

INFORME DE GERENCIA

Periodo: enero – diciembre 2015

Quito 15 de enero 2016

PARA: Sr. Manuel Taco

CARGO: Presidente de la Compañía: " Repair Trucks Talleres Quito Sur S.A. "

Srs: Socios de la Compañía

Sr. Manuel Enrique Taco

Sr. Manuel Ricardo Taco

Sr. Carlos Enrique Taco

Sra. Ana Lucía Taco

Sr. Diego Fernando Taco

Sra. Andreína Piedad Taco

Sr. Luis Miguel Taco

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes y poner en conocimiento las labores y gestiones realizadas durante el periodo que se indica.

INTRODUCCION:

El 2015, se constituyó en un año dramático para la economía ecuatoriana a causa la caída de los precios del petróleo, situación obligó al gobierno a suspender proyectos, reducir el personal en entidades de gobierno y que obligó también a los bancos a restringir las operaciones de crédito por falta de una fluida liquidez y el alto riesgo de poder cobrar los créditos otorgados.

Cómo afecta esta recesión a la empresa?. Nosotros nos dedicamos a la reparación de vehículos pesados colisionados, actualmente en carretera ya no se encuentran la misma cantidad de vehículos a causa de la baja cantidad de carga que existe por transportar, esto de forma automática disminuye el riesgo y por ende la siniestralidad de los vehículos baja, afectando al giro del negocio. Resalta observar en todo el país, en las estaciones de combustible o en parqueaderos a los camiones almacenados por los propietarios porque no existe carga para transportar. De igual forma las compañías de seguros informan que varios de sus clientes no han renovado las pólizas de seguros de los vehículos ya sea porque las unidades no están trabajando o porque tampoco tienen dinero para pagar las pólizas.

Todo esto se va convirtiendo en un ciclo que va afectando a todos los que conformamos la cadena de servicios de reparación de vehículos colisionados.

Gestión Administrativa:

Las ventas cayeron considerablemente a finales del último trimestre del año llegando a prescindir de varios colaboradores, existía una completa incertidumbre respecto al futuro de la empresa pues hasta finales del año no teníamos claro el panorama económico al que teníamos que sujetarnos.

Al no tener las ventas necesarias para mantenernos en el punto de equilibrio se tuvo que priorizar varios pagos para poder mantener el giro del negocio, como por ejemplo priorizar el pago a los empleados y realizar convenios de pago con los proveedores.

Tuvimos retrasos en el Pago del SRI los meses de agosto/septiembre/octubre/Noviembre/diciembre, de igual forma nos retrasamos en el pago del IESS, el año fiscal vamos a cerrar a pérdida, a causa de la baja de las ventas.

Pongo esto en conocimiento de estos retrasos de pago que tenemos con las entidades del estado porque todos estos retrasos en el futuro generarán pagos de multas, intereses y glosas por pagar.

Esperamos que la perspectiva financiera del país cambie y las ventas se recuperen y podamos pagar todos los retrasos generados durante este período. Aunque no podemos determinar a ciencia cierta en qué tiempo la empresa pueda recuperarse de todos estos retrasos.

Ante todos estos inconvenientes, vamos a seguir trabajando, pagando las deudas conforme ingresos vayan existiendo, y esperando que la situación económica mejore. No sin antes indicarles que de existir pagos urgentes durante el próximo año se solicitará a los socios que aporten con dinero de manera urgente para poder cumplir con las obligaciones y poder seguir operando.

PERSPECTIVA FINANCIERA: La proyección financiera que realizamos para el año 2015, lamentablemente no se cumplió en el porcentaje previsto. Las causas: baja en las ventas por contracción del mercado, se hace gestión de venta pero las mismas no mejoran la situación.

Para el año 2016, igualmente el objetivo principal será mantener y mejorar los servicios en procura de satisfacer las necesidades de los clientes, pagar las obligaciones vencidas con las entidades del Estado (SRI, IESS, Súper de Compañías) y sobretodo esperar que las políticas de gobierno sean con tendencia de mejorar la situación económica del país.

CONCLUSIONES: Tenemos que monitorear las ventas mensualmente para estar al tanto de la situación económica de la empresa, en la medida que se pueda ir pagando las deudas con proveedores y Entidades del Estado, revisar todos los costos de servicio que se generan, y mantener la calidad del servicio eso es lo único que nos permite seguir operando en el mercado.

RECOMENDACIONES: A los señores socios, procurar establecer una reserva económica que permita enfrentar cualquier imprevisto.



Sr. Carlos Enrique Taco
Gerente General