

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

## RESULTADOS OPERACIÓN 2017

**ABRIL / 2018**

### 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.

Las condiciones de incertidumbre económica y política que viene el país arrastrando desde años pasados se mantuvo sin cambio durante el 2017. Si bien es cierto, se ha pretendido presentar desde el gobierno una actitud de diferenciación política, la realidad ha sido totalmente otra. El país, su industria y comercio, continuaron formando parte de una situación débil, mes a mes se fue generando un ambiente de preocupación y disminución de las inversiones.

El sector automotriz que cayo en el 2016 un 41% en venta de unidades, el pasado año 2017 ha reflejado un crecimiento en el mercado automotor ecuatoriano registrando 105.077 vehículos comercializados según informó la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE). Esto le permitio quiza acercarse nuevamente al promedio de venta de unidades acostumbrados durante la ultima decada.

Es notorio y evidente ver que el Servicio Postventa, mano de obra y repuestos, siguen contraídos, la imagen que se presenta es la de cierre de talleres, sucursales de concesionarios y recortes de personal.

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

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.

CUSTOM DEL ECUADOR decidió ir contra esa corriente de recesión, ser más agresivo y por ello, en el mes de mayo, se concretó el cambio de local a uno nuevo que actualmente, ya brinda las comodidades, imagen y nivel que la marca necesita para sus clientes.

ES cierto que todo cambio amerita inversiones, pero se las ha realizado de forma medida y buscando cubrir las necesidades con fondos propios y a través de préstamos que el banco ha podido otorgarnos por nuestro buen manejo de las cuentas.

Es notorio que muchos de los clientes históricos, nos han seguido y una gran cantidad de nuevos se han integrado a la cartera de exigentes clientes.

Se consolidó una alianza estratégica con COPITERLLANTA, de manera que podamos contar dentro de nuestras instalaciones con máquinas modernas para brindar el servicio de Alineación, Balanceo y Enllantaje.

Es importante también comentar que el cambio de local permitió un arreglo global de la bodega de repuestos, arreglo físico y de existencias dentro del sistema.

A finales de año también se decidió el cambio del sistema de facturación por otro que permita tener integrada la contabilidad al resto de procesos diarios de venta y control de inventario.

Se tomó en cuenta que este 2018 se debe generar facturación electrónica hacia los clientes. Esperamos aun que el SIACI permita automatizar todos los procesos, pues aún se halla en proceso de implementación.

Se cuenta también la necesidad de a comienzos del 2018, se cambie el control físico de HARDWARE y SOFTWARE a otra empresa, la capacidad de respuesta de IP TOOLS no compagina con las necesidades de CUSTOM.

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

Hemos renovado también nuestro personal técnico y de apoyo, integrando cuatro nuevos técnicos (dos son reemplazos), un apoyo en bodega de repuestos y un nuevo lavador de autos y encargado de la limpieza de las instalaciones.

Se ha invertido en renovación de herramienta manual y neumática, dos nuevos elevadores se han convertido en el apoyo necesario para ganar velocidad en la concreción de los trabajos.

En lo referente al área comercial, debo comentar se invirtió en Marketing, estimo que fruto de parte de ello, fue la llegada de nuevos clientes, otros tantos, se acercaron referidos por nuestros permanentes y fieles amigos del taller.

El integrarnos al grupo WHYSKIS permitió el arribo de una excelente cantidad de nuevos clientes, hemos ganado en prestigio y buena referencia en un target de muy alto nivel de Quito.

Estimo que las redes sociales y CONTACT CONSTANT han inferido ingreso de nuevos clientes.

Se siguió trabajando, pero en menor cantidad desde el área administrativa en el seguimiento de los clientes actuales, los recordatorios de mantenimiento generan buena impresión, mantenemos el concepto de que el futuro de la empresa, está en la incorporación de muchos nuevos clientes, seguir invirtiendo en programas de marketing electrónico y el diseño de la nueva WEB de CUSTOM arranco su producción.

El control del flujo del dinero, pensando en nuevas inversiones debe ser la constante para el nuevo 2018, se están terminando de pagar préstamos y terminando compras realizadas a crédito para el nuevo local, lógicamente, esto generara disponibilidad de fondos una vez canceladas las deudas.

Se obtuvo una nueva tarjeta de crédito a través del PRODUBANCO, con un cupo de \$15,000, misma que ayudara a viabilizar el flujo de crédito con el exterior.

Los resultados nos muestran como una empresa productiva, cuarto año consecutivo de utilidades, de trabajo positivo que permite el ir estrechando la brecha de perdida generada en los primeros años.

