certero

COMPRASIGMA S.A.

INFORME 2019

RESUMEN

Dando cumplimiento a los Estatutos de la Empresa se presenta el Informe de Gerencia General correspondiente al ejercicio económico 2019.

Es necesario destacar el compromiso de Comprasigma S.A. - CERTERO y los que dirigimos la misma sobre el cumplimiento de lo estipulado en leyes, normas y estatutos que rigen a la empresa.

ECONOMÍA

El año 2019 terminó con dificultades económicas a nivel país, con una deuda externa que continúa sobre niveles del 40%, pese a esto la recaudación de impuestos logró un crecimiento del 3.3% en relación al 2018 cerrando en un monto aproximado a los $13.4 M. Adicionalmente es necesario recalcar que el país registró una inflación anual de -0.7% en el 2019.

SECTOR AUTOMOTOR

El año 2019 el mercado automotor presentó un decrecimiento de 3.9% en relación al año 2018, ubicándose en una venta anual de 132,208 unidades de vehículos nuevos.

Las marcas tradicionales del top 5, caen en proporción mayor al mercado, con excepción de Toyota que cae únicamente en 1,6%.

SECTOR DE COMPRA PROGRAMADA

El sector de compra Programada para el año 2019 se ubicó en 12,554 Contratos (Siembra), lo que implicó un decrecimiento del 8,9% en relación al año 2018.

Por su parte la Cosecha, es decir, la venta de vehículos nuevos relacionados a contratos de compra programada, ascendió a 6,070 unidades, 4.6% del total del mercado automotor (4.8% en el año 2018).

ANÁLISIS DE LA EMPRESA

ESTRATEGIA CORPORATIVA

Comprasigma S.A. se constituye el 29 de abril del 2019. Inicia sus actividades el 14 de junio del 2019 y nace con el fin de ser una de las empresas insignia dentro del sector de Compra Programada, abre sus puertas en el mes de agosto 2019 después de ocho meses de planificación y consolidación de las ideas dentro de un plan de negocios sólido, respaldado por los grupos Baca y Vazquez dentro de la premisa de complementar el ecosistema que se genera alrededor del negocio del sector automotor.

Durante el año 2019, la estrategia de la organización se centró en la implementación de la planificación de negocio, dentro de la cual se destacan los principales hitos:

INFRAESTRUCTURA

Dentro de los fundamentos del sistema de Compra Programada se encuentra la transmisión de confianza, logrado a través de la generación de valor de marca y el reconocimiento tangible de la organización. Nuestra Casa Matriz se convierte en uno de los hitos importantes de implementación del negocio.

COLABORADORES

Comprasigma S.A. - CERTERO cierra al 31 de diciembre del 2019 con una nómina de 69 colaboradores, enfocados principalmente en el área comercial con 5 coaches y 52 asesores comerciales.

SITUACIÓN LEGAL

La gestión legal de la compañía durante el proceso previo de trabajo y durante la etapa constitutiva es sumamente importante debido a que representa los cimientos estructurales sobre los que se basa el negocio, los mismos que se han desarrollado con éxito.

THE BIG PICTURE

El trabajo estratégico realizado sobre la imagen y la comunicación de la oferta de valor de la compañía constituyó uno de los principales enfoques de la organización tanto de forma pre-operativa, así como durante el camino de los primeros pasos de la marca Certero.

SISTEMA GIF

El sistema GIF (Sistema de Gestión Integral de Fondos), es una de las ventajas competitivas del negocio, debido a que es una solución tecnológica propia de la organización, desarrollada con el alcance suficiente para el manejo de las actividades core de negocio.

COMERCIAL

Para el año 2019, el enfoque comercial se orientó a probar el funcionamiento operativo de la organización. Durante este período se pudo testear la aceptación y validez del proyecto en cara a clientes debido a que se generó un total de 131 contratos (siembra).

Los esfuerzos del 2019 resultaron en la primera cosecha (entrega de vehículo Toyota) cerrando el círculo completo comercial que refiere al negocio de compra programada.

ANÁLISIS FINANCIERO

LIQUIDEZ

El radio corriente al cierre del balance es de 3.2 veces, lo que implica la posición de liquidez importante y la capacidad de reacción corriente.

PALANCA FINANCIERA

La relación deuda/patrimonio se encuentra en 0.66 veces, esto generado por los aportes de capital recibidos durante el año 2019 que ascienden a US$ 1.46 M.

FUENTE Y USO DE FONDOS

El resultado del flujo de efectivo es positivo en US$ 238 K, que es igual al saldo de Disponible ya que es el primer año de operación de la organización.

CONOCIMIENTO DEL RESULTADO DEL EJERCICIO

Al cierre del 2019 la pérdida generada asciende a US$ 817 K, el presupuesto mantenido presentaba una pérdida de US$ 2.4 M, por lo que el resultado es mejor en US$ 1,6 M.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2020

El mundo se encuentra enfrentando un reto importante traducido en la pandemia ocasionada por un virus que genera la enfermedad COVID-19. El Ecuador no se está fuera de esta afectación por lo que el BCE prevé que la economía del país se contraerá en rangos entre el -7.3% y 9,6%, esto en términos de PIB. La recuperación depende del desempeño económico del segundo semestre del 2020.

Los objetivos propuestos se vuelven un reto importante a asumir, el objetivo fundamental se enfoca en mantener al negocio en un estado funcional, generando una pérdida menor a la estimada y aprobada previamente a la pandemia que asciende a US$ 2.4 millones y que para la actualidad bajo esfuerzos comerciales y de gastos la hemos determinado alrededor de US$ 1.15 M. Las optimizaciones y esfuerzos estimados se han validado con proyecciones a largo plazo, ratificando la factibilidad del negocio.

Quito, 16 de julio del 2020

Pablo Ordóñez Baca
Gerente General