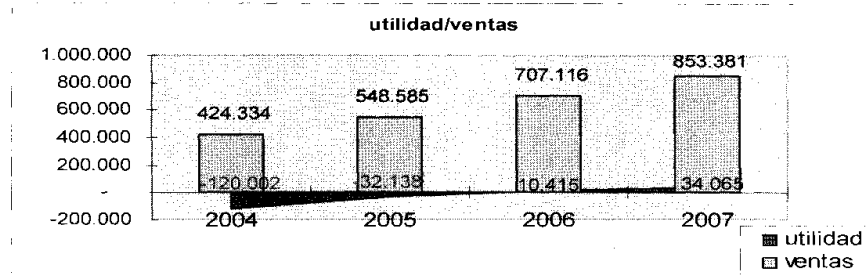


INFORME DE GERENCIA AÑO 2007

A los accionistas

El año 2007, fue un año bastante irregular, debido a ciertos factores, que no permitieron alcanzar algunas metas que nos habíamos propuesto. Dichos factores fueron externos pero que afectaron profundamente a nuestro mercado, agentes como el alza continua del petróleo, los metales, entre otros ítems.

Sin embargo de estos, las políticas que venimos aplicando durante estos años de administración, están generando sus frutos, tenemos una estabilidad del personal, la presencia de la marca en la región austral del país, que es nuestra zona de influencia, continua consolidándose fuertemente, lo que nos ha colocado ya como la segunda marca de venta, luego únicamente de Bosch que es la marca líder en el país.

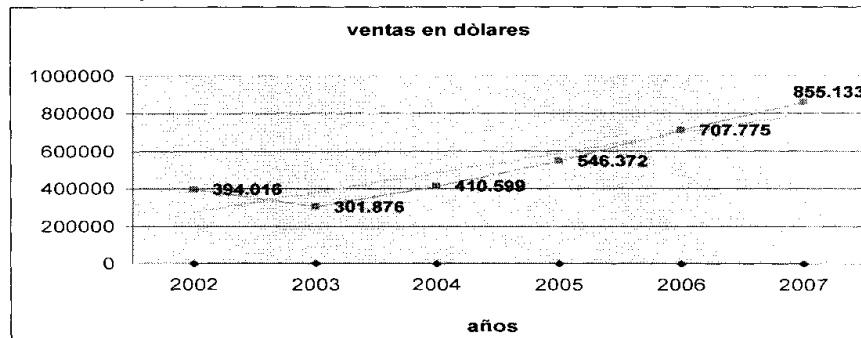


Con todo esto, se ha logrado obtener una utilidad 34.065 dólares, que representa un crecimiento del 227% con respecto al año anterior.

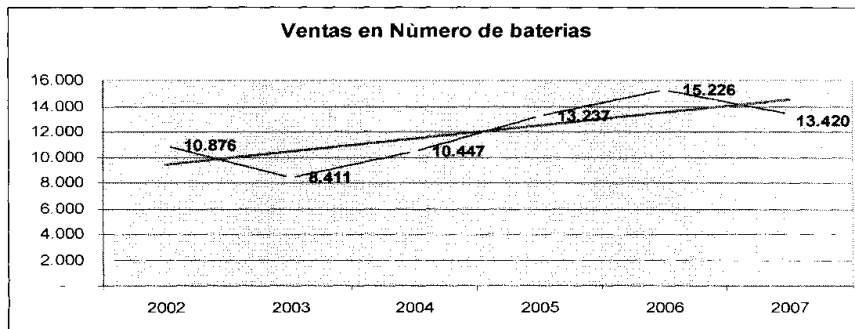
A continuación me permito realizar una breve explicación de los datos alcanzados:

La Comercialización.

