

AUTOMEKANO CIA LTDA

**INFORME DE GERENCIA
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2.007**

Ambato, Marzo de 2008

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 del período comprendido entre el 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2007.

El año inició con la posesión de un nuevo gobierno liderado por el Economista Rafael Correa, quién había llegado a la Presidencia de la República con un amplio respaldo popular basado en ofrecimientos de cambios profundos a la estructura del país.

El equipo humano que conformó el nuevo gobierno tiene una clara tendencia de carácter socialista, con muy poca experiencia en la actividad política del país, alineados con una nueva filosofía que viene marcando el ritmo en algunos países de Latinoamérica.

Las primeras decisiones del gobierno estuvieron acorde a su filosofía de pensamiento y totalmente contrarias a las medidas de ajuste estructural que tradicionalmente habían tomado los gobiernos anteriores al iniciar su mandato. Es así que no hubo ningún tipo de ajuste a los precios de los productos controlados por el estado como son los combustibles o las tarifas de transporte, sino que por el contrario se implementaron incrementos a algunos subsidios como el bono de pobreza, el de vivienda y se aplicó una rebaja a las tarifas eléctricas para quienes tienen consumos muy bajos. Sin duda que estas medidas, junto al ofrecimiento de bajar las tasas de interés, levantaron fuertemente la popularidad del nuevo Presidente.



Todas estas acciones estaban encaminadas a conseguir el respaldo popular necesario para los procesos electorales que plantearía Correa en su primer año de gobierno tendiente a conseguir la instalación de la Asamblea Constituyente, organismo que le permitirá marcar una nueva estructura político administrativa en el Ecuador.

Los resultados de estas contiendas electorales marcaron un amplio triunfo del partido de Gobierno, lo que le ha permitido conseguir una gran mayoría en la Asamblea Constituyente; Organismo que inició su trabajo a finales del año pasado y debería concluir hacia mediados del actual, sin embargo, los avances en materia constituyente han sido muy escasos, mientras que se han visto algunos resultados en tareas legislativas, que la Asamblea se atribuyó al dejar vacante al Congreso Nacional.

El Ecuador se encuentra en estos momentos en una etapa de transición, en la que esperamos que los Asambleístas logren crear una constitución que conduzca al país hacia mejores días para todos los ecuatorianos.

El año dos mil ocho será un año en que las actividades productivas tendrán una actividad muy cautelosa debido a la incertidumbre de un nuevo marco legal, sin embargo, el país en su conjunto podrá tener un desarrollo importante gracias a los altísimos precios internacionales del petróleo, lo que permitirá al Gobierno Central invertir fuertes cantidades de dinero en infraestructura, más aún con el deterioro que han sufrido las carreteras por el fuerte invierno. Sin duda que estos dos elementos marcarán un 2008 con altísimas posibilidades de negocios para las líneas de maquinaria y volquetas que distribuye Automekano.

Dentro de este ambiente político, las actividades económicas de Automekano se desarrollaron de manera importante en el 2007; es así que las ventas de la empresa pasaron de doce millones doscientos diecinueve mil en el 2006 a dieciséis millones novecientos cuarenta mil en el 2007, lo que representa un crecimiento del treinta y nueve por ciento.



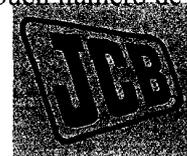


Este resultado en ventas está dividido en 221 vehículos Nissan Diesel, 55 máquinas JCB y un importante crecimiento en las ventas de repuestos y talleres. Con este nivel de ventas hemos conseguido una participación de mercado a nivel nacional de 2.92% del mercado de camiones y 8% para la línea de maquinaria pesada JCB, cifras que son halagadoras; pero que a su vez demuestran que tenemos mucho espacio para seguir creciendo, especialmente a través de la expansión de la cobertura geográfica.

La composición de las ventas entre el sector público y el privado se divide en 145 camiones para el sector privado y 76 para el sector público, mientras en JCB 32 máquinas se han vendido al sector privado y 23 a las instituciones públicas.

En cuanto a las ventas por oficina debo informar que en la línea de camiones 96 se vendieron en Ambato, 123 en Quito y 2 en la zona de la Costa a través de nuestro comisionista; mientras que las ventas de maquinaria se dividió en Quito 42 unidades, en Ambato 5, en Cuenca 4 y en la zona de la costa 4 equipos. Estas cifras demuestran la urgencia de abrir la oficina de Guayaquil, la misma que está ya en construcción y que esperamos inicie provisionalmente en el mes de Mayo y cuente con toda su infraestructura en el último trimestre del año.

En la línea de negocio de repuestos y talleres se ha logrado resultados muy importantes, no solo por el monto de ventas, sino por el soporte que estamos brindando a nuestros clientes, lo cual se empieza a notar en la compra de un segundo equipo o reposición de unidades por parte de clientes satisfechos con el servicio postventa que ofrece la empresa. Sin duda que este resultado ha sido gracias a la inversión en inventario de repuestos (creció de un año a otro en 150%) talleres, herramienta y capacitación a mecánicos. Es así que la empresa cuenta con un equipo de 12 mecánicos y cinco camionetas para servicio de campo. Además debo resaltar el entrenamiento que este equipo humano ha recibido durante el año en cursos en Japón, en Panamá, en Jamaica y un curso para retroexcavadoras JCB en el que fuimos anfitriones para la zona norte de Latinoamérica, donde tuvieron la oportunidad de participar un buen número de nuestros mecánicos.



