



CERAUTO CIA. LTDA.

PERIODO 2008

INFORME ANUAL DE GERENCIA

Este documento se divide en cuatro partes: 1) actividades institucionales; 2) decisiones y propuestas, 3) convenios y 4) metas para el próximo año.

1) ACTIVIDADES

9na Junta General Extraordinaria y Universal de Socios.

El día 22 de abril de 2008, fue realizada la 9na Asamblea General de Socios, celebrada en la ciudad de Quito, con la presencia del 100% del capital social de la compañía, como principal tema objeto de debate y votación por parte de la Asamblea, estuvo el Nombramiento de Gerente General y presidente. Se aprueba por unanimidad para el cargo de Presidente a la señora Margarita Pérez y para Gerente General a la señora Cynthia Ribadeneira.

10ma Junta General Extraordinaria y Universal de Socios.

El día 14 de Julio de 2008, fue realizada la 10ma Asamblea General de Socios, celebrada en la ciudad de Quito, con la presencia del 100% del capital social de la compañía. El punto a tratarse y mocionado por unanimidad fue la cesión de participaciones de la compañía Tecnología automotriz MJF.

11va Junta General Extraordinaria y Universal de Socios.

El día 8 de Diciembre de 2008, fue realizada la 11va Asamblea General de Socios, celebrada en la ciudad de Quito, con la presencia del 100% del capital social de la compañía. Los puntos



objetivo de la asamblea y mocionado por unanimidad fueron la compra de vehículos para uso de los ejecutivos de la empresa y la autorización de solicitud de crédito para la compra del primer vehículo.

2) DECISIONES Y PROPUESTAS

Ampliación de Servicios

Durante este periodo hemos ampliado nuestros servicios con:

- . mecánica automotriz en general - ofreciendo a nuestros clientes mantenimiento preventivo, mantenimiento correctivo y mecánica ligera
- . lavadora automotriz – ofreciendo lavado de carrocería, limpieza de interiores, accesorios y detailing

Se propone fortalecer estos servicios en la oferta del mercado y perfeccionar los procesos de las áreas de servicios que disponemos, incorporando estos nuevos, para entregar un producto de alta calidad a nuestros clientes.

Capacitación en el área de Ventas y Charlas Motivacionales

Se propone organizar varias charlas y fechas de capacitación en especial en el área de ventas y motivación. De esta manera lograr mejores resultados y productividad del taller; y generación de negocios nuevos.

Estudio de Costos y Presupuesto para el año 2009

Es necesario mejorar en el control de los costos operativos y también en la productividad de los talleres. Para poder planificar y tomar decisiones correctas en bien de la empresa urge el análisis profundo del negocio y la preparación de un presupuesto para el año 2009, de tal forma que se fijen metas y objetivos y se tengan las herramientas para su medición.





Hemos superado las expectativas planteadas en el informe a los socios del ejercicio fiscal 2007 en cuanto a crecimiento en ventas se refiere, sin embargo vemos la necesidad de ser más eficientes en cuanto a costos de operación y gastos en general. Adjunto cuadro comparativo, en el cual se refleja claramente lo mencionado.

3) CONVENIOS FIRMADOS

Alianzas Estratégicas

La alianza existente con Moyabaca, ha generado un importante volumen de negocios en especial en los cliente finales, que en los años anteriores no se los tenía. Esta alianza continuará y se están buscando nuevas opciones de negocios en conjunto como montar la operación de ofrecer Pintura Express en los locales Moyabaca.

Compañías de Seguros

Se ha llegado a acuerdos de pago, plazos y políticas de comercialización con nuestros clientes. Para la generación de ingresos, hemos realizado convenios con algunas empresas de seguros tales como: Seguros Mapfre/Atlas, Latina Seguros y Seguros la Unión. Continuamos con nuestra relación comercial con Seguros Oriente, Ecuatoriano Suiza, Interoceánica.

4) METAS PARA 2009

Los objetivos a alcanzar el siguiente período fiscal son;

- Realizar esfuerzos de cobranzas para recuperar la cartera vencida y mejorar la liquidez de la empresa
- Ampliar los créditos y mejorar las políticas de crédito favorables para nuestra empresa con nuestros proveedores



