han realizado visitas a la mayoría de Cías. de Seguros logrando convenios para la venta y reparación en caso de siniestros, aumentando la ventas de repuestos,. eso ha implicado que nos preocupemos en tener mayor stock en repuestos de colisión y poder facilitar no solo a nuestros clientes locales, sino a clientes que se encuentran en otras ciudades

ANEXO 4

TOTAL VENTAS TALLERES Y REPUESTOS PERIODO 2013



	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTAS REPUESTOS 2013	4568,20	1936,79	3149,2	5859,05	2620,62	5867,08	4045,02	3766,73	3124,33	2599,85	3734,18	5192,32	46463,37
VENTAS TALLERES 2013	1725,42	501,24	778,43	2890,46	1355,46	923,05	2529,79	2085,24	1435,21	1422,5	881	922,22	17450,02

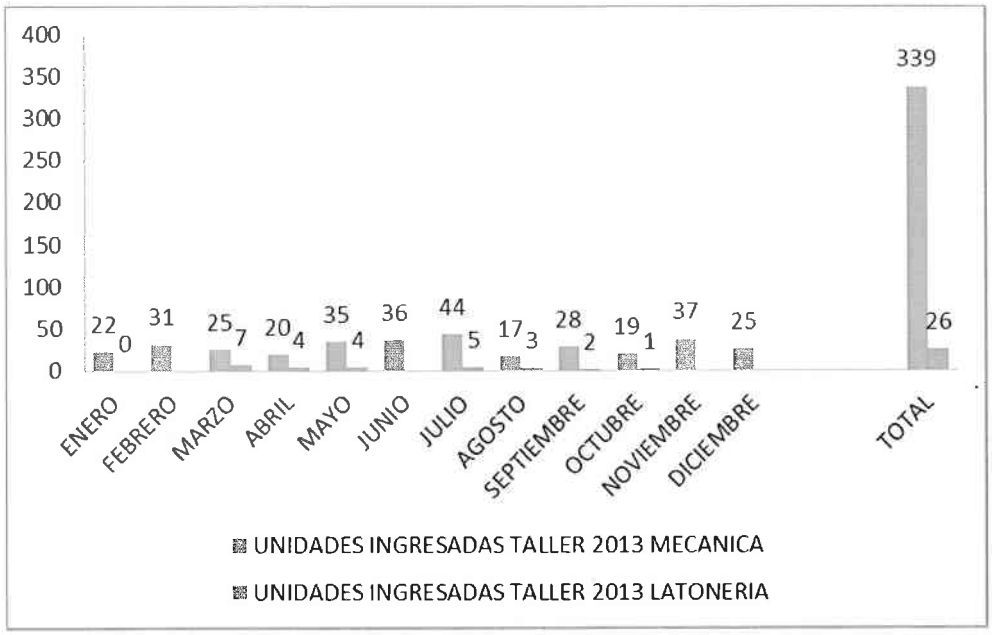
En Talleres y Servicios tuvimos un ingreso promedio de 29 unidades al mes, repartiéndose estas entre chequeos de 1000km, 5000km y 10000km PDI(procesos de alistamiento), Garantías y Latonería

La rotación de unidades ha ido creciendo por que los chequeos pasaron de ser de mantenimientos predictivos (mantenimiento rutinario) a mantenimientos correctivos siendo estos chequeos de 20000km 30000km y 40000km, esto se ve reflejado en el aumento del costo de mantenimiento del valor de la Mano de Obra y en el valor de venta directa al cliente, con lo que la rotación del inventario aumento debido a que la marca empezó a comercializar la línea de camiones lo que nos obligó a tener un Stock sugerido de camiones para sus mantenimientos iniciales y así poder abastecer con las necesidades tanto de las empresas de seguros como de los clientes.

ANEXO 5

TOTAL INGRESO DE UNIDADES TALLERES PERIODO 2013

UNIDADES INGRESADAS TALLER 2013		
	MECANICA	LATONERIA
ENERO	22	0
FEBRERO	31	0
MARZO	25	7
ABRIL	20	4
MAYO	35	4
JUNIO	36	0
JULIO	44	5
AGOSTO	17	3
SEPTIEMBRE	28	2
OCTUBRE	19	1
NOVIEMBRE	37	0
DICIEMBRE	25	0
TOTAL	339	26



CHINATREND S.A.
Estado de Utilidades
al 31 de diciembre de 2013

	2 0 1 3	
INGRESOS	**VALOR USD**	**TOTAL USD**
VENTAS NETAS		
Ventas vehiculos	1 441 969.31	
Ventas de repuestos	45 559.56	
Ventas mantenimientos	17 168.48	
= VENTAS NETAS		1 504 697.35
- costo de ventas	-	
Costo de ventas vehiculos	1 272 420.54	
Costo de ventas de repuestos	32 381.54	
Costo de ventas mantenimientos	10 560.59	
= Total Costo de Ventas		1 315 362.67
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		**189 334.68**
Otros Ingresos		
+ Ingresos por dipositivos	9 600.00	
+ Ingresos varios Cinascar	4 048.63	
+ Otros ingresos	1 320.31	
= Total otros Ingresos		**14 968.94**
= TOTAL DE INGRESOS		204 303.62
- GASTOS DE ADMINISTRACION Y FINANCIEROS		93 789.40
- GASTOS DE VENTAS		126 045.40
= RESULTADO DEL EJERCICIO		**(15 531.18)**

De los informes presentados por contabilidad se puedes observar en el balance al 31 de Diciembre de 2013 lo siguiente:

Se obtuvo un ingreso de US$ 1.504.697,35 valor que se obtuvo de la venta de vehículos, repuestos, talleres.

Como resultado del ejercicio 2013 tenemos una utilidad bruta en ventas de US$ 189.334,68 y una pérdida del ejercicio de US$ (15.531,18). En este periodo el nivel de perdida disminuyo en comparación al periodo 2012 en un 81% esto se debe a que la empresa ha generado más ingresos por sus ventas que el periodo anterior tanto en vehículos como en talleres.

Nuestro esfuerzo es grande en todas las áreas del negocio en la Venta, la Post-Venta y Servicio, tenemos la predisposición, entusiasmo y voluntad para trabajar, la gestión que se está haciendo en importante y constante a fin de generar seguridad y garantía, que la marca se vaya fortaleciendo y se quiten temores por su procedencia.

Agradecemos a los miembros de la empresa y de manera especial a los funcionarios y directivos, creemos firmemente en base a nuestro esfuerzo que la situación actual mejorara, que el negocio va a prosperar y rendir las utilidades esperadas

Para concluir hemos dado cumplimiento a las normas de propiedad intelectual

Atentamente,

Sr. Felipe Cabrera Aguilar
GERENTE GENERAL