

INFORME ANUAL DE LA GERENCIA DE AUTOREPUESTOS GABASA CIA. LTDA. A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Dando cumplimiento a lo estipulado por la Ley de Compañías y a los estatutos sociales de Auto Repuestos Gabasa Cia. Ltda. , someto a su consideración el presente informe de labores, en los que se destacan los principales aspectos de las actividades desarrolladas durante el ejercicio 2015.

1.- COMENTARIOS GENERALES.-

Las empresas automotrices de Ecuador están algo decepcionadas por los resultados del año 2015, pues las ventas se redujeron debido a la política de cupos que puso en marcha el Gobierno, y además el pago de salvaguardias del 45%, tanto para la importación de vehículos nuevos como de partes y piezas.

La contracción del sector automotor en este año será mayor de lo previsto. Si bien en enero ya se proyectaba una caída en las ventas de vehículos por una nueva restricción de cupos de importación respecto al 2014 de entre un 20 y un 40% en CKD (partes para ensamble local) y vehículos importados, nuevos factores se suman para una baja mayor en las ventas

Pero además, los clientes están retrasando la decisión de compra por la incertidumbre respecto a la situación económica del país.

El sector automotriz ecuatoriano se había caracterizado hace algunos años por un crecimiento en ventas y unidades constantes cada año. Sin embargo las nuevas leyes y medidas restrictivas han favorecido a un nuevo escenario donde no es posible seguir creciendo dadas las limitaciones del sector.

Este contexto nos permite establecer alternativas que sean factibles para evitar que el sector caiga en una crisis financiera y que las fracciones menos afectadas de la industria mantengan niveles de rendimientos económicos saludables.

Este análisis se centra en la reducción de costos como la alternativa que puede mantener a las empresas y unidades de negocio del sector automotriz, con economías y finanzas saludables a pesar de los escenarios que se presentan en el país

Todo esto nos llevó a trabajar en la eficiencia, eficacia y compromiso de todas las personas que trabajan en la empresa.

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2015.-

Durante el ejercicio 2015 que ha concluido, a pesar de lo manifestado, la situación de la empresa ha tenido un crecimiento en sus ingresos en relación al año 2014, el incremento en el 2015 ha sido del 10.50%, lo que se refleja en sus estados financieros.

Los esfuerzos de la administración han estado encaminados para que la empresa mantenga un crecimiento en el giro normal de sus actividades.

En lo referente a los costos y gastos, estos tuvieron un incremento del 9.31% para los costos y para el caso de los gastos el incremento fue 3.47% en relación al año anterior, sin embargo el incremento en gastos básicamente se debe al incremento anual de los sueldos, manteniéndose los otros rubros controlados, esto hace que las utilidades tengan un mayor crecimiento.

En este año la Junta aprobó la cesión de participaciones de parte del socio Franklin Galarza Cuesta, dicho cambio consta en la escritura de cesión de participaciones que reposa en los archivos de la Compañía, registrada en el mes de Agosto del 2015.

3.- DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL.-

De acuerdo a lo estipulado en los estatutos de la constitución de la compañía, como las disposiciones de la Superintendencia de Compañías, la gerencia ha cumplido con todas las resoluciones de la Junta de Socios.

4.- OBJETIVOS PARA EL 2016

La administración recomienda que para el año 2016, se realicen los trámites pertinentes para el aumento de capital, el mismo que es solicitado por las entidades financieras, ya que de esa forma se mejora la situación Patrimonial de la empresa.

Los objetivos considerados para el próximo año serían:

- Fortalecer la imagen ante los clientes, aún más de la que ha ganado hasta la fecha.
- Estructurar un proceso de control de costo y de tratar de reducir o mantener los gastos generales.
- Implementar un sistema de reportes financieros más eficientes y con la información lineal.
- Mejorar el servicio al cliente en el área de ventas.
- Desarrollar un software para el control de los inventarios.
- Tener una política publicitaria influyente de tal manera que la persona conozca de que se trata el servicio/producto, donde está ubicado y que descuentos posee en ciertos casos.

El presente informe, queda a disposición de los señores socios. Ante cualquier inquietud respecto al mismo estoy a su disponibilidad para aclararla.

Atentamente,


Julio Eduardo Blandavel Del Hierro
GERENTE GENERAL