

INFORME DE GERENCIA GENERAL

PERIODO: Enero – Diciembre 2007

El 2007 fue un año que tuvo muchas complicaciones originadas principalmente por la inestabilidad política, que impidió que el sistema financiero opere con normalidad en especial los últimos meses del año. Nuestros vehículos rodando por las carreteras del país fue nuestra mejor presentación, y marcan nuestro compromiso de conseguir una mejor participación de la marca en el mercado de vehículos pesados.

La economía brasileña desde finales del 2006 e inicios del 2007 sufrió un crecimiento importante que impidió alcanzar nuestros objetivos de venta principalmente en camiones. El crecimiento mencionado hizo que la fábrica de prioridad al mercado local dejando de lado las exportaciones, ya que para ellos era mucho más rentable vender en su mercado y no recibir dólares que cada vez se convertían en menos reales.

Resumo a continuación los hechos más importantes:

FINANCIERO

- Se consiguió una línea de crédito para el financiamiento de la operación de Rutas Orenses.
- Gran parte de la liquidez con la contaba la compañía se usó para este proyecto lo que originó un desfase de caja importante.
- Se tomaron medidas estrictas respecto a la venta y recuperación de cartera que ayudaría a mejorar nuestros niveles de liquidez y permita cumplir los compromisos con nuestros acreedores.

VENTAS

- A pesar de todos los inconvenientes surgidos se concretó finalmente la operación de Rutas Orenses con lo cual esta cooperativa es la primera en el Ecuador en contar con 100% de su flota con nuestra marca.
- Se está culminando la operación de Transportes Ecuador con 26 unidades, que tuvo retrasos que estuvieron fuera de nuestro control.
- Se logró introducir nuestros vehículos en importantes puntos de referencia que permitirán conseguir nuevas operaciones, tal es el caso de Lafarge y el oriente ecuatoriano.

SERVICIOS

- Se iniciaron las gestiones necesarias para conseguir la aprobación de los planos de construcción de nuestro taller.
- Nuestra facturación en el área de servicios por concepto de repuestos sigue con una tendencia a la alza gracias a una mayor población de vehículos.
- Se recibieron varias visitas por parte de técnicos de la fábrica para buscar una solución a los problemas obtenidos en varias de las flotas que operan con nuestra marca.
- Se solucionó en parte el problema pendiente en relación a las garantías de los años anteriores

ADMINISTRACION

- Seguimos insistiendo en la colaboración por parte de la fábrica con un sistema que nos permita contar con una previsión de nuestros repuestos adecuada.
- Estamos ofreciendo a nuestros clientes contratos de mantenimiento que permitan mejorar nuestras rotaciones de stock y generar ingresos por mano de obra.
- Nuestras relaciones comerciales con Tynsac han sido de lo mejor y fortalecen nuestro objetivo de crecer la participación de la marca.
- Luego de varios años de contar con la una representación informal de la marca finalmente logramos firmar un contrato, formalizando así nuestra relación con la fabrica.

En octubre del 2007 se realizó la presentación de la nueva serie P, G y R, se tiene previsto que esta serie este disponible en nuestro país los primeros días de marzo. Las ventajas operativas y tecnológicas de la marca son factores relevantes que van a hacer que la marca siga su ritmo de crecimiento.

PERSPECTIVAS 2008

- Mientras no se consiga la estabilidad política una vez concluida la asamblea constituyente y su proyecto de constitución, el sistema financiero seguirá restringido hacia el sector, limitando nuestros objetivos de crecimiento para el año siguiente.
- Las perspectivas de crecimiento de la economía brasileña implicarán nuevos ajustes de precios.
- El lanzamiento de la nueva serie implicará además alzas de precios que complicarán los procesos de venta.

Atentamente



GUILLERMO MONTUFAR M.
GERENTE GENERAL