

AUTOCOFIC IMPORT S.A.

INFORME DE GERENCIA PERIODO 2012

Señores accionistas, señor Comisario, reciban un cordial saludo, me corresponde reiterarles que todas las acciones y actividades ejecutadas por esta administración, han estado y estarán encaminadas al logro integral del "Objetivo" y al cumplimiento ineludible del derecho y las leyes que nos regentan, en lo fundamental que AUTOCOFIC IMPORT S.A., se encuentre en un sitio preferencial entre las empresas comercializadoras de repuestos automotrices a nivel nacional.

ASPECTO ADMINISTRATIVO

La empresa AUTOCOFIC IMPORT S.A., como todas las empresas de su entorno tienen derechos y obligaciones que los órganos de control determinan el cumplimiento de todas y cada una de nuestras obligaciones.

Para inicios del año 2012 y luego de un análisis decidimos la compra del programa contable ABACO el cual estaba precedido de prestigio en el medio empresarial, sin embargo luego del proceso de ingreso de datos, inducción sobre el paquete informático los resultados no fueron los mejores y luego de ser una solución se nos constituyó en un problema ya que no era posible obtener un solo balance, los saldos de clientes, la facturación, inventarios, no brindaban confiabilidad, todo esto nos llevó a vivir momentos de intranquilidad en la empresa e incluso afectando el clima laboral, con todos estos inconvenientes terminamos el presente año pero con la decisión de cambiar por otro sistema ya que este no nos brinda ninguna tranquilidad para nuestra empresa.

En cuanto al cumplimiento con los órganos de control como: Declaraciones del Impuesto a la Renta, IVA, IEISS, nos encontramos al día dando fiel cumplimiento a lo estipulado por la ley.

Dentro del aspecto seguridad la empresa ha contratado pólizas contra robo, incendio para nuestros activos, la empresa a la cual estamos asegurados es: ALIANZA DE SEGUROS Y REASEGUROS. En cuanto a las importaciones que la empresa viene realizando continuamente también vienen aseguradas con la misma compañía.

Uno de los aspectos a considerar es la implementación de las normas internacionales (NIIF) que es de obligación para la empresa y que nuestro cumplimiento es ineludible, para lo cual hemos realizado contactos con profesionales que nos puedan asesorar en este aspecto, dentro del mismo objetivo la empresa no ha escatimado esfuerzo para enviar a sus colaboradores a cursos que nos ayudaran en la implementación.

Considerando a la empresa como un ente eminentemente comercial nuestro objetivo va encaminado al fortalecimiento constante de las ventas y nuestros vendedores, para ello hemos realizado visitas personalizadas a nuestros clientes los cuales han mencionado lo siguientes: En productos como camisas y bujes de material tenemos problemas de calidad ya que existe descentramiento en camisas y porosidad en los bujes de material,

para lo cual contactamos a la fabrica y dimos a conocer los problemas que teníamos, la fabrica muy sensible ante el hecho conjuntamente con Autocofic organizamos visitas a nivel nacional y visitamos alrededor de cuarenta y cinco rectificadoras lo que genero como resultado una nuevas compras del producto y confiabilidad del mismo.

Con nuestra fuerza de ventas hemos realizado reuniones encaminadas a formular objetivos de ventas medibles y cuantificables que han dado como resultado la homogenización de los mismos. Sin embargo siempre ha existido criterios encaminados al mejoramiento tanto personal como de empresa y el pedido unánime de los señores vendedores ha sido el importar en volúmenes más altos ya que la demanda crece constantemente y la oferta es insuficiente, para ello la empresa ha reformulado los criterios en pedidos y los montos determinan en función de la rentabilidad, vehículos, años de fabricación, rotación, etc., con lo cual ganaremos en stock de los productos de mayor rotación.

Nuestro inventario acido siempre bastante equilibrado en sus líneas, pudiendo mantener entre dos y tres importaciones al mes lo cual nos ha permitido una oxigenación razonable para ofertar a nuestros clientes de entre \$ 370.000,00 y \$ 500.000,00 de productos en promedio aproximadamente, y esto nos ha permitido tener una venta en promedio de \$ 142.000,00., más IVA.

