

Quito, 3 de abril del 2008

Señores
SOCIOS DE CARTEC CIA. LTDA
Presente

Señores Socios:

Me permito poner en su conocimiento el INFORME DE GERENTE correspondiente al Ejercicio Fiscal 2007.

Con profunda preocupación debo informar a ustedes, que pese al empeño desplegado por esta compañía, buscando siempre mejores resultados a favor de los socios y empleados, el año 2007 arroja una utilidad de USD \$ 46.647.18 la que comparada con el año 2006 refleja una disminución del 35.28%.

La fidelidad de los clientes que por muchos años han confiado al taller el mantenimiento de sus vehículos, nos ha permitido cubrir nuestros costos y generar la utilidad antes detallada, es importante que se realicen los correctivos que sean necesarios para poder contar con un apoyo efectivo de Autolandia Amazonas, pues ni siquiera el protocolo de entrega de los vehículos vendidos con la presencia de un técnico del taller, se realiza afectando lógicamente la potencialidad de servicio que nos corresponde.

El trato al cliente y la calidad de servicio que nuestra Empresa ofrece no está creo yo, en tela de juicio, pues las calificaciones que GM según sus estadísticas nos otorgan, así lo confirman, de modo que otros deberían ser los resultados que éste taller merece.

Cabe mencionar además, que durante el año 2007, los rumores desestabilizadores que nuestros trabajadores han sentido al saber que GM no está aceptando como punto de venta el local de la Amazonas o que la Cruz Roja ya no va ha renovar el contrato de arrendamiento del local en mención afectaron el rendimiento en general del taller.

Pese a que en el informe del año anterior se dejó claro la insipiente participación de las aseguradoras en nuestro negocio, no se ha realizado ninguna gestión por parte de la Concesionaria que mejore esta relación, por

lo que insisto en que debería de alguna forma Autolandia exigir reciprocidad ha este sector, considerando sobre todo el buen margen de utilidad que se genera en enderezada y pintura.

Otro asunto que quiero dejar constancia, es la ineficiencia en la entrega de repuestos por parte del almacén de Autolandia Amazonas, causándonos retraso en nuestro trabajo, inclusive nosotros hemos tenido que chequear el sistema computarizado para agilizar la entrega de repuestos.

Las ventas del año 2007 frente a las del 2006 se incrementaron en 52.572.4 generando una utilidad bruta de USD \$ 8.850.17 los gastos de administración tienen un incremento de USD \$ 34.279.48 producidos básicamente por la inclusión del Gerente en Rol de Pagos, el incremento en pago de comisiones a tarjetas de crédito y la implementación de una sala pequeña para reunión semanal de trabajadores, dando como resultado final un decrecimiento en la rentabilidad de un 2.06%

ANALISIS COMPARATIVO RESULTADOS 2006 – 2007					
CUENTAS	PERDIDAS Y GANANCIAS				
	2006	%	2007	%	DIFERENCIA
INGRESOS	1'316.717.95	100.00	1'369.290.35	100.00	52.572.4
COSTO DE VENTAS	978.684.41	74.33	1'022.406.64	74.67	43.722.23
UTILIDAD BRUTA	338.033.54	25.67	346.883.71	25.33	8.850.17
GASTOS ADMINISTRACION	265956.25	20.20	300.235.73	21.93	34.279.48
RESULTADOS	72077.29	5.47	46.647.98	3.41	(25.429.31)
MARGEN DE UTILIDAD	5.47		3.41		(2.06)

La implementación de un Lider de Calidad conforme a lo solicitado por GM estoy seguro tendrá efectos positivos y creo que con la buena disposición de trabajo que siempre han tenido nuestros técnicos y personal administrativo, el año venidero sea mas productivo y podamos entregar a los Socios de Cartec mejores resultados.

Atentamente,

JUAN CARRASCO V
GERENTE CARTEC CIA.LTDA.