

INFORME DE LABORES DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA DE
ACCIONISTAS DE LA CÍA MECANOSOLVERS S.A. AÑO 2007.

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 2007.

1.- GENERALIDADES.

El año 2007 ha sido bueno para la empresa, un año que hemos sentado las bases, pero esto no en forma total por las siguientes consideraciones:

- La venta de los vehículos LADA no se lo ha realizado como estuvo planificado para el año 2007, por cuanto la Fábrica AUTOVAZ incrementó los precios en un promedio del 18 % debido a lo cual es imposible competir con vehículos de marcas más conocidas y comerciales, por lo que no se pudo importar nuevos autos y únicamente terminamos con la poca existencia de inventario.

Así mismo no pudimos seguir comercializando las furgonetas de GAZ, por cuanto la capacidad del motor no es el adecuado para la Sierra ecuatoriana.

Al igual que en el año anterior no hemos tenido la 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 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 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 trabajado 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.

Nuestra cartera clientes se encuentra entre los 14.749.667,00 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.

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.-

VENTA DE VEHÍCULOS.-

Por lo sucedido con los autos LADA no se pudo tener el suficiente inventario para el desarrollo de las ventas, nosotros habíamos planificado aumentar las ventas en un 30 % sobre lo vendido en el año 2006 cuyo objetivo no se pudo cumplir por lo antes expuesto. La decisión tomada por la Presidencia de importar las furgonetas de 17 pasajeros de la República Popular de China fue lo que determinó que la empresa mantuviera sus operaciones de ventas, por cuanto la características de esta furgoneta que es a diesel con turbo, resultando un buen producto para el mercado ecuatoriano, pues al 31 de diciembre del 2007 se comercializó alrededor de 250 unidades..

REPUESTOS.-

En repuestos a nivel nacional hemos alcanzado una venta total de \$ 796.996,71 sin contar con las ventas a Venezuela CONTIAUTOS por el valor de \$ 56.255,00, lo que significa que hemos duplicado y un poco más las ventas del año 2006 que fue 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 cuanto a los repuestos de JINBEI, en este primer año, mantenemos un buen inventario de repuestos que normalmente sirve para cumplir con los chequeos obligatorios, para el siguiente año ya estas furgonetas empezarán a utilizar repuestos por el uso del auto, aunque en este año se ha movido de alguna manera por los accidentes de algunos autos tramitados con la Aseguradora.

SERVICIO DE TALLER

En este departamento terminamos el año con un valor total facturado de \$ 190.939,05 que representa un valor superior en un 48 % en relación del 2006 que fue de \$ 129.109,00, este incremento se debe a que existe más autos LADA en circulación y debido también a la venta de las furgonetas JINBEI, hemos ampliado el equipamiento para atender a dos vehículos más al mismo tiempo que significa dos elevadores más.

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

El índice de liquidez para el año 2007 es de 1.31 , 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 1,14 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 2007 es el valor de \$ 4.470.763.53. El índice de rotación de inventarios está en el 3.56 veces.

La razón de deuda con el capital pagado nos indica que los acreedores proporcionan el financiamiento de \$ 94,70 por cada dólar que aportan los accionistas.

La razón de deuda sobre Activo Total, nos indica que un porcentaje del 0,98% de los Activos se encuentran comprometidos como respaldo para los proveedores.

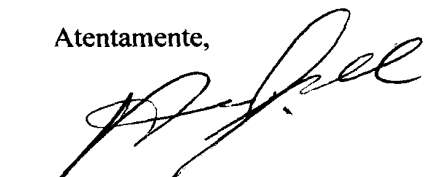
La rotación de las cuentas por cobrar nos indica que en relación a las ventas a crédito ha rotado 0.77 veces.

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 por lo tanto ha crecido en un valor cercano a los 400%.

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 2008

Atentamente,



DR. ANGEL NÚÑEZ MAYORGA
GERENTE GENERAL.