



Fue muy sana la renovación de personal, la incorporación de nuevos técnicos brindó el aporte que se esperaba. El equipo técnico se depuró y se consiguió agilidad y rapidez en los trabajos que se encomiendan para las unidades.

El área de importaciones creció también en forma significativa, el incremento de pedidos, brindó la oportunidad de incursionar de forma más decidida en este segmento comercial.

Estoy muy seguro que el personal a cargo de este trabajo, afianzó su experiencia y con más seguridad han tomado el reto para generar recursos adicionales de venta. Felicitaciones por ello.

A inicios del último trimestre, nos atrevimos a crecer con la incorporación de un negocio de lavado, con el objetivo de descongestionar el limitado espacio físico de nuestras instalaciones, así como el de tener un mejor control sobre las operaciones de limpieza y pintura, hasta esa fecha tercerizadas.

Estimo que el costo de la compra, está más que bien pagada a la presente fecha.

En esos mismos meses y dada la imposibilidad de arrendar el local adjunto a la operación matriz, se inició la búsqueda de un nuevo espacio. Surgieron dos opciones, el galpón de la calle Los Naranjos y el ex local del SUPER PRO, mismo que al final y luego de una decisión societaria unánime, se decidió arrendar y convertirlo en la nueva Imagen FORD de nuestra operación.

A pesar de que hemos retrasado la atención directa en dicho taller y que por lo pronto se atiende con el servicio de pintura, el egreso por arriendo no se ha convertido en una carga económica demasiado fuerte.

A esta fecha, la infraestructura está lista, las herramientas manuales están ya compradas, el compresor instalado y el equipo técnico casi completo. La primera semana de Mayo empezaremos la atención y trabajo mecánico en esas instalaciones.

Debo también manifestar que quizá nos sigue faltando mayor agresividad comercial, no podemos a esta altura darnos el lujo de tener semanas de bajo flujo, el tema de Marketing externo en la búsqueda de nuevos clientes, debe convertirse en una herramienta diaria, debe integrarse como política de trabajo y como responsabilidad de todos, pero con directrices y control desde la Gerencia General.

Los clientes actuales deben cuidarse y atenderse siempre bien, pero no debemos desconocer que el futuro de la empresa, está en la incorporación de muchos nuevos clientes, en el control financiero al centavo del dinero y en concientización de que el sentimiento es importante, pero esto es una empresa, es dinero, por ello, urge convertir a los socios y empleados en reales administradores del recurso económico y humano.

Se deben dejar de lado los miedos, CUSTOM cumplió tres años de existencia, nos ha dado muestras de que es una empresa productiva, creo en el trabajo positivo de todos, el tener mejores años, depende únicamente de nuestra decisión, convicción, sana convivencia y tener compartido el objetivo de crecimiento.

Siendo así me permito presentar un análisis de las cifras generadas durante el 2014.



## 2 ANALISIS DE RESULTADOS

---

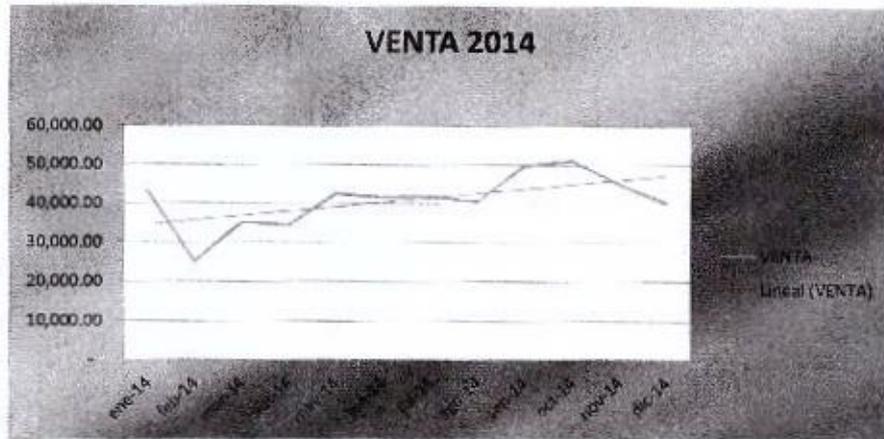
### DETALLE DE VENTAS MENSUALES

MES	VENTA TOTAL
ene-14	43.170,66
feb-14	25.034,51
mar-14	34.986,64
abr-14	34.429,34
may-14	42.451,88
jun-14	41.497,20
jul-14	41.831,66
ago-14	40.434,17
sep-14	49.687,94
oct-14	51.105,44
nov-14	45.022,67
dic-14	40.183,51
<b>TOTAL</b>	<b>490.771,81</b>

