

INFORME DE GESTIÓN DE ADMINISTRACIÓN

Señores accionistas, el año 2017, fue un año de transición para la economía nacional y en especial para el sector automotriz, siendo que lentamente se va reactivando el sector. Lo cual si bien es beneficioso para la compañía, en el sentido de mayor dinamismo comercial, al no existir medidas limitantes ni impositivas en cuanto la actividad comercial, también se presenta como un reto, pues la competencia y guerra comercial especialmente en lo relativo a precios de venta al cliente final, ha hecho que los márgenes de utilidad se reduzcan sustancialmente. En relación a lo expuesto "EL COMERCIO", en su edición del 18 de enero del 2018 en uno de sus artículos indica que el año 2017, se cerró con ventas globales de todo el sector con 105.000 unidades, con una proyección de 135.000 a 145.000 unidades para el año 2018.

Con el panorama económico expuesto MECANOSOLVERS S.A., ha sabido sortear las condiciones adversas y posicionarse como líder en el mercado de vehículos medianos de transporte de pasajeros con el reforzamiento de la presencia comercial de los vehículos de marca Jin Bei, con capacidad para 17 pasajeros y destinada principalmente al transporte escolar e institucional, convirtiéndose en una de las marcas líderes del segmento. Así mismo gracias a una adecuada y agresiva gestión comercial y de crédito se pudo evacuar en su mayor parte inventarios rezagados de los años 2015, 2016 y 2017. En cuanto a estrategia comercial se privilegió atender al segmento del microempresario y del emprendedor con vehículos de carga liviana, transporte de pasajeros y vehículos homologados para el servicio de transporte de pasajeros en la modalidad de taxi, esto apoyándose en una campaña mediática enfocada a los segmentos socioeconómicos antes descritos y en una política adecuada y ágil de crédito, dando acceso a sectores que tradicionalmente han sido excluidos del sistema de crédito formal. Para éste efecto se reintrodujo en el mercado vehículos de carga ligera de la marca DFSK en sus modelos K01 y K02 y se potencia la presencia de los vehículos (furgonetas) de 11 pasajeros de la marca LIFAN 6420.

En lo referente a la estructura financiera administrativa de la empresa, ha sido un año de cambios y de reestructuración en las diversas áreas, estableciendo y regularizando procesos a fin de contar con información fidedigna y veraz que permitan la toma de decisiones a mediano y largo plazo y transparentando estados financieros y logrando la optimización de recursos de la Compañía. En base a lo indicado se sinceraron cifras procediendo al análisis de cartera y procediendo a una correcta segmentación, tomando las medidas pertinentes a fin de afrontar procesos de castigo y deterioro de cartera.

En el área de posventa, se procedió a la compra y renovación de equipos a fin de mantener un nivel tecnológico acorde a los tiempos y a la contratación y capacitación de personal altamente calificado. Se simplificó procesos tanto en el área de bodegas, repuestos y

talleres de servicio de las diferentes sucursales, a fin de disminuir costos operativos y ofrecer mayor eficiencia en los procesos y etapas respectivas de servicio al cliente.

Se agilizó en beneficio de la competitividad de la Compañía los procesos de importaciones, a través de negociaciones con las compañías proveedoras, mejorando costos, calidad, equipamiento de los vehículos y tiempos de entrega.

Para el año 2018, las expectativas en el área comercial son las de posicionar a MECANOSOLVERS S.A., como líder del segmento de vehículos comerciales livianos a través de la importación y comercialización de una nueva gama de vehículos de la marca DOMY, CHANGUE y BRILLANCE a fin de posicionar a MECANOSOLVERS como líder en el segmento de SUV'S no obstante de seguir manteniendo una importante presencia en el mercado en los segmentos de vehículos de transporte de pasajeros (furgonetas) y en de vehículos livianos.

Así mismo seguir trabajando en la optimización de procesos a través de la capacitación constante del elemento humano, reducción de costos, e incorporación de profesionales calificados logrando una mayor rentabilidad para nuestros accionistas y un mejor servicio a nuestros clientes.

Con el firme compromiso del trabajo constante y la evolución hacia la excelencia, me despido.

Atentamente,

Abg. Gino Fabrizio Barrezueta Morales
PRESIDENTE-REPRESENTANTE LEGAL
MECANOSLVERS S.A.

