ABTOLADA
RODRIGO ESPINOSA Cia. Ltda.
FIAT Uno
DAEWOO
HYUNDAI

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

SUPERINTENDENCIA DE CIAS.
DIVISIÓN INFORMÁTICA
17 ABR. 2008
Patricio Viteri

Quito, 31 de Marzo del 2008

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 2007 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 2007 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 se pudieron cumplir los objetos trazados, a pesar de que la empresa durante este período fiscal fue victima de un atraco al vehiculo que traía nuestra importación desde Guayaquil a Quito, a la altura de Balzar, incidente que ocasionó pérdidas a la empresa y hubo la necesidad de movilizarme a la Fiscalía de El Empalme para poder poner la denuncia a este hecho, no se pudo recuperar nada. La póliza de seguros solo cubrió parte del valor FOB de nuestra mercadería, los documentos que respaldan estas acciones constan en nuestros libros. También cabe señalar que la globalización y las medidas adoptadas por el gobierno no afectó solo a la empresa, sino a todo el país.

Debemos tomar en cuenta que el diferencial cambiario afecta directamente a nuestro costo de ventas, por la brecha entre el Euro y el dólar de un promedio de un 50% al alza, ya que los proveedores del exterior ya no quieren negociar en dólares ante la escalada alcista del euro, y como el precio de reposición siempre está apuntalándose al alza con los países que negociamos cuyas monedas son el yuan y el rublo, que han tenido una fuerte recuperación ante el dólar; la empresa no puede correr riesgos de iliquidez para futuras importaciones.

Sin embargo la empresa ha arrojado utilidades, que de no haber sido por el siniestro sufrido hubieran sido mucho mayores, la misma que es de $3718.50 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 $ 2596.62.

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..

Otro objetivo trazado el año anterior fue el de construir nuestras propias oficinas, lo cual se ha cumplido y estamos en proceso; aún no está culminada la obra, pero seguimos con el financiamiento que nos ha brindado el Banco y cuidando de no comprometer los ingresos propios de la empresa.

3. COMERCIALIZACION

Para nuestra línea LADA, para el año 2007, hicimos 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, ya que uno de nuestros competidores ha dejado de serlo pues se ha dedicado a los vehìculos chinos, lo que nos permite convertirnos en los lìderes de los vehìculos LADA.

Para mantener las líneas alternas, hemos decidido invertir solamente lo que rota 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.