



auto

AUTOMEKANO CIA LTDA
INFORME DE GERENCIA
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2.006

Ambato, 26 de Marzo de 2007

Señores
Accionistas de AUTOMEKANO CIA LTDA
Presente

De mi consideración:

Para cumplir con lo que disponen la Ley de Compañías, los estatutos de la compañía y las regulaciones vigentes en el Ecuador, me permito poner a consideración de ustedes señores accionistas, mi informe de labores correspondiente al año 2006, el mismo que constituye el primer año completo de operaciones de la empresa.

El período en referencia constituía el último año del Gobierno del Presidente Alfredo Palacio, el mismo que se caracterizó por su estabilidad en el área económica, mientras que en el área política su gestión se recordará por sus frustrados intentos de llevar adelante su promesa de “re fundar” el país a través de una reforma constitucional que no tuvo acogida en el Congreso Nacional. Este proyecto de reforma tuvo que ser archivado una vez que el país entro en el período de campaña electoral para la elección de nuevas dignidades tanto nacionales como regionales.

En lo económico el 2006 fue un año para recordar por sus muy buenos resultados tanto a nivel de país como a nivel de las diferentes actividades empresariales. Esto se debió en gran medida a los altísimos precios internacionales del petróleo y a un nuevo record en el envío de remesas de los emigrantes hacia el Ecuador. Además se sumaron otros factores importantes tales como el crecimiento de la economía, un bajo

NISSAN DIESEL

40





índice de inflación, el crecimiento de las exportaciones no petroleras y el crecimiento del crédito de todo el sistema financiero en niveles muy importantes.

En lo político el resultado de las últimas elecciones marcó una nueva etapa en los actores predominantes de esta actividad en el país; y es que hubo grandes sorpresas con grandes perdedores y grandes triunfadores. Quienes tradicionalmente habían marcado el paso en la actividad política y electoral del país resultaron rechazados por la voluntad popular, pese a que la fórmula de cálculo para el reparto de las dignidades estuvo diseñada para favorecer su propio destino. Sin embargo, los votos favorecieron a partidos nuevos como Prian y Sociedad Patriótica quienes dominarán en el Congreso Nacional en el período legislativo que inició en enero del 2007.

En la carrera hacia la Presidencia también hubo grandes sorpresas, ya que la misma arrancó con trece candidatos dentro de los que los más opcionados parecían ser León Roldós y Alvaro Noboa. Sin embargo el desarrollo de la campaña cambió el escenario político al fortalecerse nuevos actores como Gilmar Gutierrez y Rafael Correa, este último hasta ese entonces había tenido un fugaz paso por la actividad política del Ecuador al haber desempeñado el cargo de Ministro de Economía durante apenas cuatro meses.

Sin embargo la posición radical de Correa hacia ciertos elementos de la economía como el Fondo Monetario Internacional, los tenedores de la deuda externa, los fondos de Estabilización del Estado, le valieron el apoyo popular, el mismo que se incrementó con su discurso de campaña al plantear dos elementos fundamentales: su ruptura total con el desprestigiado Congreso Nacional y el establecimiento de una Asamblea Constituyente que cambiaría las estructuras del país. Estos ofrecimientos le sirvieron a Rafael Correa para alcanzar el respaldo popular y llegar a la Presidencia de la República con un gran apoyo poblacional, pero sin ni un solo diputado de su partido en el Congreso Nacional.

NISSAN DIESEL

41



Los primeros dos meses del Gobierno de Correa han estado marcados por su firme deseo de llevar adelante la Asamblea Constituyente, el cumplimiento de algunos ofrecimientos de campaña como el incremento de los bonos solidario y de vivienda; y su clara tendencia bolivariana al llevar adelante algunas alianzas con el gobierno del Presidente Chávez.

Dentro de este ambiente político, las actividades económicas de Automekano pudieron desarrollarse de manera importante gracias a la estabilidad que nos ha dado la dolarización durante los últimos años. Es así que las ventas de la empresa pasaron de dos millones seis cientos cuarenta y cinco mil dólares en el 2005 a doce millones doscientos diecinueve mil en el 2006, lo que representa un crecimiento del trescientos sesenta por ciento.

Este resultado en ventas está dividido en 175 vehículos Nissan Diesel, 33 máquinas JCB y un importante aporte de ventas de repuestos y talleres. Con este nivel de ventas hemos conseguido una participación de mercado a nivel nacional de 2.4% del mercado de camiones y 5.8% para la línea de maquinaria pesada nueva en JCB, cifras que son halagadoras si tomamos en cuenta que el 2006 fue el primer año completo de operación de la empresa.

La composición de las ventas entre el sector público y el privado se divide en 131 camiones para el sector privado y 44 para el sector público, mientras en JCB 19 máquinas se han vendido al sector privado y 14 a las instituciones públicas.

En cuanto a las ventas por oficina debo informar que en la línea de camiones 101 se vendieron en Ambato, 63 en Quito y 11 en la zona de la Costa a través de nuestro comisionista; mientras que las ventas de maquinaria se dividió en Quito 16 unidades, en Loja 9 y en la zona de la costa 9 equipos.

NISSAN DIESEL

42





En la línea de negocio de repuestos y talleres el incremento ha sido muy importante tanto en valores vendidos como en el soporte que estamos entregando a nuestros clientes a través de un servicio técnico profesional en el lugar de trabajo de los equipos. Este factor diferenciador esta marcando una importante diferencia en la percepción que están teniendo los usuarios de nuestros productos, lo que sin duda empezará a repercutir positivamente en la siguiente compra de unidades de nuestras marcas.

