

INFORME DE GERENCIA

REPLACEMENT SERVICES SA. 2017

1. EI ENTORNO NACIONAL:

El año 2017 fue un año electoral que se caracterizo por un gran endeudamiento del gobierno saliente para mantener su sobredimensionada estructura. La Economía refleja una pequeña recuperación y cierra con un crecimiento de 1,5%; superando el decrecimiento registrado durante el 2016. Este crecimiento puede estar sustentado en el endeudamiento del estado por lo que podría ser muy difícil mantenerlo.

2. DESARROLLO:

Replacement Services S.A. empezó sus actividades comerciales en el año 2005 con el compromiso de cumplir con su objeto social, esto es: brindar una solución ágil y eficiente a los problemas de movilización. Hoy cumplimos 13 años en el mercado nacional, reforzando nuestra marca e imagen de empresa líder de servicios de sustitución vehicular.

Ingresos periodo 2017:

En cuanto a lo que se refiere al año 2017, los ingresos fueron de:
US\$ 1.261.491.00

Utilidad antes de impuestos ejercicio 2017:

La utilidad antes de impuestos en el ejercicio 2017 corresponde a **US\$ 152.603**

3. SITUACIÓN ECONÓMICA:

La situación económica de la empresa es razonable, poseemos los recursos y las inversiones necesarias para sustentar la operación, garantizando el riesgo de la misma; cumpliendo nuestro compromiso de servicio con los clientes.

4. GESTIÓN ADMINISTRATIVA:

La gestión administrativa del periodo 2017 se vio muy afectada por una cuenta en particular la cual por motivos propios internos sufrió cambios considerables en su estructura y sistema operativo, que afectaron directamente nuestros resultados. Esta cuenta representaba el 60% de nuestra facturación. Esta afectación es temporal, se mantiene una excelente

relación comercial y personal con este grupo, y los cambios que se dieron y afectaron en el 2017 serán compensados en una negociación futura, que, según los flujos realizados, será más conveniente para nuestro negocio a mediano plazo.

Adicionalmente hemos percibido una caída en la participación de las entidades de financiamiento dentro del mercado automotriz. Hoy en día el 60% de las comparas en el sector automotriz se las realiza con recursos propios y solo el 40% es financiado, lo que complica la colocación de nuestro producto en los créditos.

De la experiencia obtenida durante este 2017 queremos establecer una cartera de clientes más homogénea y diversificar el riesgo de mejor manera para prevenir que una cuenta pueda influir demasiado en nuestros resultados.

5. PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2018:

El 2018 será un año de mucha gestión comercial, hemos identificado un nicho de mercado al que estamos atacando; estas son: las Cooperativas de Ahora que están directamente relacionadas con ese 60% de las ventas automotrices con supuestos recursos propios. Hemos retomado negociaciones con Banco Pichincha para el desarrollo de productos masivos y estamos arrancando un relacionamiento con Banco Produbanco, además ganamos dos cuentas del sector asegurador Sweaden y AIG.

6. CONCLUSIONES:

El panorama del 2018 es incierto, esperamos que el sector económico no se estanque. Debemos mantener nuestras políticas de austeridad y eficiencia. El 2018 será un año de preparativos para nuevos negocios que despegaran en el 2019 y 2020.

7. RECOMENDACIONES:

Me permito pedir a la Junta General de Accionistas sumar esfuerzos y buscar sinergias de grupo, con el propósito de apoyarnos en busca de establecer una sólida estructura comercial de grupo. Considero que ha llegado el momento de gestionar con los miembros de esta Junta General, un compromiso de apoyo irrestricto que acompañe los intereses de nuestra empresa.

Atentamente,

Alejandro Romoleroux H.
Gerente General