

# INFORME GERENCIAL PARA LA JUNTA DE SOCIOS CADE CUSTOM CIA. LTDA. RESULTADOS OPERACIÓN 2015

ABRIL / 2016

## 1 INTRODUCCION

---

En base al ARTICULO DECIMO del ACTA DE CONSTITUCION DE CADE CUSTOM ACCESSORIES DEL ECUADOR CIA. LTDA., en el que se establece que una vez al año y durante los tres primeros meses, deben reunirse los SOCIOS en JUNTA ORDINARIA para revisar y considerar los asuntos específicos y relacionados al ejercicio económico anual, me permito presentar a su consideración el siguiente informe que pretende resumir las actividades relevantes del año y por cierto los resultados financieros obtenidos.

Durante el año 2015, la economía ecuatoriana, su industria y comercio, continuaron formando parte de una situación con graves efectos del descenso incontrolable del precio del petróleo a nivel internacional.

Segmentos económicos como el automotriz, tanto en venta de vehículos como en el de servicio postventa y repuestos, se vieron afectados por una fuerte disminución en sus ventas, más del 30% en ambos casos.

La elevación de precios, disminuye las importaciones y se baja también la oferta. En el sector de postventa, los clientes limitan sus egresos económicos y extienden los plazos o cronogramas de mantenimiento establecidos para sus vehículos.

Se cual fuese el segmento económico, todos buscan efectuar mínimos mantenimientos a sus unidades y por lo tanto, el servicio que ofrecen todos los Talleres Automotrices, sean estos concesionarios, certificados o independientes, ven reducido significativamente su flujo de clientes.

Ante ello, es también cierto que quienes sufren la más fuerte contracción, deberían ser los concesionarios, pues sus altos precios, tiempos de respuesta e impersonal servicio, ahuyentan aún más en estas condiciones a sus clientes directos.

En este ambiente, CUSTOM DEL ECUADOR desarrolló sus operaciones, con niveles de gasto controlado y objetivos precisos, se alcanzaron resultados positivos, crecimiento en ventas y que incluyen una pequeña utilidad.

Fue sano para la operación la estabilidad de nuestro personal, no se incrementó la plantilla de técnicos y brindaron el aporte que se esperaba. El equipo técnico trabajó con agilidad y rapidez en las unidades encomendadas para mantenimiento o reparación.

El área de Importaciones mantuvo su importante aporte, incremento de pedidos aseguraron aporte importante a la utilidad comercial.

Estoy muy seguro que el personal a cargo de este trabajo, consolidó su experiencia, el reto está allí para generar recursos adicionales de venta.

En el local 2, lastimosamente no pudimos consolidar la operación de pintura presente, problemas que refieren a cumplimiento de procesos, limitaron el crecimiento. De todas maneras, el espacio permitió compartir las labores de pintura con las de lavado y preparado de unidades para entrega final.

Para este año, la imagen y finalidad del local deberá cambiar, dos alternativas están en análisis aún, una operación de pintura propia o el desarrollo de un local de atención express. Esta última, parece la más lógica para desarrollar.

A esta fecha, la infraestructura está lista, las herramientas manuales están ya compradas, el compresor instalado y el equipo humano deberá ser compartido entre los dos locales. La primera semana de Mayo empezaremos la atención y trabajo mecánico en esas instalaciones.

Debo manifestar que quizá y nuevamente nos faltó agresividad comercial, tuvimos 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.

Se debe impulsar como tarea diaria el seguimiento de los clientes actuales, pero no debemos desconocer que el futuro de la empresa, está en la incorporación de muchos nuevos clientes, invertir en programas semanales y mensuales de SMS, contacto constante y envío de información a bases actuales y nuevas de clientes.

Permanecer con un más profundo control financiero del dinero, pensar en inversiones pero a la vez entendiendo que el recurso es limitado, priorizar en aquello que permite generar mejores recursos y ganancias.

Establecer programas de liquidación de mercadería con stock en exceso o sin movimiento.

CUSTOM cumplió cuatro años de existencia, los resultados nos muestran como una empresa productiva, de trabajo positivo, segundo año con utilidad genera ilusiones y compromisos.

La situación económica de este 2016, no se ve bien, el precio del petróleo no mejora, inestabilidad política es más profunda, no hay incentivos a la producción, gran parte de nuestros clientes están preocupados por sus ingresos y por lo tanto, el mantenimiento automotriz aunque necesario, pasa a ser de menor importancia frente a otros gastos.

Finalmente, al tener un año de iguales o peores condiciones, los resultados siempre dependerán en mucho de nuestra propia gestión, de nuestra decisión, convicción, sana convivencia y tener compartido el objetivo de empresa.

Siendo así me permito presentar un análisis de las cifras generadas durante el 2015.