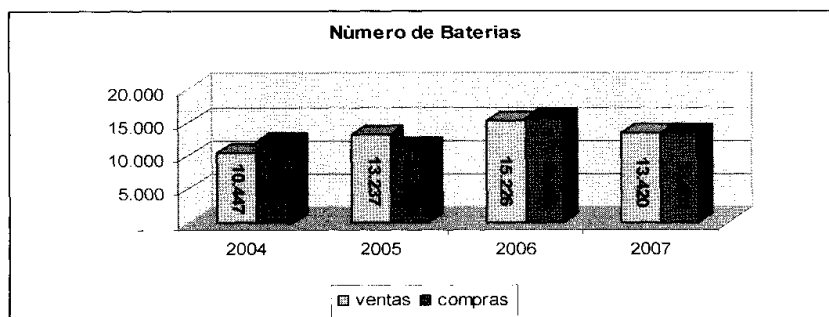
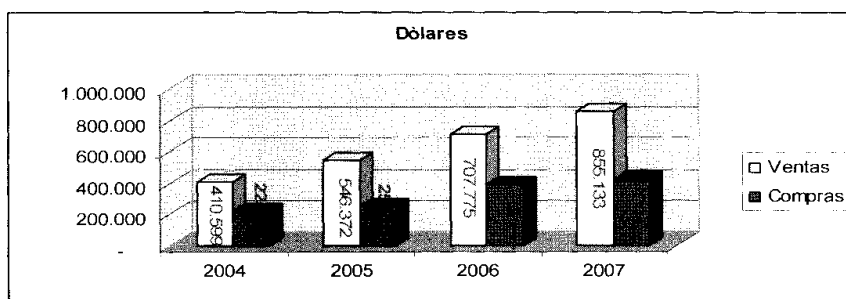
El volumen de ventas en dólares alcanzo los ochocientos cincuenta y cinco mil dólares, que representa un crecimiento de un 21% con respecto al año anterior, y en número de baterías se alcanzo las trece mil cuatrocientos veinte, que significa un decrecimiento de un 12% al respecto del año anterior.



Estos resultados se dieron debido a que el plomo, principal materia prima de las baterías, tuvo una escalada en su precio en el mercado internacional, el cual se vio reflejado en los precios que nuestro proveedor que tuvieron un crecimiento del 103%, durante el año 2007.



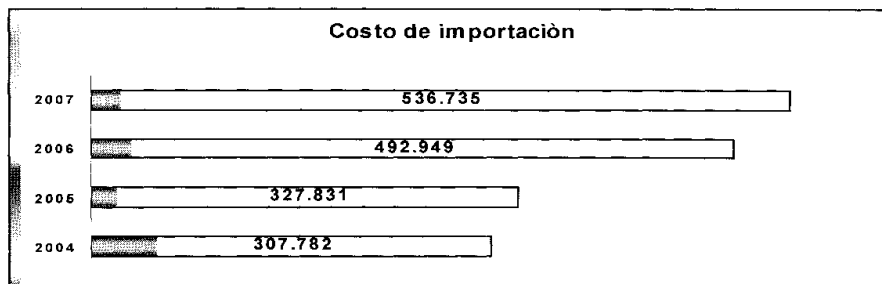
Cabe resaltar que el incremento del precio promedio de venta al público fue únicamente del 45%, debido a que si se realizaba un alza igual a la que nos hizo nuestro proveedor, hubiéramos quedado fuera del mercado, como le ocurrió a alguna competencia nuestra.



Además se tiene que señalar que el volumen de baterías por contenedor que Yuasa envió, estuvo muy por debajo del número solicitado por nosotros, (Como dato referencial en el año 2006 se recibió 1416 baterías por contenedor, frente a 1218 baterías por contenedor en el año 2007, lo que suma un total de 2184 baterías menos), que causó una falta de stock para atender nuestra demanda nacional.

