

Ambato, 31 de marzo del 2009

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 del ejercicio económico 2008 de la empresa PRODUCTOS DIESEL DEL CENTRO S.A.

Este año 2008, no solo fue un año de crisis en nuestro país si no más bien el desate de una crisis estadounidense que se veía venir por la constante devaluación del dólar frente a otras monedas como el yen japonés y por las políticas económicas del Presidente Bush mal llevadas, que a la vez desencadenó en un efecto dominó y en una crisis a nivel mundial en donde la mayoría de países considerados de primer mundo intentan ahora encontrar una salida. El Ecuador no podía estar alejado del todo ya que nuestra balanza económica demuestra que hay un gran porcentaje de productos importados y nuestros ingresos de capital por envíos de los compatriotas emigrantes también sufren un notorio decremento a pesar de que el Presidente Correa insiste en afirmar lo contrario, la inflación demuestra que es una realidad y no solo en los informes realizados por el INEC en donde marca que en diciembre del 2007 la inflación termino en 0.57% teniendo una subida a enero del 2008 al 1.14% y como resultado final del año 2008 a diciembre una tasa del 8.83% en dólares (datos obtenidos en la pagina web sobre la inflación en Ecuador) si no más bien por la subida de precios de todos los productos en general incluida la canasta básica y agravando para algunos productos más que para otros la decisión del aumento en impuestos de productos importados y la escases de varios de ellos .

Prodicesa al ser una empresa concesionaria de una importadora como Teojama Comercial, está sujeta a las políticas y decisiones que la importadora tome, en el año 2008 los directivos de Teojama Comercial decidieron que los descuentos en nuestras compras de vehículos para este periodo 2008 sea menos en un 2% de la línea Hino y en rango del 4% hasta el 6% menos en la marca Daihatsu, por tal razón tuvimos que prácticamente eliminar de nuestros compras los vehículos y camiones de marca Daihatsu, que en el año 2007 habían representado el 40% de nuestra facturación total.

En la marca japonesa Hino se trabajo con menores descuentos pero con bastante normalidad hasta el mes de octubre, mes en el que de igual manera se nos eliminaron casi por completo todo beneficio en su compra, por tal razón decidimos parar la adquisición ya que prácticamente trabajaríamos a perdida.

Desde ese entonces hemos tenido que manejar nuestras políticas financieras con mucha cautela, bajando gradualmente el peso de pasivos a corto plazo, ajustar más en el pago con puntualidad de cada mes a nuestros clientes para así tener un mejor retorno de cartera, ajustamos nuestros presupuestos de gastos al mínimo posible sobre todo en lo que se refiere a publicidad y mejoras. En general hemos tratado de mantenernos avante en época de crisis.

En lo que se refiere a ventas en los dos últimos meses cambiamos de una estrategia radical de manejar únicamente camiones nuevos a prácticamente vender a comisión por venta en camiones usados, teniendo un buen resultado en este nuevo mercado, que sin duda alguna es bastante atractivo pero de igual manera bastante riesgoso.

A pesar de las dificultades que he mencionado PRODICESA cumplió sus objetivos en ventas y sigue en el mercado considerada como una empresa que cada día se consolida más y que demuestra que en estos años de trabajo y esfuerzo le da a sus clientes seguridad, servicio y garantía.

A continuación para una mejor comprensión de nuestros indicadores presentamos gráficos de los resultados 2008:

