SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
27 JUN. 2011
OPERADOR 2
QUITO

INFORME DE GERENTE
SEGÚN REG. OF. 44, 13-X-92
AÑO 2010

1.1 Objetivos.- El presente año y pese a la recesión económica que atraviesa el país, la compañía mantuvo los lineamientos establecidos para este periodo, se invirtió en el equipamiento del taller mecánico en USD 31.500,00 con un stock de mercadería de USD 53.703,00, este rubro se debe mantener ya que se han incrementado las marcas automotrices a atender, el endeudamiento que se produjo será reducido en un 50% al inyectar capital fresco por la venta de un negocio personal del principal accionista Sr. Erick Añasco, y el restante valor se cubrirá con el giro del negocio.

1.2 Disposiciones.- Las disposiciones de la Junta General de Accionistas y del Directorio se ha cumplido teniendo ya una cartera de clientes medianamente establecida, continuamos con la publicidad para el posicionamiento del negocio ya que se incremento el área de mecánica lo que nos permite tener más servicios para el cliente.

1.3 Se ha cumplido con los lineamientos determinados por el Ministerio de relaciones laborales e Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social en lo que a los trabajadores se respecta, con pagos por USD 27,323.51.

1.4 Situación Financiera.- Respecto a la situación financiera hubo una reducción en las ventas de más del 70% pasando de USD 188M a 53M en relación al periodo anterior, lo que obligo a fondearse con crédito directo de los proveedores, a los que se les ha cubierto según el cronograma de pagos establecido por ellos, como era previsible y debido al incremento del personal el rubro de sueldos y salarios se ha incrementado subiendo de USD 9M a 27M, todo esto nos dio como resultado una perdida contable que sería cubierta casi en su totalidad por la venta de inventarios y maquinaria, eventualmente. Se realizo un convenio estratégico con Aneta y Latina Seguros quienes serán nuestros socios estratégicos complementando servicios del sector automotriz como el SOAT con Latina ya que tenemos una persona que vende y afilia clientes a su empresa en un punto de venta establecido en el local y toda la gama de servicios que brinda Aneta, Nos registramos en el portal de compras públicas con la finalidad de trabajar con el Estado, teniendo un resultado que esperamos mejore apara el próximo periodo, y de esta manera presentar utilidades para el próximo periodo.

1.5 Utilidades.- La perdida resultante del presente periodo será saneada en el 2011 como había manifestado, con una inyección de capital y las utilidades propias del giro del negocio, está perdida contable se puede sanear con la venta de maquinaria y equipo y el stock de inventario, si es que fuese necesario.

1.6 Recomendaciones.- Deberíamos continuar con el mercadeo establecido, es decir fliers, servicio al cliente a través de call center, et, con el fin de incrementar la base de clientes, mantener el nivel de compras establecido y la **reinversión** permanente hasta consolidar un stock de inventarios mínimo requerido, controlar los niveles de endeudamiento vs. El repago para prevenir iliquidez y no descuidar las aéreas tributaria, societaria y laboral.

1.7 Propiedad intelectual.- De acuerdo al plan establecido se procedió a realizar el cambio de nombre comercial para que sea más fácil para el cliente recordar nuestro negocio y mejorar la posición de la marca como tal, registramos a **Megazentro Automotriz** en el IEPI y se ha

cambiado señaletica, mejoramos instalaciones sanitarias, y realizamos obras de infraestructura general como pintura y otros; adicionalmente hemos invertido en uniformes para todo el personal con los colores y logotipo visibles proyectándonos a un autoservicio integral..

Atentamente;

Cecilia Isabel Añasco Tinajero
Presidente
ERICK AÑASCO CIA. LTDA.