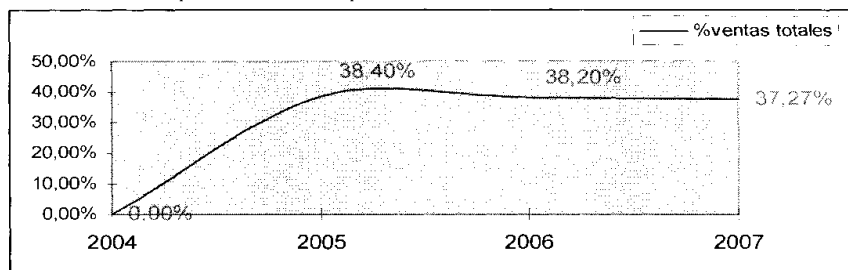
Con respecto a los reclamos de parte de los clientes tuvimos 304 reclamos, de los cuales se reconoció garantía a 87 que representó el 0,65% del total de ventas, frente al 0,60% del año 2006, debido a que en este año se tuvo problemas en la producción en fábrica, de las baterías tipo 150, 220 y 120, las cuales vinieron con fallas, lo que nos causo problemas con los clientes finales.

Las compras internacionales alcanzaron los 422.657,74 dólares, valor transferido al exterior, estas importaciones causaron una inversión entre impuestos y gastos de importación la cantidad de 114.077,61 dólares, que representa un 27% del valor de compras. El valor total invertido en las importaciones fue de 536.735,35 dólares.



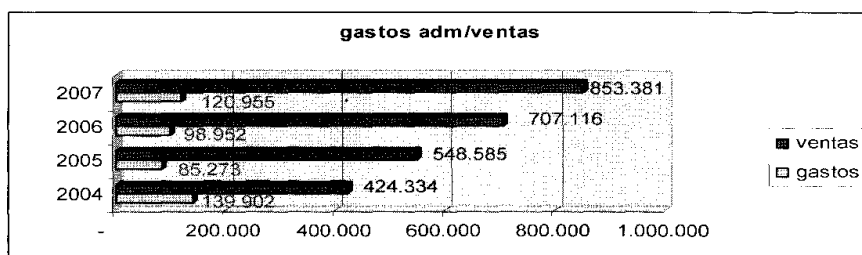
En la parte publicitaria no existió mayor cantidad de gasto debido a que no manteníamos el stock suficiente como para respaldar una campaña publicitaria.

Con respecto al porcentaje de descuento se alcanzo un promedio anual del 37,27%, como resultado de un agresivo manejo en la baja de descuentos y cierre de puntos de venta en vista de que se instauró la política de firma adicional de letras de cambio.

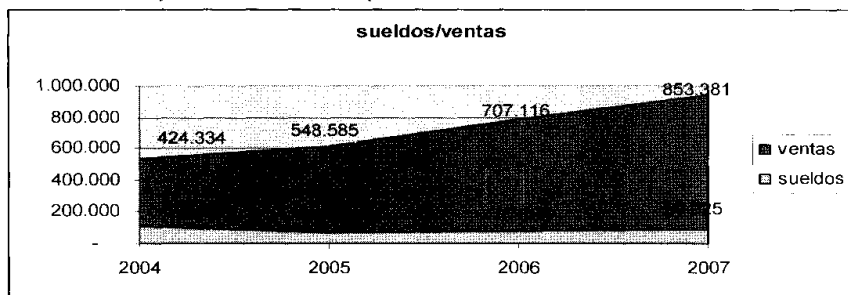


La Administración.

En la parte de personal se han mantenido el numero de obreros, el personal que se incremento dentro de roles de pago únicamente han sido las accionistas y los directores, que fueron ingresados a pedido de la Junta General de Accionistas, con la finalidad de ingresar sus aportes al IESS, este gasto sumo al año 120.955 dólares que representa el 14,17% de las ventas.



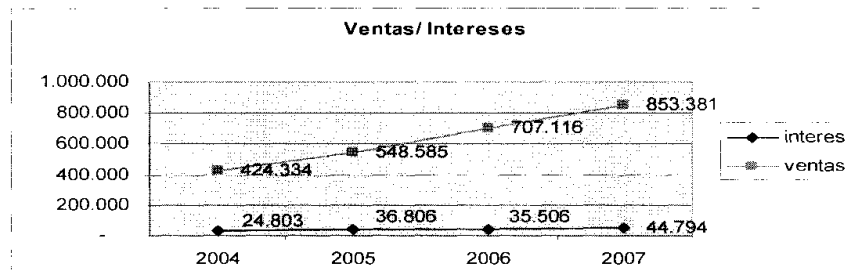
Los gastos administrativos (sueldos, arriendos, etc), se han mantenido, habiendo realizado únicamente los incrementos autorizados por el Gobierno nacional, y en el caso de los insumos, por el incremento de precios del mercado.



