



Quito a 25/marzo/2013

INFORME ANUAL

Estimados Socios

OFFERSCHOCADOS CIA LTDA

Presente._

Antes que nada un agradecimiento por la confianza puesta en mi persona y esperando que las acciones realizadas en mi gestión estén dentro de las expectativas de cada uno de los presentes.

El 10 de febrero del 2012 se inscribe mi nombramiento lo cual se empieza una nueva gestión a lo que refiere el manejo de la empresa, debido a la situación delicada en la que queda la compañía.

También tomando en cuenta que el tiempo que se le dedica al manejo no está en el 100% de lo que se requiere para los objetivos que buscamos.

Este año ha sido un tanto interesante por una lado y delicado por otro lado para la empresa ya que a pesar de todos los intentos de acercamiento a varias empresas y las negativas recibidas se ha captado el cliente mas importante en la actualidad de OFFERSCHOCADOS CIA LTDA ya que es el cliente que no ha dado la apertura para desenvolvernos en todos los aspectos creados de la empresa inventario, retiro, custodia, y venta y por esta situación hemos podido terminar bien el año con nuevas expectativas para el periodo del 2013 y con el mejoramiento de la pagina Web y en general con la experiencia que hemos ido adquiriendo todos y cada uno de nosotros.

Pero al mismo tiempo un tanto difícil también ya que nuestro cliente que durante casi 2 años nos ha mantenido en todos los aspectos es ahora uno de los que podemos estar



Perdiendo, habiendo intentado tratar de retomar las acciones ha sido infructuoso hasta el momento, y con estos antecedentes hemos facturado de la siguiente manera en el 2012:

1. Enero las ventas son:

HISPANA	915
SUCRE	3668
	4583

2. Febrero las ventas son:

HISPANA	843
SUCRE	4342
	5185

3. Marzo las ventas son:

HISPANA	500
SUCRE	5104
	5604

4. Abril las ventas son:

HISPANA	392,5
SUCRE	4776
	5168,5

5. Mayo las ventas son:

HISPANA	522,5
SUCRE	3480
ROCAFUERTE	40
	4042,5

6. Junio las ventas son:

HISPANA	820
SUCRE	5354
	6174

7. Julio las ventas son:

HISPANA	767,5
SUCRE	3360
	4127,5



8. Agosto las ventas son:

HISPANA	775
SUCRE	3194
	3969

9. Septiembre las ventas son:

HISPANA	752,5
SUCRE	6751
	7503,5

10. Octubre las ventas son:

HISPANA	750
SUCRE	5486
	6236

11. Noviembre las ventas son:

HISPANA	627,5
SUCRE	3214
	3841,5

12. Diciembre las ventas son:

HISPANA	600
SUCRE	2990
ASEGU DEL	
SUR	200
	3790



Como pueden observar nuestro cliente importante de este año fue Seguros Sucre con un total de \$ 51.719,00 USD cincuenta y un mil setecientos diez y nueve dólares lo cual este años bajara considerablemente, con la compañía Hispana de Seguros también bajara un poco la facturación ya que ha habido cambio de personal y por ende están tratando de vender las pérdidas que se encuentran embodegadas y así quedaremos con pocos vehículos en custodia, y por tal motivo el año anterior hemos terminado en pérdida con un valor no muy representativo pero es perdida al fin, pero tenemos nuestro nuevo cliente al cual está dedicada nuestra atención en este momento sin descuidar que tenderemos que fortalecer los otros clientes insistiendo en todos y cada uno de los servicios.

Con esta introducción quiero presentar los informes correspondientes al primer año de mi gestión como gerente de OFFERSCHOCADOS CIA LTDA.

- 1.-El estado bancario al momento es positivo ya que se han hecho pequeños ahorros con los ingresos percibidos para ir capitalizando la empresa por cualquier eventualidad que se pueda presentar.
- 2.- El reparto de los dividendos correspondiente al periodo 2012 se los ha ido realizando al alcance del capital ingresado con el fin de no dejar sin liquides las cuentas bancarias y se los seguirá cancelando a medida tengamos los valores necesarios para este hecho.
- 3.- Con lo que respecta al manejo de la documentación del inventario de vehículos ingresados y entregados de la bodega esta en un formato Excel con las debidas indicaciones de:



ASEGURADORA
MARCA
CHASIS
PLACA
F.INGRESO
F.SALIDA
BODEGAJE
SUBASTA

En lo correspondiente a la documentación de Aseguradora del Sur no nos está proporcionando los documentos necesarios para el retiro de los mismos, a pesar que se les ha solicitado por varias ocasiones no hay la colaboración respectiva como por ejemplo cartas de retiro con toda la información de cada vehículo, copias de matrícula etc.

Y por esta causa también la demora en subir los vehículos a la plataforma de venta.

4.- Por el tema de la página Web se han presentado problemas en un inicio, con las quejas de algunos clientes que les llegaba varios correos de subscripción, y otros inconvenientes por temas de desconocimiento del manejo del sistema pero que se han ido solucionando en el camino llegando a un equilibrio el cual ha dado hasta ahora buena respuesta con nuestros clientes.

5.- Correspondiente al tema del manejo de procesos inicialmente y por la pequeña cantidad de trabajo no teníamos un esquema establecido para los procesos, y lo estábamos realizando todas las personas involucradas, lo cual una vez definido en sesión anterior se separaron las actividades para cada persona, y ahora con el nuevo manual que se está presentando reformaremos las actividades con un reporte mensual de cada persona, con su respectivo informe de resultados.

6.- Para este punto y uno de los más críticos en nuestra situación por ser nuevos en el mercado tenemos factores estratégicos que aun tenemos que revisar:



FORTALEZAS
HONRADEZ
TRANSPARENCIA
EFICIENCIA
SISTEMA DE BODEGAJE
SISTEMA DE INVENTARIOS
PERSONAL

DEVILIDADES
PRESUPUESTO
INFRAESTRUCTURA DE TRABAJO

Realmente y ante esta situación nuestras oportunidades son la búsqueda incansable de potenciales clientes, con las experiencias que vamos tomando en este caminar.

Y nuestra peor amenaza es la corrupción que no es más que un factor muy decisivo en esta actividad que ha sido mal vista, y mal llevada durante muchos años y que ahora a nosotros los que queremos transformar este en un negocio transparente se no ha presentado muchas dificultades para tener la apertura con nuevos clientes.

El plan de acción que en algún momento se vio como alternativa para salir de la situación difícil de la que estamos pasando es:

- Ubicar la bodega de almacenaje en un sector donde nos cueste menos pero tengamos las mismas bondades de la actual.
- Insistir con las visitas realizadas con algunos clientes lo cual el factor corrupción aun nos cierra las puertas.
- La búsqueda de clientes particulares pero también aun les cuesta a las personas creer en el sistema que se ofrece.

Así quiero terminar de comunicarles mi visión general del periodo 2012 con la esperanza de que con mucho empeño y dedicación de cada unos de los que representamos esta empresa la sacaremos adelante.

Creo que todos sabemos cuáles son nuestras debilidades y nuestras fortalezas y más que nada siendo un equipo tan pequeño pero con tantas buenas cualidades estoy seguro que



Paso a paso iremos creciendo y brindando esa confianza que es la que nuestros clientes buscan.

No me queda más que agradecerles por toda esa confianza colocada en mi persona.

A handwritten signature in dark ink, appearing to read "Paul Astudillo", written over a horizontal line.

Paul Astudillo

Gerente General