

CONSORCIO ECUATORIANO AUTOMOTIRZ C.A. CONECA

INFORME DE LA ADMINISTRACION

Señores accionistas de Consorcio Ecuatoriano Automotriz C.A. CONECA.

La Gerencia General pone a consideración de la Junta General de Accionistas, el informe de gestión y resultados obtenidos en el ejercicio económico Enero – Diciembre de 2010.

ENTORNO ECONOMICO DEL PAÍS.

Antes de pasar a los resultados obtenidos durante el año 2010, es importante hacer una breve revisión del comportamiento económico a nivel país durante este periodo, ya que de ahí parten las estrategias que se han incorporado por la administración y que permitieron alcanzar los objetivos propuestos para la Compañía.

Durante el 2010, según el INEC dentro del tema empleo, éste ha manteniendo un crecimiento sostenido durante todo este periodo, lo cual ha permitido que el consumo en los hogares ecuatorianos presente un crecimiento sostenido 3.31% durante el primer semestre y un 7.74% durante el segundo semestre.

En cuanto a la "inflación" el Ecuador finalizó con un promedio del 3.3%, índice que coloca a nuestro país entre los cinco países con índices inflacionario más bajos de la región, donde el promedio esta en el orden del 6.32%, mientras que Venezuela cerró el año con el 27.02%, Argentina 11.13 y Uruguay con el 6.87%.

Con respecto a la "liquidez", este año el incremento en la liquidez del país se debe principalmente al retorno de recursos de la banca privada que mantenía en el exterior lo que ha permitido una mayor oferta de créditos de consumo. Por otra parte, el incremento en precios del petróleo permitió al estado tener mayores recursos, los que destino principalmente a incremento salarial de parte del sector público, magisterio, policías, sector de la salud y al financiamiento del Presupuesto General del Estado.

RESULTADO DE LA COMPAÑÍA.

Durante el periodo 2010, la Gerencia General ha cumplido con todas las disposiciones y directrices impartidas por el Directorio; el cual también hay que recalcar, ha brindado su apoyo irrestricto a esta administración. Esto ha permitido durante este año de transición, consolidar y posicionar a la Compañía en el primer lugar en ventas de este producto en la ciudad de Quito.

Los tres grandes pilares del negocio que son ventas, cobranzas y adjudicaciones han sido rediseñados y reestructurados; así también, se ha dado un giro importante en las áreas de apoyo, dando especial énfasis a la implementación del nuevo sistema informático, que permitirá consolidar y descentralizar los procesos e impulsara un sostenido crecimiento de la Compañía.

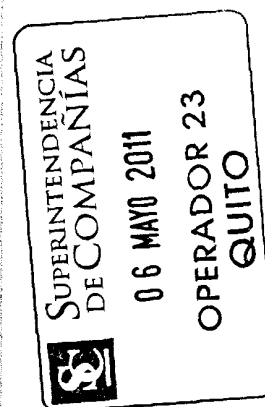
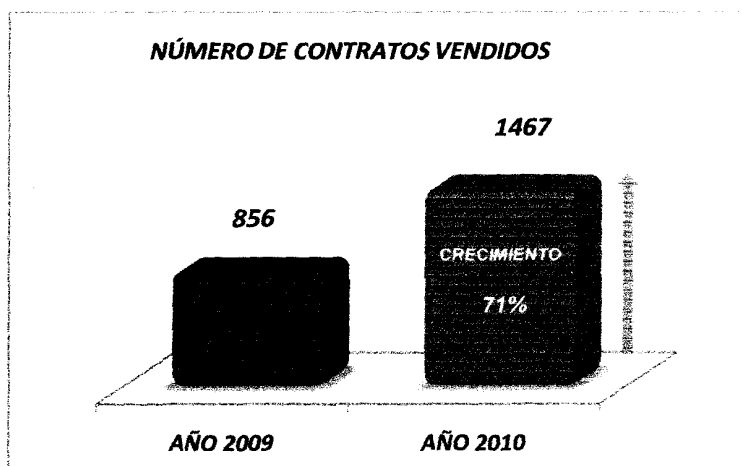
Ventas

