CAMIONES Y BUSES DEL ECUADOR S.A.
CAMIONEQ S.A.

INFORME DE GERENCIA GENERAL DEL EJERCIO ECONOMICO 2018

Señores Accionistas dando cumpliendo a lo establecido por la Ley de Compañías y a los Estatutos Sociales de la Empresa Camiones y Buses del Ecuador S.A.(CAMIONEQ), pongo en su consideración el informe de Gerencia General correspondiente al ejercicio económico 2018.

Análisis del Mercado Automotriz.

El sector automotor está viviendo una recuperación y esto se debe a factores como el crecimiento de la economía; la expansión de crédito; el aumento del índice de la confianza del consumidor; el crecimiento sostenido del PIB durante los últimos meses del 2018; y el desmonte de medidas restrictivas a la importación.

La recuperación del sector automotor se refleja en el nivel de ventas del período enero-junio 2018: con 68.280 unidades; mientras que en el mismo periodo de 2017 se comercializaron 43.600 unidades, lo cual demostró un crecimiento del 27% de manera global en todo el sector. Al cierre del 2018 se obtuvo un crecimiento global del 33%, marcando una mejora considerable.

El sector automotriz con una mejora en ventas ya marcada, realizó varias estrategias para dinamizar el sector es así que:

- Crea nuevas plantas de ensamblaje para unidades terminadas
- Mejora las plantas ya existentes, implementando nuevas tecnologías, lo que permite una reducción de costos.
- Realiza analizas con la banca nacional para obtener mejores tasas de interés y plazos mayores de pago.
- Se introduce en nuevos mercados, como son los países de la comunidad Andina.

El 2018 fue un año que marco nuevamente la estabilización del Sector Automotriz, con un crecimiento importante y con la expectativa de un 2019 bastante bueno en cifras globales.

Análisis Administrativo de la Empresa

Como Administrador General de la Empresa, pongo en su consideración señores accionistas las actividades más importantes realizadas en este ejercicio económico.

a. Inventarios Cíclicos

Debido a nuestro crecimiento en el mercado y a nuestra presencia con 4 oficinas a nivel Nacional, se estableció un proceso de inventarios cíclicos, los mimos que tienen la finalidad de minimizar los faltantes de las bodegas en las

diferentes oficinas; es así, que cada 6 meses de manera confidencial se establecen cronogramas de inventarios y se realizan los mismos.

Estas acciones nos han permitido mejorar nuestro manejo de inventario y crear una responsabilidad en el manejo del mismo, en los funcionarios que se encuentran a cargo.

b. Mejoras en los procesos de Contratación del Personal

Se estableció un proceso técnico de contratación para los nuevos funcionarios, el mismo que nos permite evaluar de manera periódica y crear compromisos en cada una de sus funciones, es así que tenemos un funcionario dedicado al 100% para este haber y hoy podemos decir que todo funcionario que forma Parte de Scaneq cumple con las necesidades que requiere la empresa.

c. Inicio de Operaciones en Sucursal Guayaquil

Para el mes de Julio se estableció un Plan de Acción para nuestra mudanza de nuestras oficinas que se encontraban en la ciudad de Durán hacia nuestras flamantes instalaciones en la ciudad de Guayaquil en el Sector de Montevello. Esta mudanza tuvo una ejecución de ocho días los mismos que fueron posible gracias al aporte de todas las áreas de la empresa. El reto más complicado fue el traslado del inventario de la bodega el mismo que se realizó en un día gracias a la planificación realizada con anticipación.

d. Crecimiento de la fuerza de ventas

Debido a que ya teníamos dos oficinas comerciales con todos los servicios a nivel nacional y una en proyecto de factibilidad, junto con el Área Comercial se decidió la contracción de vendedores exclusivos para los mercados de Guayaquil y Cuenca, esta decisión fue bastante acertada ya que de inmediato se reflejaron ventas en el sector sur del país y una mayor fidelización de clientes en el mercado de la costa, se trazó como objetivo para el año 2019 dividir a los vendedores por producto, es decir unos dedicados a venta de camiones y otros a venta de buses.

e. Crecimiento en Venta de Partes y Piezas

Con el crecimiento del parque automotor de nuestra marca y con unidades entrando a sus periodos de reparaciones mayores, se gestionó una mejora en la línea de crédito de partes y piezas otorgada por Scania, la misma que tuvo el apoyo de nuestra fábrica.

