

CAMIONES Y BUSES DEL ECUADOR S.A. CAMIONEQ.

**INFORME DE GERENCIA GENERAL CORRESPONDIENTE AL
EJERCIO ECONOMICO 2016**

Señores Accionistas, cumpliendo a lo establecido por la Ley de Compañías y a los Estatutos Sociales de la Compañía, pongo en su consideración el informe de Gerencia General de Camiones y Buses del Ecuador S.A. correspondiente al ejercicio económico 2016.

Antecedentes en el Mercado Automotriz.

En el primer trimestre del año 2016 fue el punto más bajo de ventas registrado en el sector por años; tanto así, que en promedio general de todas las ramas de comercialización se registró un decrecimiento en ventas del 50%. Con este antecedente se marcó un arranque difícil para el sector y nos dio signos de que debíamos tomar decisiones importantes para mantenernos en el mercado.

Siguiendo con la tendencia en el sector automotor se registró una reducción acumulada en ventas del 21,8% entre 2015 y 2016. Sin embargo, el último trimestre de 2016 tuvo una pequeña recuperación en el sector comercial de livianos.

Con todos los signos que marca el sector, la Asociación Ecuatoriana de empresas automotrices ha solicitado al gobierno nacional la revisión de la carga tributaria impuesta a este sector de la economía nacional, ya que esta es una de las razones más importantes que ha repercutido en la reducción en las ventas.

Para el Sector, el único panorama que nos alienta a mantenernos trabajando en el mismo, es el Acuerdo Comercial que se está negociando con la Comunidad Europea, ya que en nuestro caso particular nos permitirá algunas ventajas competitivas del mercado y más aun conociendo las normativas de homologación para unidades nuevas vigentes en el país.

Análisis Administrativo de la Empresa

En mi calidad de Gerente General de la Compañía debo informales a ustedes señores accionistas las principales actividades de mejora realizadas en este ejercicio económico,

a. Manejo de Cuentas Comerciales

El Área Administrativa cuenta con un funcionario que monitorea a diario las emisiones de facturación y a la vez, maneja la cartera de cada cliente, esto nos ha permitido subsanar muchas cuentas que estaban con una madurez bastante alta; a la vez, se ha podido analizar el marco administrativo que cubre una garantía de vehículo, sobre todo en su primer año de operación.

b. Mejoras en el Servicio del Taller.

Realizamos un proyecto que tuvo una duración de 4 meses, el mismo que se estableció en harás de mejorar nuestros servicios en el Área de Taller y a la vez mejorar la cantidad de unidades atendidas por día, además dentro del Área Comercial queríamos dar presencia para fidelizar al cliente. También se contrató un funcionario que tenía experiencia en atención al cliente ya que se necesitaba un contacto directo con el cliente al momento de ser atendido en nuestro taller. Los resultados de este proyecto fueron bastante buenos ya que se redujo considerablemente la cantidad de re-trabajos en el taller, se mejoró la cantidad de unidades atendidas en este periodo de tiempo y además el cliente tuvo una sensación de que somos sus aliados comerciales.

c. Mejoras en el Stock de Partes y Piezas

Como primer paso para alcanzar este objetivo se tuvo que capacitar al jefe de bodega, ya que el conocimiento de manejo en el stock es un tema bastante complejo, es así que el jefe de bodega tuvo dos capacitaciones en el año, las mismas que nos permitieron establecer una curva ABC óptima en nuestro stock y establecer notabilidades máximas por ítem.