La situación económica de este 2018 y al igual que el 2017, no se ve clara, problemas políticos, poca visión de futuro de parte del gobierno, no apoyo a la empresa privada, generación de nuevos impuestos, control de importaciones, inestabilidad regional, un precio de petróleo que no mejora, permiten percibir preocupación por los resultados y presupuestos de las empresas, por la sostenibilidad de ingresos familiares, por lo tanto, un panorama poco alentador.

Al igual que en el 2017, los resultados del nuevo 2018, solo dependerán de nuestra propia gestión, de nuestra decisión de crecer, del buen trabajo que desarrollen las diferentes áreas con el cliente, por cierto, de mantener cohesionado el equipo humano completo de la empresa.

Me permito entonces adjuntar cifras y resultados generados durante el periodo 2017.

## 2 ANALISIS DE RESULTADOS 2017

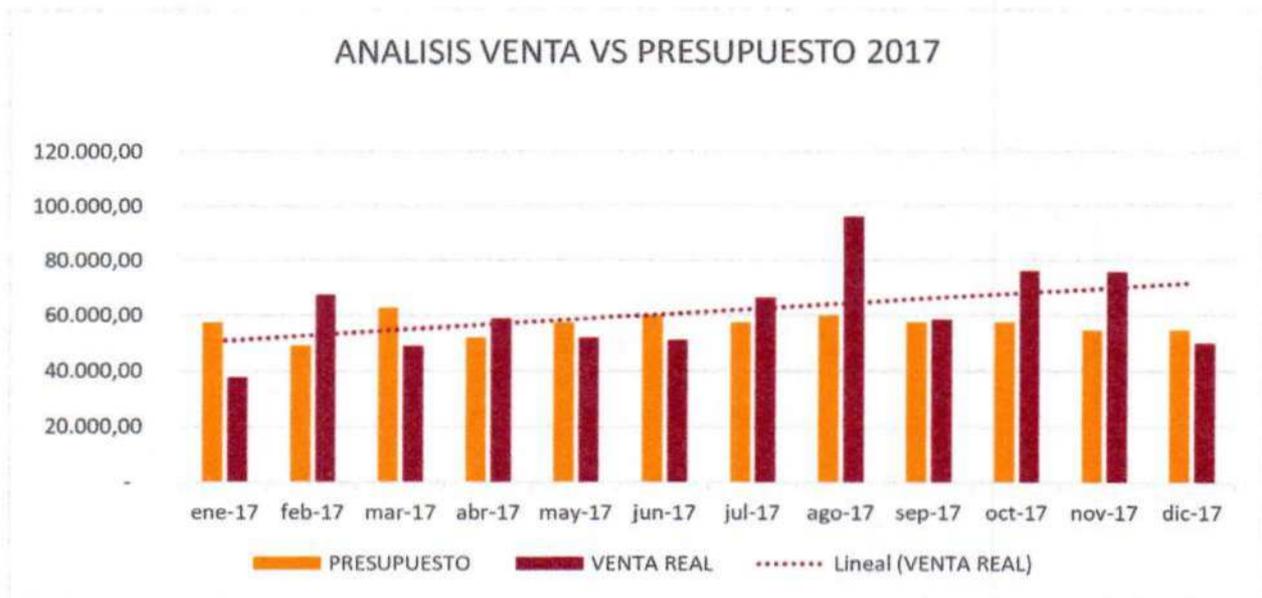
---

### DETALLE DE PRESUPUESTO Y VENTA MENSUAL

MES	PRESUPUESTO	VENTA
ene-17	57.171,00	37.402,98
feb-17	49.003,71	67.447,01
mar-17	62.615,86	48.672,27
abr-17	51.726,14	58.738,68
may-17	57.171,00	51.614,93
jun-17	59.893,43	50.938,18
jul-17	57.171,00	66.191,03
ago-17	59.893,43	96.052,76

sep-17	57.171,00	58.163,76
oct-17	57.171,00	75.982,92
nov-17	54.448,57	75.560,28
dic-17	54.448,57	49.731,50
<b>TOTAL</b>	<b>677.884,71</b>	<b>733.689,21</b>

**ANALISIS GRAFICO DE PRESUPUESTO Y VENTA**



**CRECIMIENTO Y CUMPLIMIENTO**

<b>CRECIMIENTO VS 2016</b>	<b>108,23%</b>
<b>INCREMENTO EN MONTO VS 2016</b>	<b>55.804,50</b>
<b>PROMEDIO MENSUAL VENTA 2017</b>	<b>61.140,75</b>
<b>RELACION REPUESTOS A MANO DE OBRA</b>	<b>3:1</b>

