

**INFORME
DE GERENCIA
2007**

Ambato, 28 de marzo del 2008

Señor
Hernán Vásconez
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 2007.

ANTECEDENTES

El 2007 fue el décimo cuarto año de actividades de Ambandine S.A., desarrolladas en el Edificio Matriz de la Avenida Atahualpa, la Agencia Ambato de la Avenida de las Américas y la Agencia Riobamba de la Avenida Daniel León Borja, año en el que el sector automotriz mejoro sus ventas en relación al año 2006, y en nuestro caso particular tuvimos un incremento del 48,54%.

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

RECURSOS MATERIALES

Con la apertura de la Agencia de Riobamba nos vimos obligados a comprar toda la maquinaria y equipos necesarios para el normal funcionamiento de estas oficinas.

RECURSOS HUMANOS

Tuvimos incremento de personal tanto en el área administrativa como de ventas con la apertura de nuestra nueva Agencia en la ciudad de Riobamba; cabe indicar que a todo el personal se le ha proporcionando una capacitación constante para un mejor desempeño en beneficio de la empresa.

Es necesario mencionar que el año 2007 realizamos por tercera 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 nuestras agencias 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 2008.

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 de nuestra Agencia de Riobamba y a nuestro agente de Guaranda o para las adquisiciones que realizamos a otros concesionarios del País.

VENTAS

En este año las ventas de vehículos de Ambandine han tenido un incremento muy significativo, hemos obtenido un aumento de 216 vehículos logrando un 48,54 % de crecimiento en nuestras ventas.

Se ha realizado una importante gestión en todas nuestras instalaciones teniendo como resultado final que en la Matriz se vendieron 419 vehículos que corresponde a un 63%, en la Agencia Ambato se vendieron 155 vehículos que corresponde a un 24%, y en la Agencia Riobamba (en 9 meses de gestión) se vendieron 87 vehículos que corresponde a un 13%, dando un total de 661 ventas.

Nuestras camionetas cabina doble 4x2 siguen liderando y son indiscutiblemente nuestro producto estrella con un total de 215 unidades entre los modelos B-Series, y las BT-50.

Además es importante indicar que se terminaron de vender todas las camionetas Mazda de los modelos B-Series, así como también los vehículos chinos Fotón y Mudan.

Participamos en varias Ferias Automotrices como son:

- Feria de Macají en la ciudad de Riobamba, la cual nos ayudó muchísimo a promocionarnos como empresa concesionaria de la marca Mazda, ya que precisamente en ese momento abríamos nuestras instalaciones como Ambandine, en esta importante feria de la provincia de Chimborazo fuimos premiados con el nombramiento del Mejor Stand de Feria 2007.
- Feria automotriz de Ambato, en la cual junto a nuestro compañero concesionario de la ciudad de Ambato, la empresa Ambacar y en coordinación con Maresa, realizamos el lanzamiento oficial de nuestra nueva gama de camionetas Mazda BT-50 con la ejecución de un Coctel en el cual tuvimos juegos pirotécnicos y un evento musical para nuestros invitados, en esta feria también fuimos galardonados con el nombramiento del Mejor Stand de Feria 2007.

Participamos en la Copa Mazda de Concesionarios del Ecuador y fuimos galardonados por Maresa y la empresa e-sol lúdico con los siguientes premios:

- Campeones de la Copa Mazda de Concesionarios del Ecuador capitulo "Productividad y eficiencia" en el torneo apertura durante el primer semestre del año 2007
- Campeones de la Copa Mazda de Concesionarios del Ecuador capitulo "Productividad y eficiencia" en el torneo clausura durante el segundo semestre del año 2007
- Campeones Generales de la Copa Mazda de Concesionarios del Ecuador capitulo "Productividad y eficiencia" correspondiente al año 2007

PUBLICIDAD

Hemos destinado recursos muy importantes en esta área al igual que en años anteriores, por la extrema competitividad del mercado automotriz en nuestro sector, esfuerzos reflejados en campañas de radio, prensa, revistas locales, vallas publicitarias, guía comercial del centro del país, participación en ferias automotrices en nuestra zona, vallas publicitarias en el Estadio Bellavista de la ciudad de Ambato, y en el Estadio Olímpico de la ciudad de Riobamba.

