



COLREPUESTOS C.A.

PARTES DE CALIDAD

INFORME GERENTE GENERAL 2010



Es placentero señores accionistas poderme dirigir a ustedes al término 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

Durante el año 2010, cuarto año del mandato constitucional del Presidente Rafael Correa, la economía del país tuvo altos ingresos por efecto de los precios internacionales del petróleo, principal rubro de exportación del Ecuador y que llegó a niveles de \$.90,00 por barril. A pesar de esta bonanza económica el gobierno no ha sido capaz de cimentar el crecimiento del país hacia el desarrollo, considero por su desacertado modelo económico de clientelismo.

2. GESTIÓN

El desarrollo de las actividades económicas de Colrepuestos c.a. durante el año 2010 estuvieron conforme lo planificado y fueron de \$. 49.402...

El costo de ventas, represento el 67.92 % \$ 33.552,60 de las ventas totales. Los gastos administrativos suman \$.9.654,93 dando un utilidad contable de \$ 6.194.47

3. CUMPLIMIENTO

El resultado estimado accionistas como podrán apreciar es lo que esperábamos, quizá anhelamos más pero sorteando las limitaciones económicas que han imposibilitado el crecimiento del inventario lo que redundo en las ventas hemos logrado lo que expresan los Balances y, más se ha logrado cristalizar lo planteado para el ejercicio como:

- La moto que se compró para hacer la entregas a domicilio ha permitido crecer en clientes y servirles de mejor manera.
- Hemos seguido con la política de buscar socios estratégicos "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

Nuestra política de marketin emprendida en años anteriores ha continuado, que busca posicionar el nombre de los puntos de venta en el mercado.

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.



COLREPUESTOS C.A.

PARTES DE CALIDAD

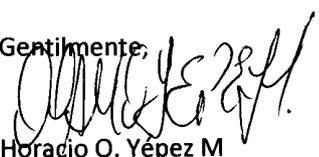
6. PROYECCIONES PARA EL 2011

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 2011 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 con mecánicas para ponerles mercadería (Pastillas de frenos, bandas etc) en sus locales estrategia que nos permitirá fidelizar a este nicho.
- Creo que fortaleceremos nuestra presencia invirtiendo en publicidad, buscando ésta llegue al potencial cliente.
- Seguimos buscando incursionar 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 2010 no fue un año fácil y no lo será el 2011, pero con la colaboración de ustedes y su confianza, con el apoyo de nuestra gente sé que vamos a salir una vez más adelante.

Gentilmente,


Horacio O. Yépez M
GERENTE

