



INFORME GERENCIAL PARA LA JUNTA DE SOCIOS CADE CUSTOM CIA. LTDA. RESULTADOS OPERACIÓN 2019

Febrero / 2020

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 2019. 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 y reflejo el pasado 2018 un crecimiento del 30% vs el periodo 2017, en el pasado 2019, volvio a mostrar cifras positivas aunque no de cumplimiento.

La situación social vivida en Octubre pasado, atento directamente al crecimiento del sector y malogro el alcanzar los presupuestos establecidos.

La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) informo ventas sobre los 132,200 unidades, esto le genero un decrecimiento del 3,9% vs las ventas del 2018 pero 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 presento fue la de cierre de talleres, sucursales de concesionarios y recortes de personal.

info@cadeecuador.com / www.cadeecuador.com

CUSTOM ACCESSORIES DEL ECUADOR CIA. LTDA.

Solo para quienes gustan de lo bueno y diferente ...



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, siguen siendo 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 2019, ser comercialmente más agresivo, por ello, se buscó reforzar la presencia y continuar vendiendo 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 electrónica y que, por otro lado, permitió tener integrada la contabilidad al resto de procesos diarios de venta y control de inventario.

Hacia finales del 2019, tuvimos la baja de Jessica Recalde, pero gracias a una buena estrategia de inducción, el ingreso de Paola Pardo, nuestra nueva Contadora, prácticamente no trajo complicaciones dentro del área contable y de control financiero. Estimo haber integrado una gran profesional a la empresa, le deseamos mucha suerte y larga permanencia con nosotros.

Es bueno comentar que, dentro del área de Sistemas, el aporte de todo el personal de ROTE GLOBAL, permitió un control del HARDWARE y SOFTWARE que la empresa requiere, se han consolidado como 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. El diseño de la nueva WEB de CUSTOM sigue siendo un punto flojo, pero continua sin tener una concreción final.

info@cadeecuador.com / www.cadeecuador.com



Solo para quienes gustan de lo bueno y diferente ...

El control del flujo del dinero, pensando en nuevas inversiones debe ser la constante para el nuevo 2020, se están terminando de pagar préstamos y consolidando nuevos ingresos, a la fecha no tenemos deudas de equipos o herramientas, lógicamente, esto generara disponibilidad de fondos para nuevas inversiones y reposiciones.

Las tarjetas de crédito han sido puntal importante para el manejo del negocio y de las inversiones y han ayudado a viabilizar el flujo de crédito con el exterior.

Los resultados nos muestran como una empresa productiva, sexto año consecutivo de utilidades, aunque menores, pero utilidades a la final, empresa de trabajo positivo y que permite con sus resultados el ir estrechando la brecha de perdida generada en los primeros años.

La situación económica de este 2020 y al igual que en el 2019, no se ve clara, problemas políticos, año electoral y la presencia de un virus que a nivel mundial se ve como una seria amenaza a la salud y economía mundial.

El precio del petróleo en niveles internacionales muy complicados, poca visión de futuro de parte del gobierno, no apoyo a la empresa privada, generación de nuevos impuestos, control de importaciones y una inestabilidad regional, 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 2019, los resultados del nuevo 2020, 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 2019.

2 ANALISIS DE RESULTADOS 2019

DETALLE DE PRESUPUESTO Y VENTA MENSUAL

MES	PRESUPUESTO	VENTA
Enero	69.632,99	64.343,93
Febrero	56.972,45	42.209,61
Marzo	66.467,86	50.431,98
Abril	66.467,86	42.426,71

info@cadeecuador.com / www.cadeecuador.com

CUSTOM ACCESSORIES DEL ECUADOR CIA. LTDA.

