Ambato, 31de marzo del 2008

SEÑORES
MIEMBROS DE LA JUNTA DE ACCIONISTAS
PRODICESA

De mis consideraciones:

Dando cumplimiento a la Ley de Compañías vigente, me permito poner a su consideración la Memoria del Administrador durante el año 2007 de la empresa PRODUCTOS DIESEL DEL CENTRO S.A.

La actividad automotriz se desarrollo con bastante normalidad durante este año a pesar de que a nivel país no existió una política que reanime la macroeconomía, lo que generó que el crecimiento del PIB sea de un 2.6% (cifra menor a la esperada) y se cerro el año con una inflación del 3.32% (cifra mayor a lo esperado). (datos AEADE 07).

En general para el sector automotriz el año 2007 se desarrollo con un promedio de ventas a nivel nacional de 7.276 unidades / mes entre los meses de enero a noviembre y en el mes de diciembre un record histórico de ventas con 11.747 unidades a nivel nacional, ocasionado principalmente por la nueva Ley de Equidad Tributaria que incrementaría el impuesto a los vehículos desde el 1 de enero del 2008.
(Datos AEADE 07)

En nuestro sector principal que son los camiones y buses a nivel nacional de igual manera se incrementaron las ventas de 5.916 en el 2.006 a 10.867 en el 2007.

Y en Tungurahua se registran ventas en el 2006 de 430 y en el 2007 de 760 unidades entre buses y camiones. (Datos AEADE 07)

Las principales marcas importadas a nivel nacional fueron:

MARCA	2006	2007	% VARIACIÓN
HINO	2912	3519	20,84
DAIHATSU	598	978	63,55
CHEVROLET	39855	36714	-7,88
NISSAN DIESEL	160	221	38,13
JAC	78	94	20,51
QMC	200	645	222,50
INTERNATIONAL	157	174	10,83
MITSUBISHI	1969	2925	48,55

Sin tener un dato separado en las marcas que tienen las dos líneas entre vehículos y camiones como Chevrolet y Mitsubishi podemos notar que HINO es líder en el mercado de camiones.

COMPRAS Y VENTAS:

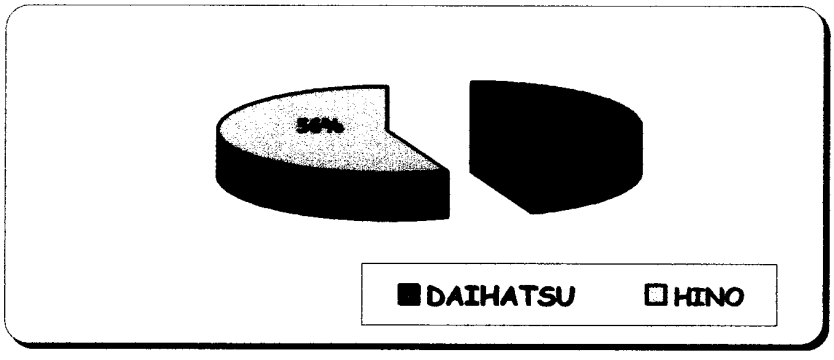
En el año 2007 cumplimos el objetivo de vender 100 unidades con una facturación record de 103 unidades en el año dando un monto facturado en dólares de $ 3. 479.394,46 (incluido IVA.).

Para mayor y mejor información hemos graficado algunos datos del año 2007 y gráficos de relaciones históricas de nuestra empresa en donde se evidencia nuestro crecimiento y nuestra cada vez mejor posición en el mercado automotriz del centro del país.

COMPRAS A TEOJAMA COMERCIAL:

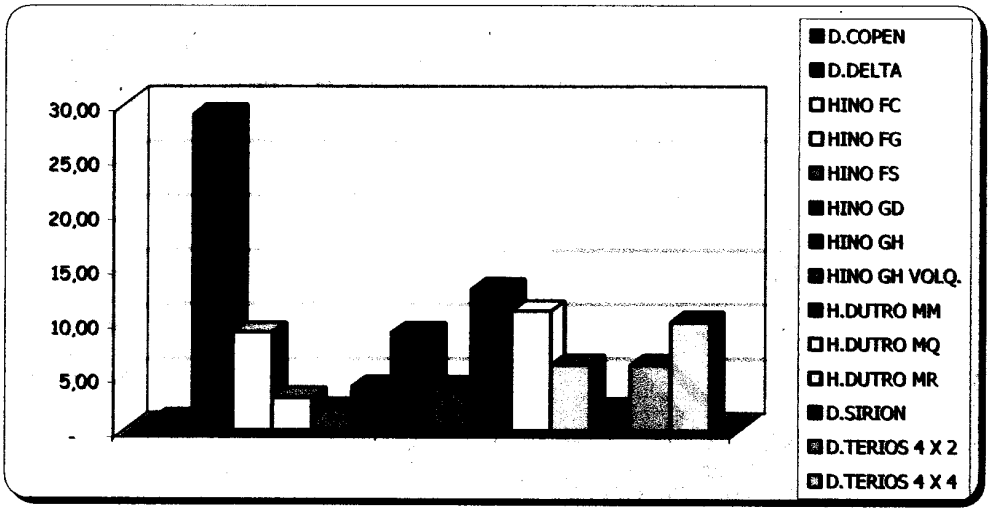
*POR MARCAS EN EL 2007

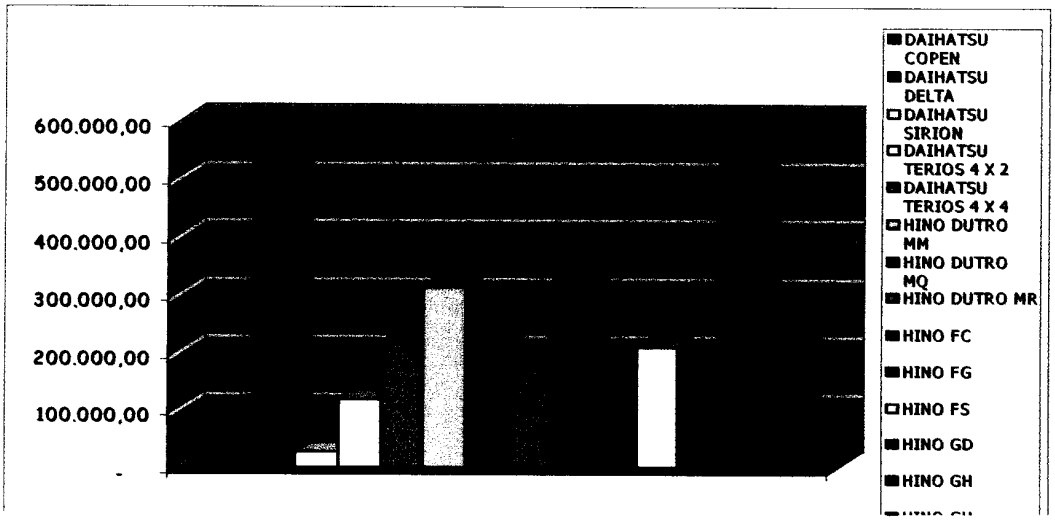
MARCA	CANTIDAD
DAIHATSU	48
HINO	61
TOTAL:	109



*POR MODELO EN UNIDADES Y EN DOLARES 2007

VEHICULO	CANTIDAD	VALOR SIN IVA	VALOR INCLUIDO IVA
HINO GH VOLQUETE	4,00	243.457,93	272.672,88
HINO GH	9,00	487.850,49	546.392,55
HINO GD	4,00	168.224,28	188.411,19
HINO FS	2,00	186.915,88	209.345,79
HINO FG	3,00	134.579,43	150.728,96
HINO FC	9,00	285.981,30	320.299,06
HINO DUTRO MR	6,00	154.205,58	172.710,25
HINO DUTRO MQ	11,00	262.616,87	294.130,89
HINO DUTRO MM	13,00	279.439,29	312.972,00
DAIHATSU TERIOS	10,00	194.392,48	217.719,58
DAIHATSU TERIOS	6,00	105.365,37	118.009,21
DAIHATSU DELTA	29,00	523.831,78	586.691,59
DAIHATSU SIRION	2,00	24.299,06	27.214,95
DAIHATSU COPEN	1,00	24.299,07	27.214,96

