

Autocofic Import S.A.

Sirviendo al país con calidad

151189

Quito, marzo 28 del 2009

Señores:

ACCIONISTAS DE AUTOCOFIC IMPORT S.A.

Presente.

Señor Comisario Dr. Francisco Quisiguiña Calle, señores Accionistas es de mucho agrado poder presentar el presente informe de la Gerencia General de la compañía AUTOCOFIC IMPORT S.A., a fin de que a través de él podamos conocer los aspectos importantes de la vida de nuestra compañía.

ANTECEDENTES.- Señores accionistas, con los resultados obtenidos en el 2007, la empresa a tomado confianza proponiéndose nuevos retos y objetivos encaminados hacer de AUTOCOFIC IMPORT S.A., una empresa competitiva, rentable, generadora de valor para sus clientes, accionistas y el país.

La empresa, dado el giro del negocio para inicios del año 2008, realiza una reunión de planificación anual con los señores vendedores con el propósito de fijar nuevas metas y objetivos, es así que acordamos en llegar a \$ 1.000.000.00, como ventas anuales valor que lo fijamos en función de la percepción y de la meta alcanzada en el año inmediatamente anterior y por que no decirlo también por el compromiso que nos hicimos entre todos quienes hacemos AUTOCOFIC IMPORT S.A.

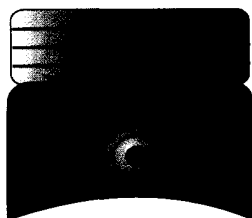
Una vez acordado el nuevo monto de ventas trabajamos en función de cómo alcanzar dicho objetivo, es así que realizamos un estudio pormenorizado de las importaciones que se efectuarán, sus montos, tipo de producto analizando rentabilidades que generan cada uno de ellos y la contribución que ellos dan a las ventas totales de la empresa, sin embargo no descuidamos el aspecto imagen de la compañía frente a nuestros clientes.

Luego se procedió a fijar incentivos para nuestros vendedores a fin de que sirva de motivación permanente para alcanzar lo planteado. También se entregó a los señores vendedores teléfonos celulares para cada uno de ellos que serán cancelados el consumo el 50% por la empresa y lo restante por el vendedor. Otro de los incentivos entregado a nuestro equipo de colaboradores es el paseo anual realizado a ciudad del Puyo (Pygaul) con todos los gastos pagados y que baya de paso fue un éxito para todos y cada uno de nosotros. Para nuestros clientes hemos entregado publicidad y detalles por la navidad al igual para nuestros colaboradores.

Otra de las decisiones tomadas en esta reunión es la reestructuración de vendedores para la atención de los segmentos de mercado asignados, es así que el Sr. Alfonso Cabezas es encargado de la ciudad de Cuenca con todos sus clientes y el Sr. Edison López se encargará de las ciudades de Guayaquil, Quevedo, Babahoyo y Milagro.

También hemos realizado acercamientos importantes con nuestros proveedores con el propósito de mejorar términos de negociación, importar nuevas líneas de productos, mejorar tiempos tanto en el proceso de producción como en el pago de nuestras obligaciones. Se realizó un viaje a la ciudad de Lima Perú con el objetivo de reunirse con los ejecutivos de Pevisa ya que para esa época nuestras importaciones con este proveedor era muy deficiente, sus tiempos de producción eran demasiado largos y al momento no contábamos con ese producto en nuestra bodega. El resultado de dicho viaje fue bueno puesto que se alcanzó que se regularice en producción y que el producto se entregue a tiempo para su venta, también se nos concedió mayor flexibilidad para las cancelaciones de nuestras importaciones y se estableció de la siguiente forma: 50% del valor de la factura a 90 días B/L y 50% restante a 120 días B/L.

Dentro de las decisiones que tomamos en el año 2008 fue la apertura de un almacén en la ciudad de Quito, fue encargado el Sr. Marco Cofre Presidente de nuestra empresa con el ayudante el Sr. David Taipe, realizamos la apertura sin embargo los resultados no fueron los mejores. Luego del correspondiente análisis en función de los resultados obtenidos se decidió el cierre del mismo. Como producto del cierre del Almacén se acordó que el Sr. Taipe venga a trabajar en Autocofic en calidad de chofer. Sin embargo se generó un problema con el dueño del local al cual le habíamos adelantado por concepto de arrendamiento



Autocofic Import S.A.

Sirviendo al país con calidad

151189

la cantidad de \$ 5.000.00 que se debía devengar mes a mes en el 50% del canon mensual por ese concepto, pero como nosotros habíamos desistido del contrato y el valor adelantado tenía un saldo a nuestro favor se encuentra cancelándonos \$ 200.00 mensuales.

Con el propósito de mejorar nuestros resultados se decidió contratar al Dr. Francisco Quisguíña Calle como nuestro asesor en materia de Planeación Estratégica y luego de varias reuniones se sacaron decisiones importantes en esta materia, que han ayudado para el mejor desenvolvimiento de nuestra empresa.

Dentro de nuestro plan administrativo y de apalancamiento financiero la empresa decidió realizar un préstamo bancario por el valor de \$ 25.000.00, dinero que fue invertido en la cancelación de un préstamo que manteníamos con la señora Lucia Dávila y la compra de un vehículo marca Suzuki Carri que tiene la finalidad de hacer entregas del producto a nuestros clientes.

Ahora pasaremos analizar nuestras importaciones que fueron por un valor de \$ 741.710.00 que se realizaron con varios proveedores y en el transcurso del año 2008, con lo cual nuestras ventas brutas alcanzaron el \$ 1.098.928.56, y como ventas netas la cantidad de \$ 900.291.37. Luego de todo el análisis financiero y contable la empresa ha obtenido una utilidad de \$ 40.176.68.

Nuestros principales proveedores son Exedy Globalparts Corporation y Lagz guías y repuestos Ltda. que entre las dos empresas sobrepasan el 50% de nuestras compras, sin embargo los otros proveedores también son muy representativos para nuestra compañía ya que nos han ayudado a cumplir con nuestro objetivo.

Para finales del año 2008 realizamos otra reunión con todos los colaboradores de la compañía a fin de fijar el nuevo objetivo de ventas que luego de un análisis tanto mercadológico como financiero se decidió llegar al monto de \$ 1.400.000.00 avalado y comprometido por todos quienes hacemos AUTOCOFIC IMPORT S.A.,. También se detalló los incentivos de ventas para el año 2009.

Para culminar con mi informe no deseo dejar de lado al recurso más importante de la empresa que es el recurso humano, que al igual que en los años anteriores han contribuido para el engrandecimiento de nuestra compañía, vaya de paso mi reconocimiento y agradecimiento para todos los que hacemos AUTOCOFIC IMPORT S.A. ya que sin ellos no podríamos hablar del cumplimiento de nuestras ambiciones y objetivos.

Me comprometo a seguir liderando este nuevo reto que nos hemos planteado para que nuestra empresa, la familia y país se beneficien de todo cuanto podamos hacer. Gracias.

Atentamente

Ing. Fidel Illanes Llerena
GERENTE GENERAL
AUTOCOFIC IMPORT S.A.