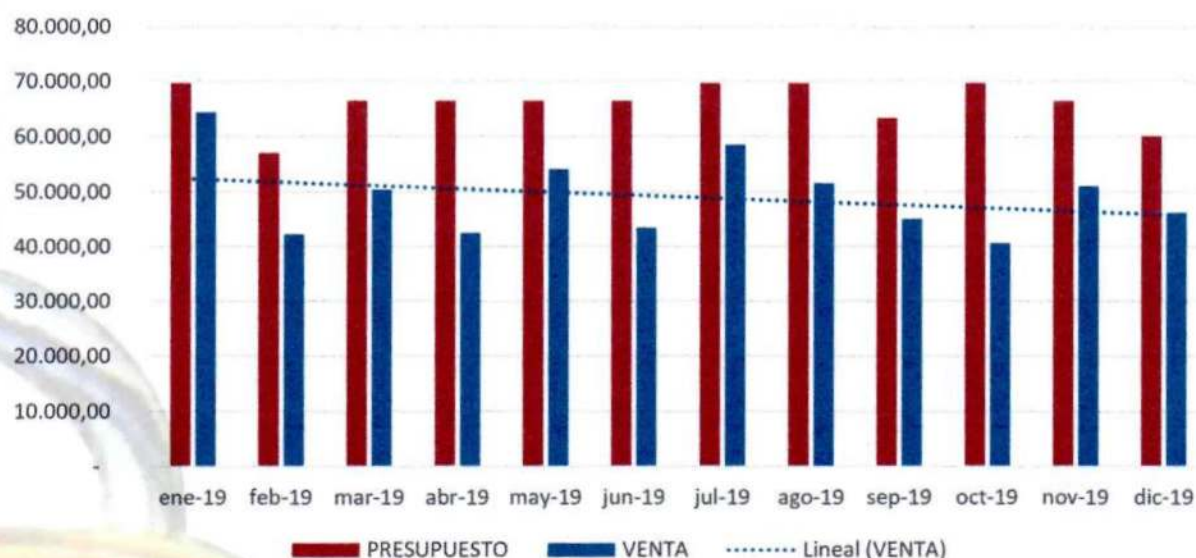
Solo para quienes gustan de lo bueno y diferente...



Mayo	66.467,86	54.043,34
junio	66.467,86	43.409,22
julio	69.632,99	58.538,90
agosto	69.632,99	51.603,84
septiembre	63.302,72	45.074,62
octubre	69.632,99	40.612,65
noviembre	66.467,86	51.032,35
diciembre	60.137,59	46.257,83
TOTAL	791.284,02	589.983,98

ANALISIS GRAFICO DE PRESUPUESTO Y VENTA

PRESUPUESTO VS VENTA 2019



info@cadeecuador.com / www.cadeecuador.com

Monteserrín - De Las Azucenas N45-205 y De Las Guindas • Telfs.: (593) (2) 510 1695 / 510 1888 / 227 4334
Local #2: Av. De Las Azucenas N44-191 entre calle De Los Naranjos y Av. de Los Granados • Telf.. (593) (2) 334 3485
Quito - Ecuador

CUSTOM ACCESSORIES DEL ECUADOR CIA. LTDA.

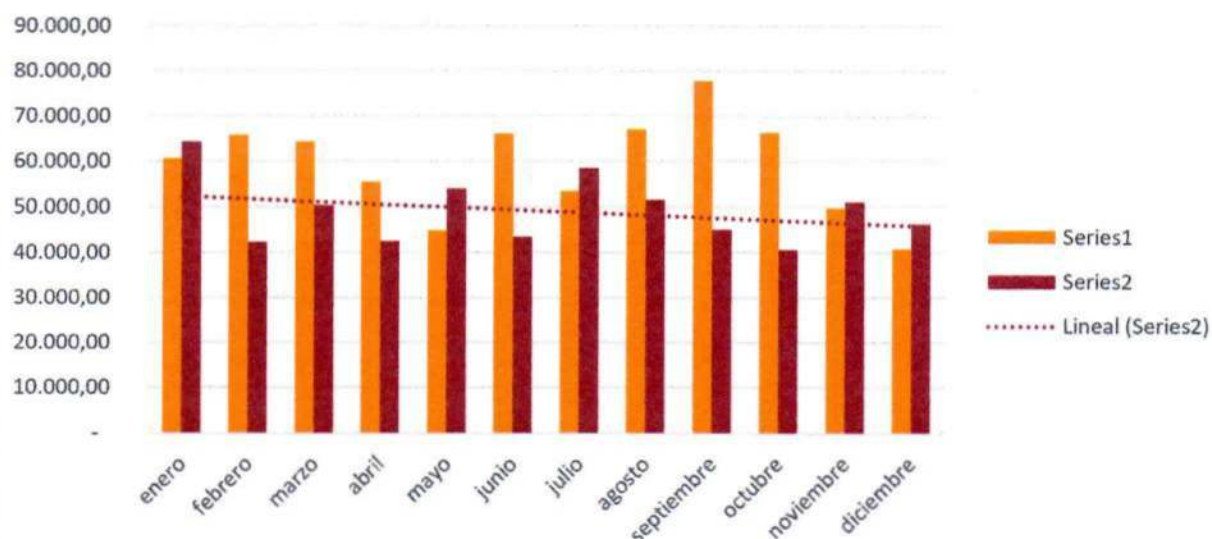
Solo para quienes gustan de lo bueno y diferente ...



