

044 63



Av. Alonso de Angulo #1022 y César Chiriboga Telf: 2611-822  
Av. Seis de Diciembre N44-273 y Abdón Calderón Muñoz Telf: 2921-611

Quito, 9 de abril del 2007

Señores Socios

**AUTOMOTRIZ ABTOLADA  
RODRIGO ESPINOSA CIA. LTDA.**

Presente.-

De conformidad con los Estatutos de la empresa, y como obligación determinada en las Leyes ecuatorianas a través de la Superintendencia de Compañías, y como obligación propia mía, me permito poner a consideración de la Junta General de Accionistas el presente informe de gerencia, sobre las actividades más importantes que se han desarrollado durante el ejercicio económico del 2006 y que han incidido directamente en sus resultados.

Para tener un ordenamiento del presente informe lo dividiré en tres temas que considero los más importantes.

1. - Administrativo
2. - Económico
3. - Comercialización

#### **1. ADMINISTRATIVO:**

Sobre este tema me permito informar que en el año 2006 se ha mantenido la misma estructura administrativa, contando actualmente con 7 personas que prestan sus servicios en relación de dependencia. Todos los documentos de cada departamento se mantiene archivados perfectamente organizados y foliados, por lo que cualquier documentación que se requiera por parte de los socios de la empresa, principalmente de los documentos contables que sirven de soporte a los Estados Financieros que fueron entregados por la secretaría a cada uno de sus socios, se encuentran a su disposición en nuestra oficinas.

## 2. ECONOMICO:

Durante el ejercicio anterior pudimos observar una recuperación significativa de las ventas principalmente de LADA NIVA Y LOS MODELOS NUEVOS 2110 debido a las importaciones que se hicieron con un criterio técnico impulsado por nuestro Presidente Ing. Javier Espinosa, con lo cual lo importado ha rotado casi en su totalidad sin quedarnos con remanentes de mercadería de baja o nula rotación, este aspecto ha sido clave en vista de que los precios FOB para importación por el diferencial cambiario con el EURO, están al alza, debemos analizar que si no se hubiera realizado estas importaciones, con compras locales exclusivamente no se hubiera podido tener el monto de utilidad bruta en ventas deseado. Esto ha incidido favorablemente durante este ejercicio fiscal en cuanto al rendimiento de la empresa en comparación con ejercicios fiscales anteriores.

Cabe anotar que al incrementar las ventas también la empresa se ha visto obligada a aumentar la búsqueda de financiamiento para consolidar las expectativas de los objetivos propuestos por la administración de la empresa, no obstante, la empresa goza de liquidez y salud económica, lo que se traduce en solidez frente al sistema bancario lo cual es un punto a favor al momento de requerir financiamiento para las operaciones de la misma Del mismo modo la empresa goza de buena imagen frente a sus proveedores tanto nacionales como extranjeros, pues hemos sabido cumplir con todos los compromisos adquiridos por nuestra firma, posesionándonos como uno de los clientes preferenciales para las importadoras que nos han dado preferentes descuentos y excelente atención por la solidez y seriedad que ha sabido mantener la empresa..

Lo que se reflejo en la utilidad bruta obtenida de USD 2812.59 que luego de la distribución del 15% a trabajadores y el 25% de impuesto a la renta queda una utilidad repartible a los socios de USD 1.793.03, valor que sugiero a los socios sean distribuidos en proporción a sus participaciones.

## 3. COMERCIALIZACION

El fuerte de nuestra empresa es la línea LADA, por lo que hicimos en el año 2006 varias importaciones para poder atender el mercado local, dirigido especialmente a las aseguradoras y a los concesionarios. Ha valido la pena el haber invertido en esta línea ya que prácticamente no tenemos competencia alguna, luego de un minucioso estudio de mercado, hemos resuelto que no vale la pena invertir en el modelo KALINA, debido que existen muy pocas unidades en circulación, pero en cambio se ha vuelto atractiva la línea "clásica" con el regreso del LADA 2107, en el cual si tenemos interés en invertir. Estamos solicitando los catálogos pero nuestro proveedor en Rusia nos ha indicado que todavía no ha salido al mercado esta información, pero en cuanto esté disponible haremos un estudio profundo y de factibilidad para traer estas piezas de reposición.

Para mantener las líneas alternas, hemos decidido invertir solamente lo necesario y para reposición en las piezas coreanas, pero en la línea brasilera del Fiat Uno,

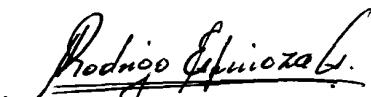
vemos que vale la pena invertir un poco más, ya que se ha notado en el mercado escasez de oferta y aumento en la demanda de este tipo de repuestos, por lo que se podría mantener un mercado interesante.

Para el próximo ejercicio fiscal creemos conveniente buscar nuevos mercados y nuevos proveedores con el afán de extendernos y poder mantenernos en este mercado globalizado dentro del posicionamiento que se ha logrado ante la demanda de nuestros clientes.

Realmente me encuentro satisfecho por el trabajo y metas logradas dentro del ejercicio fiscal que termina, somos optimistas y debemos trabajar con más alegría para que podamos seguir creciendo aunque sea a paso lento pero seguro, siempre manteniendo nuestra política conservadora y analítica que siempre nos ha caracterizado, no veo la necesidad de embarcarnos en empresas riesgosas que a la larga no sabemos lo que se puede obtener.

Es todo cuanto tengo que informar, cualquier aclaración y/o ampliación al presente informe favor comunicarme y procederé inmediatamente a satisfacer sus requerimientos.

Atentamente,



Rodrigo Espinosa Gómez  
GERENTE GENERAL  
ABTOLADA CIA. LTDA.