



OPTIMALRECAMBIO CIA. LTDA.
BERMANY

Quito, abril 06 de 2016

Señores

MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE OPTIMALRECAMBIO CIA.LTDA.

Presente.

De mis consideraciones:

En mi condición de Gerente General y Representante Legal de la empresa; y, de conformidad con lo la DISPOSICION DÉCIMA CUARTA del Estatuto de OPTIMALRECAMBIO CIA.LTDA., me permito presentar a la Junta General de Socios, el INFORME de las actividades cumplidas en el ejercicio fiscal 2015.

Durante el ejercicio económico del informe, hemos logrado establecer de mejor maneja los precios de nuestros filtros, sobre la base de un estudio de la competencia, notando que aún es necesario bajar un poco más los precios en algunas referencias, por lo que, La incorporación de aceites, lubricantes y refrigerante, generan para la empresa una gran expectativa de negocio, al mismo tiempo que es un reto enorme, toda vez que, en el mercado existe una oferta muy amplia de estos productos, así como marcas que están muy posesionadas. La empresa ha realizado una importante inversión para adquirir este producto, el mismo que debemos acumularlo hasta obtener el correspondiente certificado de comercialización.

Siendo que incursionamos durante este año con el proyecto de vender grasas y aceites/lubricantes MANNOL, en el 30 de diciembre de 2016, heemos presentado en la Agencia de Regulación y Control de Hidrocarburos ARCH, la correspondiente solicitud de aprobación para la comercialización de dichos productos, para lo cual recabamos una amplia documentación, la que ha sido menester ubicarla, traducirla y completarla y así cumplir con los requerimientos legales exigidos por las autoridades. Esperamos que este año 2016 tengamos dicho permiso, con lo cual estaremos en condiciones de difundir nuestro producto y competir en el mercado nacional. Para este efecto, es necesario el apoyo de nuestro socio-proveedor, dándonos plazo de pago que nos permita colocar los productos; y, apoyo técnico-económico para la difusión y asesoría a nuestros vendedores y clientes.

Requerimos capacitar al personal en la venta de filtros y aceites, ya que nuestras marcas no son conocidas y sus números de referencia, en el caso de filtros, son distintos a las marcas de filtros que son conocidas en el mercado. Es fundamental contar con los correspondientes certificados de calidad de los productos, (filtros), para apoyar con certezas a nuestros vendedores y garantizar una óptima atención y asesoría a nuestros clientes.

La rotación de producto es un nudo crítico que aún no lo podemos superar, esto por su puesto va atado al requerimiento de un capital de trabajo que nos permita hacer la adquisición de mayor cantidad de productos de alta rotación, los que nunca deberían estar en cero.

Necesitamos hacer un nuevo análisis de precios de productos Optimal, sobre todo en las partes referidas a la línea de vehículos asiáticos, toda vez que, no hemos podido entrar a este mercado con la calidad que es excelente, pero la competencia tiene una variedad enorme de productos y precios para estos vehículos, que



OPTIMALRECAMBIO CIA. LTDA.
BERMANY

hacen que sea imposible competir con ellos. En este sentido, es necesario que nuestro socio-proveedor, analice la posibilidad de bajar el costo de todos los productos para las marcas de autos de este origen; y, sobre todo, los Chevrolet, Kia, Daewoo, Nissan, Toyota, Hyundai, etc.

Debemos informar además que durante este período, la empresa de su propio peculio, logró armar una estructura de bodega en la parte posterior del local de Guayaquil. Este espacio nos permitirá almacenar por lo menos unos diez mil galones de aceite, lo que facilitará las tareas para este propósito.

Presento además en documento adjunto, el balance de situación económica de la compañía el mismo que pongo a consideración de la Junta General para su análisis y aprobación. Informo que durante el ejercicio fiscal 2015 tenemos una pérdida de USD 59.767,57. Indica que la pérdida no se debe a una mala gestión empresarial, sino a que hemos adquirido una importante cantidad de productos de la marca Mannol, sobre todo, aceites, mismos que ya están en el inventario de la empresa y debidamente almacenados en la bodega de Guayaquil.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA.

1. Solicitar a nuestro socio-proveedor, el apoyo necesario bajando los precios de los filtros SCT, así como, de los productos OPTIMAL para las marcas de vehículos de más alta gama en el mercado nacional
2. Que mejoremos la rotación de productos a fin de atender oportunamente a nuestros clientes, apoyar a nuestro equipo de ventas y mejorar los ingresos de la empresa.
3. Capacitar al personal sobre todo en las nuevas líneas de productos; y, exigir a nuestros proveedores los documentos que acrediten la calidad de nuestros productos.
4. Contratar personal especializado en la comercialización de grasas y aceites/lubricantes.
5. Buscar una línea de crédito bancaria para disponer de un capital de trabajo,.

Dejo expreso agradecimiento por el apoyo brindado a la administración, tanto al señor Presidente de la Empresa, como a todos los trabajadores de la misma, sin cuyo concurso no hubiese sido posible alcanzar los logros descritos en mi informe.

Atentamente,



Jhon Argudo Pesántez
GERENTE GENERAL