La Compañía para su gestión comercial cuenta al momento con seis oficinas: tres en Quito, Edificio Matriz, Sucursal Norte en Carapungo, Sucursal Sur interior de Quicentro Sur; Ibarra; Cayambe y Santo Domingo; puntos de venta en Centros Comerciales como: Condado Shopping, Quicentro Shopping, Centro Comercial El Recreo, San Luis Shopping, Centro Comercial Atahualpa, Paseo Shopping de Sto. Domingo y, presencia en los terminales de transporte Interprovincial de Quitumbe e Ibarra.

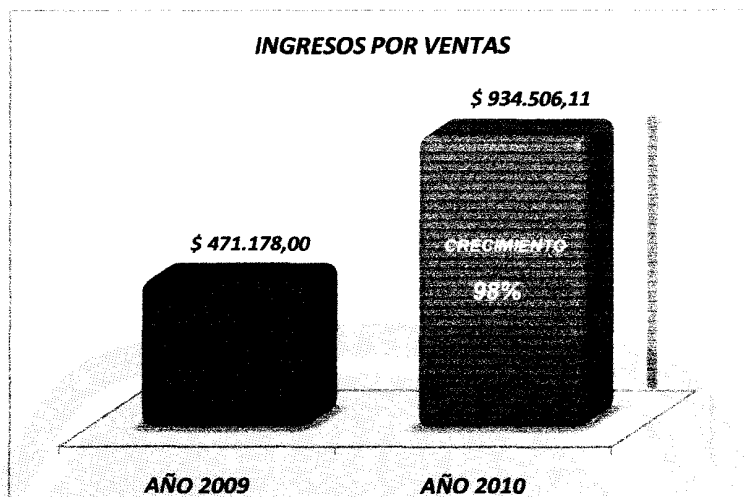
Dentro del área Comercial se trabajo en varios aspectos, los cuales nos permitieron consolidarnos el año 2010, dentro de estos puntos se encuentran:

- a) Estructuración de equipos de trabajo en cada Sucursal del área Comercial.
- b) Implementación de una nueva estructura salarial y de incentivos competitiva.
- c) Supervisión y soporte a cada una de las Sucursales.

Como resultado de la puesta en marcha de estas estrategias se obtuvo un total de 1467 contratos durante el periodo 2010, cifra que representa un incremento del 71% frente al número de ventas alcanzado en el año 2009.



Como resultado del crecimiento en número de contratos durante el año 2010 y con la adopción de políticas claras respecto de los valores a cancelar por concepto de inscripción, este rubro creció en un 98% frente al ingreso generado el periodo anterior, que en valores totalizó \$934,506.11 USD y que representa el 44% de los Ingresos Operacionales del ejercicio.

