

**Hiper**

INTEROCEANICA

Quito, 20 de Marzo 2012

## INFORME DE GERENTE

Para el año 2011 nuestro principal objetivo fue la adquisición de dos puntos de venta uno en Tumbaco y otro en el Valle de Los Chillos, sin descuidar el posicionamiento en la red de distribución a nivel nacional, para lo cual se diseñaron e implementaron varias estrategias de negocios y se programaron jornadas de capacitación para el personal de Ventas y Administración.

Este fue un año muy difícil, ya que a pesar de cumplir con las estrategias mencionadas, no pudimos cumplir con la meta de ventas estimada para el 2011, ocasionado por varios factores tales como: incremento de precios del producto, rotación de personal en el area comercial y en los Puntos de Venta etc.

### **Cumplimiento de las Disposiciones de la Junta Anterior y El directorio**

Las disposiciones de la Junta anterior y del Directorio, en lo que se refiere a procesos administrativos, y estrategias de negocios, han sido cumplidas a cabalidad, pero no pudimos alcanzar el nivel de ventas estimado de \$ 2.500.000,00

Una de las disposiciones hechas por la junta directiva para el año 2011, fue establecer contactos para la adquisición de puntos de venta en los valles, disposición que fue cumplida y ejecutada el 17 de enero del 2011, fecha en la cual abrimos los dos puntos de venta uno en Tumbaco con 12 personas y otro en el Valle de los Chillos con 7 personas, y se continuo con el firme propósito de implementar el tercer punto de venta en el local de Caparungo, lamentablemente por la situación económica que presento la empresa desde el primer trimestre del 2011, tuvimos que dar por terminado el contrato de Caparungo.

En el mes de abril del 2011, fue el lanzamiento e inauguración oficial de los puntos de venta, con una gran cobertura en medios de prensa escrita y televisiva, lo cual nos ayudo a darnos a conocer en el medio automovilístico.

Hemos cerrado importantes negociaciones con flotas como son Renting Pichincha, la Universidad San Francisco, El Cuerpo de Bomberos del Canton Rumiñahui, que nos ayudan a sostener las ventas en los Locales.

Por decisión de la Junta de accionistas efectuada en noviembre del 2011, se procedió a liquidar al personal del área Comercial, puesto que el desempeño durante todo el año fue bajo y eso nos ocasiono junto a varios motivos adicionales la perdida tan alta de este periodo, dejando con esto sin atención constante a la Subdistribucion a nivel nacional.



Cabe resaltar que en el mes de febrero del 2011 la marca a la que representamos, en su afán de incrementar su expansión a nivel nacional y por el temor a las reformas que se especularon con relación a que el Gobierno Central iba a cerrar los cupos de importación, nos solicito que dupliquemos las ordenes de producción, lo cual nos ocasiono que durante el primer semestre del 2011 tuviéramos un incremento en 3 veces de inventario y a consecuencia de esto como toda la red se encontraba con un inventario altísimo podían dar precios muy por debajo de nuestro costo, por lo que se vio afectada nuestras ventas en un detrimento de 3 veces de lo habitual.

Durante este periodo he contratado a dos Gerentes Comerciales con experiencia en el campo para que nos den soporte en y despunten el área comercial, sin embargo he tenido que prescindir de sus servicios puesto que no generaron ningún apoyo en el crecimiento de las Ventas.

### **Situación Laboral y Administrativa**

Hiperllantas para cumplir con las diversas actividades inherentes al desarrollo de este proyecto, hemos realizado cambios de personal en lo referente al área comercial y a facturación, mejorando de esta manera los tiempos de respuestas hacia los clientes, y cerramos el 2011 con el siguiente personal: 17(diecisiete) personas de ambos sexos, con contratos fijos y todos los beneficios de ley.

En el área administrativa contamos con personal calificado en cada una de sus funciones para darle mayor respaldo a esta Gerencia, priorizando capacitaciones constantes, de acuerdo a los cronogramas que nos facilita la Cámara de Comercio de Quito, de la cual como socios nos beneficiamos de cursos y seminarios que nos permite estar al día en los cambios de la legislación ecuatoriana.

Esta administración ha dado especial importancia a las obligaciones patronales, cumpliendo estrictamente con lo que estipula el Código de Trabajo y otras Leyes y Normas de la materia, dotándoles de los implementos de seguridad para el normal desenvolvimiento de sus obligaciones.

Durante este periodo hemos sido visitados por el Ministerio de Relaciones laborales, por personeros del IESS y del SRI, de los cuales no hemos sido observados.

Adicionalmente se procedió a realizar una Auditoria Documental con la Firma SGS del Ecuador, la misma que nos solicitaba un proveedor para poder distribuir Neumáticos a nivel nacional, se reviso información financiera, administrativa, documentos etc. De la misma se pudo observar que cumplimos con todas las entidades de Control.

### **Situación Financiera.-**

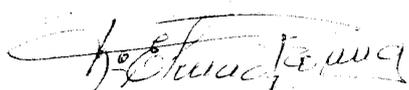
Al cierre del 2011 el total de Activos representados asciende a la Suma de \$758.064.85, el nivel de ventas de este año es de \$ 2.060.993.58 y los Costos y Gastos \$2.346.395.88, y como consecuencia este año generamos una pérdida de \$285.402.30, puesto que la empresa sufrió una baja en muy considerable en ventas desde el primer mes del periodo 2011.

### **Recomendaciones para el Siguiete Ejercicio Económico**

La intención de esta administración, es que para el 2012 Necesitamos incrementar la fuerza de ventas para abarcar los segmentos de mercado que demandaran las Servitecas en funcionamientos, y retornar la Su distribución.

En el area laboral seguiremos brindando a los trabajadores de todas las areas que incorporarn nuestra empresa, algo que se ha constituido como política nuestra, dotar de todos los beneficios legales sin excepción de personas y todos de beneficios propios de la empresa, para satisfacción del personal y de esta administración.

Atentamente,



**Maria Elena Diaz**  
Gerente General  
Hiperllantas