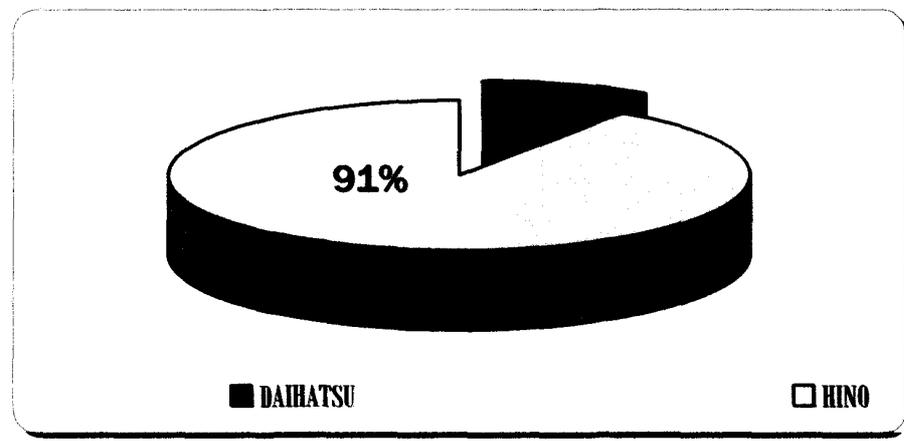
COMPRAS VEHICULOS NUEVOS

A TEOJAMA COMERCIAL:

➤ **POR MARCAS EN EL 2008**

MARCA	CANTIDAD
DAIHATSU	7
HINO	68
TOTAL	75

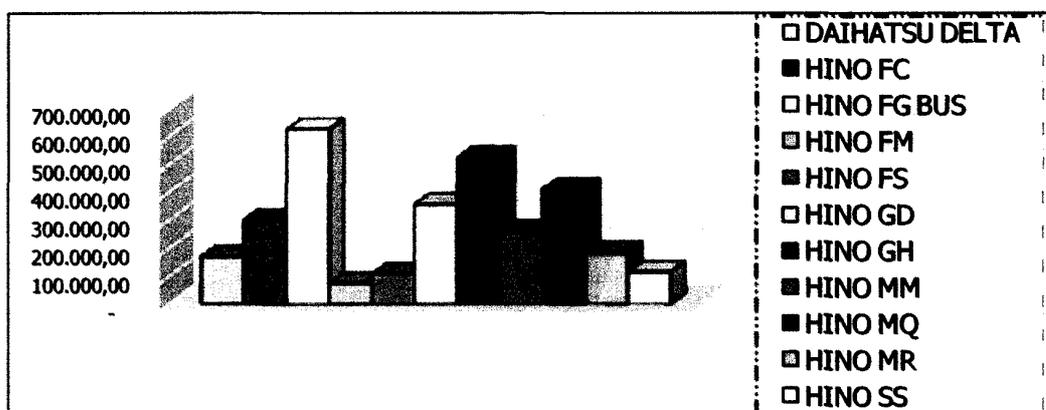
Gráfico en porcentaje de compras:



➤ **POR MODELO EN UNIDADES Y EN DOLARES 2008**

MODELO	VALOR	CANTIDAD
DAIHATSU DELTA	169.087,39	7
HINO FC	299.733,30	8
HINO FG BUS	625.066,71	12
HINO FM	75.029,12	1
HINO FS	108.737,87	1
HINO GD	355.653,60	7
HINO GH	523.011,65	8
HINO MM	258.133,34	10
HINO MQ	409.823,67	14
HINO MR	183.360,00	6
HINO SS	115.200,00	1

➤ GRÁFICO RELACIÓN POR MODELO EN DÓLARES 2008

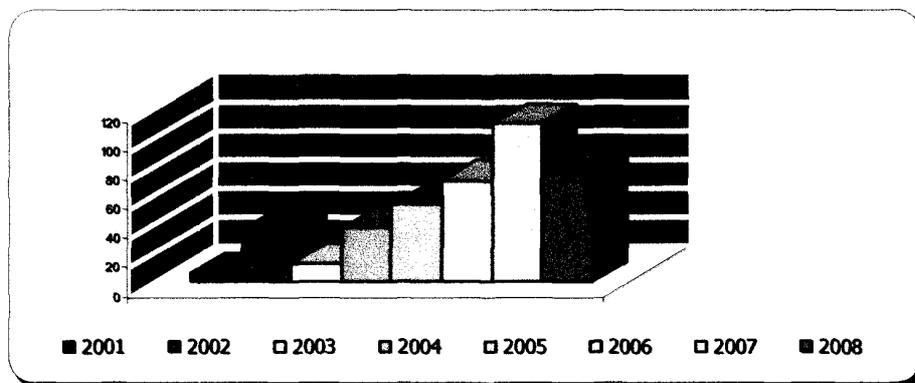


- Valores incluyen IVA.