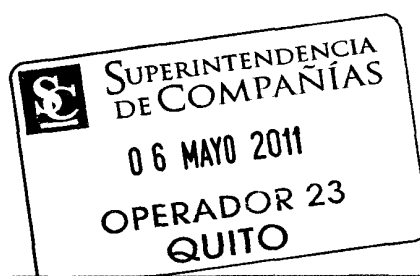


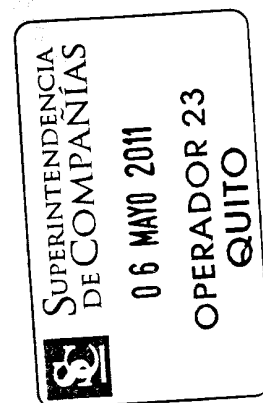
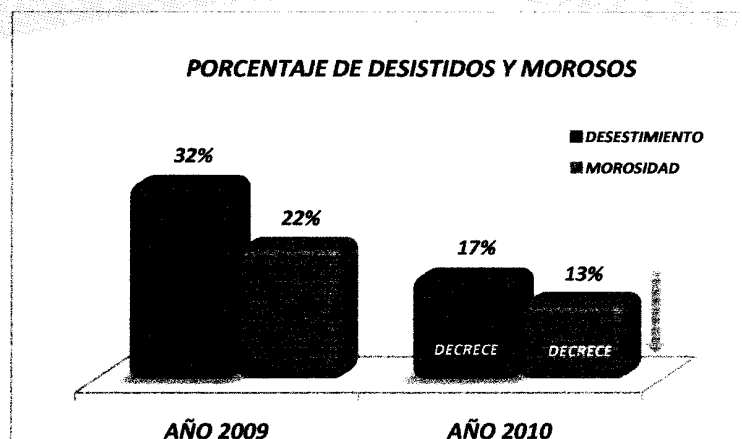
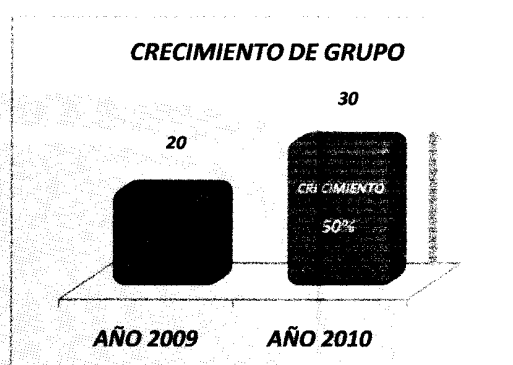
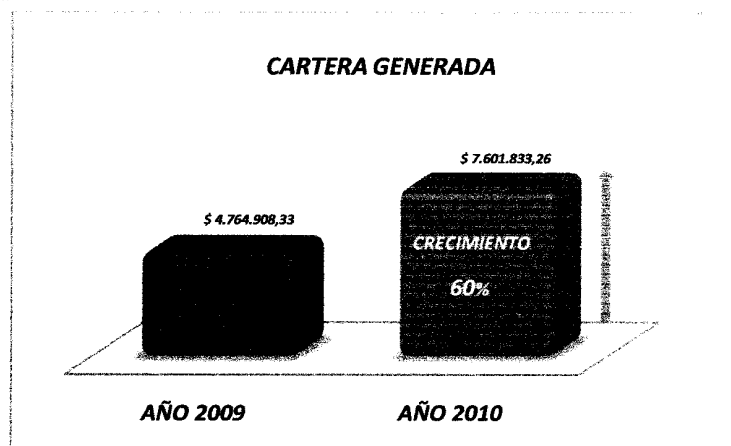
Cobranzas

Importante área del negocio a la que se ha dado especial atención adoptando una estrategia de capacitación especialmente en Sucursales, que permitan reducir el porcentaje de morosidad y el número de clientes que desisten o se retiran, ya que de ello depende la liquidez de cada grupo.

El 2009 la Compañía opero un total de 2016 clientes distribuidos en 20 grupos lo que genero una cartera de \$4'764.908,33; una morosidad en valores promedio del 22% conjuntamente con una deserción promedio en el año del 32%.

Durante el año 2010, se liquidaron por cumplir el plazo y ciclo previsto un total de 5 grupos y al 31 de diciembre la Empresa ha generado durante el año una cartera de \$7'601.833,26 con un total de 2573 clientes participando en 30 grupos que se encuentran operando; con un porcentaje de desistencia del 17% y, una cartera promedio vencida en valores del 13%. Con estos niveles de cartera, el valor que se recauda por cuota administrativa representa un 35% del total de los ingresos.