Como se puede observar en el estado de resultados comparativo entre el 2006 y el 2007 el crecimiento de la empresa ha sido muy importante donde se puede destacar el crecimiento de la línea de maquinaria JCB en un 95% así como la de repuestos y talleres en más del 100%. De igual forma los ingresos financieros crecen en un 178% debido a que a inicios de año fue necesario tomar créditos directos por el cierre de operaciones del sistema financiero. Una buena parte de estos créditos se han financiado con préstamos bancarios con un plazo similar lo cual nos permite marginar un diferencial por tasa de interés.

El margen bruto en las ventas de los vehículos mejora en cerca de 4 puntos debido a dos razones principales: el tipo de cambio del yen frente al dólar fue favorable durante el año; y segundo, por una recomendación de nuestros auditores externos fue necesario cambiar la política de contabilización de gastos de seguros de un año a otro lo cual hace que mejore el margen pero a su vez crezcan los gastos de ventas.

Estos últimos no solo están afectados por esos valores, sino que también durante el año se incrementó los gastos en publicidad a través de campañas en radio, prensa, vallas de carretera así como la participación en Ferias, es así que estuvimos presentes en la Feria Expo Transporte de Quito, en la Feria de Ambato, Riobamba, Latacunga, Coca, Lago Agrio, Puyo, Babahoyo, Santo Domingo entre otras.

También se realizó una inversión importante cercana a los noventa mil dólares en las adecuaciones de las oficinas de Quito, ya que el crecimiento de la empresa y de la sucursal en particular así lo requería.

Esto nos ha permitido conseguir una utilidad antes de participación trabajadores y de impuestos de US\$ 817.789, 21% mayor a la del año pasado, dejando un resultado neto de 537.542, la misma que luego de la provisión para reserva legal deja una cifra a disposición de los señores accionistas de US\$ 528.242, lo cual representa una rentabilidad de 33% respecto al Patrimonio de inicios de año. Además se debe considerar que este resultado está afectado por un cargo en arrendamiento financiero de mobiliario, vehículos y herramienta de talleres por un monto de 128.501.

 **NISSAN DIESEL**





La administración sugiere que el 100% de la utilidad sea capitalizado, junto con un pequeño aporte en efectivo de los señores accionistas de manera que el aumento de capital sea de US\$ 550.0000, cifra que servirá para soportar el crecimiento de la compañía.

	2007		2006		Crecimiento 2006-2007
		Partic.		Partic.	
Ventas					
Vehículos	11,432,307	67.5%	9,341,619	76.5%	22.4%
Maquinaria	3,943,137	23.3%	2,064,688	16.9%	91.0%
Repuestos	499,272	2.9%	239,798	2.0%	108.2%
Talleres	575,136	3.4%	200,037	1.6%	187.5%
Representación	337,124	2.0%	317,365	2.6%	6.2%
Ingresos Financieros	153,436	0.9%	55,162	0.5%	178.2%
Total Ingresos	16,940,412	100.0%	12,218,669	100.0%	38.6%
Costo de ventas					
Vehículos	9,494,263	83.0%	8,114,540	86.9%	17.0%
Maquinaria	3,418,848	86.7%	1,757,242	85.1%	94.6%
Repuestos	316,240	63.3%	182,206	76.0%	73.6%
Talleres	349,362	60.7%	121,214	60.6%	188.2%
Total Costo ventas	13,578,713	80.2%	10,175,202	83.3%	33.4%
Gtos de Ventas y Taller	1,912,267	11.3%	918,352	7.5%	108.2%
Gtos Administrativos	466,293	2.8%	392,741	3.2%	18.7%
Gtos Financieros	165,350	1.0%	57,339	0.5%	188.4%
Utilidad antes Impuestos	817,789	4.8%	675,035	5.5%	21.1%
Particip. Trabajadores	137,095	0.8%	104,389	0.9%	31.3%
Imp. Renta	143,152	0.8%	103,506	0.8%	38.3%
Utilidad neta	537,542	3.2%	467,140	3.8%	15.1%
Resultado Operación	36%		39%		

La empresa contaba a inicios del año con 31 empleados y terminamos el período con 42 colaboradores, a quienes les estamos capacitando permanente en todas las áreas. Durante el 2008 iniciaremos con el desarrollo y posterior implementación del Manual de Operaciones de la empresa lo cual nos permitirá documentar todas las actividades del negocio ya que el tamaño que va tomando la organización así lo exige, además de que de esta manera el crecimiento geográfico se podrá hacer de manera mucho más ordenada.



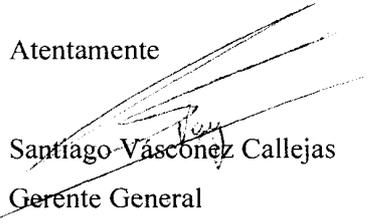


Debo informar que la empresa ha cumplido con todas sus obligaciones legales, laborales, tributarias y regulaciones emitidas por la Superintendencia de Compañías. De igual forma se ha cumplido con todas las disposiciones emitidas por la Junta General. Dentro de estas debo informar que se concluyó el proceso de capitalización de la empresa con la reinversión de las utilidades del 2006 junto a un aporte de los señores accionistas, con lo que el nuevo capital de Automekano es de un millón seiscientos cincuenta mil dólares. De ser aceptada la sugerencia de la administración respecto a la capitalización de los resultados del 2007, el nuevo capital pagado de la empresa será de US\$ 2'200.000, lo cual implicaría que partiendo de un capital inicial de seiscientos mil a inicios del 2005, el crecimiento sería de 122% anual.

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 2008 será un nuevo año de crecimiento para Automekano, en el que esperamos vender 300 camiones Nissan Diesel y 80 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 facturación aproximada de veinticinco millones de dólares y una rentabilidad muy interesante para los señores accionistas.

Atentamente


Santiago Vásconez Callejas
Gerente General

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
REGISTRO DE SOCIEDADES

Germania Aguilar

23 ABR. 2008

 **NISSAN DIESEL**

