

INFORME DE LABORES DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE LA CÍA MECANOSOLVERS S.A. AÑO 2009.

Señores accionistas:

Cumpliendo con lo dispuesto en los Estatutos Sociales de la empresa y el artículo No. 231 numeral 2 de la Ley de Compañías, presento a ustedes el presente informe del ejercicio económico correspondiente al año 2009

1.- GENERALIDADES.

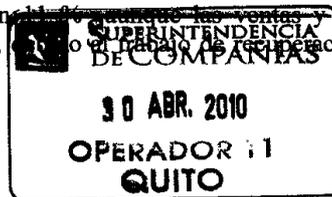
El año 2009 ha sido bueno para la empresa, considerando que las ventas han crecido en \$ 1.778.045 y que representa un 26 % en relación a las ventas del año 2008, esto por cuanto la administración de la empresa ha tenido la visión de adquirir nuevos modelos y vehículos de gran demanda en el mercado a más de los que tenemos de existencia Microbuses, furgonetas, mini van que no son de un mercado muy amplio siendo más bien vehículos de trabajo. Por otro lado ha mejorado la venta en unidades en el presente año.

Al igual que en el año anterior no hemos tenido una gran ayuda del sector financiero, el crecimiento está basado en el respaldo económico de los accionistas para poder afrontar la venta con crédito directo, que ha servido de gran ayuda, poca del sistema financiero ecuatoriano.

La competencia con las demás marcas que tienen relación con nuestro objetivo de clientes es dura por cuanto, por una parte tienen mayor acceso a los entes financieros y en otros casos las empresas tienen su propia empresa que financian pero a un 20 % de entrada y a 48 y 60 meses plazo lo que les da mucha ventaja en el mercado,

En relación a las políticas de personal, debo indicar que hemos una vez que se eliminó la forma de trabajo de mediación laboral, por decreto de gobierno, han sido incorporados el 100% de los trabajadores y personal administrativo bajo dependencia directa de la empresa, para este año aún con el incremento de las operaciones el incremento de personal ha sido en el 6 % en relación al total de los existentes.

Nuestra cartera clientes se encuentra entre los 11.703.567.00 dólares en forma acumulada por cuanto el 95 % de las ventas se lo realiza con crédito directo a nuestros clientes, aunque este es un limitante para poder mantener liquidez para la nacionalización y compra de nuevos autos, lamentablemente la competencia nos impide realizar en otra forma, la cartera ha disminuido un 40 % durante las ventas y los créditos crecieron la cartera bajo en este porcentaje, lo que ha ocasionado una reducción efectiva.



2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.-

VENTA DE VEHÍCULOS.-

El incremento en las ventas en el año 2009 incide directamente en que en este año se comercializó vehículos pesados como volquetas y tracto camión, la falta de vehículos tipo automóvil que es el que tiene gran mercado y que en años anteriores se han vendido en mayor número, las furgonetas, microbuses, mini van, no tiene la misma demanda que los autos tanto par taxi como para uso personal, esperamos en el 2010 contar con automóviles y volver a recuperar el volumen de las ventas anteriores. Los autos de mayor movimiento y demanda es la furgoneta JIN BEI, y CHANGUE, de las primeras tenemos circulando alrededor de 700 unidades.

REPUESTOS.-

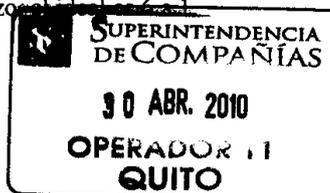
En repuestos a nivel nacional hemos alcanzado una venta total de \$ 861.574,00 tenemos un incremento moderado en relación al año 2008 que es del 16 % aunque sigue incrementándose la venta de repuestos de los autos chinos, ha disminuido de los Lada, por cuanto muchos ya no están dentro de garantía y muchas veces el clientes busca arreglar en otros talleres, mantenemos un inventario apropiado para los autos Lada con compra e importaciones de Polonia. En cuanto a los repuestos de JINBEI, GOLDEN DRAGON, CHANGHE, en este segundo año mantenemos un buen inventario de repuestos que normalmente sirve para cumplir con los chequeos obligatorios y para atender la demanda por cuanto muchos autos ya han pasado la garantía y se atiende normalmente para el mantenimiento en forma particular.

SERVICIO DE TALLER

En este departamento terminamos el año con un valor total facturado de \$ 200.000,00 que representa el mismo valor en relación del 2008 no habido un incremento significativo por cuanto muchos de los autos Lada han terminado su tiempo de garantía

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

El índice de liquidez para el año 2009 es de 6.63, significa que por cada dólar que debe tiene este valor para cancelar sus deudas a corto plazo.



La razón ácida para el presente año es de 4,38esto significa la capacidad de cancelar sus cuentas en forma inmediata sin depender del inventario.

El capital de trabajo de la empresa para este ejercicio económico 2009 es el valor de \$ 17.245.905

El índice de rotación de inventarios está en el 0,83veces.

La razón de deuda con el capital pagado nos indica que los acreedores proporcionan el financiamiento de \$ 97,29 por cada dólar que aportan los accionistas.

La razón de deuda sobre Activo Total, nos indica que un porcentaje del 0,94 % de los Activos se encuentran comprometidos como respaldo para los proveedores.

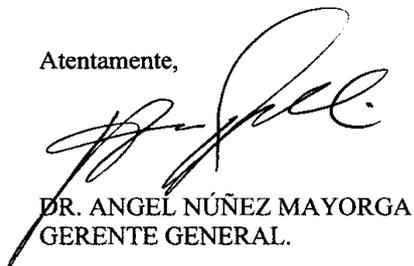
La rotación de las cuentas por cobrar nos indica que en relación a las ventas a crédito ha rotado 0.46 veces.

La rentabilidad de la empresa ha mejorado en forma sustancial, de los años anteriores y para el ejercicio 2006 la utilidad fue de \$ 34.403,75 y para el ejercicio 2007 \$ 155.300,88 para el 2008 la utilidad de \$ 377.126,04 y para el \$ 2009 es de \$ 420.444,40 por lo tanto ha existido un incremento del 11 %.

Agradeciendo a ustedes por la confianza brindada, espero que para el presente año una vez que la empresa va consolidándose en el mercado automotriz, podamos mejorar la rentabilidad para beneficio de accionistas, administradores y trabajadores.

Quito, 28 de abril del 2010

Atentamente,



DR. ANGEL NÚÑEZ MAYORGA
GERENTE GENERAL.

