

Cuenca, Marzo del 2.010

Señores

ACCIONISTAS DE FADEM'S MOTOR CIA LTDA

Ciudad.-

De mis consideraciones:

En cumplimiento de lo que estipulan las leyes, reglamentos, que gobiernan a las Compañías en nuestro País; tengo a bien presentar a vosotros el Informe de mi gestión del año decurrido dos mil nueve; período que ha estado marcado de una serie de situaciones internas que ha incidido en el mercado comercial ecuatoriano.

Los índices consumistas emitidos por los organismos del estado nacional, han colocado a la venta de vehículos como una rama que ha tenido aceptación en el público ecuatoriano; de la misma forma los analistas económicos han manifestado que las unidades nuevas de vehículos han disminuido en sus ventas en el año analizado.

Nuestros principales competidores han constituido las grandes Empresas; tal el caso de General Motor; entidades que han desarrollado un plan agresivo de financiamiento, entregando vehículos a los consumidores finales a través de sus concesionarios mediante financiamiento directo, con políticas de crédito accesibles a la clase media, con cuotas iniciales desde el 20%; claro que estas grandes transnacionales tienen un grupo de empresas vinculantes, tal el caso de seguros, financieras, etc; que



Diego Barros Dantón

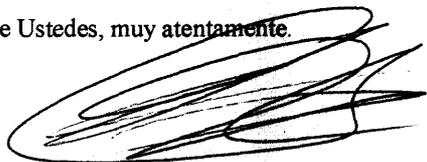
provocan disminución o ahorro de costos en todas sus líneas y recursos en vuestras instalaciones.

Sin embargo, pienso que ha sido año alentador, con resultados positivos; con el cabal convencimiento de que cada vez la colectividad azuaya y ecuatoriana conoce la existencia de nuestras instalaciones, de igual manera auscultan nuestras políticas de crédito y sobre todo el servicio que ofrecemos, el mismo que brinda seguridad y garantía de nuestros productos; la seriedad de nuestros compromisos es nuestra principal carta de presentación; aspectos relevantes que han permitido un crecimiento y desarrollo de nuestra Empresa.

También hemos tenido que buscar estrategias positivas para poder competir eficazmente con la competencia; esto es disminuyendo los porcentajes de rentabilidad; la experiencia adquirida a permitido un conocimiento más claro del mercado nacional; y es así que hemos podido llegar con nuestros productos a otras regiones del País; estamos encaminados en la búsqueda de nuevas oportunidades, así como en el continuo proceso de brindar servicios eficientes, que permitan a nuestros clientes ser fieles a nuestros objetivos.

Finalmente quiero agradecer a Ustedes, por todo el apoyo brindado a mi gestión..

De Ustedes, muy atentamente.



Fausto Salazar Castro
GERENTE GENERAL.