

Cuenca, Marzo del 2015

Señores
Socios y accionistas de la Compañía STARTRUCKS CIA. LTDA.
Presente

Señores Accionistas:

ANTECEDENTES

La compañía STARTRUCKS IMPORTACIONES & COMERCIO CIA. LTDA., es una compañía radicada en el país, constituida el 24 de Febrero del 2012, la sede de su matriz se halla en la ciudad de Cuenca en la Ave. Los Andes y Gonzáles Suarez, la sucursal 02 se encuentra en la ciudad de Guayaquil en la Ave. 25 de Julio diagonal a la SENAE, la sucursal 03 en la ciudad de Quito en la Av. General Rumiñahui sector El Colibrí, siendo su principal actividad ventas al por mayor y menor de automotores.

IMPORTACIONES:

Las importaciones de unidades vehiculares en cabezales, sencillos y mulas que se adaptan a las necesidades operativas del país para comercializarlas también como tracto-camión volqueta que es un valor agregado al tener homologado de esta manera los vehículos para su comercialización. Conforme a ustedes les consta ha sido una lucha titánica con la competencia que se ha beneficiado de todo el esfuerzo por nosotros desplegado para posicionar la marca en el mercado, hemos presentado reclamos administrativos a la ANT con todos los documentos de sustento pero hasta el cierre del ejercicio económico no se consiguió nada a pesar de encontrarse plenamente documentado nuestro reclamo.

ANÁLISIS DE ALGUNAS CUENTAS SIGNIFICATIVAS

Presento a ustedes en forma objetiva los resultados económicos y la aceptación de nuestro producto en el mercado nacional que ha crecido significativamente en relación al año anterior. Nuestro esfuerzo se ha concentrado en la venta directa a través del plan RENOVA, que es un financiamiento que ofrece el gobierno para quienes tienen unidades con vida útil superior a 15 años, es un arduo trabajo, porque incluso por ayudar a nuestra gente les armando las carpetas para conseguir tanto INFORMES TECNICOS DE LA ANT, pasar luego a la

chatarrización de la unidad vieja a reemplazar por la que el Estado le da un bono que se convierte en la entrada de la nueva unidad, para luego tramitar los créditos en la CFN.

CLIENTES:

El mercado de nuestros bienes a comercializarse son los transportistas a nivel nacional y es la renovación del parque automotor como indicamos en un porcentaje muy representativo ventas que en un 80% se programa realizar a través de la CFN, la cuenta en el 2013 tuvo el siguiente comportamiento:

CLIENTES

	<i>AÑO 2013</i>	<i>AÑO 2014</i>	<i>VARIACION</i>	<i>PORCENTAJE</i>
CLIENTES	421.392,04	186.039,58	(235.352,46)	-127%



FUENTE: BALANCES 2014

Durante el ejercicio económico 2014 la cuenta proveedores se ve decrecida en un 29% en relación al 2013 debido a que el sustento son importaciones, cuyo cuadro se presenta a continuación:

PROVEEDORES

	<i>AÑO 2013</i>	<i>AÑO 2014</i>	<i>VARIACION</i>	<i>PORCENTAJE</i>
PROVEEDORES	80.795,61	62.865,90	(17.929,71)	-29%

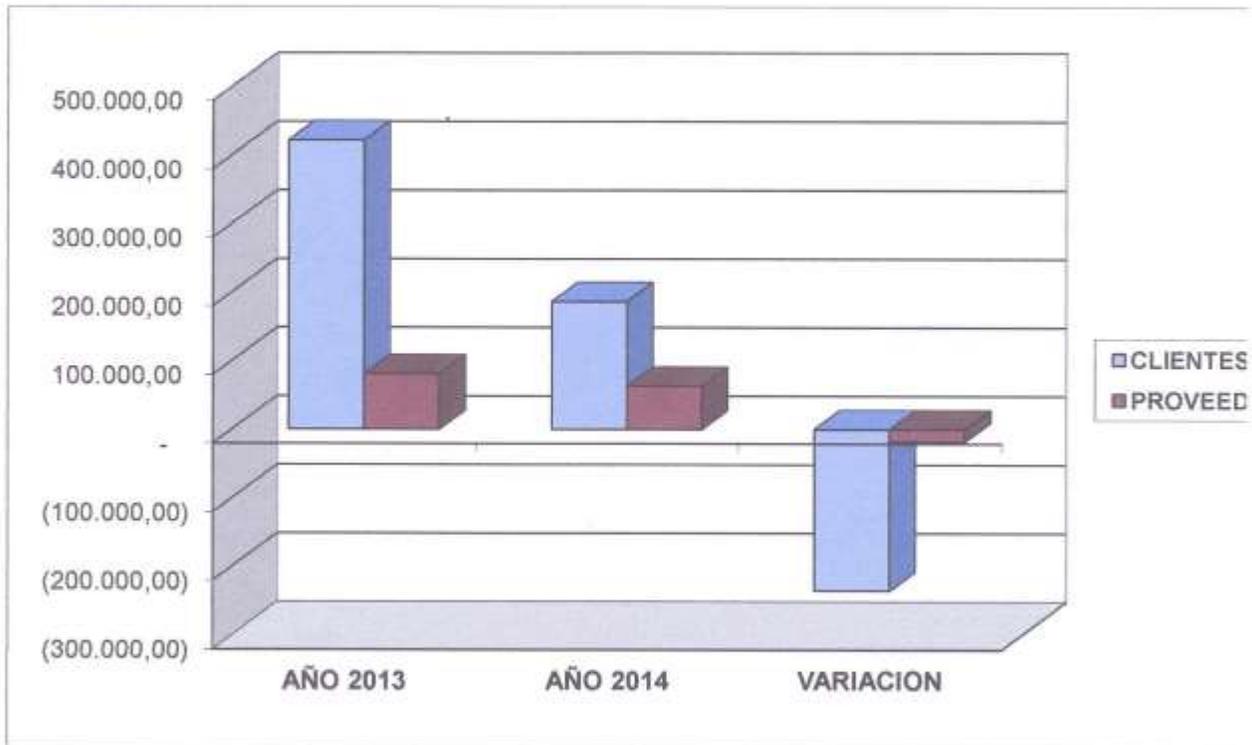


FUENTE: BALANCES 2014

En el siguiente cuadro se procede a presentarles un análisis de la relación proveedores clientes del ejercicio 2014 así:

RELACION PROVEEDORES CLIENTES

	AÑO 2013	AÑO 2014	VARIACION	PORC
CLIENTES	421.391,04	186.039,58	(235.351,46)	
PROVEEDORES	80.795,61	62.865,90	(17.929,71)	



FUENTE: BALANCES 2014

En el ejercicio económico que feneció 2014 el costo de ventas de las unidades a comercializar se reflejan en el cuadro siguiente pudiendo observar a simple vista una variación considerable:

COSTO DE VENTAS 2014

	<i>AÑO 2013</i>	<i>AÑO 2014</i>	<i>VARIACION</i>	<i>PORCENTAJE</i>
COSTO DE VENTAS	2.478.282,30	3.383.608,43	905.326,13	27%



FUENTE: BALANCES 2014

A continuación en el cuadro se presenta como se han incrementado los gastos operacionales en razón del incremento de ventas:

GASTOS OPERACIONALES

	AÑO 2013	AÑO 2014	TOTAL GTOS	VARIACION		GSTS OPER.
GASTOS OPERACIONALES	454.777,43	601.358,00	1.056.135,43	146.580,57	GASTOS	43,06%