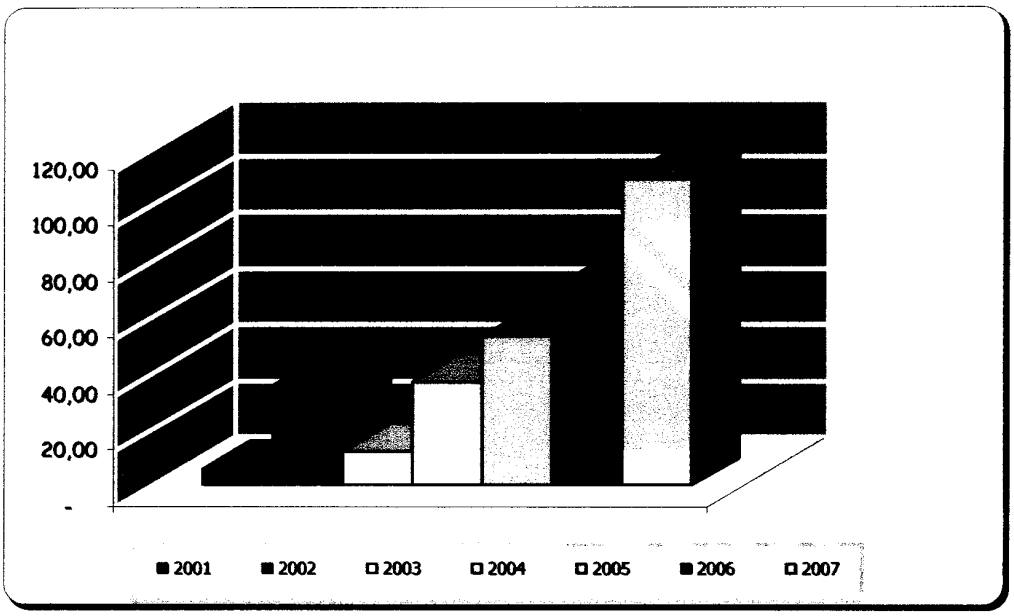




*HISTORICOS:

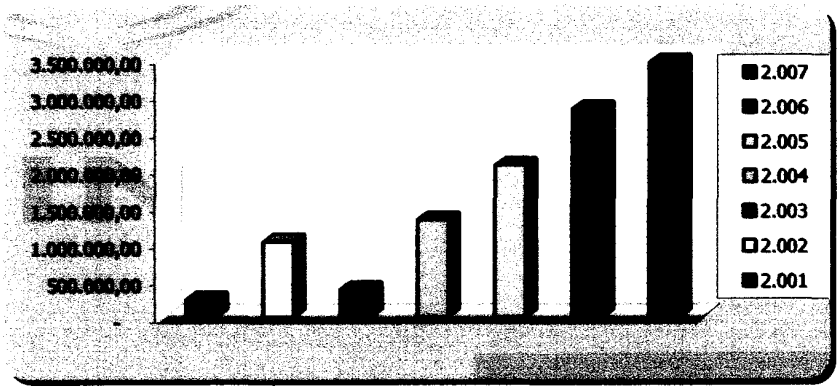
COMPRA VEHICULOS EN UNIDADES 2001-2007

AÑO	CANTIDAD
2001	6
2002	36
2003	12
2004	37
2005	53
2006	70
2007	109
TOTAL:	**323**



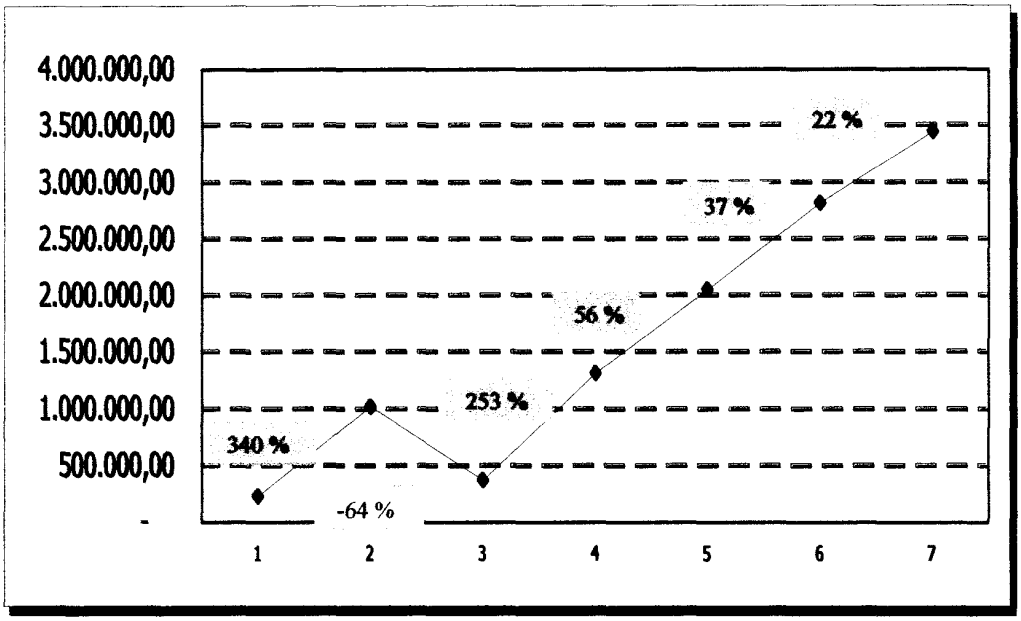
COMPRA VEHICULOS POR MONTOS 2001- 2007

AÑO	VALOR
2001	232.061,68
2002	1.019.679,66
2003	371.601,69
2004	1.311.587,88
2005	2.049.311,29
2006	2.815.177,67
2007	3.444.513,87
TOTAL:	**11.243.933,74**



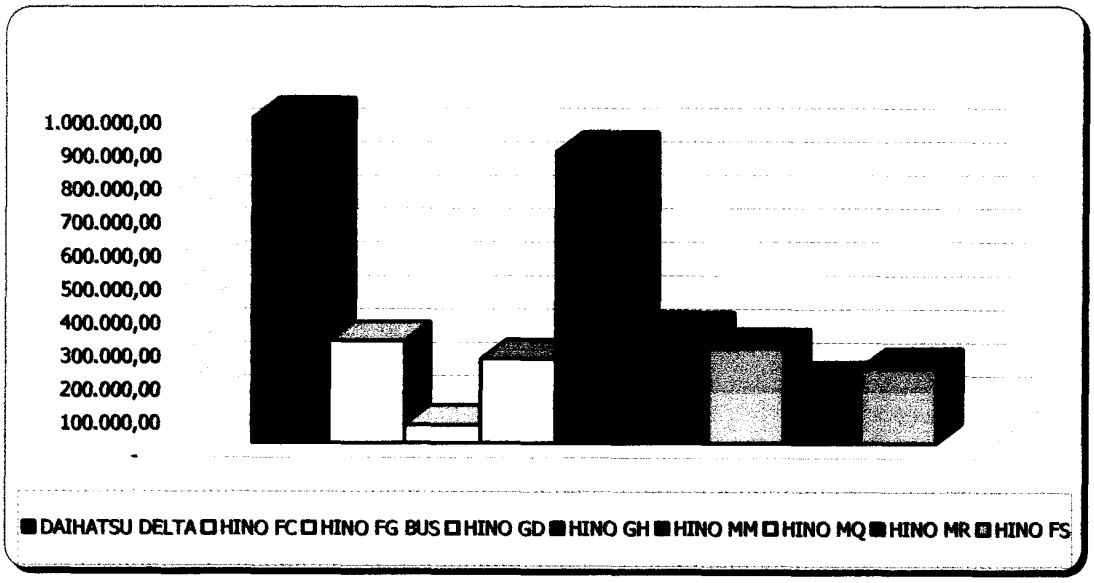
COMPRARACIÓN DE CRECIMIENTO 2001-2007.

