

AUTOCOFIC IMPORT S.A.

INFORME DE GERENCIA PERIODO 2014

Señores Accionistas, señor Comisario, reciban un cordial saludo, me corresponde informarles sobre la gestión realizada en el presente periodo, a la vez 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.

ASPECTO ADMINISTRATIVO

En la parte administrativa se inicia haciendo conocer que al término del presente periodo nos encontramos al día con los órganos de control como son: SRI, IESS, Superintendencia de Compañías etc., reportando todos y cada uno de sus movimientos y el cumplimiento mensual de impuestos, pagos de aportes al IESS, salarios de nuestros colaboradores etc.

La seguridad de la compañía es otro factor a considerar por lo que tenemos contratado pólizas contra robo e incendio para que los activos de la empresa se encuentren debidamente protegidos de entes externos, la compañía aseguradora es: ALIANZA DE SEGUROS Y REASEGUROS, también disponemos de vigilancia privada que trabaja de forma externa a la compañía.

ASPECTO COMERCIAL

Considerando el giro del negocio nuestro enfoque principal es el cliente, entregando un excelente servicio y atención personalizada. Para lo cual se programaron visitas a nivel nacional todas ellas encaminadas a conocer el grado de satisfacción que posee el cliente frente a AUTOCOFIC., dicha satisfacción medimos tanto en atención de nuestra fuerza de ventas como también de los productos que vendemos, considerando variables como precios, calidad, entrega a tiempo etc.

De las visitas realizadas se pueden concluir lo siguiente:

- Atención de nuestra fuerza de ventas excelente.
- Servicio de despacho bueno, tenemos inconvenientes puesto que se factura un producto y el envío es de otro, esto molesta al cliente puesto que él confía en la empresa y al momento de entregar no le llega lo solicitado, sin embargo este problema es aislado ya que si cuantificamos el número de despachos frente a los problemas existentes está por debajo del 0.05%.
- En cuanto al stock disponible el cliente menciona que en muy poco tiempo se termina y que deberíamos traer mayor cantidad mercadería a fin de tener un tiempo más largo de disponibilidad del producto.
- En cuanto a camisas el cliente solicita tener mayor disponibilidad puesto que en este año hemos tenido muchos problemas de abastecimiento.

- El cliente menciona también que la competencia está entregando plazos mucho más largos para el pago y que ellos pretenderían lo mismo de AUTOCOFIC.

De la misma forma quisiera informarles que hemos tomado acciones encaminadas a mejorar dichos inconvenientes. En el caso de malos despachos al momento se responsabilizan a dos personas la una saca de perchas y la otra embala con lo que esperamos se gane en eficacia. La disponibilidad de inventario siempre será un gran inconveniente ya que el mercado requiere mucho más inventario del que disponemos por lo que al momento estamos direccionados a tener inventarios de productos de mayor demanda y que a la empresa genere mayor rentabilidad. En cuanto a los plazos que entrega la competencia realmente es un gran inconveniente a lo cual no hemos encontrado una solución coherente y duradera que satisfaga al cliente. Sin embargo hemos podido contrarrestar ofreciendo a los mejores clientes descuentos preferenciales ya al entregar estos incentivos ellos nos pagan en menor tiempo posible estos entre 30 y 60 días.

También debemos señalar que han existido factores externos que han influido en el buen desarrollo de la empresa, estos han generado cierto clima de intranquilidad comenzando con el riesgo país que al momento de realizar negociaciones internacionales existe cierta reserva por parte de nuestros proveedores. La banca también tienen sus reservas al entregar un crédito, estos influyen en tasas de interés, en los tiempos y/o plazos, en los montos, todo esto influyen en un buen clima de trabajo y obviamente influyen en la consecución de nuestros objetivos.

Claro está que también debemos analizar las oportunidades que el mercado automotriz nos ofrece al momento y este está determinado por el crecimiento constante del parque automotriz ya que año a año se ha venido incrementando y de esta forma nuestra oportunidad de negocio. El gobierno nacional a determinado un control generando cupos en cuanto al ensamblaje e importación de vehículos nuevos, esto para nuestro negocio constituye una oportunidad puesto que ya no ingresarán al mercado vehículos nuevos en las cantidades que se venían dando a cambio se arreglara los vehículos usados lo que constituye mayor demanda de repuestos.

Debo mencionar que en el presente año hemos contratado un nuevo vendedor para cubrir la plaza del oriente ya que con ello al momento estamos cubriendo todo el territorio nacional.

ASPECTO ECONÓMICO Y FINANCIERO

El factor financiero y económico siempre será de gran importancia ya que con él se asegura la vivencia misma del ente productivo y sus colaboradores tanto internos como externos.

Iniciaremos analizando nuestras ventas que se llegó a \$ 1.759.297,91 en el año 2014 frente a las del 2013 que fueron de \$ 1.636.062,04 generándose un crecimiento en el orden de \$ 119.502,66, esto es 7.50% más, sin embargo el costo de ventas para el año 2014 fue de \$ 1.699.230,05 lo que determina una utilidad de \$ 60.067,86 antes de impuestos y participación de trabajadores.

El rendimiento sobre ventas es del 3.41% y esto tiene directa relación con los gastos operacionales que son del 24.30%. 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.

Uno de los rubros a considerar en nuestra gestión es el impuesto a la salida de capitales ISD que alcanza a \$ 59.569.72 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 desembolso de dicho impuesto afectando directamente a giro del negocio.

En el presente periodo también hemos tenido que acudir a la banca y al cierre del presente año nuestro saldo deudor es de \$ 18.694.24.

ASPECTO LABORAL

La compañía al momento cuanta 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.

AGRADECIMIENTOS.

Agradezco a los Socios, a la Junta de Accionistas, Empleados, por su confianza apoyo y dedicación al trabajo que permitieron el logro de estos resultados, no sin antes comprometerles reiterarles mi compromiso de trabajo en bien de la empresa y sus integrantes en general.

Quito, marzo 24 del 2015

Atentamente,



Fidel Illanes Llerena
Gerente General