

AUTOCOFIC IMPORT S.A.

INFORME DE GERENCIA PERIODO 2019

Señores accionistas reciban un afectuoso saludo, me permito dar a conocer el presente informe de labores del periodo 2019, reiterándoles que todas las acciones y actividades ejecutadas por esta administración han estado y estarán apegados al logro integral del "Objetivo" y al cumplimiento ineludible del derecho y las leyes que nos regulan, anteponiendo en lo fundamental que AUTOCOFIC IMPORT S.A., tenga un sitio preferencial en el mercado automotriz ecuatoriano.

PRINCIPALES RECURSOS DE AUTOCOFIC IMPORT S.A.

RECURSO COMERCIAL

AUTOCOFIC IMPORT S.A., Empresa Importadora y Comercializadora de Repuestos Automotrices a escala nacional, sigue trabajando en su nicho de mercado, ofreciendo "Partes y Piezas de motor", para vehículos a gasolina especialmente. Bajo la premisa y filosofía de sus accionistas fundadores.

INVENTARIOS. - Para nuestra empresa mantener un inventario equilibrado es de vital importancia, puesto que de esa forma aseguramos ventas de nuestros productos. El inventario al cierre del año 2018 corresponde a un valor de \$ 509,038.13, y para el año 2019 el valor asciende a \$ 579,863.47, generando un crecimiento del 13.91% con relación al año inmediato anterior, lo que nos cubriría 4 meses de ventas, en promedio aproximadamente.

En este año 2019 abrimos importaciones desde la República de China comprando árboles de levas y kits de la distribución a precios muy convenientes en relación a los que hemos venido adquiriendo con otros proveedores, también hemos incursionado en productos de origen Argentino como guías de válvulas en material bronce y bujes de material, en marca Indi, cabe recalcar que los bujes de material se importaron por una preventa es decir solicitado por nuestro cliente en exclusivo para él y su cancelación fue el 50% en efectivo y el otro 50% de a 60 días plazo.

IMPORTACIONES. - En el año 2019 nuestras importaciones fueron \$ 1, 296,805.63 y para el año 2018 alcanzamos \$ 1, 374,990.88, estableciéndose una reducción del 6.02% en relación al año anterior, que en unidades monetarias alcanzan el valor \$ 78,185.25.

En este año hemos tenido la posibilidad de establecer contactos con algunos proveedores que han querido hacer negocios con nosotros, sin embargo se pudieron consolidar con dos proveedores como anteriormente señales desde la China y de Argentina.

Bien en cuanto a los demás proveedores nos hemos mantenido con sus productos toda vez desde años anteriores y en la actualidad se realizan análisis de variables como rentabilidad, rotación, términos de negociación de cada uno de ellos, con el fin de priorizar sus importaciones y entregar al mercado esas líneas de productos, con las cuales ya nos conocen y se genera demanda de ellos.

También debo señalar en cuanto a las empresas que prestan servicios complementarios para Autocofic Import S.A., como Agente Afianzados, Seguros, Transportistas etc., con todo ellos siempre como política de empresa venimos haciendo cotizaciones para establecer relaciones de costo y de esa forma obtener el mejor precio y que a la postre nos permitan ser más competitivos en el mercado nacional.

VENTAS. – AUTOCOFIC IMPORT S.A., en el presente año hemos tenido muchas dificultades especialmente con nuestro equipo de ventas toda vez que se han dado una serie de eventos que han afectado al buen desenvolvimiento comercial de la compañía, para inicios del mes de Julio nos presentó la renuncia uno de nuestros vendedores de mayor experiencia, a mediados del mismo mes el segundo vendedor de Guayaquil presenta un problema de salud y es hospitalizado y hasta el momento no se ha reintegrado a sus actividades, en el mes de septiembre fallece el vendedor del sector de Manta, Cuenca y Machala, y para concluir la Asistente de Contabilidad es operada de cáncer, ese fue el panorama que se dio durante el año 2019 con el equipo de ventas y administrativo de la empresa.

