



# COLREPUESTOS C.A.

## PARTES DE CALIDAD

INFORME GERENTE GENERAL 2009

Es placentero señores accionistas poderme dirigir a ustedes al termino de un año más de trabajo al frente de nuestra empresa COLREPUESTOS C.A. Para hacerles partícipes de la gestión al frente de la misma que más allá de grandes resultados se ha logrado el cometido inicial mantenernos en el mercado y es lo que me permite topar los siguientes puntos:

### 1. ENTORNO

El ambiente para hacer negocios en el año no ha sido el mejor, esto debido a que el gobierno no ha logrado consolidar su proyecto país y las señales gubernamentales han sido llenas de confusión lo que ha ocasionado incertidumbre al sector empresarial. En términos de la actividad económica puedo decir que el enfrentamiento permanente que el gobierno tiene con ciertos sectores como el sector financiero y el de comunicación no permiten que al fin despegue todo el talento y la inversión del sector privado. Este al contrario se ah restringido y lo ha vuelto más temeroso hacia la ejecución de ideas productivas y/o comerciales.

### 2. GESTIÓN

A pesar de los negativos y desacertados manejos de la política por parte del gobierno hemos continuado con nuestro empeño como expresara en el párrafo inicial, a mantener en el mercado el nombre de la empresa. Y, con los limitados recursos se ha emprendido sin temor alguno a los desafíos del mercado, la competencia, etc. Considero que los resultados fueron los planificados para este año.

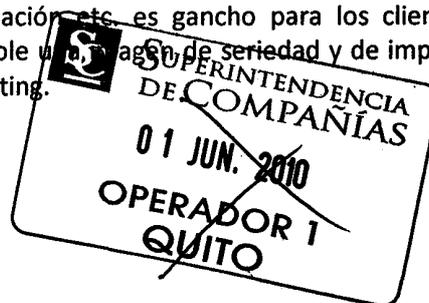
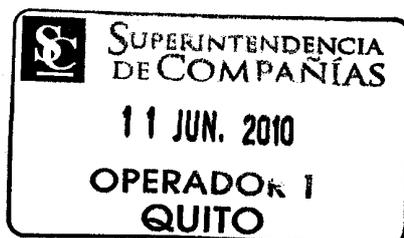
### 3. CUMPLIMIENTO

El resultado para el ejercicio pues es el esperado. Quizá anhelamos más pero sorteando principalmente las limitaciones económicas que han imposibilitado el crecimiento del inventario lo que redunda en las ventas hemos logrado lo que expresan los Balances y, más se ha logrado cristalizar lo planteado para el ejercicio como:

- Con fondos propios se ha comprado la moto para hacer las entregas a domicilio lo que nos ha permitido llegar a lugares que de otro modo era imposible.
- De acuerdo a lo planificado para mediados del año hemos ingresado a ser proveedores principales de talleres multimarca.
- Se ha logrado que nos provean mayoristas consolidados y de reconocido prestigio en el medio comercial de autopartes, principalmente de la Ciudad de Guayaquil.
- Se ha logrado que nos miren los clientes como el centro de venta de autopartes de calidad, gracias a que nos hemos preocupado de poner a disposición del mercado marcas de reconocido prestigio.
- Nuestro buen servicio se ha visto reflejado en el aumento de clientes y la fidelidad de los que teníamos en ejercicios anteriores.

### 4. INFRAESTRUCTURA

Consientes que la presentación, decoración, iluminación, etc. es gancho para los clientes, nos hemos empeñado en hacer del local más presentable, dándole una imagen de seriedad y de importancia, lo que se implementará como política permanente de marketing.





# COLREPUESTOS C.A.

## PARTES DE CALIDAD

### 5. PERSONAL

Nuestro recurso humano ha sido la clave fundamental para seguir en carrera, su fidelidad y sobre todo su predisposición a mejorar diariamente, su constante aprendizaje etc. hace que "EL REPUESTERO" no solo venda partes de recambio automotriz sino seamos un centro de asesoramiento para nuestro clientes lo que nos ha hecho acreedores a la confianza de los mismos.

### 6. PROYECCIONES PARA EL 2010

Sabemos la responsabilidad que tenemos ante ustedes señores accionistas, antes la sociedad y principalmente ante nosotros mismo, por tanto, no desmayaremos hasta lograr lo que todos soñamos una empresa grande y sólida, que para lograrlo hay mucho camino pero para el 2010 nos hemos propuesto:

- Una forma de crecer es seguir haciendo lo que hasta hora, muy cuidadosos de nuestros costos y gastos.
- Mantener en lo posible a nuestros mejores proveedores y buscar otros que nos permitan crecer, cuidando precios, plazos y calidad.
- Seguiremos con lo que va distinguiéndonos de los demás almacenes del sector, buena atención, servicio personalizado, entrega a domicilio sin recargo, calidad en los productos que vendemos.
- Fortaleceremos el plan estratégico que nos permitió ser proveedores calificados de talleres multi-marca, buscaremos con esto ampliar nuestra área de cobertura.
- Esperamos para éste año hacer convenios por lo menos con dos Cooperativas de taxis y/o transporte liviano y para lograrlo se elaborará un plan de marketing que sea atractivo para las partes.
- Creo que fortaleceremos nuestra presencia invirtiendo en publicidad, buscando ésta llegue al potencial cliente.
- Para éste año estamos planificando incursionar de apoco como proveedores de LATAS Y ACCESORIOS, esto bajo la política de COMPRO LO QUE VENDO.
- Y como compromiso final nos empeñaremos en cerrar convenios con Asociaciones de empleados, así mismo bajo una estrategia ganar-ganar.

Señores accionistas como ustedes lo vivieron el 2009 no fue un año fácil y no lo será el 2010, pero con la colaboración de ustedes y su confianza, con el apoyo de nuestra gente se que vamos a salir una vez más adelante.

Gentilmente,

  
Silvio R. Yépez M.  
GERENTE

