

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

RESULTADOS OPERACIÓN 2018

ABRIL / 2019

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 2018. 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 2018 ha reflejado un crecimiento del 30% vs el periodo 2017 mismo que registro 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 en el 2018, ser comercialmente más agresivo, por ello, se buscó reforzar la presencia y vender de mejor manera la imagen del cambio de local generado en el 2017.

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.

El estar integrando parte del grupo WHISKYS de Quito, genero un crecimiento muy significativo de clientes como de imagen dentro del espectro de Postventa Automotriz.

Las redes sociales y CONTACT CONSTANT han inferido positivamente en el ingreso de nuevos clientes.

Nos hemos ido acoplado al 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 durante el 2018 se generó facturación electrónica hacia los clientes.

Se consiguió durante el 2018, el cambio de control físico de HARDWARE y SOFTWARE a otra empresa, ROTE GLOBAL se ha convertido en un aliado estratégico para el efecto.

El área de importaciones si lastimosamente vio disminuido su accionar concentrando su esfuerzo únicamente en producto para consumo interno. Lastimosamente no tuvimos desarrollo comercial en ese sentido.

El personal técnico y de apoyo, se mantuvo integrado, sin existir cambios importantes.

Se siguió trabajando 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, pero continua sin tener una concreción final.

El control del flujo del dinero, pensando en nuevas inversiones debe ser la constante para el nuevo 2019, 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 obtuvieron nuevas tarjetas de crédito por medio de DINERS, con un cupo de \$45,000, misma que ayudara a viabilizar el flujo de crédito con el exterior.

Los resultados nos muestran como una empresa productiva, quinto 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 2019 y al igual que en el 2018, no se ve clara, problemas políticos, poca visión de futuro de parte del gobierno, no apoyo a la empresa privada, generación de 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 2018, los resultados del nuevo 2019, 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.

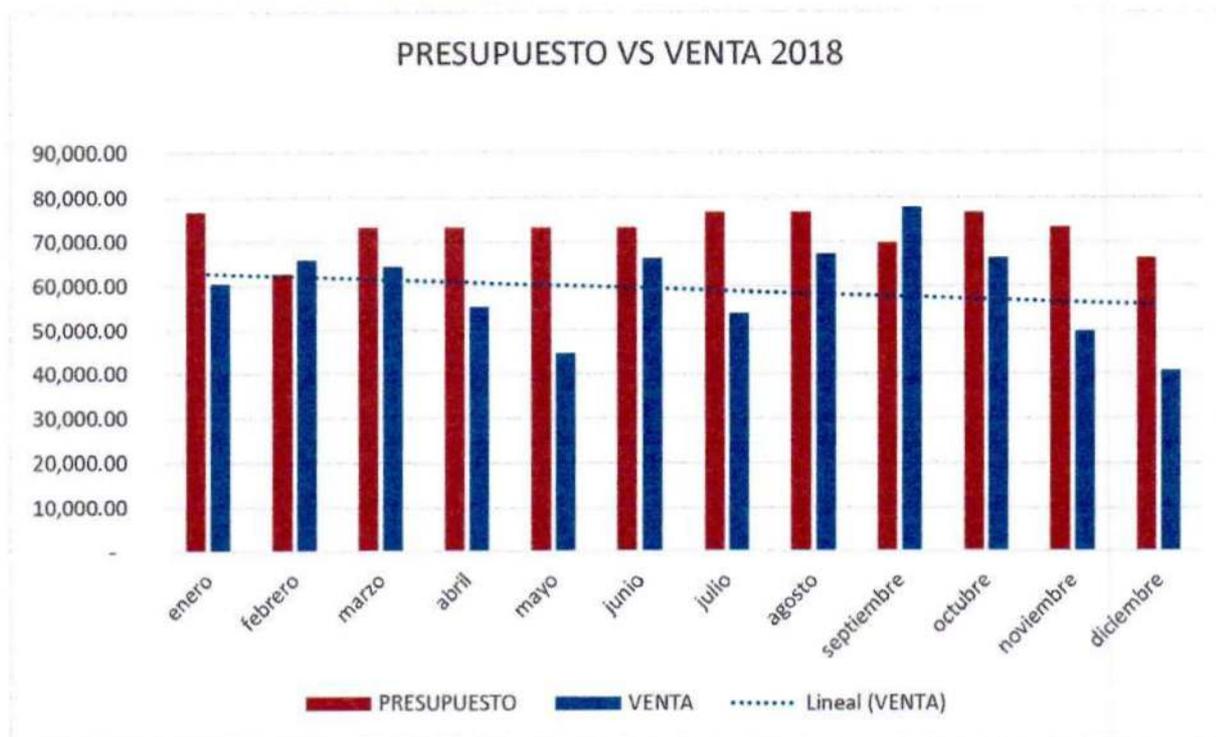
Me permito entonces adjuntar cifras y resultados generados durante el periodo 2018.

