

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 2016.

1.- COMENTARIOS GENERALES.-

La actividad en el sector de repuestos está totalmente influenciado por factores como el número de vehículos que existen en el país, la antigüedad del parque móvil, el precio de los automóviles nuevos y, especialmente en el caso de Ecuador, de los aranceles a la importación de automóviles nuevos, partes, repuestos y recambios.

Los años 2015 y 2016 están siendo especialmente complicados para la economía ecuatoriana debido a que la apreciación del USD encarece en gran medida sus exportaciones. Por otro lado, la caída de los precios del petróleo supone una disminución de los ingresos fiscales para el Gobierno.

En cualquier caso, el altísimo gasto público que ha venido manteniendo el Gobierno no sería sostenible aunque los precios del petróleo fuesen tan altos como en años anteriores.

Con el fin de alcanzar un equilibrio fiscal y de balanza de pagos y comercial el Gobierno adoptó una serie de medidas de ajuste en el sector exterior. Entre ellas: se han reducido los cupos de importación de automóviles en un 50% aproximadamente y se ha adoptado una cláusula de salvaguardia ante la OMC que supone la aplicación de una sobretasa arancelaria de hasta un 45%, aplicada mayoritariamente a productos de consumo.

Por su parte, el tamaño del mercado del sector de repuestos está directamente relacionado con el número de automóviles en Ecuador (parque móvil) y de su antigüedad. El parque móvil ecuatoriano es relativamente antiguo, los altos precios en comparación con las bajas rentas y las limitaciones a la oferta alargan la vida útil de los mismos; esto explica que el 25% de los automóviles en circulación tengan más de 20 años de antigüedad.

La edad promedio de los automóviles ecuatorianos es de aproximadamente 13,7 años, para el subsector de repuestos estos datos positivos pues al alargarse la vida útil de los vehículos, éstos utilizan cada vez más repuestos, debido principalmente al uso, al desgaste y a la menor eficiencia de los mismos.

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2016.-

Durante el ejercicio 2016 que ha concluido, la situación de la empresa ha tenido un decremento en sus ingresos en relación al año 2015 el decremento en el 2016 ha sido del 3% que respecto al año 2015, 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 decremento del 1,83% para los costos y para el caso de los gastos el incremento fue 18,27% 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.

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 Compañía, la gerencia ha cumplido con todas las resoluciones de la Junta de Socios.

4.- OBJETIVOS PARA EL 2017

La administración recomienda que para el año 2017, 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, por la alta competencia en almacenes de repuestos.
- 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 Ederdo Sandoval Del Horno
GERENTE GENERAL