

AUTOCOFIC IMPORT S.A.

INFORME DE GERENCIA PERIODO 2015

Señores Accionistas, señor Comisario, reciban ustedes un cordial saludo, me corresponde informarles sobre la gestión realizada en el presente año, 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 el aspecto administrativo la empresa se ha visto consolidada en el presente periodo es así que nuestro recurso humano está considerado como el más importante el mismo que se encuentra motivado al trabajo y a las actividades que la empresa tiene como política realizar.

En cuanto a las obligaciones patronales la empresa al cierre del presente periodo se encuentra cumpliendo con todo lo estipulado por los órganos de control estatal y los que por política la compañía nos hemos fijado como es organizar un paseo anual con sus trabajadores, el festejo navideño con trabajadores y sus familias, etc.

La seguridad de la compañía es un factor que ha considerado la administración como prioritaria toda vez que nos encontramos inmersos en cierta inseguridad generalizada en la ciudad para lo que tenemos contratados pólizas contra robo e incendio sobre activos de la empresa, también seguimos manteniendo vigilancia privada que trabaja de forma externa a la compañía.

ASPECTO COMERCIAL

Considerando el enfoque principal de nuestra compañía que es la Importación y Comercialización de partes y piezas de motor sean han priorizados los siguientes aspectos:

1.- IMPORTACIONES.- Las importaciones se han enfocado en el costo-beneficio para la empresa, es decir que me da el producto comprado frente a la rentabilidad que el mercado me permite generar, de esa forma buscar la satisfacción de los distintos estamentos de la empresa, tanto a nivel personal como económico de los mismos.

Otros aspectos que se ha considerado es los diferentes costos de importación como por ejemplo transporte nacional e internacional, seguros, agente afianzado, todos estos negociados razonablemente con nuestros proveedores de servicios.

2.- VENTAS.- El axioma principal en ventas está determinado por: con una buena compra existe una buena venta, entregando de esta forma a nuestros clientes un producto de calidad a precios competitivos o razonables a tiempo y cuando ellos lo necesitan.

Dentro del aspecto ventas hemos priorizado las visitas continuas a nuestros clientes especialmente con nuestros proveedores de Guías Lagz, donde hemos podido observar aspectos en los cuales debemos mejorar como por ejemplo:

- Tenemos problemas en los despachos, este inconveniente se da cuando facturamos 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.
- En cuanto al stock disponible sigue siendo limitado, el cliente menciona que en muy poco tiempo se termina y que deberíamos traer mayor cantidad en mercadería a fin de tener un tiempo más largo de disponibilidad del producto.
- El cliente menciona también que la competencia está entregando plazos mucho más largos para el pago y que ellos pretenderían lo mismo de AUTOCOFIC.

Analizadas las debilidades que presenta en la empresa sean tomadas acciones que vengán a contrarrestar dichos inconvenientes para el cliente:

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.

De la misma forma hemos analizado oportunidades que el mercado automotriz nos ofrece al momento y que está en nuestras manos poder efectivizarlas frente al constante crecimiento del parque automotriz ya que de 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.

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 \$ 1.930.689,36 en el año 2015 frente a las del 2014 que fueron de \$ 1.759.297,91 generándose un crecimiento en el orden de \$ 171.391,45 esto es 8,89% más, sin embargo el costo de ventas para el año 2015 fue de \$ 1.314.444,46 lo que determina una utilidad de \$ 101.485,28 antes de impuestos y participación de trabajadores.

Uno de los rubros a considerar en nuestra gestión es el impuesto a la salida de capitales ISD que alcanza a \$ 60.003,63 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 periodo nuestro saldo deudor es de \$ 40.913,82.

ASPECTO LABORAL.

La compañía 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.

Por requerimiento del Ministerio de Trabajo se realizó el trámite y la aprobación del Reglamento Interno de Trabajo, el mismo que fue entregado a todos los miembros de nuestra compañía.

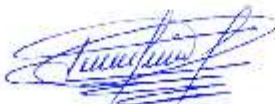
Los sueldos, beneficios sociales y demás obligaciones son realizados a tiempo apegados a lo que dictamina la ley y el derecho.

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 31 del 2016

Atentamente,



Fidel Illanes Llerena
Gerente General