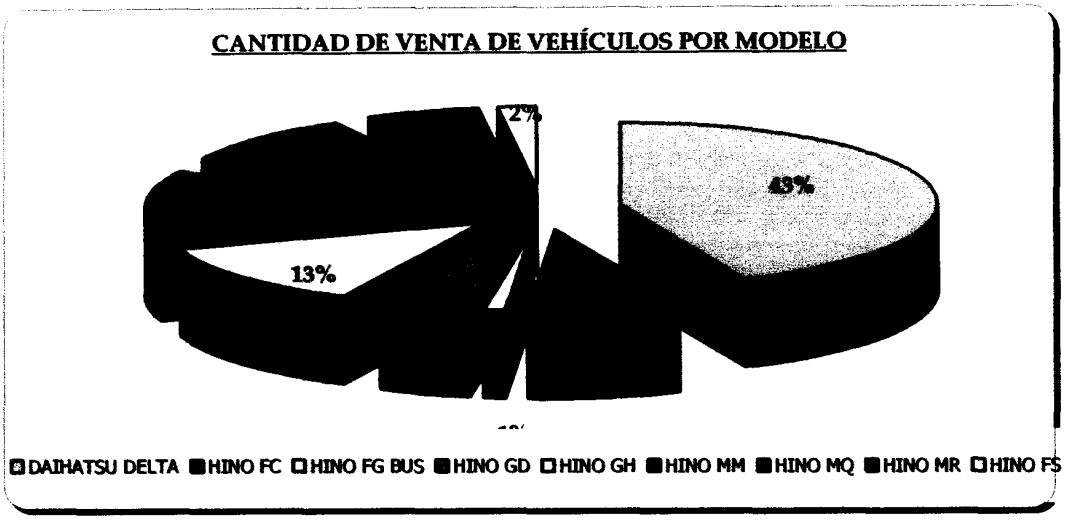
AÑO	VALOR	% CRECIMIENTO ANUAL
2001	232.061,68	
2002	1.019.679,66	340%
2003	371.601,69	64%
2004	1.311.587,88	253%
2005	2.049.311,29	56%
2006	2.815.177,67	37%
2007	3.444.513,87	22%
TOTAL:	**11.243.933,74**	



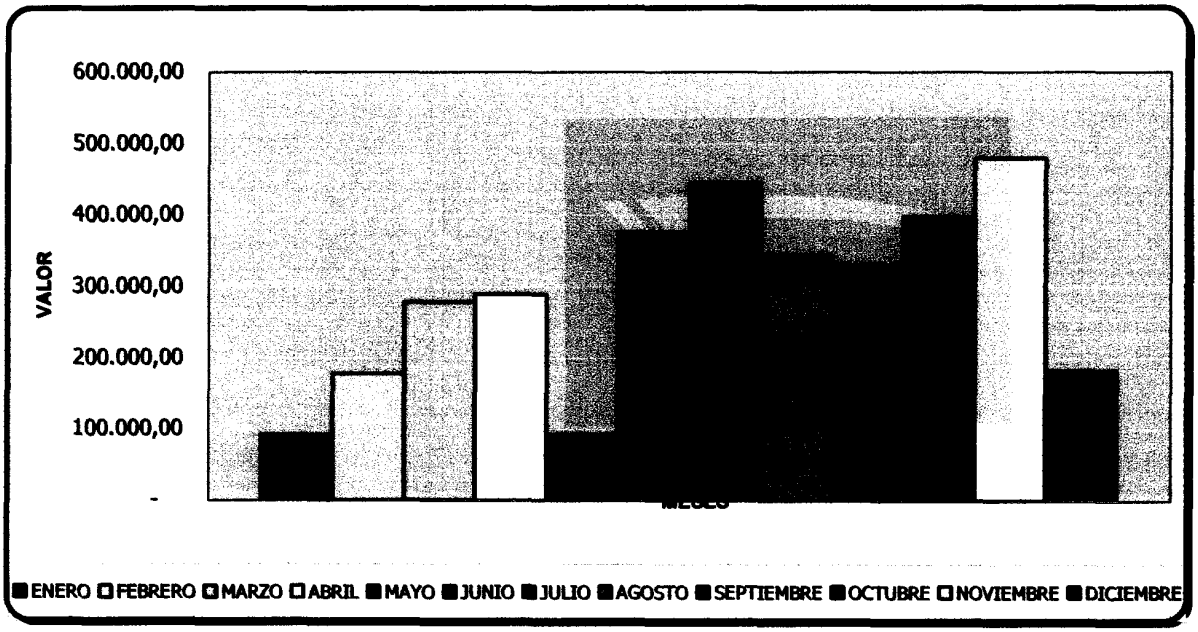
VENTAS:

*POR MODELO EN EL 2007

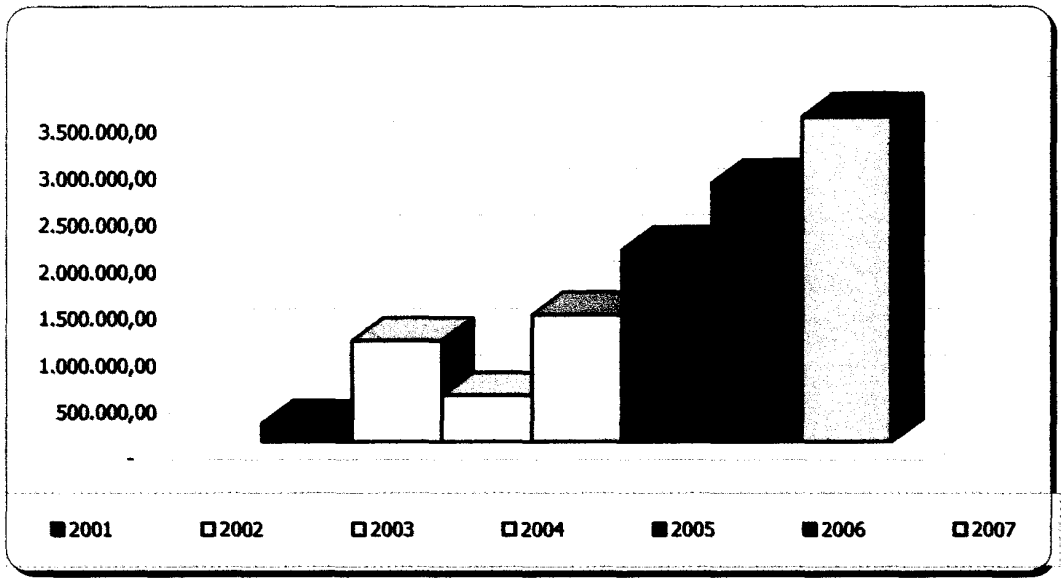



CANTIDAD DE VENTA DE VEHÍCULOS POR MODELO
2%
43%
13%
DAIHATSU DELTA
HINO FC
HINO FG BUS
HINO GD
HINO GH
HINO MM
HINO MQ
HINO MR
HINO FS

* POR MESES


600.000,00
500.000,00
400.000,00
300.000,00
200.000,00
100.000,00
-
VALOR
ENERO
FEBRERO
MARZO
ABRIL
MAYO
JUNIO
JULIO
AGOSTO
SEPTIEMBRE
OCTUBRE
NOVIEMBRE
DICIEMBRE

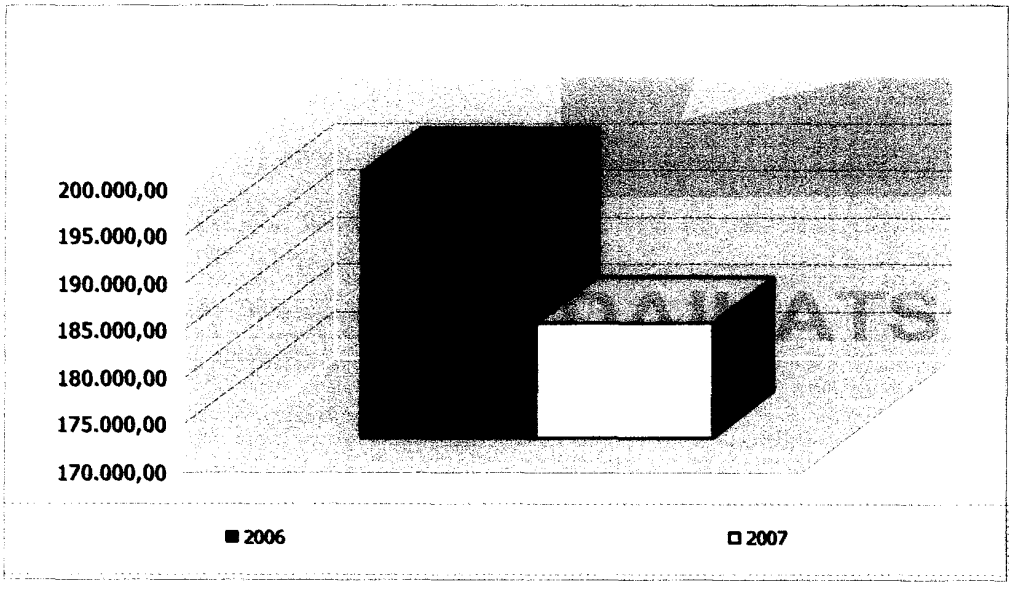
*** COMPARACION DE CRECIMIENTO EN VENTAS 2001-2007**