*Handwritten signature*

---

**ANALISIS GRAFICO DE VENTAS**



**CRECIMIENTO Y CUMPLIMIENTO**

VENTA 2013	355.026,85
VENTA 2014	490.771,81
CRECIMIENTO	28%
BUDGET 2014	473.369,13
CUMPLIMIENTO	104%

*Handwritten signature*

**INDICES E INDICADORES**

VENTA REPUESTOS Y ACCESORIOS	335.773,19
VENTA DE MANO DE OBRA	161.658,22
VENTA BRUTA	497.431,41
DESCUENTOS	8.178,30
VENTA NETA	489.253,11
OTROS INGRESOS	1.518,70
VENTA TOTAL	490.771,81
COSTO DE VENTAS TOTALES	350.417,44
% UTILIDAD BRUTA	29,55%
COSTO DE VENTA DE REPUESTOS	231.940,80
% UTILIDAD BRUTA EN REPUESTOS	30,92%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	134.260,71
% GASTOS ADMINISTRATIVOS A LA VENTA	27,36%
GASTOS ADMINISTRATIVOS + COSTOS	484.678,15
<b>UTILIDAD 2014</b>	<b>6.093,66</b>

INVENTARIO	55.541,17
PATRIMONIO	11.629,65
CAPITAL SOCIAL	65.020,00
PERDIDAS ACUMULADAS	(53.390,35)
ACTIVO	123.477,74
PASIVO	105.754,43
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	117.384,08
<b>UTILIDAD 2014</b>	<b>6.093,66</b>

*Handwritten signature*

### 3 CONCLUSIONES

En base a los resultados presentados me permito finalmente concluir:

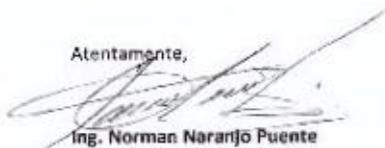
1. CADE CUSTOM CIA. LTDA. al finalizar el año 2014, pasó de ser una empresa de pérdida a ser una empresa de utilidad. Recordemos que en el año 2013, la cifra negativa fue de \$10,558,10.
2. El sector automotriz creció en el 2014 en un 9%, CADE CUSTOM lo hizo con un margen del 28%.
3. La empresa a consolidado una cartera de clientes muy fieles y que confían en la capacidad, experiencia y buen trabajo de quienes formamos CUSTOM.
4. La expansión de la empresa con una segunda operación presenta a CUSTOM ante el mercado comercial, como una empresa seria, en crecimiento y que camina por la ruta del progreso.
5. Nuestra cartera es realmente sana, no existen cifras incobrables, el crédito otorgado a las empresas no ha sido mal manejado. De todas maneras, se debe mejorar esta tarea interna con procesos más ágiles y control semanal.
6. El crédito que nos otorgan los proveedores ha sido muy bien utilizado, no tenemos grandes cuentas por pagar y la empresa se muestra sana y con buena imagen de pago.

El año 2015 se presenta con dificultades propias de la situación económica y política interna y mundial, de todas maneras, es cierto que en un ambiente así es cuando las grandes ideas surgen.

El presupuesto 2015 es ambicioso, por ello, confío que el trabajo, lealtad y capacidad de quienes administrativamente se encuentra a mi lado, sean puestos al 100% en cada acción diaria que desarrollemos. Todos somos comerciales y de ello depende en gran valor los resultados que se obtengan en el futuro.

No sin antes agradecer por la confianza brindada a mi gestión profesional, me permito también extender un abrazo y felicitación a todos quienes formaron parte de la operación 2014.

Atentamente,



Ing. Norman Naranjo Puente

Gerente General

CUSTOM ACCESSORIES DEL ECUADOR CIA. LTDA.