

ECUASSANYON S. A.

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL AL PRESIDENTE Y A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2005.

Señor Presidente:
Señores Accionistas:

Conforme lo establecen los Estatutos Sociales de ECUASSANYON S. A. y cumpliendo con los requerimientos de los Organismos de Control, pongo a consideración del señor Presidente y de los señores Accionistas el informe de la gestión realizada por la Gerencia General de la Empresa durante el ejercicio económico del año 2005.

ANTECEDENTES Y CONSIDERACIONES GENERALES:

Luego de su constitución en el año 2002, la empresa recién en el año 2003 inicio la comercialización de Vehículos, inicialmente importando los mismos, sin embargo por problemas de logística se decidió comercializar mediante compra local, pero esta nueva perspectiva de negocio exigía un volumen de ventas diferente al presupuestado inicialmente, debido al margen que ofrece el negocio en estas condiciones.

La situación política y económica del País se mantiene en condiciones que no ofrece todas la garantías para el desarrollo normal del las actividades comerciales.

ACTIVIDADES Y PROYECCIONES

Durante el presente año se comercializa Vehículos con compra local, y se establece un presupuesto de ventas que permita la generación de utilidades para la empresa, sin embargo de lo cual los niveles de ventas alcanzados todavía no están en punto adecuado que permita una generación acorde al tipo de negocio y montos de inversión a pesar que se inicia también la venta de repuestos.

Dentro de este año llegamos a una venta de \$3'472.107,58 que significa un incremento del 309,08% con relación al año anterior, el costo de Ventas y gastos totalizaron \$3'448.991,96 generándonos una utilidad de \$32.768,05, la cual si bien no es significativa sin embargo es muy importante por cuanto rompe con la tendencia de perdida que venia manteniendo la empresa.

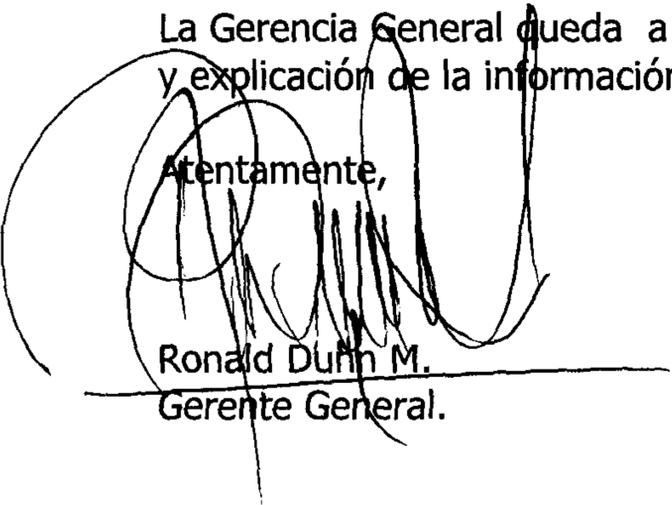
Del resultado obtenido se puede deducir que para mantener el negocio con compra local de Vehículos es necesario un incremento sustancial en el presupuesto de ventas, lo que permitirá obtener resultados positivos.

Para el incremento presupuestado de ventas es necesario mantener una mejora constante de la estructura de comercialización, que se debe ir implementando sostenidamente para que la misma ofrezca las posibilidades de que se puedan alcanzar los objetivos de resultados satisfactorios para el año 2006.

Es todo lo que se puede informar sobre las actividades del año de la referencia, certificando que las gestiones llevadas a cabo fueron las adecuadas y necesarias con relación a la presupuestación y empuje de la ventas y el mejoramiento continuo del departamento comercial de la Compañía.

La Gerencia General queda a las órdenes de los señores Accionistas para la ampliación y explicación de la información proporcionada en este informe.

Atentamente,



Ronald Dunn M.
Gerente General.