

GRUPO NORTE S.A. (GRUNORSA)

**INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL PERIODO COMPRENDIDO DEL
1 DE JULIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007**

Señores
**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
GRUPO NORTE S.A.**
Presente.-

Estimados miembros de la Junta General de accionistas de la compañía GRUPO NORTE S.A., en cumplimiento a lo establecido en la Ley de Compañías en su Art. 263, y en base a la atribución que el mismo cuerpo legal confiere a esta Junta en su Art. 231, a continuación presento el informe de actividades correspondiente al ejercicio fiscal del año 2007, en mi calidad de Gerente General y Representante Legal de la compañía.

ENTORNO EMPRESARIAL

El entorno político – económico del año 2007, se ha caracterizado por mantener cambios gubernamentales de consideración, inicia un nuevo gobierno, se instala la Asamblea Constituyente con propuestas para la formulación de una nueva Constitución, por lo que se debe mantener a la expectativa las decisiones de crecimiento institucional.

INFLACION

A diciembre del 2007 la inflación fue de 4.08%, que en relación al 3.21% registrada en el 2006, representa un incremento del 27.1%.

PRODUCTO INTERNO BRUTO

De acuerdo al Banco Central, el crecimiento del Producto Interno Bruto fue del 7.45%. El sector petrolero presentó una evolución de las exportaciones, con un ascenso a 10.722.1 millones, incrementándose en 66.7% respecto del 2006. Esto se dio por el crecimiento de las exportaciones de petróleo crudo, y principalmente por el incremento en el precio del producto.

El petróleo y las remesas de emigrantes, siguen siendo los rubros económicos más importantes para el Ecuador.

SITUACION POLITICA

La instalación del nuevo gobierno y el inicio de trabajos de la Asamblea Constituyente ha provocando incertidumbre en el área financiera, por lo que las inversiones se han visto afectadas. Esto ha provocado un debilitamiento institucional con repercusión directa en todos los sectores.

RESULTADOS DEL EJERCICIO FISCAL 2007

ESTADO DE RESULTADOS

	2006	2007
VENTAS NETAS	92287.33	182650.50
COSTO DE VENTAS	63070.60	149305.36
UTILIDAD BRUTA	29216.73	33345.14
GASTOS DE VENTAS	19840.30	11183.12
GASTOS	58077.00	52582.98
OTROS INGRESOS / EGRESOS	12644.00	24599.40
UTILIDAD	-36056.57	-5821.56

BALANCE GENERAL

	2007
ACTIVO	562190.69
Act. Corriente	143597.86
Act. Fijo	363527.09
Act. No corriente	55065.74
PASIVO	367971.42
Pasivo Corriente	306285.42
Pas A largo plazo	61686.00
PATRIMONIO	194219.27
Capital Social	11600.00
Reservas	204443.80
Resultados años anteriores	-16002.97
Resultado del ejercicio	-5821.56

Podemos observar que las ventas han crecido notablemente, esto se debe a que la empresa es representante de la marca Volkswagen y le esta dando mucha fuerza a eso.

ASPECTO OPERATIVO

En el presente ejercicio, al igual que en años anteriores, se acataron las disposiciones emanadas por la Junta General de Accionistas, de igual forma se cumplieron todas las disposiciones legales establecidas por la ley.

En el aspecto operativo para la contratación del recurso humano, se aprovecha las competencias del personal existente, a quienes se les provee de la capacitación y motivación necesaria, para llevar a cabo las actividades diarias de la mejor forma. El departamento de Talento Humano existente realiza en forma oportuna, evitando conflictos laborales en esta etapa de transición en la creación de la nueva empresa. Esto genera mejores relaciones interpersonales, incrementando las ventas durante el período.

En cuanto a la seguridad y limpieza, se ha contratado empresas especializadas en cada área, mejorando los servicios y buscando satisfacción en los clientes internos y externos.

GESTION REALIZADA DURANTE 2007

Grunorsa venia gestionando la comercialización de la línea AcDelco y a finales de Agosto se negocio la adquisición de las instalaciones, adecuaciones y maquinaria de propiedad de Ecuawagen que funcionaba en los terrenos de Grupo Norte S.A. Grunorsa por un valor de CINCUENTA Y UN MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (USD 51,000.00). La puesta en marcha tomo un poco mas de tiempo de lo esperado, el motivo, los tramites de representación de la marca Volkswagen, todavia en abril del 2008 se estan definiendo y todo el ultimo cuatrimestre final del 2007 estuvimos sin una buena exhibicion de autos, lo que no genero un buen giro del negocio. Nos mantuvimos con la venta de repuestos y servicio. Aceptamos la renuncia de un mecanico, el cual no fue remplazado, nos quedamos solo con un mecanico y lo incentivamos para que tenga mejores ingresos. Con esto logramos un número de visitas al taller entre 90 y 105 vehiculos mensuales con una facturacion promedio de DIEZ MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (USD 10,000.00)

Los presupuestos realizados con el departamento financiero, nos indican que para cubrir nuestros costos de operación debemos tener ventas de autos superiores a 4 unidades y la facturación en Post Venta mayor a \$10.0000 mes, para alcanzar la rentabilidad esperada y recuperar la inversión realizada.

Ingresaron a la compañía Mirian Muñoz como conadora de la compañía y a Alexis Calvache para reforzar el área de ventas y manejar especialmente el área de camiones, con estos cambios queremos tener un mejor soporte en el área administrativa, de venta y de esta forma asegurar los objetivos presupuestados para este año.

OBJETIVOS.-

Los objetivos de ventas, post venta y administrativos esperados para el 2008 son de mantenernos y crecer despacio pero seguros, de la mano con el crecimiento de la

marca, sin embargo por el comportamiento del mercado es muy importante revisar el desempeño de la compañía trimestralmente.

En ventas nuestro objetivo es vender 40 unidades livianas y 15 unidades en pesados, Mantener un mix de ventas donde tengamos una rotación de inventario que nos ayuda a disminuir el costo financiero.

En venta de repuestos nuestro objetivo es facturar \$ 12.000. mensuales con una rotación de 3 veces.

RECOMENDACIONES

Los resultados de Imbauto en el 2007 no fueron los esperados, las herencias de años anteriores y un crecimiento muy acelerado nos ha ubicado en una posición donde tenemos que trabajar y unirnos. Las estrategias tomadas en cada departamento deben tener un seguimiento diario es. La situación política y económica no es la más alentadora en este año, ser muy cuidadoso en el manejo financiero.

Es muy importante preservar esta imagen ante nuestros clientes internos y externos y la única forma de alcanzar nuestros objetivos es seguir trabajando en equipo.

Muchas Gracias



Thaufik Amador
Gerente General

**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑIAS
ENTANILLA UNICA EMPRESARIA
I B A R R A
Sr Ernesto Herrera**