

INFORME DE GERENCIA

EMPRESA "MOTOFACIL EXPRESS MFE CIA LTDA." EJERCICIO ECONOMICO 2014

En mi calidad de Gerente General de La Compañía MOTOFACIL EXPRESS CIA LTDA presento el siguiente informe de actividades correspondientes al ejercicio 2014

VENTAS

Las ventas de motocicletas en los locales han evolucionado según el siguientes cuadros: Unidades por local

SUCURSAL	Años <input checked="" type="checkbox"/> 2014 <input type="checkbox"/> fch <input type="checkbox"/>												Total 2014
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	
Casa Matú	1	6	3	1	3		1			4	5	18	40
Local 1 - Caraguairo	14	16	6	23	13	23	13	18	15	11	8	15	177
Local 2 - Colón	25	18	18	40	42	44	49	41	19	32	39	53	420
Local 3 - Hino Milagro	19	5	8	13	1								40
Local 4 - 10Ago									31	34	42	46	153
Local 5 - Tumbaco										9	8	10	27
Local 6 - Chillón											6	10	16
Total general	59	45	35	77	59	67	65	59	69	80	106	152	667

La venta a crédito en el año 2014 alcanza un 59% de la venta total. El monto en promedio del crédito colocado fue de 1857.10 en 163 clientes. Mismo que asciende a us\$ 974.436. Se encuentra provisionado como incobrable un 10% del monto colocado en una cuenta de fondo de garantía en el Unibanco establecida por contrato

SITUACION FINANCIERA

El 2014 ha sido el año de recuperación y expansión de la operación de MFE con la apertura de 3 nuevos locales a partir de septiembre.

Al momento la empresa maneja adecuados niveles de liquidez que le permiten atender puntualmente los pasivos con sus proveedores, empleados, IESS y SRI.

GESTION COMERCIAL

Se ha realizado varios modelos de gestión comercial, vía promociones, por marcas, por forma de pago, empaquetamientos etc., donde desde mediados del mes de marzo se ha reestructurado la política comercial a fin de que esta sea mucho más sencilla para la fuerza de ventas, y transparente para los clientes. Hemos iniciado con la comercialización de servicios como la garantía extendida, y hemos implementado un rebate como parte del negocio para aumentar la venta. Del estudio de precios vs la competencia, esta nueva estructura, en la que incluimos en el precio el valor de la matrícula, la llanta anti pinchazos, nos permite diferenciarnos de la competencia, y de alguna forma dificultar la comparación de precios que existe con los locales de la competencia.

Nuestra estructura de precios nos permite competir perfectamente contra cadenas formales, no obstante, en locales informales cuya venta principal es Motorí y Sukida, la venta de contado maneja márgenes sumamente bajos, que NO permiten competir.

Hemos implementado una estrategia de migrar las ventas hacia los productos que nos dejan mayor margen comercial, y así poder incrementar el margen unitario por motocicleta promedio.

Agradezco la confianza depositada en mi persona para la dirección de la empresa, comprometiéndome a apoyar de la forma más adecuada para el crecimiento y robustecimiento la misma.


Jose Mateo Patiño
GERENTE GENERAL
MOTOFACIL EXPRESS CIA LTDA