

INFORME DE GERENCIA

Ambato, 20 de febrero del 2007

Señor
Francisco Mateus Ponce
PRESIDENTE DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
AMBANDINE S.A.
Ciudad

En calidad de Gerente General de Ambandine S.A. y en cumplimiento de la Ley de Compañías y Estatutos de la Empresa, me permito poner a consideración de los Señores miembros de la Junta General de Accionistas el presente informe de actividades del ejercicio económico 2006.

ANTECEDENTES

El 2006 fue el décimo tercer año de actividades de Ambandine S.A., desarrolladas en el Edificio Matriz de la Avenida Atahualpa y la Agencia de la Avenida de las Américas, año en el que el sector automotriz mejoro sus ventas en relación al año 2005, y en nuestro caso particular tuvimos un incremento del 27,56%.

La gestión realizada por quienes conformamos el Equipo de Trabajo, esta dividido por áreas de gestión, las mismas que expongo a continuación:

RECURSOS MATERIALES

El año 2006 desarrollamos nuestro trabajo con los recursos existentes al año anterior.

RECURSOS HUMANOS

Se conservó el mismo personal del año 2005, tanto en el área administrativa como de ventas; proporcionando una capacitación constante para un mejor desempeño en beneficio de la empresa.

Es necesario mencionar que el año 2006 realizamos por segunda vez la provisión para "Jubilación Patronal" del personal que trabaja 10 años o más en la empresa, de acuerdo a lo que exige la Ley mediante contratación de la empresa Logaritmo Cía. Ltda. para que realice el respectivo cálculo actuarial.

SEGUROS

Como es nuestra costumbre, mantenemos asegurados los activos de la empresa tanto de matriz como de agencia contra robo y/o asalto, incendio y daños a equipos electrónicos.

Con pólizas contratadas con la empresa Aseguradora del Sur, con vigencia hasta diciembre del 2006 respectivamente.

Como seguro adicional contratamos el de trayecto, para los vehículos que compramos a nuestro proveedor Maresa, así como para los carros que enviamos o retiramos a nuestros agentes de Riobamba y Guaranda o para las adquisiciones que realizamos a otros concesionarios del País.

PUBLICIDAD

En esta área al igual que en años anteriores, se han destinado recursos y esfuerzos importantes, por la extrema competitividad del mercado automotriz en nuestro sector, esfuerzos reflejados en campañas de radio, prensa y revistas locales, vallas publicitarias, guía comercial del centro del país.

Reforzamos las campañas efectuadas en televisión por Maresa, con los modelos nuevos que van saliendo al mercado.

VENTAS

En este año las ventas de vehículos de Ambandine han tenido un incremento significativo.

En automóviles podemos observar un comportamiento totalmente diferente al de años anteriores, con un buen crecimiento cuantificado en 41 unidades. En camionetas tenemos un incremento de 34 unidades frente al año 2005. Lo que nos permite tener un aumento total en ventas de 75 unidades.

Nuestros mejores productos al igual que el año anterior, siguen siendo las camionetas B2200 CS y B2200 CD, con un total de ventas de 265 unidades lo que representa el 57,74% del total de las ventas.

FINANCIERA

El área financiera de Ambandine S.A. este año funcionó con normalidad, puesto que los activos fijos que tiene la empresa nos permiten garantizar los préstamos y avales que nuestro negocio necesitó para un normal desenvolvimiento.

Además el crédito que otorga Maresa de veinte y ocho días, al 8% de interés anual, nos permite trabajar con tranquilidad.

En cuanto a la participación de Ambandine S.A. en la empresa China Motors, cabe informar que la importación de vehículos chinos se pudo sacar a la venta durante el año 2006, logrando venderse un camión foton de cabina y media.

El aporte de capital y el anticipo a compra de mercaderías nos hicimos paso en la factura de compra a Automotores Andina, puesto que no se concreto la creación de dicha empresa.

A continuación me permitiré analizar brevemente las cuentas de Balance de Ambandine S.A. que considero necesario hacer una explicación:

“Documentos por Cobrar a Clientes” Como podrán observar, el balance refleja un saldo de cartera neta de \$ 836.230,05 con un incremento de \$ 97.729,15 en relación al año 2005.

El saldo de cartera vencida es de \$ 76.135,25 que representa el 8,64% del total de la cartera, porcentaje mayor al del año anterior, sin que llegue a ser preocupante porque la mayoría son vencimientos de corto plazo.

“Cuentas por Cobrar a Terceros” El valor mas importante corresponde al saldo de préstamos efectuados durante los años 2003 y 2004 a Talleres Ambamazda, por un monto de \$ 11.500,00.

“Anticipo a Proveedores” Corresponde al saldo de valores entregados a Maresa en cumplimiento a sus políticas de venta de años anteriores, el mismo que esta por compensarse el año 2007 por \$11.044,30.

“Inventario de Mercaderías” Esta cuenta tiene un saldo de \$432.463,06 en vehículos, con un stock de 24 vehículos Mazda y 4 Chinos, considerado un stock normal para iniciar el año, en nuestra empresa que mantuvo un promedio de ventas mensuales de 36 unidades en el año 2006.

