



GUAYAQUIL, 26 DE MARZO DEL 2008

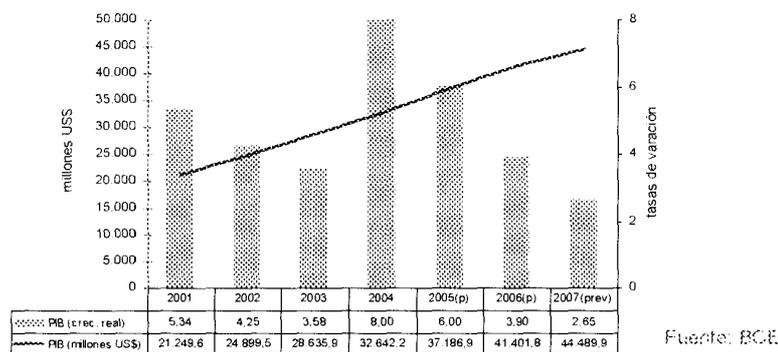
SEÑORES
ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA CONSORCIO DEL AUSTRO AUSTROCÍRCULO S.A.
CIUDAD

Cumpliendo con los estatutos sociales y la Ley de Compañías, me permito presentar a ustedes el informe de labores adjuntando Balance General para que las cifras indicadas en él sean conocidas por la Junta General Ordinaria de Accionistas.

EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA ECUATORIANA DURANTE EL 2007

La actividad económica, medida a través de la evolución del Producto Interno Bruto (PIB), registró una de las tasas más bajas de crecimiento en el 2007, en comparación con el último quinquenio, alcanzando un variación de 2,6%. La desaceleración del crecimiento estuvo dada fundamentalmente por un mal desempeño del sector petrolero, tanto por los problemas operativos del sector como por las múltiples paralizaciones en la región amazónica.

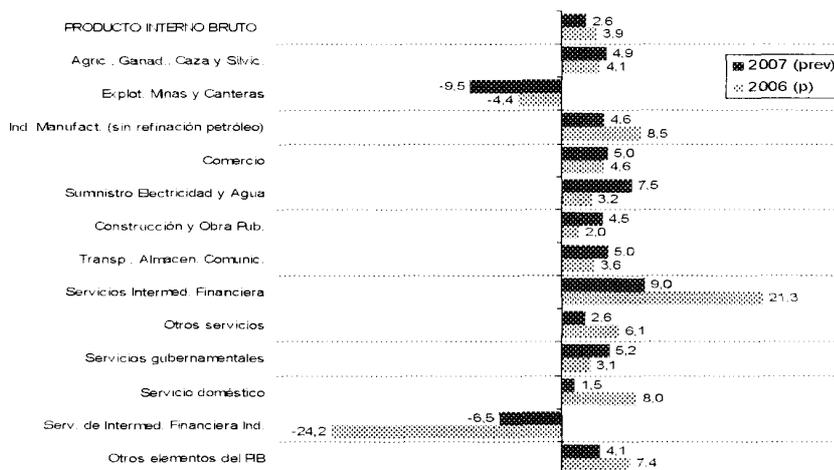
Gráfico 1: EVOLUCION DEL PIB
En US\$ millones y tasas de crecimiento real



Los sectores que sustentaron el crecimiento registrado en 2007 fueron los no petroleros, como Comercio, Construcción, Industria Manufacturera, Agricultura y las actividades relacionadas con

servicios, como se observa en la Gráfica 2. Este incremento fue estimulado principalmente por el consumo de los hogares, el cual presentó una tasa de crecimiento real del 6% en el mismo año.

