

INFORME A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE CENTRO DE ACCESORIOS PARA VEHICULOS CAR ACCESORY DEPOT CIA. LTDA.

Quito, 30 de Marzo del 2010

Señor Presidente y Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a las normas legales vigentes, pongo a consideración de Ustedes el informe del ejercicio económico del año 2009, sus estados financieros y la gestión empresarial desarrollada durante este periodo.

El 28 de Abril del presente año mediante Escritura Pública, aprobada por la Superintendencia de Compañías el 29 del mismo mes y año se constituye CENTRO DE ACCESORIOS PARA VEHICULOS CAR ACCESORY DEPOT CIA. LTDA., quedando registrada en el Registro Mercantil del Cantón Quito el mismo día.

El Capital Social es de USD \$ 400,00 (CUATROCIENTOS DÓLARES AMERICANOS), con los siguientes aportes:

FERNANDO TORRES ANDRADE: USD \$ 240,00, equivalente al 60%

MAURICIO BACA SAMANIEGO: USD \$ 80,00, equivalente al 20%

LUIS BACA SAMANIEGO: USD \$ 40,00, equivalente al 10%

MATEO BACA FERNANDEZ: USD \$ 40,00, equivalente al 10%.

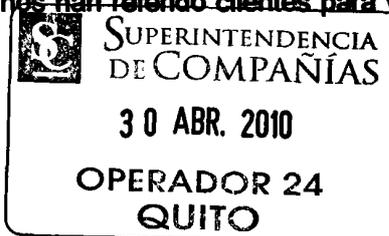
En el 2009, el Gobierno Nacional estableció regulaciones y limitaciones a la importación y venta de vehículos, lo cual afectó a su venta y, por lo tanto a la de accesorios de manera significativa.

El plan inicial de la Compañía fue: producir y comercializar accesorios de metalmecánica, comercializar la venta e instalación de alamas y láminas de seguridad, venta e instalación de otros accesorios tales como halógenos, winchas y otros usados en vehículos 4x4.

Desde el inicio hasta agosto realizamos intensas gestiones de búsqueda de proveedores de alamas, habiendo probado con dos empresas, lamentablemente el servicio no fue lo oportuno que se requería, acompañado de la ninguna demanda por este accesorio. Esto nos llevo a tomar la decisión definitiva de no comercializar alamas.

Para las láminas de seguridad, establecimos contacto con varios proveedores, sin embargo la dificultad para ingresar en el mercado y, nuevamente la ninguna demanda por este producto, determinó que busquemos y logremos alternativas de asociación con una empresa ya posicionada la cual además nos da el servicio de recubrimientos. Con esta empresa se logró precios muy atractivos con descuentos que nos permiten tener un margen de utilidad razonable, sin emplear recursos humanos ni físicos de Car Depot. Esperamos que en el 2010 logremos captar un buen porcentaje de ventas, particularmente con nuestro principal cliente, Casa Baca S.A.

En cuanto a los otros accesorios, realizamos alianza con Sebastián Varea, proveedor y representante de suspensiones Old Man Emu, Snorkel Safari y Halógenos IPF; y con Rodrigo Patiño proveedor de Winches Mud y otros accesorios para 4x4. Las condiciones son ventajosas para Car Depot en cuanto obtenemos descuentos significativos en los productos, y los comercializamos con un margen razonable de utilidad, a lo que sumamos los ingresos por instalación de los mismos. Por otro lado estos aliados nos han referido clientes para venta de productos de metalmecánica.



Car Depot, comienza la producción y venta de accesorios de metalmecánica en Julio, una vez que habíamos completado, la adecuación de las instalaciones de taller y oficinas, la plantilla de recursos humanos y la maquinaria y herramienta necesaria, así como con la definición de 2 o 3 modelos de defensas delanteras y posteriores para Hilux.

Desde el inicio ha sido preocupación constante el establecer el costo de producción de cada ítem, mediante el cálculo de la cantidad de material e insumos utilizado, el número de horas/hombre y horas de gastos generales para cada producto. Este es un proceso que se mantiene en actualización permanente. Igualmente se está trabajado en establecer los procesos de producción para cada ítem.

