

INFORME DE GERENCIA

EMPRESA "MOTOFACIL EXPRESS MFE CIA LTDA." EJERCICIO ECONOMICO 2015

En mi calidad de Gerente General de La Compañía MOTOFACIL EXPRESS CIA LTDA presento el siguiente informe de actividades correspondientes al ejercicio 2015

VENTAS

Las ventas de los locales han evolucionado según los siguientes cuadros:

Unidades por local

		Meses												Total 2015	
		ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic		
SUCURSAL															
VENECORDON															
1 Local 1 - Caracas		176	5	8	18	13	14	13	8	30	1	8	2	12	189
1 Local 2 - Caba		418	41	40	32	47	38	30	34	15	20	18	25	31	381
1 Local 3 - Rio Negro		63													
1 Local 4 - El Valle		121	22	21	20	21	37	35	15	22	17	5			225
1 Local 5 - San Juan		21	7	7	8	18	20	22	4	18	7	3	2	5	108
1 Local 6 - Chorro		15	11	1	11	3	11	12	4	12	4	3			54
1 Local 7 - WPAU				3	22	22	15	21	20	13	6	12	14	22	159
1 Local 8 - Santo Domingo						3	18	14	12	15	8	1	11	8	89
1 Local 9 - Baya							2	5	5	4	2	4			22
1 Local 10 - San Juan								4	8	10	9	5	7	6	49
1 Local 11 - La Guayana								5	3	2	3	4	7		32
1 Local 12 - La Guayana															
1 Local 13 - La Guayana		40	1	2	6	3	7	1	3	8	4			1	52
1 Local 14 - Ferrolles								3	11	3	1				24
1 Local 15 - El Cerezo								6	9	9	5	4	12		45
1 Local 16 - Varadero															
1 Local 17 - Miami															
Total general		885	94	89	147	143	148	125	117	143	109	65	76	113	1357

La venta a crédito en el año 2014 alcanza un 56.93% de la venta total. El monto en promedio del crédito colocado fue de 2435 en 737 clientes. Mismo que asciende a US\$ 1.794K.

La venta con Tarjeta de crédito fue del cae del 19.24% al 14.9% de la venta total. El costo sobre dicha venta del baja del 6.11% promedio (entre corrientes y diferidos) al 5.23%. Este decremento en la venta con TC corresponde a los bloqueos que el Gobierno puso a las Tarjetas para financiar automotores (entre los que se incluyó a las motocicletas de nuestro nicho)

SITUACION FINANCIERA

El 2015 ha sido un año muy difícil, ya que a pesar de haberse pintado en un inicio como excelente, puesto que el modelo de negocio fue probado y el plan de crecimientos así lo confirmaba, a partir del mes de Agosto / Septiembre, nuestra capacidad de colocación de cartera fue prácticamente cerrada, situación que golpea a prácticamente el 60% de las ventas de la cadena.

GESTION COMERCIAL

La gestión comercial enfocara su esfuerzo a mantener el mix optimo en el piso, saliendo de modelos de baja rotación. Al momento contamos con proveedores y portafolio completo.

La empresa deberá invertir en su software para completar aumentar y mejorar funciones que al momento se hacen de forma externa. (cotizador en línea, crm y fábrica de crédito).

Esto permitirá el seguimiento óptimo de pistas comerciales generadas para maximizar ventas.

Agradezco la confianza depositada en mi persona para la dirección de la empresa, comprometiéndome a apoyar de la forma más adecuada para poder pasar el duro momento que afronta el retail / comercio a nivel nacional.

Jose Mateo Patiño L
GERENTE GENERAL
MOTOFACIL EXPRESS CIA LTDA