Como se puede observar en el estado de resultados comparativo entre el 2005 y el 2006 el crecimiento de la empresa se ha dado de manera muy ordenada ya que la participación de los gastos de ventas y administrativos se han mantenido en valores muy razonables respecto de las ventas. Esto nos ha permitido conseguir una utilidad neta de 467.140, la misma que luego de la provisión para reserva legal deja un valor neto a disposición de los señores accionistas de US\$ 443.783. Este resultado está afectado por un cargo en arrendamiento financiero de mobiliario, vehículos y herramienta de talleres por un monto de 97.937

La administración sugiere que este resultado sea capitalizado en su totalidad, junto con un pequeño aporte en efectivo de los señores accionistas de manera que el aumento de capital sea de US\$ 450.0000, cifra que servirá para soportar el crecimiento de la compañía.

					Crecimiento
Ventas		Partic.		Partic.	
Vehículos	9,341,619	76.5%	2,405,111	90.9%	288%
Maquinaria	2,064,688	16.9%	63,000	2.4%	3177%
Repuestos	239,798	2.0%	14,788	0.6%	1522%
Talleres	200,037	1.6%	-	0.0%	
Representación	317,365	2.6%	138,919	5.3%	128%
Ingresos Financieros	55,162	0.5%	23,567	0.9%	134%
Total Ingresos	12,218,669	100.0%	2,645,385	21.6%	362%

NISSAN DIESEL



Costo de ventas					
Vehículos	8,114,540	86.9%	2,105,897	87.6%	285%
Maquinaria	1,757,242	85.1%	54,506	86.5%	3124%
Repuestos	182,206	76.0%	10,696	72.3%	1603%
Talleres	121,214	60.6%			
Total Costo ventas	10,175,202	83.3%	2,171,099	82.1%	369%
Gtos de Ventas y Taller	918,352	7.5%	205,546	7.8%	347%
Gtos Administrativos	392,741	3.2%	80,614	3.0%	387%
Gtos Financieros	57,339	0.5%	9,801	0.4%	485%
Utilidad antes Impuestos	675,035	5.5%	178,325	6.7%	279%
Particip. Trabajadores	104,389	0.9%		0.0%	
Imp. Renta	103,506	0.8%		0.0%	
Utilidad neta	467,140	3.8%	107,269	4.1%	

Debo informar que hacia finales de año se firmó una promesa de compra venta para la adquisición de un terreno en la ciudad de Guayaquil, la misma que se concretará hasta finales de Marzo de este año con la firma de la escritura definitiva. El terreno está ubicado en la intersección de la vía Perimetral con la vía a Daule, cuenta con cerca de seis mil metros cuadrados en los que deberemos construir nuestras instalaciones hasta el tercer trimestre del presente año, lo cual nos permitirá dar una mejor cobertura a la zona de la costa y así aumentar nuestras ventas.

La empresa contaba a inicios del año con 20 empleados y terminamos el período con 31 colaboradores, a quienes les estamos capacitando permanente tanto en los cursos a nivel local como en ciertos eventos desarrollados tanto por Nissan Diesel en Japón como por JCB en Inglaterra y USA.

Debo indicar que hemos continuado con el esfuerzo de ventas externas en dos áreas; el uno es un equipo que realiza ferias itinerantes en diferentes sectores del país donde existe concentración de usuarios potenciales de nuestros equipos. Así que

NISSAN DIESEL



visitan plazas, mercados mayoristas, terminales de buses, industrias, canteras, puertos; lugares a los que llevamos uno o dos vehículos, una carpa y elementos publicitarios, con el fin de mostrar las unidades, entregar folletería y cotizaciones a potenciales usuarios. En algunas ocasiones este equipo ha concretado ventas, pero el principal beneficio ha sido que de esta manera hemos dado a conocer que la marca Nissan Diesel tiene nuevamente presencia y los clientes nos tomen en cuenta el momento de reponer o comprar una nueva unidad. El segundo equipo de ventas lo constituyen los comisionistas, quienes son personas con experiencia en la línea y atienden el uno la zona de Loja y Zamora, el otro la zona de la Costa con sede en Guayaquil y el tercero se dedica a atender a todos los negocios con el sector público en zonas fuera de las cubiertas por los otros comisionistas; zonas en las que hemos alcanzado buenos resultados como les informe anteriormente.

Debo informar que la empresa ha cumplido con todas sus obligaciones legales, laborales, tributarias y regulaciones emitidas por la Superintendencia de Compañías. De igual forma se ha cumplido con todas las disposiciones emitidas por la Junta General. Dentro de estas debo informar que se concluyó el proceso de capitalización de la empresa con la reinversión de las utilidades del 2005 junto a un importante aporte de los señores accionistas, con lo que el nuevo capital de Automekano es de un millón doscientos mil dólares.

Antes de terminar deseo agradecer a ustedes señores accionistas por la confianza brindada, a todo el personal de Automekano por su valioso aporte en la consecución de los resultados alcanzados.

Me despido, con la seguridad de que el 2007 será un nuevo año de crecimiento para Automekano, en el que esperamos vender 250 camiones Nissan Diesel y 50 máquinas JCB, lo cual nos colocará en posiciones de importancia tanto en el segmento de camiones como en el de maquinaria pesada para la construcción; con una

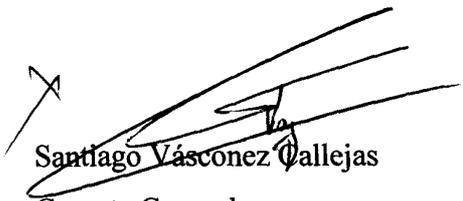
NISSAN DIESEL





facturación aproximada de quince millones de dólares y una rentabilidad muy interesante para los señores accionistas.

Atentamente


Santiago Vásconez Callejas
Gerente General



NISSAN DIESEL

