



AUTOPERNO

AUTOMOTRIZ Y PERNOS Cía. Ltda.

Matriz: Pan. Norte Km. 5½, Cristianfa. Av. 10 de Agosto N67-82 y Los Arupos
Telfs.: 280 7387 / 280 7388 / Fax: 226-2025 • Quito - Ecuador
e-mail.: autoperno@punto.net.ec

INFORME DEL GERENTE DE LA EMPRESA AUTOPERNO AUTOMOTRIZ Y PERNOS CIA. LTDA. A LA JUNTA DE SOCIOS CORRESPONDIENTE AL AÑO 2016

El Sr. Fabian Schreckinger Gerente de AUTOPERNO AUTOMOTRIZ y PERNOS, presenta su informe correspondiente a sus labores correspondientes al año 2016.

El Gerente solicita que los socios revisen los informes del año anterior correspondiente al año 2015, en la parte que corresponde al tipo de clientes que atiende la empresa Autoperno, esto es Industrias y Constructoras.

Ambos sectores han continuado teniendo un decrecimiento, por lo tanto las ventas han sido todavía más bajas de lo que fue el año 2015, se ha decidió por lo tanto comenzar a tener otro tipos de clientes como son lo ferreteros y automotrices, pese a la situación financiera de la compañía, que en este momento no es la más óptima, se decide ingresar nuevos productos, como son: limpia parabrisas y de ser posible zapatillas de freno, el problema con las zapatillas de freno es la cantidad de regulaciones técnicas que tiene este producto para poder ser importados. Por lo pronto ya se ha hecho los contactos, necesarios para poder importar limpia parabrisas realizando todas las pruebas necesarias para que la calidad sea óptima, en este momento se está trabajando con una marca que en caso de dar resultados óptimos se la patentara inmediatamente.

Todos los nuevos clientes que se están aperturando se los va a tener como Autoperno.

Por disposición de los socios se contrató un estudio por parte del Economista Nelson García de la firma Conaydin, para saber la conveniencia económica y logística de que la firma Autoperno siga funcionando en la forma en la que ha venido funcionando en los últimos años o que pase a hacer una empresa asociada a la empresa Schecomex.

Lo socios ya conocen las conveniencias e inconveniencias de asociarse por lo que ya se lo ha discutido en año pasados, lo que determine el estudio será solo un punto a tomar en cuenta para tomar las decisiones finales, de todas maneras, la Gerencia sugiere abrirse a una nueva gama de productos cuyos mercados no han sido afectados como los de la construcción e industrias.

Con respecto a los productos que distribuye Autoperno se ha tenido una fuerte competencia especialmente de antiguos vendedores de la empresa que han optado por ponerse negocios propios y teniendo la ventaja de que ellos ya tenían establecidos los



AUTOPERNO

AUTOMOTRIZ Y PERNOS Cía. Ltda.

Matriz: Pan. Norte Km. 5½, Cristianía, Av. 10 de Agosto N67-82 y Los Arupos
Telfs.: 280 7387 / 280 7388 / Fax: 226-2025 - Quito - Ecuador
e-mail.: autoperno@punto.net.ec

contactos con los clientes que distribuyen Pernería Automotriz. Además, dichos clientes de Pernería se han visto afectados sus ventas debido a que el país en este momento tiene mejores carreteras lo cual evita que en la parte de la suspensión de los autos se ha afectada, por baches y defectos en la calzada. Lo cual ha rebajado las ventas de repuestos como abrazaderas, pernos guías, bocines etc. Por lo tanto, es conveniente que la empresa se abra a nuevos productos para tener una mayor cobertura de ventas.

Debe recalarse que una zona importante de ventas de la empresa es Manabí, la cual fue afectada por un terremoto importante lo cual a afectado a muchos clientes.

Por lo tanto, la recuperación de cartera ha sido lenta. Ventajosamente con los programas que ha implementado el gobierno las ventas se ha recuperado notablemente especialmente en Pedernales y Manta.

Se va a seguir cubriendo la zona de Manabí con mayor ímpetu, pese a que ciertos clientes por el daño de las estructuras donde funcionaban tienen problema de pago, por la mayor inyección de capital hay un gran movimiento en las ventas

Como los socios conocen en el año del 2016 no hubo utilidades especialmente por la relación de tipo de oficio que realiza cada empleado, es muy baja la relación de los vendedores con respecto al personal administrativo por lo tanto se va a aumentar personal de ventas para que se atiendan a nuevos tipos de clientes y se aumente la base de clientes.

Los productos nuevos que se distribuyan deben tener una ganancia importante para que la empresa pueda tener utilidades en el año 2017.

Esto es lo que mayor relevancia tiene el Gerente que informar a los socios de la empresa.

Atentamente

Fabian Schreckinger