**INDICES E INDICADORES**

<b>VENTA REPUESTOS Y ACCESORIOS</b>	<b>548.126,83</b>
<b>VENTA DE MANO DE OBRA</b>	<b>185.562,88</b>
<b>VENTA BRUTA</b>	<b>745.032,97</b>
<b>DESCUENTOS</b>	<b>11.343,76</b>
<b>VENTA NETA</b>	<b>733.689,21</b>
<b>OTROS INGRESOS</b>	<b>6.853,20</b>
<b>VENTA TOTAL</b>	<b>740.542,41</b>
<b>GASTOS Y COSTO DE VENTAS TOTALES</b>	<b>729.179,95</b>
<b>UTILIDAD 2017</b>	<b>11.362,46</b>

<b>INVENTARIO</b>	<b>93.260,32</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>34.042,03</b>
<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>65.020,00</b>
<b>PERDIDAS ACUMULADAS</b>	<b>(31.545,86)</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>209.486,80</b>
<b>PASIVO</b>	<b>164.082,31</b>

### 3 CONCLUSIONES

---

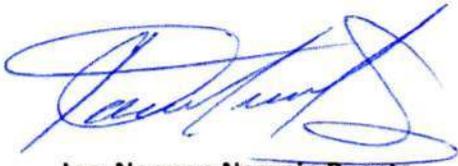
Los resultados presentados permiten concluir:

1. CADE CUSTOM CIA. LTDA. al finalizar el año 2017, alcanzó su CUARTO año consecutivo de utilidad. Recordemos que en el año 2013 fue el ultimo con resultados negativos.
2. Las cifras finales frente a las del 2016, representan un crecimiento en venta de aproximadamente un 8%. En terminos generales un valor adicional de alrededor de \$55,000 en venta. Tomemos en cuenta que el presupuesto determinado para el 2017, pretendia reproducir las cifras alcanzadas en el 2016.
3. La empresa incremento su cartera de clientes significativamente, hoy contamos con muchas caras nuevas y que iran aumentando en funcion del buen trabajo y de los controles que se matengan para alcanzar los objetivos que el 2018 plantee.
4. Se debera consolidar el tema de importaciones, cuidar muy bien el cliente existente y buscar nuevos posibles clientes para este rubro de negocio. Esa es una obligacion y tarea de quienes deben liderar el area comercial.
5. La compañía ha logrado consolidarse, CUSTOM ya se presenta fuerte en el mercado de Postventa de la ciudad, hay la imagen de empresa robusta, seria y que transita por la ruta del progreso.
6. La cartera es sana, considero que aquellas cuentas que no se lograron cobrar y que corresponden a operación 2016 hacia atrás, deben ser dadas de baja. Esto no significa que no se deje de realizar gestion, pues si se logra el cobro, sera un ingreso adicional.
7. Aquellas cuentas aun pendientes de cobro del 2017, deben ser cerradas hasta no mas alla del segundo trimestre. El crédito otorgado a las empresas no ha sido mal manejado, pero de todas maneras, se debe mejorar esta tarea interna con procesos mas ágiles, seguimiento y agilidad en los cobros. Por cierto, debe establecerse como politica de empresa la no existencia de creditos. Como en todo regla, siempre habra excepciones, mismas que deben ser calificadas solo por la Gerencia General.
8. El crédito otorgado por los proveedores ha sido muy bien utilizado, no existen reclamos por cuentas no pagadas, la empresa se muestra sana y con buena imagen de pago de acuerdo a la situación económica actual. Siempre sera oportuno el buscar extender los creditos con proveedores.
9. Con la mejora del control de inventario, el área de repuestos debe pensar en la liquidación de producto obsoleto, no es posible seguir manteniéndolo sin movimiento y convirtiéndose en una carga financiera.
10. Una vez canceladas las cuentas por pagar correspondientes a equipos comprados para el trabajo en el nuevo local, terminando uno de los prestamos al Banco Pichincha y otro efectuado a Javier Lasso, debemos pensar en la posibilidad de adquirir ciertos equipos que eviten el seguir pagando dinero por trabajo a terceros. Analisis de gases, alineacion, balanceo, rectificacion de discos, son temas que demandan salida, pagos de dinero y que bien, podrian convertirse en ingresos.

El año 2018 no se ve facil por la situación económica, política interna y mundial, de todas maneras, es cierto que en un ambiente asi, es cuando CUSTOM ya demostro ser positivo, creativo y productivo.

El presupuesto 2018 esta generado con la intención de crecer por lo menos un 15%, se debera evaluar trimestralmente los avances conseguidos en base a las condiciones que el mercado vaya estableciendo.

Como siempre, felicitar a todos quienes formaron parte de la operación 2017 y agradecer por la confianza depositada en mi gestion gerencial.



**Ing. Norman Naranjo Puente**

**Gerente General**

**CUSTOM ACCESSORIES DEL ECUADOR CIA. LTDA.**