



Oficina y Bodega en Quito
De los Cerezos Oe1-318 y Av. Real Audiencia
Tel: 248-1887 Fax: 248-2270
Casilla 17-04-10615

Quito DM, 10 de Marzo del 2010

INFORME GENERAL DE GERENCIA EJERCICIO ECONÓMICO AÑO 2009

Después de finalizar las actividades operativas y administrativas del año 2009, me permito poner a su consideración el informe correspondiente.

En el año 2009 tuvimos un crecimiento de más del 80% frente al año 2008. El mes de mayor venta fue en el mes de Julio con lo cual superamos nuestras propias expectativas de ventas. Dicho logro se dio en gran medida por una venta muy fuerte a un cliente potencial que nos ayudó en el crecimiento por encima de los objetivos planteados. Se realizó un trabajo bastante profesional y de análisis de precios en el cuál resultamos ganadores con holgura, por encima de la competencia.

Nos pusimos como objetivo un crecimiento agresivo en la línea de filtros y lo conseguimos. Crecimos en más de un 40% en la venta de filtros y estamos en un incremento continuo en dicha rama, pues es la que mayores réditos nos entrega en cuanto a margen de ganancia se refiere.

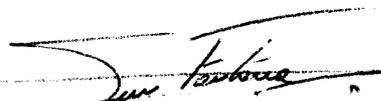
En el tema de stocks hemos mejorado bastante por cuanto durante el 2009 tuvimos muy pocas ocasiones en las que perdimos ventas por falta de producto. Manejamos un inventario más extenso y adicional tuvimos un incremento en la frecuencia de los pedidos. Adicional tuvimos el apoyo de nuestros proveedores quienes aportaron con una disminución significativa en los tiempos de entrega de los productos.

Para el último trimestre del año 2009 tomamos una decisión, no de crecimiento en las líneas habituales, sino de una expansión hacia otras líneas de productos. Se evaluó el mercado y nuestros clientes y nos enfocamos en ampliar nuestro portafolio de productos. Aumentamos nuestro personal para que nos brinde apoyo en el tema de la logística y compras de tal manera de que la gerencia se enfocó en ampliar el portafolio de productos. Tuvimos reuniones con varias empresas y logramos concretar la representación de una marca de llantas, con lo cuál estamos confiados que nos otorgará un crecimiento bastante fuerte para el año 2010 y una consolidación con nuestros clientes y en el mercado ecuatoriano.

Para finales del 2009 se tomó también la decisión de fusionarse con una de las empresas de la cual soy accionista, esto con el fin de reducir los gastos fijos puesto que asumiríamos como PLATPART S.A. muchos de éstos gastos y así poder ser más competitivos en el mercado y generar más ingresos. Sin embargo, tuvimos reunión de directorio y se nos recomendó no continuar con el proyecto en otra área, sino invertir en ampliar los productos en una empresa que está ya posicionada en el mercado, como somos PLATPART S.A. Con ello se adoptó por vender los activos de la empresa que absorbimos y así poder reunir un capital suficiente para el crecimiento en la nueva línea de productos que incorporamos.

Estamos seguros que el año 2010 será de muchos éxitos y con la línea nueva de llantas que incorporamos a nuestro portafolio, estamos convencidos de que será nuestra herramienta de posicionamiento y crecimiento más fuerte y estable dentro de nuestros productos.

Atentamente,


Sem Fontana Witt
Gerente General