Para ese momento tomamos las cosas con calma y el sector que dejo Kleber, y en vista a que el tiempo apremiaba tuve que hacerme cargo del sector, en Guayaquil encargamos la zona al Sr. Edison López y en su momento con la muerte del Sr. Alfonso Cabezas analizamos la posibilidad de contratar al hijo puesto que era una persona que se venía preparando para el recambio, conocía la zona, conocía a los clientes y era la mejor opción que manejábamos en ese momento, sin embargo hubo que trabajar muy de cerca en las dos zonas anteriormente señaladas y más mi zona que me había hecho cargo.

El trabajo continuaba, las ventas seguían por su cauce normal, hasta el mes de septiembre cumplíamos nuestro objetivo con un promedio de \$ 200,000.00 mensuales, sin embargo llega octubre y con el levantamiento indígena hace que las ventas bajen en un 50% de lo que teníamos en promedio, noviembre y diciembre siguió con la misma tónica.

Luego de este panorama las ventas se cierran al termino del año 2019 en \$ 1, 912,082.62, generándose una baja frente al año anterior 2018 en el orden del 2.54%, en unidades monetarias \$ 48,623.24. , el costo para generar esta venta fue de \$ 1, 358,782.62 que frente a las ventas representan un porcentaje del 71.06 %, estableciéndose una utilidad bruta del 28.94% equivalente a \$ 553.300 .00 aproximadamente.

Para concluir con este tema y a mi criterio, en este año los gastos se priorizaron y se logró bajar en varios rubros como sueldos, comisiones, y otros gastos, lo que dio como resultado que vendiendo menos podamos tener una mejor rentabilidad y consecuentemente una utilidad del ejercicio superior a la del año 2018.

RETOS Y EXPECTATIVAS PARA EL PROXIMO AÑO.

Para el próximo año nuestras expectativas están entorno a la consolidación de nuestro equipo de ventas ya que con el recambio realizado poder tener un equipo joven con conocimientos técnicos y con el propósito de cambio en beneficio de la empresa.

En cuanto a las importaciones de los productos a comercializar, seguir en la línea establecida toda vez que nos está brindando resultados he ir incrementando los productos que nos brinda

las tres variables establecidas que son, rentabilidad, rotación y términos de negociación favorables para Autocofic. Otro propósito para el 2020 sería analizar la posibilidad de incrementar dentro de nuestro portafolio otras líneas de productos que generen mayor demanda y que puedan dar resultados importantes a para la empresa y sus accionistas.

También quisiera trabajar en el tema créditos, buscar bajar el monto que al momento tenemos con alternativas para vender en efectivo o en su defecto a plazos menores, incentivando a los clientes a comprarnos y nosotros importar productos que no hay en el mercado solicitándoles a los clientes que nos anticipen y poder trabajar con sus recursos financieros, cabe recalcar que en este año que he estado más cerca de nuestros clientes lo he realizado con cuatro clientes con productos como bujes de material y chaquetas en sintermetal.

Otro propósito es poder ingresar a vender guías de válvulas a los concesionarios aprovechando los contactos que aun mantengo en General Motor ya que de los análisis que hemos podido hacer ellos importan guías y compran a precios mucho más altos que los nuestros, entonces vemos una oportunidad importante para este nicho de mercado.

En este año 2019 con la salida de dos vendedores antiguos y el ingreso de los dos reemplazos hemos podido bajar los gastos por sueldos y salarios, quisiera seguir en esa misma línea obviamente sin dañar la estructura establecida ya durante varios años prevaleciendo el servicio y la atención a nuestros clientes.

AGRADECIMIENTOS.

Quiero agradecer a todos los entes de la empresa por su colaboración a todos los empleados, vendedores, cuerpo administrativo, socios y a la Junta General por el cumplimiento y contribución para alcanzar el objetivo empresarial.

Quito, abril 24 del 2020.

Atentamente



Fidel Illanes Llerena

Gerente.