## 2 ANALISIS DE RESULTADOS 2015

---

### DETALLE DE PRESUPUESTO Y VENTA MENSUAL

MES	PRESUPUESTO	VENTA
ene-15	57.474,05	47.008,76
feb-15	52.249,13	51.188,07
mar-15	49.636,68	61.076,72
abr-15	57.474,05	46.340,31
may-15	60.086,50	48.647,01
jun-15	60.086,50	54.277,48
jul-15	65.311,42	61.520,31
ago-15	60.086,50	58.769,28
sep-15	62.698,96	62.667,95
oct-15	60.086,50	65.394,91
nov-15	54.861,59	52.000,00
dic-15	-	61.026,51
<b>TOTAL</b>	<b>639.792,02</b>	<b>669.874,93</b>

#### ANALISIS GRAFICO DE PRESUPUESTO Y VENTA



#### CRECIMIENTO Y CUMPLIMIENTO

VENTA 2014	489.570,82
VENTA 2015	669.874,93
CRECIMIENTO	26,92%
BUDGET 2015	639.792,02
CUMPLIMIENTO	104,72%

**INDICES E INDICADORES**

<b>VENTA REPUESTOS Y ACCESORIOS</b>	<b>469.917,58</b>
<b>VENTA DE MANO DE OBRA</b>	<b>210.896,68</b>
<b>VENTA BRUTA</b>	<b>680.814,26</b>
<b>DESCUENTOS</b>	<b>11.193,24</b>
<b>VENTA NETA</b>	<b>669.621,02</b>
<b>OTROS INGRESOS</b>	<b>253,91</b>
<b>VENTA TOTAL</b>	<b>669.874,93</b>
<b>COSTO DE VENTAS TOTALES</b>	<b>389.386,37</b>
<b>% UTILIDAD BRUTA</b>	<b>41,87%</b>
<b>COSTO DE VENTA DE REPUESTOS</b>	<b>329.388,28</b>
<b>% UTILIDAD BRUTA EN REPUESTOS</b>	<b>29,90%</b>
<b>GASTOS ADMINISTRACION</b>	<b>256.854,57</b>
<b>% GASTOS ADMINISTRACION A LA VENTA</b>	<b>38,34%</b>
<b>GASTOS + COSTOS</b>	<b>650.872,61</b>
<b>UTILIDAD 2015</b>	<b>3.609,42</b>

<b>INVENTARIO</b>	<b>64.683,23</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>34.662,60</b>
<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>65.010,55</b>
<b>PERDIDAS ACUMULADAS</b>	<b>(49.350,27)</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>136.265,13</b>
<b>PASIVO</b>	<b>101.602,53</b>
<b>UTILIDAD NIIF 2015</b>	<b>3.609,42</b>

### 3 CONCLUSIONES

---

En base a los resultados presentados me permito finalmente concluir:

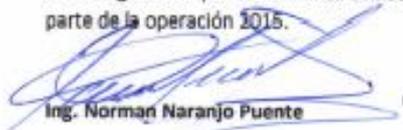
1. CADE CUSTOM CIA. LTDA. al finalizar el año 2015, alcanzó su segundo año consecutivo de utilidad. Recordemos que en el año 2013, la cifra negativa fue de \$10,558,10.
2. El sector automotriz decreció en el 2015 en un 30%, CADE CUSTOM por el contrario creció solidamente con un margen del 27%.
3. La empresa a incrementado su cartera de clientes particulares, quienes confían en la capacidad, experiencia y buen trabajo de quienes forman CUSTOM.
4. Se deberá cubrir los ingresos ya no existentes y que generaban las flotas que ya no operan por diferentes motivos con nuestra empresa.
5. La compañía deberá consolidar su segunda operación y presentar a CUSTOM ante el mercado comercial, como una empresa seria y que transita por la ruta del progreso.
6. La cartera es sana, no existen cuentas incobrables, el crédito otorgado a las empresas no ha sido mal manejado. De todas maneras, se debe mejorar esta tarea interna con procesos mas ágiles, seguimiento y agilidad en los cobros.
7. El crédito otorgado por los proveedores ha sido muy bien utilizado, no existen grandes cuentas por pagar, la empresa se muestra sana y con buena imagen de pago de acuerdo a la situación económica actual.

El año 2016 presenta dificultades propias de la situación económica, política interna y mundial, de todas maneras, es cierto que en un ambiente así es cuando hay que ser más creativos.

El presupuesto 2016 no es de crecimiento, la intención es la de por lo menos repetir una acción como la del 2015, las condiciones son adversas e inciertas.

Por ello, confiando en el trabajo, lealtad y capacidad de quienes forman parte de CUSTOM, estimo tendremos resultados positivos al final del ejercicio 2016.

Deseo agradecer por la confianza brindada a mi gestión profesional, felicitar a todos quienes formaron parte de la operación 2015.



Ing. Norman Naranjo Puente

Gerente General

CUSTOM ACCESSORIES DEL ECUADOR CIA. LTDA.