

92.662

**INFORME DER LABORES DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA DE  
ACCIONISTAS DE MECANOSOLVERS S.A. AÑO 2006.**

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 2006.

**1.- GENERALIDADES.**

El año 2006 ha sido para la empresa una año de despegue y esto no en forma total por las siguientes consideraciones:

- La marca LADA se encuentra en un proceso de conocimiento de sus nuevas unidades, ya que la mayor parte de la gente sólo conocía el CLÁSICO o el NIVA y no los nuevos modelos.
- En los meses de enero, febrero y marzo no tuvimos un inventario suficiente, por la falta de inventario, en esos meses se vendió únicamente el 25 % de que se ejecutó en los siguientes meses.

No hemos tenido la ayuda de las entidades financieras sino en un pequeño porcentaje por cuanto nuestros productos son nuevos. El crecimiento ha estado basado en el respaldo económico de los accionistas para poder afrontar la venta con crédito directo, que ha servido de gran ayuda en vista de ninguna ayuda de los bancos.

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 propias empresa que financian pero a un 20n % de entrada y a 48 y 60 meses plazo lo que les da mucha ventaja en el mercado, nuestra participación en el mercado nacional aún esta en los últimos lugares, pero de a poco creemos estaremos en un décimo puesto.

En relación a las políticas de personal, debo indicar que hemos trabajo bajo la forma de mediación laboral con la empresa MANPOWER, de manera que la mano de obra depende totalmente de esta empresa, sólo dos personas dependen directamente de la empresa y una nos factura sus servicios.

Por se el primer año casi la totalidad de la cartera que está entre los \$ 6.500.000,00 corresponde a este período 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.

**2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.-**

**VENTA DE VEHÍCULOS.-**

El objetivo inicial era vender mensualmente 200 vehículos, por falta de inventario se inició con un volumen de venta de 40 autos hasta Julio y Agosto que se llegó a los 115, en donde nos hemos establecido, diversas circunstancias no nos ha permitido avanzar, inicialmente nuestro producto favorito era el 119, 115, 111 en menor volumen los 4x4, pero terminamos el año con el CLÁSICO el que mayor margen de ventas tenemos hasta diciembre del 2006.

#### REPUESTOS.-

En repuestos a nivel nacional hemos alcanzado una venta total de \$ 358.162,00 en igual forma que los autos, hemos empezado con un inventario incompleto, durante el año hemos ido importando repuestos de fábrica como de otros proveedores a nivel de Europa, ya que no contábamos con repuestos de mayor rotación, esto en gran parte debido a que la Fábrica Vaz únicamente despachaba entre un 20 a 25 % del total del pedido realizado por nosotros. En este aspecto tampoco han ayudado los CONSECIONARIOS, por cuanto de acuerdo a políticas anteriores ellos tenían la opción de importar directamente, cosa que el presente año se regulará.

#### SERVICIO DE TALLER

En este departamento terminamos el año con un valor total facturado de \$ 129.109,00, debido a que en los años anteriores la venta de autos era mínima no ha tenido el taller una afluencia de autos para garantía y taller, pero de acuerdo a como ha aumentado las ventas de autos estamos en proceso de crecimiento en el taller, por ello hemos incrementado los equipos en el taller para poder dar una atención más rápida y eficiente.

#### SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

El índice de liquidez para el año 2006 es de 1.14, significa que por cada dólar que debe tiene este valor para cancelar sus deudas a corto plazo, el ideal es 1 a 1.

La razón ácida para el presente año es de 0.82 esto 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 es el valor de \$ 1.659.477. El índice de rotación de inventarios está en el 1.76 veces.

El Activo Total se incremento en relación al año 2005 en \$ 9.982.738.

La razón de deuda con el capital pagado nos indica que los acreedores proporcionan el financiamiento de \$ 64,71 por cada dólar que aportan los accionistas.

La razón de liquidez, que es la relación Pasivo con el Activo nos indica que un porcentaje del 96% de los Activos se encuentran comprometidos como respaldo para los proveedores.

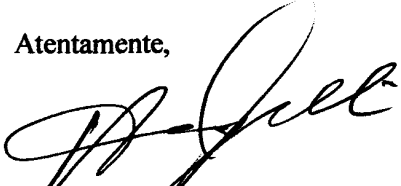
La rotación de las cuentas por cobrar nos indica que en relación a las ventas a crédito ha rotado 1.39 veces.

La rentabilidad de la empresa ha tomado un cambio sustancial, por cuanto la pérdida de los años anteriores para el presente ejercicio se traduce en una utilidad de \$ 34.403,75.

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, 12 de marzo del 2007

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'A. Núñez', written over a horizontal line.

DR. ANGEL NÚÑEZ MAYORGA  
GERENTE GENERAL.