

INFORME DE LA ADMINISTRACION DE LA COMPAÑIA MEGAVEICULOS S.A. DEL AÑO 2007.

La compañía MEGAVEHICULOS S.A. inició operaciones en el mes de octubre de 2007, llegando a un acuerdo con NEOHYUNDAI DE iniciar la distribución como concesionario de la marca HYUNDAI, para la Ciudad de Quito, Sangolquí, y Santo Domingo.

Para esto se llegó a un acuerdo para comprar el inventario a la Compañía MEGAMOTORS S.A. tanto de vehículos como de repuestos. Con un compromiso de pago plazos.

Se tomó la decisión de unificar las labores de taller, que antes era administrada por MEGATALLERES S A. por cuanto se iba a obtener economías de escala en cuanto a la administración se refiere. Ya que la inversión en recursos técnicos, y humanos se optimizaba.

Las ventas durante esos 3 últimos meses fueron de 166 vehículos, equivalente a 3,1 millones, teniendo un margen de operación que nos permite atender las obligaciones de la empresa. Distribuidos de la siguiente manera:

Atos 18
Getz 28
Matrix 3
Accent 18
Tucson 51
Santa FE 22
H-i 12
Veracruz 4
Terracan 5
Elantra 2
HD-72 1

Para poder operar se consiguió una línea de crédito de 1 millón de dólares con el Banco del Austro, con la garantía de los vehículos, lo que le ha permitido a la compañía tener un buen volumen de ventas.

La rentabilidad del año 2007 fue de 102.169,57 dólares, lo que con el poco Capital de operación que tenemos, fue un trimestre muy bueno.

Las cifras de balance fueron las siguientes:

INGRESOS

Ventas. 3.157.764,42

Costo de ventas 2.901.808,97

Margen Bruto 255.953,35

GASTOS

Gastos de Personal.	60.045,85
Arriendos	6.000,00
Gastos administrativos	10.808,93
Gastos de ventas	31.890,86
Otros gastos comisiones	43.077,00
Intereses	1.963,55
 Utilidad antes de Impuestos y Trabajadores.	 102.169,57

Como podemos apreciar el margen bruto en porcentaje es de A pesar de tener una capitalización baja, hemos tenido que recurrir a endeudamiento para vender este volumen que asciende a los 3 millones de dólares.

Cabe notar que se recibió gran apoyo por parte de algunos bancos, especialmente en la financiación de los vehículos a los compradores, lo que permitió vender a la compañía el volumen de ventas reportado vehículos en los tres meses.

Durante el fin de año salió una resolución del Gobierno sobre el impuesto del ICE, que afectara durante el año 2008 las ventas de vehículos caros, por lo que la empresa ya está preparándose para enfrentar dicho problema.

De la misma manera hemos considerado desarrollar personal que sienta la Compañía y la Marca y estamos trabajando en capacitación y en escoger a la mejor recurso humano para enfrentar la competencia.

Así mismo para enfrentar las ventas del 2008, hemos programado ser más agresivos en el mercado, presentando una variedad de planes de ventas, y promociones mensuales en la venta de vehículos.

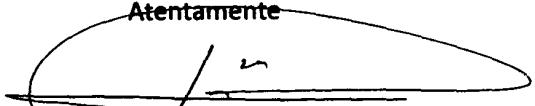
Para el próximo año trataremos de llegar a vender unas 70 unidades por mes, llegando a 840 vehículos.

Otra cosa que tenemos que informar es en el taller se realizaron cambios radicales, teniendo como objetivo principal el diferenciarnos por servicio, de los otros concesionarios, aprovechando las instalaciones que se posee.

El Área de repuestos lo trabajaremos en base de una mejor disponibilidad y dando atención a nuestro cliente interno que es el taller, así como a nuestros clientes externos.

Es todo cuanto puedo informar a la Junta de Accionistas.

Atentamente



José Camacho
Gerente General Megavehículos S.A.