VALORES ABSOLUTOS



PORCENTAJES

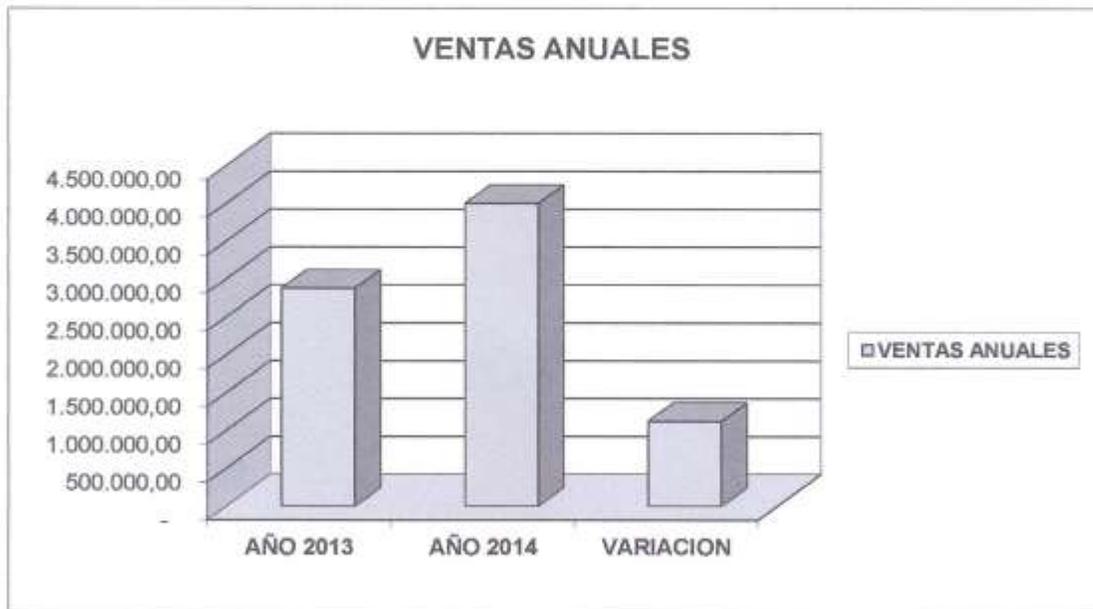


VENTAS:

Durante el año 2014 la empresa incrementó sus ventas en un 28% con relación al año 2013 debido principalmente al gran esfuerzo realizado en el posicionamiento de la marca.

VENTAS 2014

	<i>AÑO 2013</i>	<i>AÑO 2014</i>	<i>VARIACION</i>	<i>PORCENTAJES</i>
VENTAS ANUALES	2.877.292,64	4.001.108,09	1.123.815,45	28%



FUENTE: BALANCES 2014

RESULTADOS DEL EJERCICIO:

Luego de haber concluido el año económico 2014 del gran esfuerzo desplegado con el incremento de ventas nos sentimos satisfechos de haber logrado utilidades en el monto de \$ 15.125,43 que si bien parecen pequeñas pero la inversión realizada en posicionar la marca se ve reflejada en estos resultados.

UTILIDADES

	AÑO 2013	AÑO 2014
RESULTADOS 2014	11.009,15	15.125,43



FUENTE : BALANCES 2014

CONCLUSIONES:

Durante el ejercicio económico 2014 la empresa cumplió con todas las metas propuestas tenemos la representación legal de la marca sin embargo para llegar a la exclusividad se necesita de un gran esfuerzo económico y con la competencia desleal difícil cubrir metas.

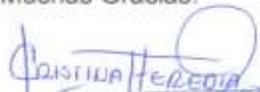
Conforme lo hemos indicado desde el inicio y a ustedes les consta no somos una empresa de grandes capitales, somos de sueños, emprendimientos y gestiones, nuestro principal y mayor problema es el capital operativo que se necesita para las importaciones y que cada vez es insuficiente para las cartas de crédito.

En los cuadros que anteceden se puede observar claramente el resultado de la gestión económica por lo que al concluir mi informe deseo primeramente agradecer a DIOS de todo corazón y a nuestro gestor de este sueño el presidente de la empresa STARTRUCKS señor Rolando Heredia, quién ha desplegado todo un esfuerzo y ha motivado para que hayamos crecido y posicionado la marca nivel nacional.

Así también deseo dejar mi imperecedero agradecimiento a todo el personal de las oficinas de Cuenca, Guayaquil y Quito a todos ellos de corazón muchas gracias por ese apoyo en cada una de las actividades a ellos encomendadas, y desplegadas en todas sus gestiones tendientes a concretar las ventas directas y financiadas a través de los créditos de la Corporación Financiera Nacional CFN y de los créditos para posicionar en el mercado nuestro producto.

Al finalizar mi informe de labores debo dejar claro que va a ser un año muy complicado tanto financiero para el financiamiento bancario para importaciones así como cumplir metas ya que el PLAN RENOVA no está facilitando las operaciones conforme se hacía en años anteriores, pero tenemos que ser más creativos para alcanzar las metas que nos proponemos con el apoyo de todos.

Muchas Gracias.



Ing. Cristina Heredia R.
GERENTE