Además, para mejorar los precios finales para nuestros clientes en reparaciones mayores se están ejecutando campañas de productos y promociones para clientes preferenciales. Estas acciones nos han permitido tener un crecimiento del 15 % a lo largo del 2018 y marcando un ritmo de ventas muy importante en el último trimestre del año.

f. Mejoras en Manejo de Cartera

Dentro del plan General Administrativo, se trabaja conjuntamente con todo el personal encargado de caja a nivel nacional para que la recuperación de cartera sea efectiva, es así que la cartera vencida disminuyó considerablemente este año, pero aún debemos trabajar en una política con los clientes corporativos, especialmente con los corredores viales quienes marcan un patrón bastante importante en nuestra facturación y además debemos tener en cuenta nuestra relación comercial en el tiempo, ya que una decisión mal tomada puede tener afectación en la venta de unidades en futuras licitaciones

g. Mejoras Continuas

Como administrador General de la empresa y de manera conjunta, con los Gerentes de cada área estamos trabajando para mejorar nuestras áreas y brindar mejores servicios a nuestros clientes.

Es así que en el Área Comercial hemos tenido logros como cerrar la venta de la nueva flota del Consorcio Metroquil.

En el Área de Servicios contamos con 70 convenios de mantenimiento abiertos y un crecimiento de partes y piezas bastante importante.

En el Área de Bodega se han mejorado sustentablemente los procesos, aunque sabemos que aún hay mucho que hacer.

En el Área administrativa tenemos un trabajo en equipo con funciones bastante bien determinadas, que me permiten tener visitas periódicas a las diferentes sucursales a nivel nacional.

Conclusiones

El 2018 ha sido un año de crecimiento, el cual en cifras ha sido bastante bueno para nuestra empresa y en términos generales ha sido el año que nos ha permitido consolidarnos como marca líder en Larga Distancia a nivel nacional.

En este 2019 hemos trazado una estrategia de fidelización donde se ponga de ante mano la política de EL CLIENTE EN PRIMER LUGAR. Esta estrategia tiene como intención que el cliente sea tratado como en su casa y que en nuestra empresa encuentre aliados de confianza que harán que su patrimonio esté en las mejores manos.

Recomendaciones

Como Gerente General y Administrador General de la empresa, solicito a ustedes señores accionistas su apoyo para que entremos en la carrera de las grandes empresas y podamos hacer publicidad a gran escala, esto permitirá crear una nueva imagen de

nuestra marca ya a nivel Nacional, ya somos importantes, ahora es tiempo de que seamos necesarios en las operaciones de las grandes empresas.

Siempre recalco a ustedes Señores Accionistas que es imprescindible contar con vuestro apoyo en cada acción que la administración realice en el fortalecimiento y crecimiento de la empresa.

Agradecimiento

Para mí es un honor ser parte de esta empresa que me ha cobijado por 10 años, me ha regalo cada experiencia de vida, me ha permitido ser quien soy, pero este año 2018, debo agradecer a todos los miembros de este equipo maravilloso, desde los señores accionistas hasta cada uno de los funcionarios que cada día construyen esta empresa. Gracias por entregarnos el tiempo de sus familias, pero sé que lo hacen por el mismo ideal por el cual estamos todos aquí, ser el ejemplo de nuestras familias porque llegamos a ser los mejores.

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

Gracias por su atención y consideración

Sr. Gabriel Gordillo Coba
GERENTE GENERAL
CAMIONES Y BUSES DEL ECUADOR S.A.