

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

ABRIL / 2016

## 1 INTRODUCCION

En base al ARTICULO DECIMO DE LA ACTA DE CONSTITUCION DE CADE CUSTOM ACCESORIOS 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 internacional del precio del petróleo a nivel internacional. Siguiendo, evidenciados como el automotor, 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 50% 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 gastos económicos y reducen los planes o cronogramas de mantenimiento establecidos para sus vehículos.

Se cual fuese el segmento económico, todos tuvieron que 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, les cuentan 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 planta de técnicos y formaron 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 consultar la operación de pintura anualmente, problemas que refieren a cumplimiento de procesos, limitaron el crecimiento. De todas maneras, el equipo permitió cumplir los labores de pintura con los de lavado y preparación de unidades para entrega final.

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

A esta fecha, la infraestructura está lista, los 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 itinerario en esas instalaciones.

Debo manifestar que quizá y nuevamente nos falta agilidad 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 dirección 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 telefónico y envío de información a bases actuales y nuevos 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 permita 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 en más profunda, no hay incentivos a la producción, gran parte de nuestros clientes están preocupados por que negren y por lo tanto el mantenimiento automotor aunque necesario, pasa a ser de menor importancia frente a otros gastos.

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

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

## 3 CONCLUSIONES

En base a los resultados presentados me permite 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 \$303,338.10.
2. El sector automotor decreció en el 2015 en un 50%, CADE CUSTOM por el contrario creció utilmente con un margen del 17%.
3. La empresa se incrementó su cartera de clientes particulares, quienes confían en la capacidad, experiencia y buen trabajo de quienes forman CUSTOM.
4. Se deberá cubrir las ingresos ya no existentes y que generaban las fortas 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 trascenda 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 todos maneras, se debe mejorar esta tarea interna con procesos más ágiles, seguimiento y agilidad en los cobros.
7. El crédito otorgado por los proveedores ha sido muy bien utilizado, no existen grandes retrasos 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 optimismo, 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.

Debo agradecer por la confianza brindada a mi gestión profesional, felicitó a todos quienes forman parte de la operación.

  
Gerente General

CUSTOM ACCESORIOS DEL ECUADOR CIA. LTDA.