En lo relacionado a ventas, se han realizado varias gestiones para intentar captar mercado – cada vez mayor – de nuestro principal cliente Casa Baca S.A., para lo cual se han mantenido una serie de reuniones con las diferentes agencias. Se ha logrado aumentar el volumen de ventas a Casa Baca, pero creemos que aún éste está muy por debajo de lo esperado y de lo que estamos en capacidad de proveer. Una mayor agresividad en gestión de ventas y calidad y oportunidad de servicio nos permitirá cubrir un 20% de las ventas de Hilux y SUV en el 2010.

Se iniciaron ventas con TDE, particularmente Barras de Tiro para Fortuner, Bullbar para Hilux y Fortuner. De estas particularmente la venta de Barras de Tiro para Fortuner ha tenido un crecimiento importante, consideramos que en el 2010 se incrementarán notablemente, debido a la introducción del nuevo modelo Fortuner 2.7.

Hemos realizado gestiones con Nissan Vallemotors, Proauto, Mansuera, Kawamotors, entre otros, las cuales, estamos seguros rendirán sus frutos en el 2010.

Siguiendo la sugerencia de los señores accionistas en Septiembre adquirimos el sistema contable y contamos con asesoría en este campo constantemente. Este sistema nos permite además mantener actualizado el inventario y un sistema de costos.

Están establecidos procesos de: Recepción de Vehículos, Órdenes de Reparación, Manejo de Tableros, Compras de Insumos y Materiales, Anticipos y Vacaciones.

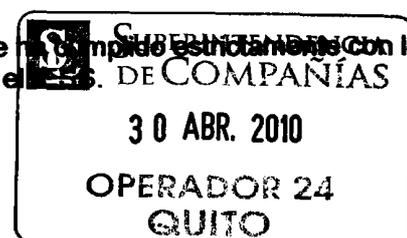
En Septiembre pusimos a consideración de los señores accionistas el Reglamento Interno, el mismo que se encuentra vigente y fue analizado con los trabajadores.

Car Depot ha establecido como política prioritaria la atención al cliente con calidad y oportunidad, por lo que en caso de incumplimiento en la fecha de entrega de algún trabajo, Car Depot asume un 5% de descuento en la respectiva factura, este descuento es transferido a los responsables del atraso. Debo mencionar que en el 2009 tuvimos un caso con retardo de 12 horas para entregar una Hilux a TDE.

No hemos tenido queja o reclamo alguno por trabajos entregados, sin embargo es nuestra política atender inmediatamente y sin costo al cliente cualquier queja u observación.

Desde Diciembre contamos con el Sistema de Administración de Tesorería con el Banco Bolivariano, lo cual nos permite inicialmente cancelar los salarios mediante transferencia directa a cuentas de ahorros o corriente que abrieron en el Banco nuestros trabajadores.

Las relaciones laborales son óptimas con los trabajadores, se han cumplido estrechamente con los trámites legales ante el Ministerio de Relaciones Laborales y el



Ⓢ

Ha sido una política prioritaria el cancelar los sueldos durante los primeros días del mes. Hemos tenido problemas de cumplimiento de sus labores por parte de la Sra. encargada de limpieza, en los próximos meses daremos por terminado su contrato.

Estamos regularizados en lo relacionado al Servicio de Rentas Internas. Contamos con los permisos de funcionamiento respectivos del Municipio, Ministerio del Ambiente. Con el Cuerpo de Bomberos está pendiente una última inspección; debo señalar que Car Depot ha cumplido con los requisitos, sin embargo no hemos logrado tener la última y definitiva inspección.

ASUNTOS FINANCIEROS:

El detalle de los movimientos financieros será analizado con el Estado de Resultados, Balance General, sin embargo debo informar que los ingresos por ventas en el periodo fueron muy inferiores a los proyectados para el 2009.

Por una parte la decisión, por las razones ya explicadas, para no vender alarmas y alza vidrios, determinó una disminución en ventas proyectadas de alrededor de \$ 28.625, \$ 55.720 respectivamente, así como de \$ 81.460 por láminas de seguridad, y a la muy baja venta de accesorios que demandaban instalación, fundamentalmente halógenos y winchas, así como la instalación de suspensiones y bloqueos de diferencial que no las realizamos por no contar con técnicos capacitados, esto con una pérdida de ingresos de \$ 32.489, dan un total de \$ 290.596 menos en ventas proyectadas.