➤ **COMPRAS EN UNIDADES A TEOJAMA COMERCIAL 2001- 2008**

AÑO	CANTIDAD
2001	6
2002	36
2003	12
2004	37
2005	53
2006	70
2007	109
2008	75
TOTAL:	398

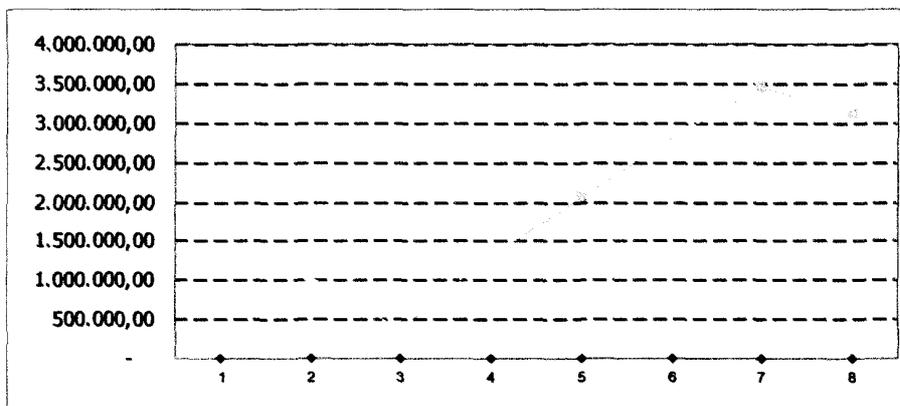
Gráfico comparativo en unidades compradas



➤ **COMPRA EN DOLARES A TEOJAMA COMERCIAL 2001- 2008**

AÑO	VALOR	% CRECIMIENTO ANUAL
2001	232.061,68	100%
2002	1.019.679,66	340%
2003	371.601,69	
2004	1.311.587,88	253%
2005	2.049.311,29	56%
2006	2.815.177,67	37%
2007	3.444.513,87	22%
2008	3.122.836,67	

Gráfico en relación a compras en dólares 2001-2008



ANALISIS:

Si bien es cierto existe un decremento en la compra por unidades de 25 u. menos que el año anterior, hay que tomar en cuenta que este se da en la marca DAHIATSU ya que en el año 2007 compramos **48** vehículos y en el 2008 apenas **7** al contrario que en la marca HINO en la que existe un incremento de 61 u. en el 2007 a 68 u. en el 2008 existiendo un crecimiento del 12% de año a año.

La baja ocasionada por un **34%** menos en compras no causo el mismo efecto en el valor total (dólares) comprado a Teojama Comercial ya que de un año al otro apenas sufre un decremento del **9 %** en montos con un promedio de compra por unidad de USD\$ 41.637 a comparación del 2007 que en promedio por carro nos costaba USD\$ 31.601.

Tomemos en cuenta que durante todos estos años hemos mantenido una política de compra a Teojama de 50% contado y 50% a 30 días y que nuestro promedio de compras al mes a esta empresa ha sido durante este periodo de USD\$ 260.000 solo en vehículos nuevos.

Como un dato histórico entre el año 2001 y 2008 PRODICESA ha comprado a TEOJAMA COMERCIAL 398 vehículos con un valor total en dólares de \$14.366.710.41.

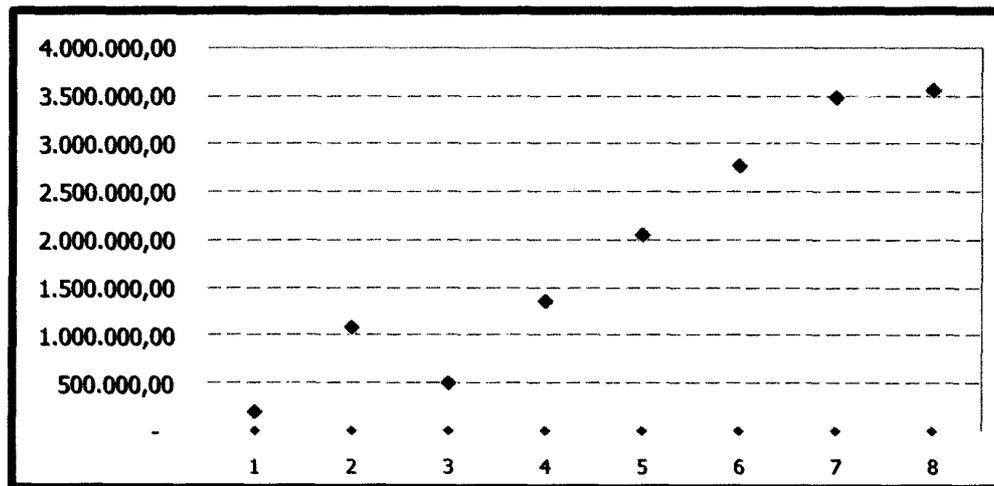
VENTAS:

Prodicesa, en el año 2008 obtuvo un crecimiento en ventas de vehículos nuevos de apenas un 2% en relación al 2007, pero su real crecimiento lo obtuvo en ventas de vehículos usados ya que a pesar que de estos solo se factura el valor de comisión (según instrucciones del SRI) para su negociación de compra y venta existe un esfuerzo financiero y contable del negocio de igual o mayor exigencia que en vehículos nuevos.

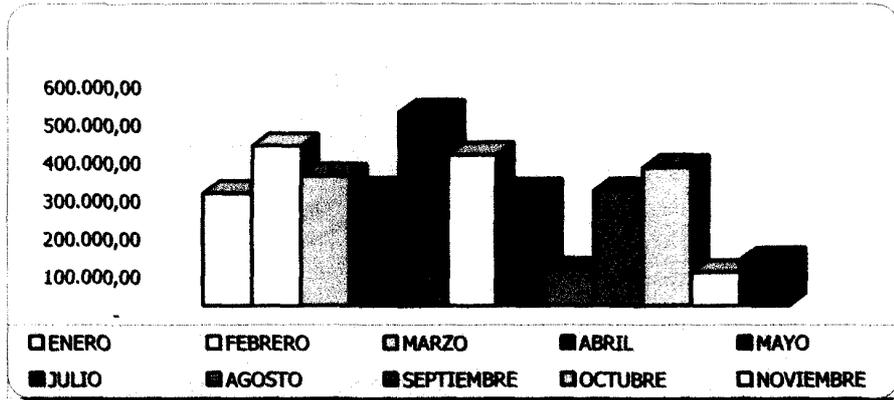
➤ **CRECIMIENTO EN VENTAS FACTURADAS 2001-2008**

MESES	VALOR	% CRECIMIENTO ANUAL
2001	197.499,99	100%
2002	1.079.903,87	447%
2003	499.048,02	
2004	1.355.150,23	172%
2005	2.050.117,99	51%
2006	2.769.121,59	35%
2007	3.479.394,46	26%
2008	3.555.244,07	2%

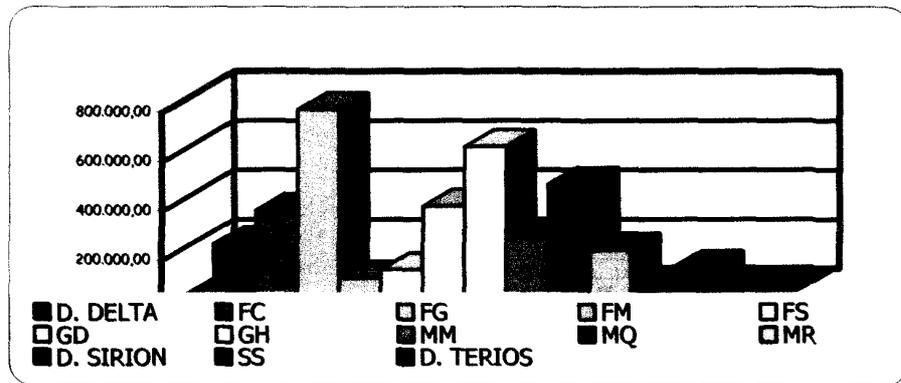
Gráfico en relación a facturación en dólares 2001-2008