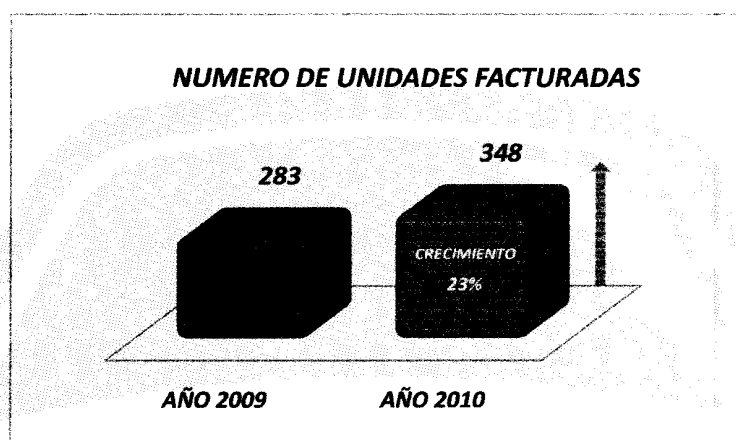
Los ingresos por multas en este año han decrecido en un 3%, en vista de la gestión que se está realizando dentro del área de cobranzas para reducir el porcentaje de morosidad de los clientes Adjudicados y No Adjudicados.

Con estos niveles de cartera, el valor que se recauda por cuota administrativa representa un 35% del total de los ingresos.

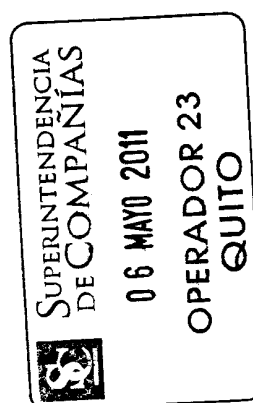
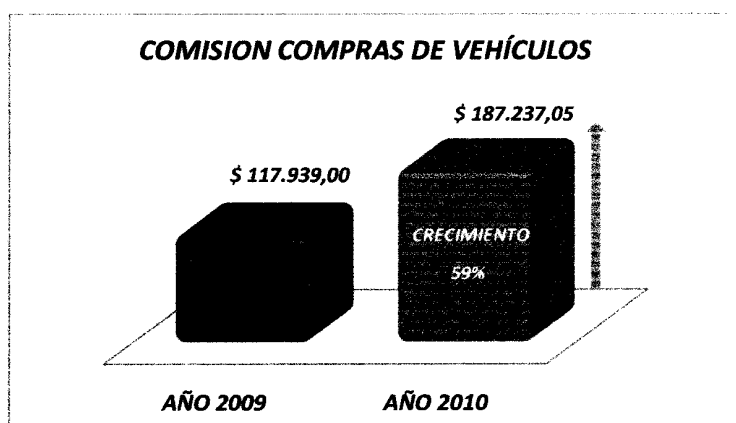
Adjudicación

Área de singular importancia y sensible en el giro del negocio, al ser la que cierra el proceso operacional de la empresa y hace realidad la expectativa de nuestro cliente. Depende en gran medida del comportamiento tanto del área comercial como de recuperación para su crecimiento y durante este periodo, ha sido redefinida y programada para ser más técnica y eficiente; tal es así que, se implemento el cobro del porcentaje de adjudicación, rubro importante que representa el 3% de los Ingresos totales y que seguirá en crecimiento en los próximos periodos.

Durante el 2010 los fondos recuperados en los grupos permitieron entregar un total de 348 unidades, teniendo CONECA un crecimiento efectivo del 23% frente a las unidades entregadas en el 2009.