También el Área de Bodega ha trabajado en el mejoramiento del Stock en obsolescencia, el mismo que luego de un estudio se estableció la posibilidad de re-exportación, es así que para terminar el año ya teníamos establecido el stock a reexportar a fábrica cumpliendo con las normas del proceso para este haber. El año 2016 se trabajó en bodega con el acelerador a fondo ya que también logramos mejorar nuestro sistema de importación pese a todas las normativas establecidas para la señalética y calidad de producto para importar al país.

d. Mejoras en el Manejo Ambiental

De la mano a lo que establece nuestra política de calidad como fabrica, hemos establecido una mejora en el manejo de desechos de alto

impacto ambiental, es así que tenemos proveedores determinados para desechos altamente contaminantes como es el caso de aceites y derivados llegando hasta el tratamiento de los desechos de bajo impacto como las hojas blancas y cartón. Esto se ha logrado con la colaboración de todos los funcionarios porque es un tema de conciencia Ambiental y manejo e ambiente laboral.

e. Mejoras en el Análisis de Garantías

Para el cierre del año fiscal hemos alcanzado niveles de reconocimiento de garantías por parte de la fábrica bastante altos y a la par hemos conseguido que una garantía sea tratada en el marco de la dirección de la empresa, soportada por el área técnica, es así que los reclamos de garantías en unidades operativas es bastante bajo, hablando así de la calidad de los productos que estamos vendiendo y confirmando que el desarrollo en la configuración de las unidades para el mercado es el correcto.

Conclusiones

Hemos tenido un año realmente difícil para el sector Automotriz, las ventas han disminuido de manera considerable, los números son para nada alentadores y peor aún tenemos un marco político bastante adverso para las importaciones de toda índole. Esto ha marcado nuestros resultados al final de este año fiscal.

En este año de labores nos hemos enfocado en los servicios generados al cliente final. Las políticas tomadas por la administración han estado centradas en fortalecer el nexo entre los clientes y la empresa, así hemos demostrado una gran capacidad de cobertura de post venta y un manejo de repuestos en stock óptimo.

La administración también focalizo el mejoramiento de su manejo operativo en todas las áreas, el mismo que ha permitido una reducción importante de costos en comparación a otros años fiscales, además ha mejorado el compromiso de cada uno de los funcionarios ya que se han postulado reuniones de trabajo conjuntos inclusive con el acompañamiento de la presidencia de la compañía.

Recomendaciones

MI deber como Gerente de la empresa, es pedirles a los señores accionistas ser parte activa de las decisiones que se toman dentro del desarrollo de la

compañía, ya que son ustedes con su visión de negocios los llamados a mejorar el manejo global.

Es Importante Señores accionistas que en cada reunión de trabajo, en cada llamamiento a Junta su presencia sea fiel ya que esto denota el fortalecimiento empresarial con el que se maneja la empresa y además demuestra el grado de interés con que un accionista maneja su patrimonio.

Pido también a ustedes ser el generador de recursos hacia el óptimo desenvolvimiento de la empresa, ya que son ustedes con su apalancamiento financiera los que permitirán a la empresa desenvolverse de manera adecuada en el giro del negocio.

Para finalizar y como visión de fortalecimiento empresarial pido a ustedes como accionistas y a nosotros como administradores ser partícipes del Plan de Negocios Anual que la empresa año tras año realiza y es este quien marca el diario desenvolvimiento de la empresa y los objetivos a alcanzar.

Señores accionistas, hasta aquí mi informe como Gerente General de la Compañía.

Para finalizar dejo mi agradecimiento infinito a la señora presidenta de la Compañía, ya que ha sido ella quien en mi situación personal se ha encargado de mis obligaciones en el desenvolvimiento diario, además agradezco a la contadora general por su apoyo diario ya que es ella en mis días de ausencia quien se encarga del apoyo operacional de la empresa; gracias también, a cada uno de los funcionarios que cada día labora con eficiencia y ética para que esta empresa llegue a este posicionamiento como marca.

Señores accionistas recalco y agradezco su apoyo incondicional, para que día a día tengamos un lugar de trabajo y sigamos laborando en esta, nuestra empresa.

Gracias por su atención y consideración



Sr. Gabriel Gordillo Ceba

GERENTE GENERAL

CAMIONES Y BUSES DEL ECUADOR S.A.