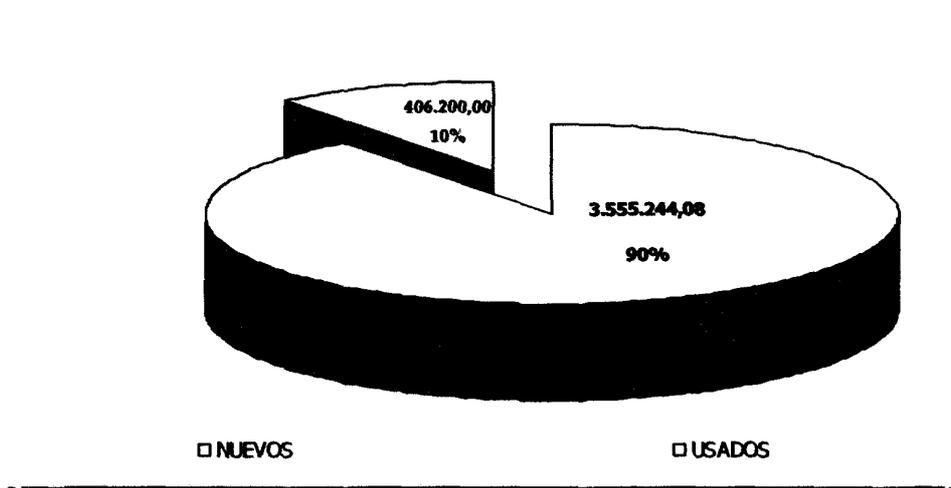
➤ **GRÁFICO DE RELACIÓN DE VENTAS POR MESES EN DÓLARES AÑO 2008**



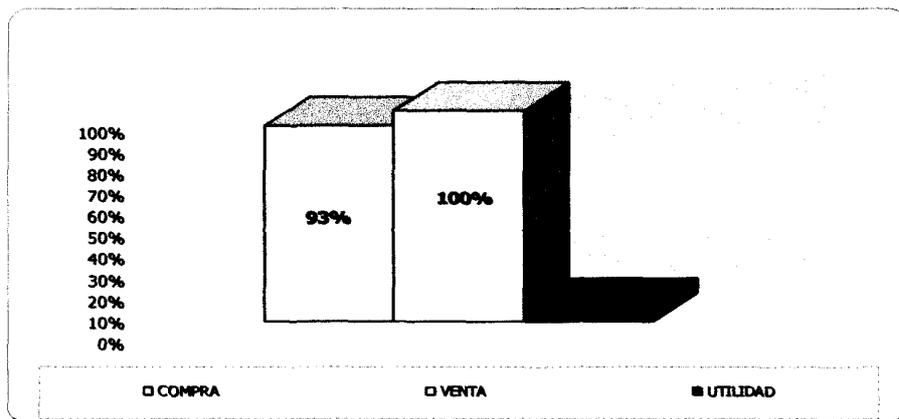
➤ **GRÁFICO DE VENTAS POR MODELO EN DÓLARES AÑO 2008**



➤ **GRÁFICO DE RELACIÓN DE VENTAS NUEVOS / USADOS AÑO 2008**



➤ **UTILIDAD EN VENTA VEHÍCULOS USADOS AÑO 2008**



ANALISIS:

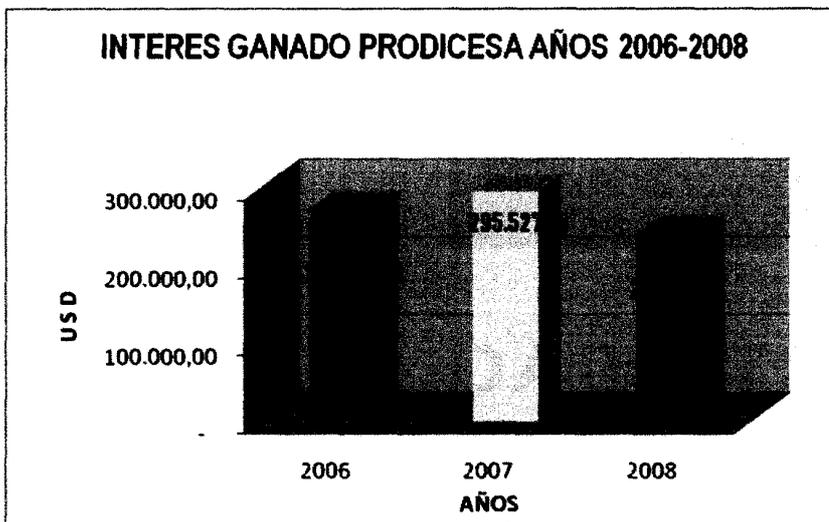
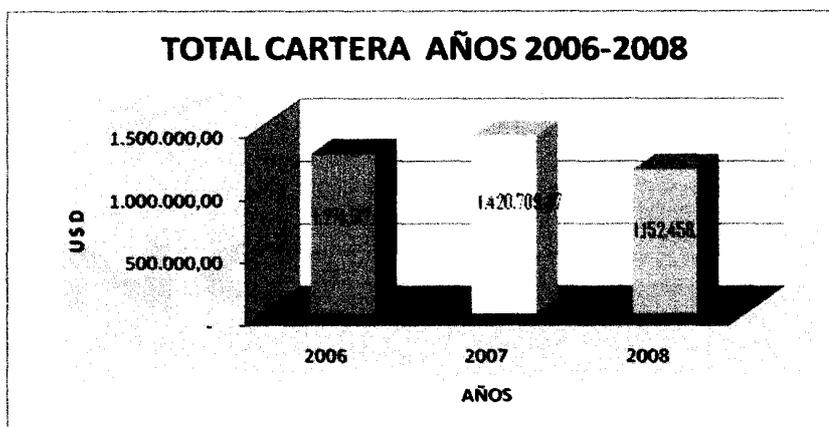
Para poder tener un mejor análisis de las ventas y de su real crecimiento en el año 2008 sumamos los negocios generados en vehículos nuevos y usados es decir: **USD\$3.961.444.08** lo que sería nuestro total a fin de año y lo comparamos con el año 2007 en el que cerramos con un valor de facturación de **USD\$ 3.479.394.46.**

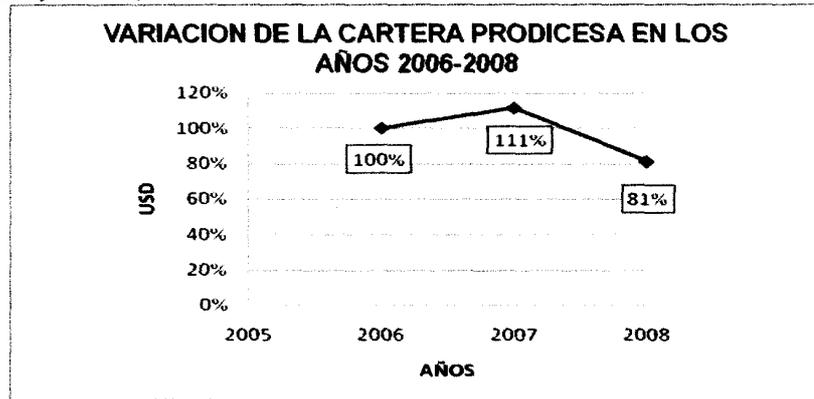
Nuestro crecimiento real como empresa en este ejercicio es de un **12%.**

Las negociaciones con Teojama Comercial en algunos modelos de igual manera influyeron en nuestros negocios ya que en modelos como volquetas y tracto volquetas nos impidieron comprar y vender directamente sino a través de Credi Teojama y otorgándonos únicamente una comisión por venta del 1%, lo cual lo hicimos en dos clientes por un monto de **USD\$238.388.**

Nuestra cartera de clientes se ha mantenido bastante sana teniendo un total de cartera a final del periodo 2008 de USD \$ 1'152.458,76; cabe indicar que durante todo el año a penas tuvimos un caso de cartera en trámites legales que fue solucionada antes de llegar a remate.

Por la misma crisis económica que se produjo en este año la cartera ha sufrido algunas demoras en pagos pero mantenemos un estricto control de la misma para evitar conflictos legales con los clientes.





ANALISIS:

La cartera de Clientes Prodigesa del año 2007 ha tenido un incremento del 11% en relación al año 2006 al final del año 2008 se nota un decremento de la cartera en relación al año 2008 de un 30% en relación al año 2007, esto se debe principalmente a la venta de cartera, para el pago de algunos pasivos, lo cual disminuyo el capital de trabajo de la empresa.

