

INFORME DE GERENTE

Señores Socios, con el siguiente informe doy a conocer las actividades realizadas en la compañía en el año 2019, aunque mi gestión directa es a partir de Agosto 01-2019, fecha en la que asumí la gerencia de la compañía.

Asumo este reto en tiempos en que la compañía está pasando por un período de falta de liquidez y capital de trabajo específicamente, crisis que se evidencia no solo en esta empresa, sino a nivel nacional y en varios sectores económicos del país.

Pese a las circunstancias antes mencionadas, la gerencia anterior consiguió estratégicamente afianzarse con otra línea de productos marca ACdelco, y otras marcas de filtros como: Napa, Tiger, Samury, con las que estamos trabajando aunque los márgenes de rentabilidad no son los esperados, sin embargo, al ampliar nuestra línea de productos buscamos que la visita del Vendedor al Cliente sea más eficiente y productiva, en términos de reducir gastos por movilización.

La falta de liquidez ha comprometido directamente a las importaciones, que se han visto seriamente afectadas y, a pesar de que hubo un incremento en el 2019 en comparación con el 2018, no conseguimos alcanzar las metas propuestas.

En el 2018 se consiguió un nuevo proveedor en Colombia para la fabricación de filtros de cabina para los aires acondicionados de vehículos, productos que se fabricaron con nuestra marca PREZFILTER, y en este año llegó la segunda importación, donde hubo un problema con un ítem que nuestro proveedor no admitió su responsabilidad, y tuvimos que asumir ese error. Para una nueva importación buscamos como asegurar que no vuelva a darse una situación igual, ya que esto genera una pérdida para la empresa.

Otro de los retos que nos hemos propuesto tiene que ver con el transporte de mercadería, que en este año el monto se incrementó notablemente. Buscamos optimizar el servicio a fin de minimizar costos por trasbordos, cuando el transporte no tiene cobertura directa. Esperemos que con nuevas estrategias en cuanto a la logística, podamos disminuir este rubro.

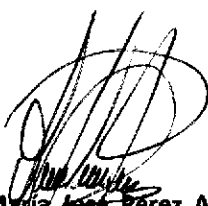
En cuanto al tema financiero ha sido otro año con los bancos cerrados, la información del buró no nos permite acceder a créditos y hasta que no mejoremos nuestro historial crediticio, el rubro de importaciones seguirá afectado, considerando que es nuestra línea principal para generar un margen de rentabilidad aceptable para la compañía.

Otra situación que afrontamos en este año fue el paro nacional de transportistas, sumado al que tuvo Colombia. Lo mencionamos porque nos afectó como empresa, ya que coincidió con la llegada de una importación desde ese país, lo que retrasó como en 35 días la llegada de la mercadería a las bodegas de la compañía, lo que afectó significativamente la comercialización de esos productos y la paralización de entregas por falta de transporte.

En cuanto a ventas y compras nacionales, hubo un incremento notable comparadas con las del 2018, el producto que tuvo más rotación fue el de las grasas, rubro con el que tenemos un margen de rentabilidad mínimo, por cuanto el producto se ve afectado por el costo del transporte, que es un rubro muy alto para este tipo de producto por los lugares a los que tenemos que entregar. Pese al incremento en ventas, la rentabilidad no fue suficiente para lograr los resultados esperados.

Mi compromiso para el próximo año se va a centrar en conseguir un financiamiento para capital de trabajo, a fin de que podamos continuar importando y mejorar de esta forma nuestra rentabilidad, lo que nos permitiría contar con mejores resultados.

Mi agradecimiento sincero a los Señores Socios por la confianza y el apoyo que he recibido en estos meses de gestión, espero seguir contando en el próximo año con su ayuda y colaboración.



Ing. María José Pérez A.
GERENTE GENERAL