FINANCIAMIENTO Y CARTERA:

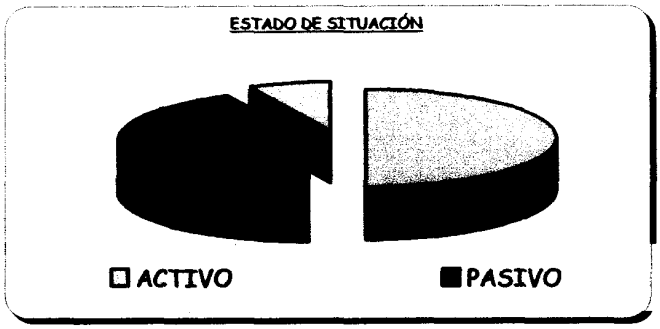
En el año 2007 no hemos tenido ningún inconveniente con cartera vencida o incobrable terminando este periodo sin clientes en trámites legales por No pago.

En este periodo nos hemos visto en la obligación de ajustar nuestras tasas de interés a la baja y esto a ocasionada que nuestros ingresos por intereses ganados de igual manera bajen considerablemente a relación del año 2006.



ACTIVOS Y PASIVOS:

Nuestros activos se han incrementado en un 23%. Y nuestros pasivos en un 26%
Dando para PRODICESA UN PATRIMONIO DE 299.471,20.



MEJORAS DE INFRAESTRUCTURA EXTERNA:

Luego de varios años en este sector en donde hemos sido pioneros para el desarrollo automotriz y gracias al trabajo conjunto con los vecinos del sector, ya contamos con sistema de ALCANTARILLADO Y DESHAGUE DE AGUA SERVIDAS, una inversión necesaria para nuestra empresa que sin duda nos beneficia.

De igual manera contamos actualmente con SISTEMA DE AGUA POTABLE, en nuestras instalaciones.

Para impedir que los vehículos de las personas que colaboran con nuestra empresa impidan la visibilidad de los vehículos en exhibición se adecuó un garaje posterior para el uso del personal, tanto de PRODICESA, como de Proditalleres y Teojama Comercial.

MEJORAS INTERNAS:

Uno de los objetivos de este año fue la mejora de infraestructura interna, por lo que se realizaron importantes inversiones en la construcción de oficinas y en la adecuación de CAJA-CARTERA Y CONTABILIDAD, reorganizando el área de archivo general, archivo cartera, baños, secretaría, con mobiliario apropiado y un lugar para comedor para las señoritas de contabilidad ya que por la distancia y la falta de lugares cercanos almuerzan en esta misma oficina, de esta manera se evita suspender el servicio al cliente al medio día.

Además se ha dado mantenimiento a la infraestructura de madera y se de igual manera a la pintura de exteriores e interiores con colores corporativos para brindar una buena imagen a la empresa y a los clientes.

PERSONAL:

El crecimiento de nuestra empresa ocasionó que el personal existente quedara insuficiente para un trabajo eficiente y oportuno en todas las áreas de la empresa, por lo que hemos contratado UNA CAJERA Y A UNA SECRETARIA, UN ASISTENTE DE SERVICIO a tiempo completo.

CAPACITACION Y MOTIVACION:

Mantener al personal capacitado es realmente importante y hacemos un esfuerzo grande para incluimos en la mayoría de cursos y talleres que se ofrecen en la ciudad, a pesar de que en muchas de las ocasiones el tiempo no nos permite por las labores diarias, este siempre ha sido un eje fundamental del desarrollo y crecimiento como empresa y como profesionales.

