



# COLREPUESTOS C.A.

## PARTES DE CALIDAD

### INFORME GERENTE GENERAL 2011

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 2011, quinto año del mandato constitucional del Presidente Rafael Correa, la economía del país tuvo altos ingresos por efecto de los precios internacionales del petróleo sin embargo de esta bonanza no se ha concretado cambios estructurales para sostener el crecimiento del país que fue del 4.5%, porcentaje aceptable si comparamos con el crecimiento promedio del Latinoamérica 3.33%. Sin embargo para las cámaras de la producción se sigue evidenciando un desacertado modelo económico de clientelismo, que no favorece al crecimiento económico del país. Podemos tibiamente pensar que el Código de la Producción es una buena señal, sin embargo hay un largo camino por recorrer hacia la seguridad y estabilidad tanto económica como jurídica que nos queda debiendo y largo este gobierno.

#### 2. GESTIÓN

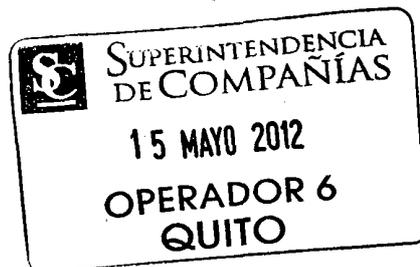
El desarrollo de las actividades económicas de Colrepuestos c.a. durante el año 2011 fueron inferiores a las del ejercicio anterior en 19% \$ 39602.

El costo de ventas, represento el 51.52 % \$ 20505.92 de las ventas totales. Los gastos administrativos suman \$ 1.17063.67 dando un utilidad contable de \$ 2.133

#### 3. CUMPLIMIENTO

El resultado estimados accionistas no son los que esperábamos ni lo que se planifico, 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 las 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.
- Cerramos el convenio con el propietario de un local en la zona de San Luis de Calderón, para la apertura de un nuevo punto de ventas que funcionará desde los primeros días del siguiente ejercicio.
- Dando cumplimiento con los requerimientos de a SIC, se implemento con éxito las Normas de Información Financiera NIIF.





# COLREPUESTOS C.A.

## PARTES DE CALIDAD

### 4. INFRAESTRUCTURA

Nuestra política de marketing 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.

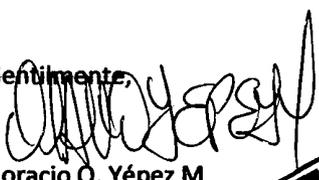
### 6. PROYECCIONES PARA EL 2012

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. Apertura del nuevo Local 03012012.
- Esperamos incrementar los convenios con mecánicas para ponerles mercadería (Pastillas de frenos, bandas etc) en sus locales estrategia que nos permitirá fidelizar a este nicho.
- Fortaleceremos nuestra presencia invirtiendo en publicidad, buscando ésta llegue al potencial cliente.
- 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 2011 no fue un año fácil y no lo será el 2012, 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