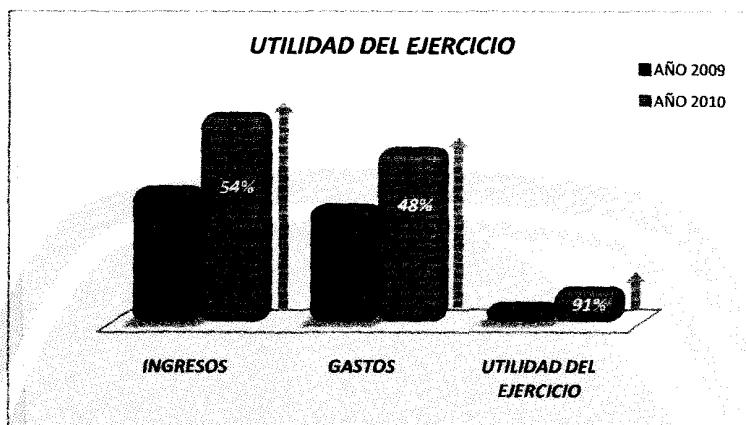


De entre las estrategias principales implementadas en este periodo en el área de adjudicaciones, se debe anotar la constitución de un nuevo fideicomiso a través de Fondos Pichincha que permitió principalmente mejorar las condiciones para la Compañía y a la vez, reducir y optimizar los costos para el cliente adherente. Especial atención se puso en las negociaciones con los distintos proveedores de vehículos, tendientes a mejorar los niveles de ingresos por descuentos en las adquisiciones de los bienes

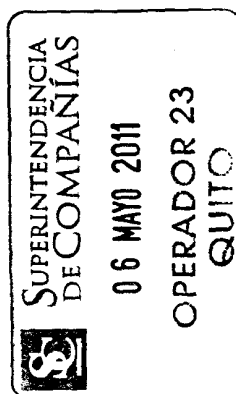
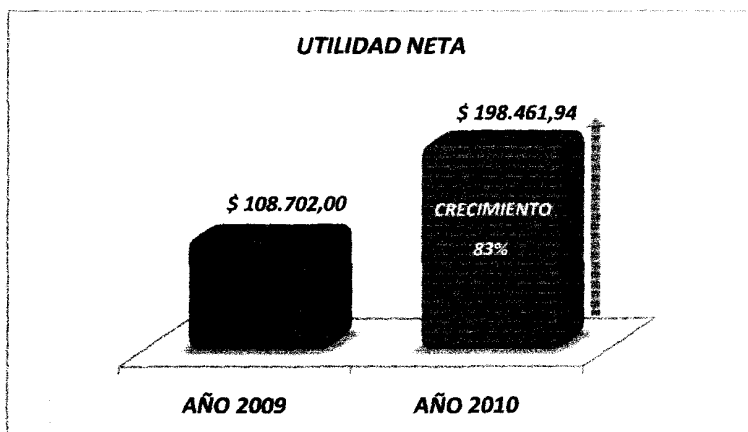


RESULTADOS FINANCIEROS

En resumen, durante este año 2010 se tiene que la Compañía ha Generado una Utilidad del Ejercicio de \$357.205,85, versus lo generado en el periodo 2009 que fue de \$187.349,00. Se puede analizar que, mientras los ingresos de la compañía subieron un 54%, los gastos se incrementaron en un 48%, lo que dio como resultado que el margen de la Utilidad del Ejercicio se incremente en un 91%, comparado con el año 2009.



Con los resultados obtenidos durante el periodo 2010 nuestro Margen Utilidad Neta Disponible es de \$198.461,94 que comparado con \$108.702,00 del año 2009 hubo un crecimiento del 83% con relación al año anterior.



Una vez que el año 2010 se destino principalmente a estandarizar y establecer políticas, procedimientos y estrategias de negocio y dado que este fue un año de transición tanto operacional como tecnológica, la administración proyecta para el periodo 2011, los siguientes puntos principales a desarrollar:

- *Implementación del nuevo software en línea a nivel nacional, una vez que se ha personalizado y estructurado acorde a las necesidades de la Compañía y su giro de negocio.*
- *Basados en el plan de negocios elaborado para el 2011, el principal objetivo a lograr será la consolidación de la Compañía y un crecimiento comercial del 15%; reducción del porcentaje de morosidad a un dígito; y, reducción de clientes rescindidos al 15%.*
- *Implementación un sistema de CRM y Call & Contac Center, que permitan una fidelización con nuestro clientes y desarrollo de planes de pre y post venta.*
- *Iniciar en el segundo semestre un plan de expansión de la Compañía y su producto con la creación de la Sucursal Mayor Guayaquil.*

Finalmente, extendiendo mi agradecimiento a Ustedes Señores Accionistas por la confianza depositada y el compromiso de retribuirlos con hechos y resultados como los que se han plasmado.


Ing. Fredy Tamayo A.
GERENTE GENERAL

