



INFORME GERENTE GENERAL 2009

Señores Directores, Señoras y Señores Accionistas:

Yo, José Hidalgo, Gerente General, presento y pongo a consideración el informe anual sobre las actividades de operación, administrativas y financieras más relevantes del ejercicio económico 2009.

1. ASPECTOS GENERALES

Con la finalidad de evaluar los resultados obtenidos por la empresa durante el año 2009, empezare realizando un breve análisis de la situación política del país y de sus principales variables macroeconómicas.

El 2009 fue un año de incertidumbre política, bajo éste ambiente el riesgo país termino en 4731 enteros según el Banco Central. La inflación anual acumulada terminó en 8.83% cifra ésta muy por encima de la proyectada por el gobierno. En cuanto a la tasa de desempleo urbana promedio en el Ecuador ha tenido un repunte peligroso debido a una menor participación de la PEA en las actividades económicas formales del país de 7.50% en el 2008 a 7.90% a finales del 2009 y este porcentaje con tendencia a subir. Pues para muchos analistas todos los resultados macroeconómicos y microeconómicos no solo es gracias al desmesurado gasto corriente que el gobierno ha llevado a cabo, también nos afectado la crisis financiera generada en el 2008.

Con lo expuesto el sector privado se ha visto avocado a no invertir al contrario se ha restringido y lo ha vuelto más temeroso hacia la ejecución de ideas productivas y/o comerciales.

Para Tecnicarplus Cía Ltda. el 2009 representó un año en el cual se obtuvo resultados financieros negativos previstos pero hay que recalcar que no en las cifras dadas.

2. CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES DE JUNTA Y DIRECTORIO

2.1. Situación Jurídica de la Empresa

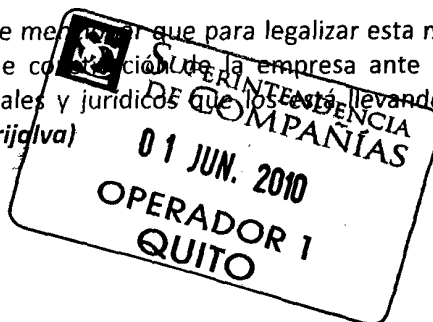
La fecha estimada de transformación de compañía limitada a sociedad anónima fue al 31 de octubre de 2009, pero por razones conocidas por ustedes hasta la fecha de realización de éste informe la firma legal no ha entregado la transformación

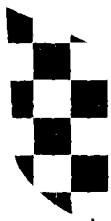
Para solventar la figura legal del nuevo Gerente y Presidente de la empresa, así como la venta de las acciones de F. Escalante a un nuevo socio se procedió a:

- Nombramiento temporal del nuevo Gerente – Sr. José Hidalgo hasta que se dé ya en firme la transformación de la empresa y los nuevos socios en Junta General de Accionistas nominen al Gerente General titular.
- Nombramiento temporal del nuevo Presidente – Dr. Carlos Yate, en similares condiciones que para el anterior cargo.
- Cesión del paquete accionario de F. Escalante, equivalente al 50% de su participación en Car Plus Cía. Ltda. Al Ing. Hernán Ortega Torres. Al momento que se consolide la transformación el Ing. Hernán Ortega cederá un 25% de su participación al nuevo socio. ; y Tatiana Ortega cederá un 25% de su participación al grupo conformado por:

(Ing J.Aguilar, Lcda. M.Vaca y Dr. C.Yate). Se debe mencionar que para legalizar esta nueva cesión se deberá realizar un alcance a los estatutos de transformación de la empresa ante la Super de Compañías y el Registro Mercantil. Trámites legales y jurídicos que los señores Gerente y Presidente de la empresa deberán llevar a cabo.

jurídico VIABLE Asesoría Jurídica (Dr. Ernesto Grijalva)





CAR PLUS



CAR PLUS

ESTRATEGIAS Y ACERCAMIENTO CON CLIENTES

Los esfuerzos en este ejercicio se han enfocado mejorar día a día nuestros servicios con los clientes que ya contamos y a cerrar convenios con las empresas que están interesadas en nuestros servicios y hacer contacto con aquellas que podrían en un futuro ser nuestros clientes. Bajo la filosofía de Gobierno Corporativo se ha insistido en la necesidad que el Dr. Carlos Yate por contar con excelentes relaciones con empresarios de la Ciudad nos recomiende, lo que nos hace pensar que para el 2010 en los primeros meses cerraremos convenios con no menos de 6 empresas, mismas que aportarán a la facturación con \$ 15.000

4. EMPRENDIMIENTO A CORTO PLAZO

LAVADORA

Carplus ha visionado el crecimiento bajo conceptos de innovación, tecnología y al mismo tiempo de forma conservadora lo que posibilita que en cada uno de sus emprendimientos las decisiones sean bien analizadas, estudiadas situaciones que nos llevará al éxito empresarial.

Al emprender en la línea de negocios de "LAVADO AUTOMOTRIZ" hará que:

- a) Nos consolidemos en el mercado como una firma de "SERVICIOS INTEGRALES EN LA LINEA AUTOMOTRIZ"
- b) Aprovechemos las instalaciones que disponemos por ende seamos más eficientes en nuestros costos fijos.

Pero sobre todo visionar como una línea de negocios que aportará a la generación de riqueza de la organización en el corto plazo

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 "CARPLUS" no solo venda servicios de colisiones y mantenimiento automotriz sino seamos un centro de asesoramiento para nuestro clientes lo que nos ha hecho acreedores a la confianza de los mismos.

Para Julio del 2010 se contrato al Sr. Silvio R. Yépez M para que originalmente haga una evaluación de la situación en general de la empresa de lo que el resultado fue que teníamos inflada la nómina en las áreas operativa y en la administrativa el personal no tenía las competencias requeridas para los puestos que ocupaban. Para agosto se contrato al mencionado profesional a tiempo completo para que bajo su dirección se realice la reingeniería pertinente a efecto de disponer del personal eminentemente necesario y capacitado, proceso que se lo ha venido realizando y el mismo que por su complejidad se aspira terminará en el segundo trimestre del ejercicio 2010.

6. PROYECCIONES PARA EL 2010

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 2010 nos hemos propuesto:

- Una forma de crecer es seguir haciendo lo que hasta hora, muy cuidadosos de nuestros costos y gastos.

**CAR
PLUS**

**CAR
PLUS**

mantener en lo posible a nuestros mejores proveedores y buscar otros que nos permitan crecer, dando mejores plazos y calidad.

Seguiremos con la política aplicada con éxito hasta hoy y lo que nos diferencia de la competencia "Calidad", "buena atención", "servicio personalizado".

Fortaleceremos el plan estratégico que nos permitió ser proveedores de servicios calificados por aseguradoras y empresas de renombre.

- Esperamos para éste año hacer convenios por lo menos con dos Aseguradoras más y para lograrlo se elaborará un plan de marketing que sea atractivo para las partes.
- Fortaleceremos nuestra presencia invirtiendo en publicidad, buscando ésta llegue al potencial cliente.
- Nuestro mayor reto es implantar índices de gestión en cada una de las áreas, bajar los costos de operación, trabajar bajo la filosofía COMPRO LO QUE VENDO, cero inventarios, mantener y/o mejorar el % de re procesos y reclamos, apoyados en el software llegar a trabajar con CRM de nuestros clientes.
- 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 2009 no fue un año fácil y no lo será el 2010, pero con la colaboración de ustedes y su confianza, con el apoyo de nuestra gente se que vamos a salir una vez más adelante.

Gentilmente

Jose Hidalgo

GERENTE- ENCARGADO