2 ANALISIS DE RESULTADOS 2018

DETALLE DE PRESUPUESTO Y VENTA MENSUAL

MES	PRESUPUESTO	VENTA
enero	76.667,92	60.659,69
febrero	62.728,30	65.708,11
marzo	73.183,01	64.310,13
abril	73.183,01	55.403,74
mayo	73.183,01	44.819,50
junio	73.183,01	66.086,61
julio	76.667,92	53.761,16
agosto	76.667,92	67.063,29
septiembre	69.698,11	77.769,63
octubre	76.667,92	66.250,53
noviembre	73.183,01	49.632,23
diciembre	66.213,20	40.691,00
TOTAL	871.226,36	712.036,83

ANALISIS GRAFICO DE PRESUPUESTO Y VENTA



CRECIMIENTO Y CUMPLIMIENTO

CRECIMIENTO A LA FECHA VS 2017	-3,85%
INCREMENTO EN MONTO VS 2017	- 28.505,58
PROMEDIO MENSUAL VENTA 2018	59.336,40
PROYECCION VENTA 2018	871.226,36
PROYECCION VENTA 2019	871.226,36

INDICES E INDICADORES

VENTA REPUESTOS Y ACCESORIOS	512.379,84
VENTA DE MANO DE OBRA	219.771,47
VENTA BRUTA	732.151,31
DESCUENTOS	21.199,83
VENTA NETA	711.015,17
OTROS INGRESOS	1.021,66
VENTA TOTAL	712.036,83
GASTOS Y COSTO DE VENTAS TOTALES	703.415,67
UTILIDAD 2018	8.621,16

INVENTARIO	93.351,37
PATRIMONIO	54.407,26
CAPITAL SOCIAL	65.020,00
PERDIDAS ACUMULADAS	(40.335,45)
ACTIVO	219.926,90
PASIVO	165.519,64

3 CONCLUSIONES

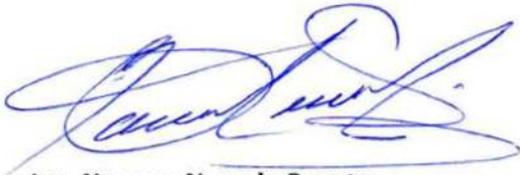
Los resultados presentados permiten concluir:

1. CADE CUSTOM CIA. LTDA. al finalizar el año 2018, alcanzó su QUINTO año consecutivo de utilidad. Recordemos que en el año 2013 fue el ultimo con resultados negativos.
2. Las cifras finales frente a las del 2017, representan una disminucion en venta de aproximadamente un 3,8%. En terminos generales un valor menor de alrededor de \$28,500 en venta. Tomemos en cuenta que el presupuesto determinado para el 2018, pretendia un recimientodel 15% versus las cifras alcanzadas en el 2017.
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 2019 plantee.
4. Se debera buscar consolidar el tema de importaciones, 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 sigue 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 anterior, 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 2018, 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 mantenerse 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, rectrificacion de discos, son temas que demandan salida, pagos de dinero y que bien, podrian convertirse en ingresos.

El año 2019 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 2019 esta generado con la intención de crecer por lo menos un 10%, 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 2018 y agradecer por la confianza depositada en mi gestion gerencial.



Ing. Norman Naranjo Puente

Gerente General

CUSTOM ACCESSORIES DEL ECUADOR CIA. LTDA.