INFORME DE ACTIVIDADES DE GERENCIA GENERAL DE LA COMPAÑIA CAMIONES Y BUSES DEL ECUADOR S.A. CAMIONEQ. DURANTE EL EJERCIO ECONOMICO 2014

Dando cumplimiento a lo establecido por la Ley de Compañías y a los Estatutos Sociales de la Compañía, pongo en vuestro conocimiento Sres. Accionistas el informe de actividades de la Gerencia General de Camiones y Buses del Ecuador S.A. en el ejercicio económico 2014.

ENTORNO POLITICO

Las condiciones para este año gestión han sido realmente adversas, ya que muchas medidas gubernamentales han frenado un crecimiento aun mayor de la empresa, como por ejemplo todo el trámite que hay que realizar para la homologación de las unidades y algo aún más complicado es esperar la matriculación de los buses, ya que este trámite demora entre 90 a 150 días ocasionando muchos problemas al manejo de flujo de caja de la compañía y creando un perjuicio enorme a los clientes porque ellos pagan la unidad aun sin trabajar.

Por otro lado ciertas medidas gubernamentales direccionadas directamente hacia el Sector Automotriz y también a la comercialización de productos extranjeros hace que cada día tengamos más obstáculos para internar nuestros productos, ya se ve venir algunas drásticas por la tendencia a la baja del precio del petróleo y al mismo hecho que estamos en una economía dolarizada la misma que nos deja en desventaja con respecto al mercado internacional.

El crecimiento del país cerró con un valor menor al de años anteriores y esto es un claro reflejo que aun nuestra economía es muy dependiente de nuestras exportaciones de petróleo y de todo el entorno económico que este conlleva.

En resumen este año ha sido difícil en el manejo de las importaciones y se espera que el año 2015 sea aún más complicado, por el entorno económico mundial.

ASPECTO ADMINISTRATIVO

En mi calidad de Gerente General de la Compañía y como Representante Legal, cumplo con informales a ustedes las actividades realizadas en este ejercicio económico, las cuales están enfocadas en mejorar nuestra presencia en el mercado y también la organización de nuestra empresa en todos los campos. A continuación detallo las acciones más relevantes:

a. Mejoras en el Manejo del Stock de Bodega

De acuerdo a los conocimientos de desarrollo de mercado, la empresa ha tomado mucho interés en la prestación de servicios a clientes finales, es por ello que como primer paso hemos realizado una fuerte inversión para mejorar nuestro Stock de bodega, el mismo que parte de una reestructuración en la bodega central en Quito y ramificándose en nuestras

bodegas de sucursal. En la actualidad somos el primer concesionario independiente en venta de partes y piezas en América Latina, pese a ello y debido a que nuestros clientes han crecido aun nos mantenemos en una taza de absorción de Servicios del 65 %.

b. Presencia en Servicios fuera de taller

Con la visión de mejora Global en el Servicio y con un objetivo común con Scania Latin America, se emprendió una reestructuración en el Area de Servicios, la misma que tenía relación con la Jefatura y todo el personal operativo a Nivel Nacional, es así que hoy tenemos un servicio extendido de 24 horas, 365 días al año, el mismo que nos ha permite recuperar clientes en zonas que no habíamos tenido presencia como son Machala, el Coca, Lago Agrio, Cuenca.

También es importante mencionar que el personal ahora está más comprometido en mejorar su desempeño, más centrado en el objetivo común de la empresa y esto hace que nuestros colaboradores tengan en el mismo compromiso PRIMERO ES EL CLIENTE.

c. Mejoras en Niveles de Ventas

En la actualidad Scania ya es una marca reconocida en el mercado y es por ello que nuestras negociaciones tienen un margen a nuestro favor que es contar con una marca de alto nivel y óptimo rendimiento en la operación de unidades de larga distancia.

Dentro del marco antes mencionado hemos realizado negociaciones importantes en el mercado y dentro de este portafolio de clientes están los más grandes transportadores a nivel de buses y operadores de corredores viales, también es importante mencionar el apalancamiento de la empresa con sus propias garantías y el de los bancos para hallar la figura financiera correcta y que estas negociaciones lleguen a culminar.

En Camiones hemos ganado un mercado bastante competitivo, el mismo que exige altos niveles de seguridad y rendimiento de las unidades, es así que hemos realizado ventas importantes a operadores de servicios petroleros. En estas negociaciones además se ha logrado firmar Acuerdos de Mantenimiento, esto nos da un sentido de responsabilidad y prestación de servicio a tiempo.

OBJETIVOS ALCANZADOS

Los objetivos que se alcanzaron fueron:

1.- Se inició la construcción de nuestras instalaciones en la ciudad de Guayaquil, en la misma se están ejecutando trabajos de obras varias y se espera tener el permiso definitivo para abril del 2015.

2.- Se logró cumplir con todas las metas estipuladas en el Business Plan, las mismas que en todos sus segmentos fueron alcanzadas, este es un punto positivo dentro de nuestro desempeño como concesionario.

3.- Se logra cerrar la Negociación de la renovación completa de las unidades de Transportes Ecuador, esto es una bandera para la empresa y como ellos mencionaron en uno de sus comentarios a la prensa "porque estamos innovando somos los primeros en la transportación de pasajeros en Ecuador", y es así que nuestra empresa ratifica su marca con esta compra y ratifica ser la primera en ventas de buses de larga distancia.

OBJETIVOS TRAZADOS PARA EL AÑO 2015

1.- Regularizar todas nuestras políticas contables, las mismas que deben estar apegadas al Manual de Políticas Contables

2.- Establecer una nueva oficina en una de las zonas de mayor influencia de nuestra marca, ya que en la actualidad estamos solo con asistencias por campañas y el cliente cada vez nos pide más servicio para continuar fidelizando el producto.

3.- Terminar la construcción de nuestras instalaciones en su primera etapa en la ciudad de Guayaquil, la misma que prestara una mejor imagen corporativa y traerá un plus para la comodidad del cliente al ser atendido en las mismas.

4.- Establecer una política a largo plazo de capacitación de nuestros funcionarios, ya que las exigencias del mercado cada día son mayores y para ello debemos tener técnicos especializados.

5.- Entrar en el mercado de Venta de Chasis y los mismos sean carrozados localmente, ya que este será un rubro de importantes ingresos según las perspectivas de crecimiento en este segmento del mercado automotriz.

AGRADECIMIENTO

Quiero extender un agradecimiento muy especial a la Sra. Presidenta del Directorio, ya que con su visión de negocios nos ha permitido crear un ambiente de confianza entre todos nuestros clientes y las entidades financieras, ella ha sido quien en momentos difíciles nos ha extendido la mano, es ella quien nos impulsa en negociaciones complicadas porque sus ganas de sacar adelante esta empresa transcienden de sobre manera.

También es importante agradecer la confianza de todos los funcionarios que hoy conforman el equipo de Scaneq, porque son ellos los que cada día con su energía, con su apoyo, con sus ganas de salir adelante han logrado cumplir esos retos trazados construyen una empresa más sólida y son los representantes de una marca de calidad.

Gracias a todos ustedes Sres. Accionistas por su apoyo y confianza entregada a mi persona, estoy seguro que no los he defraudado y tenga la convicción de seguir trabajando arduamente para mantenernos en el lugar que estamos y crecer en algunos que aún estamos generando

Atentamente,

Sr. Gabriel Gordillo Coba
GERENTE GENERAL