Habiendo tomado la decisión de no buscar más proveedores de alarmas y láminas de seguridad, enfocamos los esfuerzos al diseño, aprendizaje, producción y comercialización de algunos ítems de metalmecánica, especialmente para Hilux. Sin embargo las ventas de estos accesorios tampoco cumplieron con las expectativas, logramos cubrir alrededor del 25% de lo proyectado. Esto puede ser explicado por el inicio del negocio, la dificultad para entrar en el mercado interno de nuestro principal Cliente, Casa Baca S.A. Entendemos que ha sido un periodo de prueba por parte de nuestro cliente, tanto de la calidad del producto, como del servicio y de la capacidad de respuesta de Car Depot. Durante el 2009 hemos podido atender con nuestros clientes con oportunidad, buen servicio y calidad de los productos, por lo que estamos seguros que en el 2010 incrementaremos las ventas notablemente.

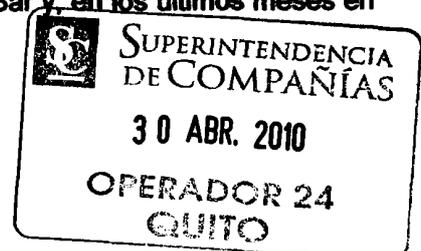
Durante el último trimestre del 2009, comenzamos a vender nuestros productos a Toyota del Ecuador, particularmente Barras de Tiro para Fortuner 2,7, Bull Bar, Roll Bar y Defensas Posteriores para Hilux. En el 2010 tendremos un aumento significativo de nuestras ventas de Barras de Tiro para Fortuner, dado que se introducirá con fuerza este modelo en el mercado.

PLAN PARA EL 2010

En Puntos Varios de la presente Junta Ordinaria presentaremos al detalle el Presupuesto para el 2010, este determina un incremento substancial de ventas.

Consideramos que durante el segundo semestre del 2009 hemos logrado especializarnos en la producción con calidad y con precios muy atractivos en relación a la competencia de accesorios metalmecánicos para Hilux, Fortuner, Prado 3P y 5P, enfocados fundamentalmente en Defensas Delanteras, Posteriores, Barras de Tiro, Estribos, Roll Bar y, en los últimos meses en Bull Bar.

Ⓐ



Por nuestras alianzas estratégicas podemos proveer accesorios complementarios tales como: Suspensión Old Man Emu, Snorkel Safari, Halógenos IPF, Winches Mud con sus accesorios para 4x4. Comenzaremos la comercialización de Láminas de Seguridad, fruto de una alianza. En este caso tendremos un margen de utilidad de alrededor del 15% por intermediación de ventas.

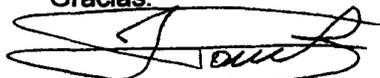
Del análisis de la evolución de ventas del cuarto trimestre del 2009, periodo en el que las ventas han tenido un crecimiento sostenido, fruto de un mayor y mejor posicionamiento con Casa Baca y TDE, así como con clientes particulares, tenemos un aumento de alrededor del 100% en ventas, tanto en ítems como en facturación. En metalmecánica el crecimiento es de un 50%. Igualmente en otros accesorios y mano de obra hubo un incremento muy importante que corresponde al otro 50% de incremento en facturación en el periodo comparado.

Lo mencionado nos permite proyectar un incremento de ventas muy superior al 2009, aspiramos a captar aproximadamente un 10% de las ventas de vehículos de Casa Baca, para ser accesorizados con nuestros productos. Este crecimiento de ventas será progresivo a un ritmo de 10% mensual. Para esto necesitamos una mayor agresividad en ventas con todas las agencias de Casa Baca

Se está trabajando en potenciar la relación con TDE y estamos realizando, además gestiones de ventas con otros potenciales clientes, tales como: Proauto, AVIS, Localiza Rent a Car, Rental Pichincha, Auto Valle, Vallemotors Nissan, Auto Delta, Mansuera, Talleres Express de Casa Baca, Kawamotors, este tema será analizado en detalle en Puntos Varios.

Para poder cumplir con la potencial y esperada demanda, planteamos un fortalecimiento en maquinaria, con la adquisición de una Soldadora Mig adicional, una máquina ovaladora de tubos, una Cortadora Plasma. Igualmente aumentaremos nuestra nómina de recursos humanos con un mecánico con amplia experiencia en producción de este tipo de accesorios, un ayudante de suelda y un ayudante de pintura. Necesitamos mejorar y optimizar los procesos de producción.

Gracias.



Dr. Fernando Torres Andrade
Gerente General

