

## ***AUTOCOFIC IMPORT S.A.***

### ***INFORME DE GERENCIA PERIODO 2013***

Señores accionistas, señor Comisario, reciban un cordial saludo, me corresponde informarles y 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 regulan, en lo fundamental que AUTOCOFIC IMPORT S.A., se encuentre en un lugar preferencial entre las empresas comercializadoras de repuestos automotrices a escala 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 así lo determinan el cumplimiento de todas y cada una de nuestras obligaciones.

Siendo el recurso humano uno de los recursos más importantes dentro de una organización, el personal de AUTOCOFIC IMPORT S.A., sigue siendo los que han trabajado hasta el año 2012, sin embargo hemos sufrido la enfermedad de uno de nuestros colaboradores en ventas y hemos tenido que suplir su ausencia con la colaboración del personal de la empresa.

En cuanto al cumplimiento con los órganos de control como: Declaraciones del Impuesto a la Renta, IVA, aportes al IESS, obligaciones laborales con los empleados todas estas nos encontramos al día dando fiel cumplimiento a lo estipulado por la ley.

En el aspecto seguridad la empresa ha contratado pólizas contra robo, incendio para que nuestros activos se encuentren protegidos de entes externos, la compañía aseguradora es: ALIANZA DE SEGUROS Y REASEGUROS. De la misma forma nuestras importaciones también hemos contratado pólizas de transporte con la misma compañía.

La empresa en el presente año ha tenido la obligación en trabajar bajo normas internacionales (NIFF) lo cual se ha cumplido con todos los requerimientos que los cambios nos han demandado y los órganos de control así lo han determinado.

El giro de negocio de nuestra empresa es eminentemente comercial por lo que nuestro objetivo va encaminado al fortalecimiento constante de las ventas a través de estrategias de mercado como: Eficiencia en compras, hemos determinado dentro del paquete de ofertas los productos de mayor demanda y mejor rentabilidad lo que ha dado como resultado con una menor venta mayor rentabilidad frente al año 2012, en un porcentaje del 6.28%.

Un factor externo que debemos considerar dentro de la empresa es el propósito que tiene el gobierno nacional de implementar empresas que vengan al país a invertir en el sector automotriz para lo cual el gobierno nacional está dispuesto a entregar recursos financieros como ayuda a empresas nacionales para hacer realidad este tipo de inversiones con empresas del exterior. Nosotros hemos realizado contactos preliminares con GUTAS Y REPUESTOS LAGZ de Colombia a fin de puedan ser nuestra aliada

estratégica y podamos producir Guías de válvulas y comercializar en el país. Esto constituiría una oportunidad en el momento que nosotros llegaríamos a implementar pero de la misma forma sería una amenaza y muy alta en el momento que nuestra competencia se anticipe a montar una fábrica e ingrese con el producto al país ya que gozaría de protección frente a nosotros que importaríamos con un impuesto adicional que sería la salvaguardia al producto nacional, nosotros obviamente perderíamos competitividad frente al producto de producción nacional, la incidencia para la empresa es alta ya que para nosotros guías lagz constituye dentro de nuestro portafolio de productos más del 20% del total de nuestras compras durante el año 2013. Por lo que pido a la Junta se dé la prioridad que el caso lo amerita.

El mercado al momento en su gran mayoría especialmente las empresas de Guayaquil están entregando a los clientes plazos superiores a seis meses y treinta días de gracias es decir inician a cancelar a partir de los sesenta días fecha factura lo que para nuestra empresa es poco menos que imposible, este factor siendo exógeno es muy difícil control para nosotros lo que pido a la Junta busquemos conjuntamente estrategias encaminadas a mitigar este gran inconveniente.

Debemos puntualizar que hemos recibido reconocimiento de clientes por nuestra calidad en el despacho justo a tiempo y esa es una fortaleza que debemos acentuar e incrementar nuestra imagen ya que esto nos ha llevado a ganar ventas.

#### **ASPECTO ECONÓMICO Y FINANCIERO**

Siendo este uno de los factores de mayor importancia para la vivencia y correcto funcionamiento de la compañía es el deseo de Autocofic y sus entes que participamos en el desarrollo de la misma cumplir de la mejor manera con sus proveedores, con sus clientes internos y externos.

Iniciaremos analizando nuestras ventas que se llegó a \$ 1.639.541.00 en el año 2013 frente a las del 2012 que fueron de \$ 1.709.099.00 generándose un decrecimiento en el orden de \$ 62.727.00, esto es -4.10%, sin embargo al igual que las ventas también se disminuyó el costo de ventas. La utilidad operacional se aumento en \$ 9.463.00 en relación al año 2012, que equivale a un crecimiento del 20.90% en términos relativos.

El rendimiento sobre ventas es del 2.8% y esto tiene directa relación con los gastos operacionales que son del 23.3%. Sin embargo solicito a la Junta buscar alternativas a fin de que la rentabilidad sobre ventas sea mucho más atractiva para la empresa y sus accionistas.

Analizando la situación financiera de la empresa vemos que los activos de la compañía ha tenido un crecimiento del 7.7% pasando de \$ 743.309 del año 2012 a \$ 800.497.00 en el año 2013.

Hemos acudido a la banca para con préstamos apalancar la gestión es así que al cierre del presente año nuestra deuda a entidades bancarias es de \$ 71.785.19, lo que nos ha permitido inyectar dinero fresco en calidad de capital de trabajo.

Uno de los rubros a considerar en nuestra gestión es el impuesto a la salida de capitales ISD que alcanza a \$ 53.935.20 que es uno de los impuestos que afectan directamente a

la liquidez de la empresa puesto que con todo pago realizado a nuestros proveedores va el pago de dicho impuesto afectando directamente a giro del negocio.

#### **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 compañía según determina los entes de control.

Los pagos de sueldos, beneficios sociales y demás obligaciones son realizados a tiempo apegados a lo que dictamina la ley y el derecho.

Siendo el recurso humano uno de los factores más importantes en el desarrollo empresarial solicito se considere la contratación de una persona que venga a trabajar en el área administrativa con responsabilidad en cartera a fin de mejorar en nuestras cobranzas y de hecho nos ayudaría en poseer una mejor liquidez para la compañía.

#### **AGRADECIMIENTOS.**

Agradezco a los socios, a la Junta de Accionistas, Empleados, por su apoyo entusiasta y dedicación al trabajo que permitieron el logro de estos resultados, no sin antes comprometerles para el próximo año mejorar y sacar adelante a nuestra querida empresa.

Quito, abril 21 del 2014

Atentamente,



Fidel Illanes Llerena  
Gerente.