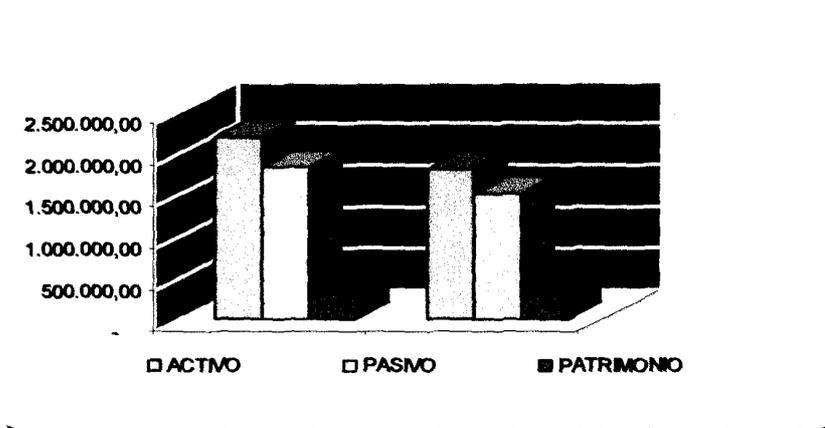
Los interés del año 2007 en relación al año 2006 tuvo un incremento del 9%, debido a que la tasa de interés era más alta, en el año 2008 la disminución se fue de 28% en relación al 2007, por la baja en la tasa de interés .

PATRIMONIO:

En el año 2007 el Activo fue de \$ 2'181.907,38; el Pasivo de \$ 1'882.436,18 y el Patrimonio de \$ 299.471,20. Para el año 2008 el Activo fue de \$ 1'800.959,71; el Pasivo de \$ 1'505.822,03 y el Patrimonio de \$ 295.137,68.

Si bien al activo y pasivo sufrieron un decremento en el año 2008, el patrimonio se mantuvo variando en un porcentaje mínimo.

➤ **COMPARACION DE ACTIVO – PASIVO Y PATRIMONIO 2007-2008**



CONCLUSIONES:

El año 2008 termina como un buen periodo para nuestra empresa a pesar de todas las dificultades que enfrentamos esto lo debemos a varios factores internos y políticas establecidas de protección y control que hemos mantenido, a una estrategia que ha pesar de verse influenciada por factores externos se basa en lineamientos internos claros y precisos, pero sobre todo al gran equipo de trabajo que hemos formado dentro de nuestra empresa para los que una vez más quiero agradecer su dedicación y esfuerzo.

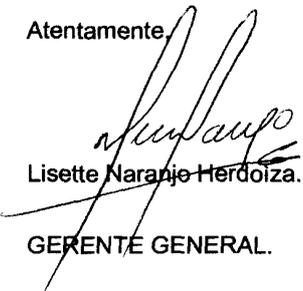
De igual manera agradecer al Ing. Mauricio Pacheco Hervas Presidente de Prodigesa, por su apoyo incondicional sobre todo en los momentos más difíciles

He de recomendar a los Señores Accionistas que las utilidades generadas en este periodo sean repartidas según su porcentaje de participación.

En el año 2009 nos espera un periodo de nuevos retos y trabajo duro que afrontar, siendo uno de ellos la falta de la concesión de Teojama Comercial, ya que el 8 de diciembre del 2008 se dio por terminado el convenio que manteníamos con esta empresa y no fue renovado por criterio de sus directivos, han sido 10 años de trabajo junto a ellos en los cuales PRODICESA siempre demostró ser una empresa seria y cumplir con cada una de sus obligaciones; esta no fue nuestra decisión pero la respetamos y agradecemos siempre la oportunidad que Teojama Comercial nos brindó desde el año 1999.

Por mi parte he de comprometer mi trabajo para el 2009 con el mismo esfuerzo, entrega y honradez con la que he venido realizándolo durante todos estos años. Si ha si esta Junta y sus miembros lo creyeren conveniente.

Atentamente,


Lisette Naranjo Herdoiza.

GERENTE GENERAL.