Se ha reforzado permanentemente las campañas efectuadas en televisión y prensa por Maresa, en relación a los diferentes modelos y lanzamientos de producto que se han realizado en el transcurso del año.

Se suscribieron convenios publicitarios con las siguientes agencias:

- Guía Comercial del Centro del País
- Federación Deportiva de Chimborazo
- El Heraldo
- Diario la Hora
- Revista Ambato
- Revista de la Universidad Técnica de Ambato
- Radio Ambato
- Diario la Prensa
- Radio Tricolor

FINANCIERA

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

Además nos ayudamos con el crédito que otorga Maresa por veinte y ocho días, del 01 de enero al 04 de julio al 8% y del 05 de julio al 31 de diciembre al 9,5 % de interés anual, lo que nos permite trabajar con relativa tranquilidad y holgura.

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 \$ 1'777.387,87 con un incremento de \$ 941.157,82 en relación al año 2006.

El saldo de cartera vencida es de \$ 80.803,69 que representa el 4,55% del total de la cartera, porcentaje menor al del año anterior, sin que llegue a ser preocupante porque la mayoría son vencimientos de corto plazo.

“Cuentas por Cobrar a Vinculados” Corresponde al saldo de préstamos efectuados durante los años 2003 y 2004 a Talleres Ambamazda, por un monto de \$ 5.000,00.

“Cuentas por Cobrar a Terceros” Corresponde al saldo pendiente de pago a corto plazo con un valor de \$ 22.472,82

“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 2008 por \$ 11.143,97

“Inventario de Mercaderías” Esta cuenta tiene un saldo de \$ 336.652,47 en vehículos, con un stock de 20 vehículos Mazda, considerado un stock bajo para iniciar el año, en nuestra empresa que mantuvo un promedio de ventas mensuales de 55 unidades en el año 2007.

“Terrenos y Edificio” Ascenden a un valor neto de \$ 537.726,75, monto muy importante que representa el 17,47% del total de activos, que representa un respaldo insuficiente para las operaciones bancarias de créditos y avales.

“Inversiones en Acciones” El saldo de \$ 121.817,28 corresponde al aporte de capital en la empresa Talleres Ambamazda S.A., cuya participación es del 99%.

“Garantías Entregadas” El saldo de \$ 912.050,00 corresponde monto entregado por el Banco del Pichincha en garantía de nuestros pedidos anuales a Maresa.

“Proveedores Nacionales” Corresponden a facturas emitidas en diciembre por \$962.891,51 que se vencen en enero del próximo año, acogiéndonos a la actual política de venta de Maresa, con un crédito de 28 días de plazo, con un interés del 9,5 % anual.

“Documentos por pagar a Bancos” Esta cuenta refleja los saldos que debemos al Banco del Pichincha por \$ 260.359,09 correspondientes a 3 prestamos de los cuales faltan pagar 2, 9, y 3 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 \$43.430,78 de Impuesto a la Renta a pagarse hasta el 26 de abril del 2008.

“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 2008.

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 | \$ 11'350.130,70 | |
| Costo de Vehículos | \$ - 10'290.758,66 | |
| Utilidad en Venta de Vehículos | \$ 1'059.372,04 | 9,33% |

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 \$ 141.948,06. Cantidad que aumento en relación al año anterior, y constituye un factor muy importante en la obtención de utilidad en el 2007.

GASTOS:

Dentro de los gastos de la empresa tenemos:

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

| | |
|-------------------------|----------------------|
| Gastos de Ventas | \$ 691.766,91 |
| Gastos Administrativos | \$ 157.169,65 |
| Gastos Financieros | \$ 86.316,45 |
| Total de Gastos: | \$ 935.253,01 |

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 tres locales como Matriz, Agencia Ambato y Agencia Riobamba.

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

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 \$180.060,44 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 22,78%.

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 2007 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 2008.

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 2007, para las obras en construcción.

ASPECTO LEGAL

Es necesario informar que para el año 2007, nuestra empresa cumplió con el requisito legal solicitado por la Intendencia de Compañías, 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 \$928.000,= con la reinversión de las utilidades del año 2006 y con reserva facultativa, en el plazo que exige la ley.

Señores Socios está expuesto a su opinión el trabajo del año 2007, ustedes sabrán juzgar el mismo.

Atentamente,



Sr. CARLOS LARREA T.
GERENTE GENERAL



30 ABR 2008