Esperamos en este año seguir con este importante desarrollo ya que las empresas crecen en base al crecimiento de sus funcionarios.

SISTEMA DE COMPUTACIÓN INTEGRADO:

Este ha sido nuestro mayor problema durante el año 2007, con el afán de mejorara nuestro sistema en el mes de octubre del año 2006 se contrató a la empresa EDISOFT para poder mejorar este indispensable instrumento de trabajo el mismo que se puso en ejecución desde el mes de enero y que por la falta de seriedad y eficiencia de los técnico encargados del sistema hubo que abortar en el mes de abril, ocasionando a PRODICESA graves perdidas de tiempo y dinero invertido en el mismo y así también en un trabajo duro y forzado al vernos obligados a reingresar toda la información y contabilidad nuevamente en el sistema anterior, MQR.

En este punto he de agradecer al departamento de Contabilidad liderado por la Dra. Marina Abril ya que han hecho un esfuerzo muy grande y hasta sobre humano para resolver este problema ya que los datos hasta diciembre han tenido que ser verificados nuevamente para la Auditoría Externa.

TALLERES:

A partir del mes de Julio PRODITALLERES, fue arrendado por un valor mensual de $500 al ING BOLIVAR MAURICIO PACHECO H, El mismo que ha mantenido el mismo nombre corporativo con el afán de que se nos siga identificando como un servicio post- venta para los clientes.

Quedando de esta manera total mente deslindado de nuestra contabilidad y responsabilidad.

PUBLICIDAD Y MERCADEO:

El presupuesto 2006 al 2007 se ha duplicado con el afán de que los posibles clientes y personas ajenas identifiquen y conozcan más de nuestra empresa y a su vez de los productos y servicios que ofrecemos, para lo cual hemos elegido el medio radial para la difusión de los mismos ya que esta es una forma de llegar a mas número de personas con diferentes actividades en todos los lugares y medios socio- económicos de la provincia y de otras provincias.

Si bien es cierto esta ha sido una inversión mensual de importante valor, también así ha sido la respuesta de los clientes y de gente en general que ahora identifican a PRODICESA como una empresa representativa en el sector y en el mercado automotriz.

AUDITORIA EXTERNA Y OTROS CONTROLES:

A pesar de los problemas en el sistema contable ya indicados anteriormente hemos cumplido con todas las normas de contabilidad como lo certifica la Auditoria que adjunto, que fue realizada por la empresa SALVADOR Y ASOCIADOS, muy conocida por su seriedad y transparencia en sus informes.

De igual manera hemos cumplido con todas nuestra obligaciones tanto con los trabajadores como con las declaraciones al SRI. Quedando este año sin pendientes ni mora alguna.

PARA EL 2008.

Con pesar he de indicarles que en este año la línea de vehículos Daihatsu no va ha poder ser comercializada por PRODICESA al menos en el primer semestre, esto debido a que factores

internacionales como el Yen vs. el Dólar afecta a los vehículos importados desde el Japón y por ende a nuestros descuentos, de igual manera ocurre con la marca Hino en la que también hemos sido afectados en el porcentaje de descuento pero que seguiremos comercializándola con normalidad.

Los objetivos para el 2008 se resumen en un Plan Estratégico que será entregado a los señores accionistas para su control y verificación.

RECOMENDACIONES:

Mi recomendación personal es que el 100% de las utilidades generadas durante el año 2007 deben ser repartidas entre los señores accionistas según su porcentaje de participación.

Es todo lo que puedo informar de este año y considero que el crecimiento de las empresas no solo se mide por la utilidades generadas durante un año sino por su fortaleza como tal y su consolidación en el mercado, que además en nuestro sector es muy competitivo y exige grandes sacrificios como tal.

Agradezco la confianza de ustedes señores accionistas y en especial el apoyo del Ing. Mauricio Pacheco H. Presidente del Directorio.

Atentamente,

X

LISETTE NARANJO HERDOIZA
GERENTE GENERAL.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTRO DE SOCIEDADES
Germania Aguilar

30 ABR. 2008