CRECIMIENTO Y CUMPLIMIENTO

CRECIMIENTO A LA FECHA VS 2018	-17,10%
INCREMENTO EN MONTO VS 2018	- 121.671,55
PROMEDIO MENSUAL VENTA 2019	49.165,33
PROYECCION VENTA 2019	791.284,02

Comparativo 2019 vs 2018



info@cadeecuador.com / www.cadeecuador.com

Monteserrín - De Las Azucenas N45-205 y De Las Guindas • Telfs.: (593) (2) 510 1695 / 510 1888 / 227 4334
Local #2: Av. De Las Azucenas N44-191 entre calle De Los Naranjos y Av. de Los Granados • Telf.. (593) (2) 334 3485
Quito - Ecuador

CUSTOM ACCESSORIES DEL ECUADOR CIA. LTDA.

Solo para quienes gustan de lo bueno y diferente ...



INDICES E INDICADORES

VENTA REPUESTOS Y ACCESORIOS	386.295,52
VENTA DE MANO DE OBRA	216.837,95
VENTA BRUTA	603.133,47
DESCUENTOS	16.598,80
VENTA NETA	586.534,67
OTROS INGRESOS	3.449,31
VENTA TOTAL	589.983,98
GASTOS Y COSTO DE VENTAS TOTALES	583.675,69
UTILIDAD 2019	6.308,29

INVENTARIO	102.799,43
PATRIMONIO	55.937,42
CAPITAL SOCIAL	65.020,00
PERDIDAS ACUMULADAS	(38.403,64)
ACTIVO	229.616,26
PASIVO	166.911,50

info@cadeecuador.com / www.cadeecuador.com

Monteserrín - De Las Azucenas N45-205 y De Las Guindas • Telfs.: (593) (2) 510 1695 / 510 1888 / 227 4334
Local #2: Av. De Las Azucenas N44-191 entre calle De Los Naranjos y Av. de Los Granados • Telf. (593) (2) 334 3485
Quito - Ecuador



3 CONCLUSIONES

Los resultados presentados permiten concluir:

1. CADE CUSTOM CIA. LTDA. al finalizar el año 2019, alcanzó su SEXTO año consecutivo de utilidad. Recordemos que en el año 2013 fue el ultimo con resultados negativos.
2. Las cifras finales frente a las del 2018, representan una disminucion SIGNIFICATIVA en venta de aproximadamente un 17%. En terminos generales un valor menor de alrededor de \$120,000 en venta. Tomemos en cuenta que el presupuesto determinado para el 2019, pretendia un crecimiento del 10% versus las cifras alcanzadas en el 2018.
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 2020 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 EC 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 2019, 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. Terminando uno de los prestamos al Banco Pichincha y uno de los presentes con Javier Lasso, debemos pensar en la posibilidad de adquirir ciertos equipos que eviten el seguir pagando dinero


info@cadeecuador.com / www.cadeecuador.com



11. 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 2020 no se ve facil por la situación económica, política interna y mundial, de todas maneras, es cierto que en un ambiente así, es cuando CUSTOM ya demostro ser positivo, creativo y productivo.

Al no tener certeza sobre la condicion politica y economica del pais, pretendemos un presupuesto 2020 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 2019 y agradecer por la confianza depositada en mi gestion gerencial.

Ing. Norman Naranjo Puente

Gerente General

CUSTOM ACCESSORIES DEL ECUADOR CIA. LTDA.