“Terrenos y Edificio” Ascenden a un valor de neto de \$ 502.042,16, monto muy importante que representa el 24,79% del total de activos, que nos permite un respaldo adecuado para las operaciones bancarias de créditos y avales.

“Inversiones en Acciones” El saldo de \$ 108.900,= corresponde al aporte de capital en la empresa Talleres Ambamazda S.A., cuya participación es del 99%.

“Proveedores Nacionales” Corresponden a facturas emitidas en diciembre por \$483.044,01 que se vencen en enero del próximo año, acogiéndonos a la actual política de venta de Maresa, que otorga 28 días de plazo, con un interés del 8% de interés anual.

“Documentos por pagar a Bancos” Esta cuenta refleja los saldos que debemos al Banco

del Pichincha por \$ 17.509,92 correspondientes a un préstamo del cual falta pagar las 3 últimas cuotas.

“Retención y provisión para el Fisco” El saldo de esta cuenta, corresponde al 12% de iva, Retenciones en la fuente y de iva que se deben cancelar hasta el 26 de enero del próximo año, así como los \$35.896,89 de Impuesto a la Renta a pagarse hasta el 26 de abril del 2007.

“Retención y provisión para obligaciones patronales” registra en su mayor parte el saldo del 15% de utilidades a trabajadores, que se cancelará hasta abril del 2007.

De las cuentas de resultado, me permito hacer el siguiente análisis:

INGRESOS:

“Ingresos Operacionales” es decir los provenientes de la actividad propia de nuestra empresa, así:

Venta de Vehículos	\$ 7'221.594,66	
Costo de Vehículos	“ - 6'543.195,72	
Utilidad en Venta de Vehículos	\$ 678.398,94	9,39%

La utilidad Bruta Operacional disminuyó ligeramente en relación al año anterior .

“Ingresos no Operacionales” La cuenta más importante de este tipo de ingresos corresponde a:

Intereses ganados en financiamiento a Clientes, al igual que en años anteriores proviene básicamente de conceder créditos directos y asciende a un total de \$ 135.850,29. Cantidad que aumento en relación al año anterior, y constituye un factor muy importante en la obtención de utilidad en el 2006.

GASTOS:

Dentro de los gastos de la empresa tenemos:

“Gastos Operacionales”, y dentro de esta clasificación tenemos las siguientes cuentas:

Gastos de Ventas	\$ 393.838,03
Gastos Administrativos	“ 120.648,00

Gastos Financieros	“ 51.905,24
Total de Gastos:	\$ 566.391,27

En Gastos de Ventas los más significativos constituyen Comisiones a personal y a terceros, arriendos, chequeos de preentrega-garantía, publicidad y teléfonos, considerados normales si tomamos en cuenta que ahora funcionamos en dos locales como Matriz y Agencia.

En Gastos Administrativos los más significativos son Impuestos y servicios bancarios, que comprende el costo de avales bancarios exigidos por Maresa, provisión para cuentas incobrables y jubilación patronal.

En Gastos Financieros los más significativos son los intereses pagados al proveedor Maresa y en préstamos, necesarios para la compra de mercadería y para el otorgamiento de crédito directo a clientes.

RESULTADOS DEL EJERCICIO

La utilidad a capitalizar del presente ejercicio económico asciende a \$146.652,99. Resultado neto luego de cumplir con las obligaciones legales de: Impuesto a la Renta, 15% de utilidades de empleados y 10% de reserva legal.

Este resultado ha incrementado en relación al año anterior en un 278,30%.

TRIBUTACIÓN

Cabe destacar que en el campo tributario hemos cumplido con todas las obligaciones que la Ley establece, tanto para con el Fisco como para con el Municipio y en los plazos correspondientes.

En el año 2006 no existió variación en la ley para el pago del impuesto a la renta, debiendo las sociedades pagar el 15% sobre el valor de utilidades que se reinviertan o capitalicen y el 25% sobre el resto de utilidades. La reinversión deberá legalizarse en escritura de aumento de capital debidamente inscrita en el Registro Mercantil hasta el 31 de diciembre del 2007.

Cabe mencionar aquí, que nuestra empresa este año se unió a la campaña del Consejo Provincial de Tungurahua con la donación del 25% del Impuesto a la Renta 2006, para las obras en construcción.

ASPECTO LEGAL

Es necesario informar que para el año 2006, nuestra empresa cumplió con el requisito legal solicitado por la Intendencia de Compañía, de contratar los servicios de AUDITORIA EXTERNA, la misma que estuvo a cargo del Dr. Fernando Campaña.

Además se elaboró e inscribió la escritura de aumento del capital social a \$778.000,= con la reinversión de las utilidades del año 2005 y con reserva facultativa, en el plazo que exige la ley.

Señores Socios está expuesto a su opinión el trabajo del año 2006, ustedes sabrán juzgar el mismo.

Atentamente,


CARLOS LARREA T.



27 ABR 2007