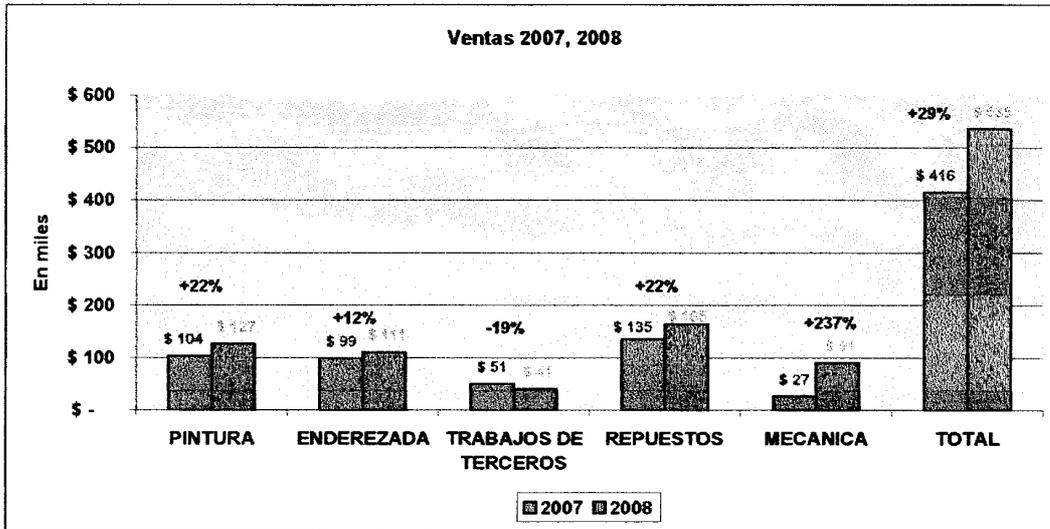


- Bajar en 3 puntos los costos de operación de taller
- Mantener relaciones continuas de negociación con nuestros clientes
- Incrementar nuestra cartera de clientes finales y corporativos
- Hacer esfuerzos de ventas en el área de mantenimientos automotrices para dar solidez al servicio de mecánica

Atentamente,

Cynthia Ribadeneira
GERENTE GENERAL



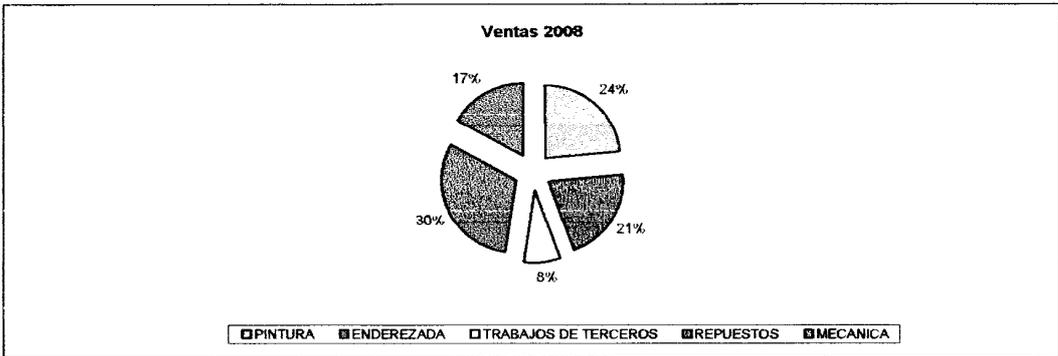
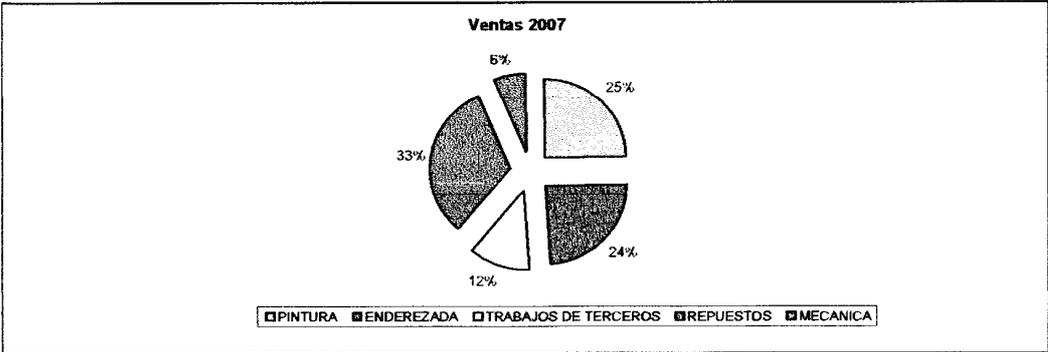


COSTO	2007	2008	Var
PINTURA	51%	40%	-11%
ENDEZADA	36%	36%	1%
TRABAJOS TERCEROS	61%	67%	6%
REPUESTOS	60%	69%	9%
MECANICA	65%	70%	5%
TOTAL	52%	55%	3%

RENTABILIDAD	2007	2008	Var
PINTURA	49%	60%	11%
ENDEZADA	64%	64%	-1%
TRABAJOS TERCEROS	39%	33%	-6%
REPUESTOS	40%	31%	-9%
MECANICA	35%	30%	-5%
TOTAL	48%	45%	-3%

	Impacto en Costos
PINTURA	\$ 14
ENDEZADA	-\$ 1
TRABAJOS TERCEROS	-\$ 3
REPUESTOS	-\$ 15
MECANICA	-\$ 5
TOTAL	-\$ 9

Ligera pérdida en costos vs el 2007, impactó a resultados en \$9K
 Eficiencia en Pintura \$14K fue sobrepasadas por deficiencias en el resto de líneas -\$23K



Mecánica ha generado un importante volumen de ventas del 6% al 17% en el 2008, pero su margen es por debajo del promedio de la Compañía, es una gran oportunidad de mejora