Tenemos que mencionar que por las condiciones del mercado en el que se desenvuelve nuestra empresa, nos vimos obligados a flexibilizar ciertas disposiciones solicitadas por el directorio a lo que respecta a exigir garantías reales para el otorgamiento de crédito, en vista de que esto no es una practica en este tipo de ventas, lo cual nos estaba causando la perdida excesiva de clientes y por lo tanto nos podría llevar a salir del mercado.

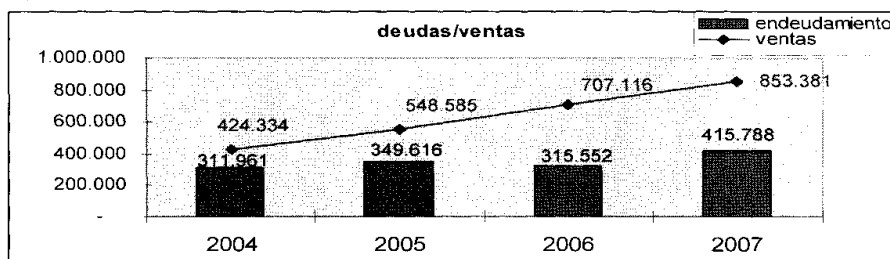
Durante este año realizamos algunos inventarios que se venían deteriorando en forma acelerada, como son cajas de cartón, repuestos de maquinaria, insumos, etc. Estos fueron utilizados, en el caso de las cajas de cartón para el embalaje de mercaderías, los repuestos en el mantenimiento de la maquinaria, y en el caso de los insumos en los reportes técnicos.

Los gastos financieros representaron el 5,25% de las ventas es decir 44.794,21 dólares.



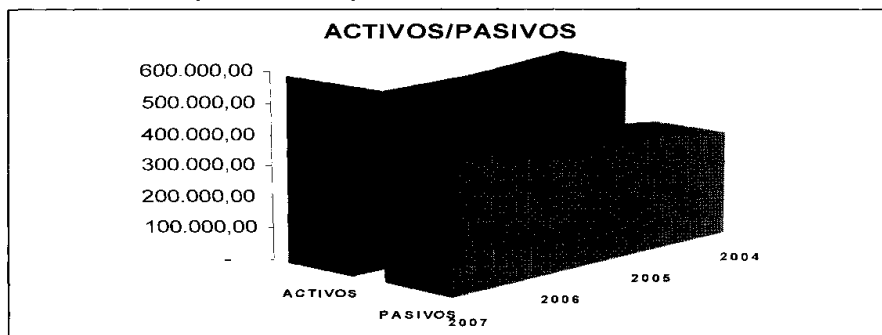
El endeudamiento se incremento en los dos últimos meses en un valor de 110.000 dólares frescos que se utilizaron para la adquisición de mercadería para el año 2008, es

decir este valor todavía no estuvo en el giro normal del negocio hasta el mes de diciembre, luego el endeudamiento a diciembre a 415.788 dólares, que representa el 48,72% de las ventas.



endeudamiento			
Año	Total año		
	deudas	ventas	
2002			
2003			
2004	311.961	424.334	73,52%
2005	349.616	548.585	63,73%
2006	315.552	707.116	44,63%
2007	415.788	853.381	48,72%

Como dato importante podemos mencionar que el 74% de los activos se encuentran financiados con los pasivos, factor que se mantiene en el mismo nivel del año anterior.



Esto en resumen han sido los resultados alcanzados en la actividad de la empresa durante el año 2007, y que sirven para la proyección de la empresa a un futuro.

Cuenca, abril de 2008.

Elaborado por Gerencia General.