

INFORME DE GERENTE A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE MECANOSOLVERS S.A. POR EL EJERCICIO 2011

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 informe de actividades por el ejercicio económico correspondiente al año 2011.

1. GENERALIDADES

El ejercicio económico 2011 ha dejado buenos resultados para la compañía, considerando que en el mercado Ecuatoriano nuestras marcas tienen cada vez una mejor aceptación del producto por parte de nuestros clientes, gracias a la introducción de nuevos modelos que ocupan otros segmentos que anteriormente no lo teníamos, al apoyo de parte de las fábricas a la cual representamos y además de la concesión de créditos directos que es un producto adicional que brinda la empresa.

Las ventas han crecido en \$ 1.540.087,40 y que representa un 15.80% en relación a las ventas del año 2010, crecimiento que en gran parte se ha basado en el respaldo de parte de las Fabricas en otorgar líneas de crédito para la importación de los vehículos y repuestos.

El cumplimiento de nuestras obligaciones y la credibilidad que tienen los representantes de las Marcas sobre nuestros accionistas nos han permitido conseguir un mayor respaldo financiero dentro de las relaciones comerciales en las distintas áreas como publicidad, garantías y repuestos.

En referencia a nuestra cartera de clientes se encuentra en los \$ 16.384.719,82 dólares en forma acumulada, considerando que el 85% de nuestras ventas se realiza con crédito directo y el 15% restante se encuentran las ventas de contado o través de las diferentes entidades financieras del mercado que nos apoyan financiado nuestros vehículos, situación que anteriormente era un limitante para poder mantener una buena liquidez y esperamos que en el futuro este porcentaje de ventas con entidades financieras siga aumentando, sin embargo la cartera ha disminuido en un 5.58% con relación al año 2010 debido a la recuperación de los años anteriores.



Con relación al personal hemos tratado de mantener la política de años anteriores de austeridad, sin embargo hemos tenido que incrementar personal considerando que existía la necesidad de reforzar áreas como cartera, PDI, talleres, legal y la necesidad de incrementar nuevas sucursales como el caso de Manta y Santo Domingo.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Se ha logrado la consecución de los objetivos planteados por la alta dirección de la empresa, a pesar de haber tenido un gran reto por el cambio de Gerente General de la compañía ocurrido a mediados del año 2011 y la falta de información oportuna y clara.

VENTA DE VEHIUCLOS.-

El incremento en la ventas en el año 2011 incide en el crecimiento de nuestra participación de LIFAN en el mercado con nuevos modelos que son atractivos para nuestros clientes como es el caso del SUV y la FOISON que están dentro del segmento más grande de la industria automotriz, y además a la incorporación de nuevos modelos dentro del segmento de furgonetas JINBEI y GOLDEN DRAGON.

REPUESTOS.-

En repuestos a nivel nacional hemos alcanzado una venta total de USD\$ 973.851.44 lo que implica también un crecimiento con relación al año 2010, incrementándose la venta de los repuestos de origen chino aunque tenemos una disminución importante en los repuestos Lada que mantenemos un stock importante. Hemos mantenido un inventario apropiado para cumplir con todos los chequeos obligatorios y garantías que se han presentado de manera oportuna, logrando sostener la demanda de nuestros clientes.

SERVICIO DE TALLERES

En este departamento terminamos el año con un valor total facturado de \$219.222,29 que representa un valor mayor en relación del 2010, siendo una de las causas el haber crecido en nuestra participación de mercado en otros segmentos.



3. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

A continuación detallo algunas razones financieras que nos dan una idea de la situación de la empresa.

El índice de liquidez de la compañía es de 4.60 dólares por cada dólar de deuda de corto plazo, situación más que ideal.

La prueba ácida es 97 centavos de dólar por cada dólar de deuda a corto plazo, nos da la capacidad para el pago de deudas sin depender del inventario.

El capital de trabajo fue de \$5.924.771.17.

Adicionalmente, debo indicar que se ha obtenido como resultados del ejercicio \$500.651.72, que a pesar de las dificultades iniciales, como lo demuestran los estados financieros que se han puesto a disposición de la Junta General de Accionistas.

4. PROPIEDAD INTELECTUAL

En este tema, se ha tomado las acciones necesarias para proteger la inversión de la compañía, contratando software debidamente licenciado, el costo ha sido considerable, sin embargo, esta es una inversión necesaria que nos protege de futuros contingentes.

Dejo a consideración de la Junta General de Accionistas, el presente informe.

Quito, 30 de julio de 2012

Atentamente,


Geovanny Villavicencio

GERENTE GENERAL

