AUTOMOTIVE

INFORME DE GERENCIA GENERAL

PERIODO: Enero – Diciembre 2008

El 2008 fue un año que prometía para la compañía una serie de logros, las marcas que representamos se introdujeron en el mercado con relativo éxito por parte de los clientes, gracias a ello nuestras expectativas de ventas mejoraron.

La conducción de la política y principalmente las expectativas que creó el proceso electoral truncaron nuestros objetivos.

La crisis económica mundial que se empezó a vivir a finales del presente período ayudaron también al incumplimiento de los objetivos trazados.

Hicimos varios intentos por mejorar nuestros niveles de venta y liquidez pero no dieron el resultado deseado.

Sin embargo de ello en los últimos meses se dieron acciones para lograr lo siguiente:

FINANCIERO

- Manejamos nuestra escasa liquidez con restricciones para mantener una buena relación con nuestros proveedores.
- Mejoramos la relación con las instituciones financieras
- Iniciamos el proceso para la obtención de una línea de crédito en una institución financiera que nos permita continuar con las importaciones de proveedores extranjeros y aumentar las líneas de producto
- Limpiar y empezar un proceso de recuperación de cartera.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
29 ABR 2009
OPERADOR 3

VENTAS

- Se incrementaron nuestros puntos de venta en San Rafael y Tumbaco, cubriendo en gran parte la ciudad de Quito y con ello consolidar el proyecto de imagen corporativa
- Se hicieron contactos con empresas proveedoras de productos complementarios para incrementar nuestros niveles de venta.
- Se inició un plan de publicidad para aumentar el flujo de personas que visitan nuestros locales

ADMINISTRACION

- Se cambio radicalmente el sistema de cobro y facturación
- Se establecieron políticas para el personal
- Se codifico el inventario
- Se cambió la imagen de la compañía

En términos generales se estableció un plan de acción para mejorar los resultados actuales y futuros de la compañía.

AUTOMOTIVE

Nuestros objetivos para el 2.009, se centran en las siguientes acciones:

- Incrementar las líneas de nuestros productos, con aquellos llamados de enganche que tienen una excelente rotación y abarcan gran cantidad de clientes.
- Mantener las relaciones comerciales con nuestros actuales proveedores tanto locales como internacionales.
- Cambiar el local actual con uno más grande que nos permita brindar un mejor servicio y ofrecer todos nuestros productos
- Mejorar sustancialmente nuestros ingresos y con ello los niveles de rentabilidad
- Culminar los procesos para la obtención de la línea de crédito
- Cumplir con el plan de acción propuesto

Acompaño a la presente el Balance General de la empresa y el Estado de Resultados, correspondientes al Ejercicio Económico 2008.

Atentamente,

GUILLERMO MONTUFAR M.
GERENTE GENERAL