Para inicios del año 2012, nos encontramos comprometidos en la viabilidad de poseer un llenado completo de todos los productos integrantes de motor, es así que el producto que nos faltaba fue Rines y para esta época ya estaba adelantada la negociación de rines NPR del Japón que en el transcurso del año se cristalizó nuestro más caro sueño. Cabe recalcar que hemos sido seleccionados de entre varios comercializadores y hoy nos encontramos entre las ocho empresas que así lo hacen.

En el presente período uno de los puntos a analizar es, nuestra competencia que al momento ha tomado como estrategia de ventas entregar productos a plazos exagerados llegando hasta 10 meses desde la fecha de facturación, esto conlleva a que AUTOCOFIC no pueda competir bajo estos mismos parámetros, para lo cual solicito en esta sala coadyuvar los mejores esfuerzos de todos quienes conformamos nuestra compañía para buscar e implementar estrategias que vengan a dar calidad distintiva entre nuestros competidores.

También hemos recibido felicitaciones de nuestros clientes por los despachos oportunos y rápidos, ya que para nuestro cliente es muy importante la recepción a tiempo y la ejecución inmediata de su trabajo, la entrega también oportuna a los dueños del vehículo.

9

ASPECTO ECONÓMICO Y FINANCIERO

Luego de revisar los resultados de la empresa en el periodo 2012 se puede observar que las ventas han crecido en un \$ 218.482.00 equivale al 14.70%, el costo de ventas creció en \$ 157.686.00, esto es 14.20%, la utilidad bruta en ventas representa el 26% que en valores absolutos equivale a \$ 443.629.00.

En cuanto a los gastos, el Administrativo se ha mantenido de \$ 103.698 del año 2011 a \$103.930 , del año 2012; sin embargo si analizamos este gasto frente a las ventas netas es del 6.10%. En cambio los gastos en Comercialización se han incrementado en un 35.9% en relación a los gastos del año 2011.

La utilidad operacional se ve disminuida en \$ 14.896.00 en relación al año 2011, esto se da por el incremento en gastos de comercialización.

La utilidad antes de Impuestos y Participación disminuye en un 32.9% es decir de \$ 64.364 del año 2011 baja a \$ 43.200 en el año 2012 lo que significa que la empresa disminuyó en sus resultados en \$ 21.164; y el rendimiento en ventas es del 2.5%

Uno de los gastos de mayor incidencia es el pago a la salida de capitales ISD que es de un 5% sobre los precios FOB. Este impuesto nos ha restado flujo de efectivo dentro de la empresa como producto de la salida de estos dineros.

En el aspecto interno de la empresa. Las cobranzas han sido nuestra principal debilidad fruto de lo cual nos hemos visto con problemas de liquidez y la consecuente morosidad con nuestros proveedores lo que ha repercutido en no poder importar en condiciones más favorables, solicitando mejores en precios, tiempos de entrega, y la consecuencia lógica de tener mejor presencia en el mercado automotriz. Para lo cual propongo par el próximo año fijar nuevas políticas de cobranzas encaminadas a minimizar esta debilidad.

La banca nos ha permitido un apalancamiento importante para cumplir de la mejor manera nuestras obligaciones y es así que el banco de Guayaquil nos ha entregado un crédito de \$ 50.000.00 como capital de trabajo, de esta forma hemos podido cumplir este presente año. También debo puntualizar que nuestros préstamos en la banca hacien a \$ 64.480.00 entre los tres bancos que estamos trabajando e incluyendo al Guayaquil.

ASPECTO LABORAL

La empresa al momento cuenta con trece empleados entre personal administrativo y de ventas, todos pertenecen a la empresa y se encuentran legalmente contratados con todos los beneficios sociales y el cumplimiento absoluto de parte de la empresa.

Los pagos de sueldos, beneficios sociales y demás obligaciones son realizados a tiempo a través de roles de pagos a todos nuestros trabajadores.

El clima laboral de nuestros de nuestra empresa es bueno con respeto mutuo entre quienes conformamos la organización.

AGRADECIMIENTOS.

Agradezco a todos los socios, a la Junta de Accionistas, y a los Empleados por su apoyo entusiasta y dedicación responsable que permitieron el logro de estos resultados positivos.

Quito, abril 02 de abril del 2013.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Fidel Illanes Llerena', with a stylized flourish at the end.

Fidel Illanes Llerena
Gerente.
INFORME