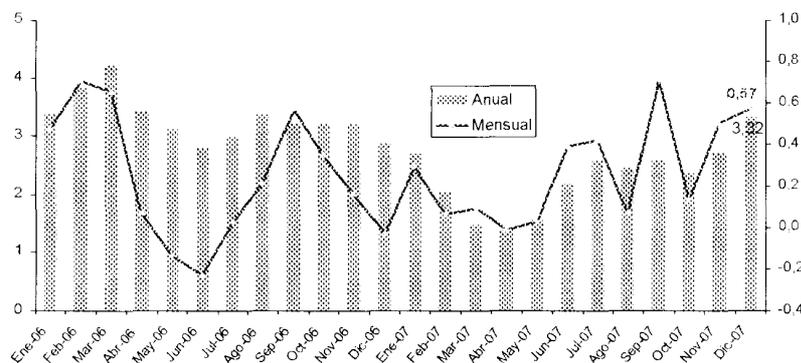
Gráfico 2: EVOLUCION DEL PIB POR RAMA DE ACTIVIDAD
En tasas de crecimiento real



Fuente: BCE

En cuanto a la evolución de los precios al consumidor, expresado por la tasa de inflación, en términos anuales se ubicó en 3,32%, el mayor porcentaje alcanzado durante el 2007. El alza en los dos últimos meses del año se debió al crecimiento de precios en los grupos de *Alimentos y Bebidas no Alcohólicas*, por el incremento a nivel internacional de los precios de algunos productos, como leche, arroz, trigo, entre otros.

Gráfico 3: INFLACION ANUAL Y MENSUAL
En tasas de variación



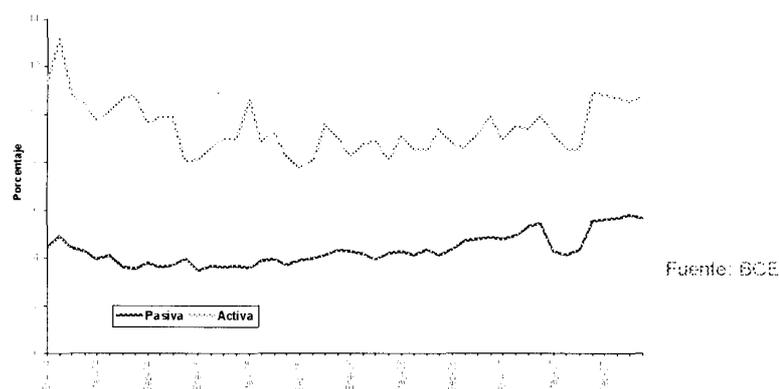
Fuente: BCE

Por otra parte, la tasa de desempleo presentó una disminución en los últimos meses del año, llegando al 7,5% en octubre de 2007 última medición, una de las más bajas desde diciembre de 2002. Sin embargo este aumento en el empleo se ha concentrado en el sector informal principalmente. Es importante señalar que han existido cambios metodológicos en la medición de este indicador, lo cual también podría haber tenido un efecto en las cifras presentadas.

En julio de 2007 el Congreso Nacional aprobó la *Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito*, donde se establece principalmente que la tasa de interés máxima que podrá cobrar cada segmento financiero será la correspondiente al promedio del sistema, más dos desviaciones estándares. Adicionalmente la ley prohíbe los cobros de tarifas que no impliquen la prestación de un servicio, así como los cargos por servicios no aceptados por los clientes; además que los acreedores no podrán cobrar comisiones por operaciones crediticias, ni aplicar comisión o cargo alguno a los pagos anticipados que efectúen sus deudores en los casos en que la tasa de interés pactada sea reajutable.

Sin embargo al analizar tanto la evolución de la tasa de interés como de los resultados de los Bancos, se observa que hasta finales de 2007 no se cumplió el objetivo del actual gobierno de disminuir el costo del crédito en el sistema financiero, más bien se observa el traslado de costos por comisiones bancarias hacia la tasa de interés, inclusive con una tasa implícita mayor en comparación con el 2006.

Gráfico 4: TASAS DE INTERES REFERENCIALES NOMINALES



Cuadro 1: RESULTADO SISTEMA BANCOS

En US\$ miles

	Dic-06	Dic-07
Cartera de Crédito (Bruta)	6.789.545	7.570.741
Intereses en Cartera de Crédito	616.187	807.614
Comisiones Ganadas en Cartera de Crédito	149.036	117.226
Provisiones en Cartera de Crédito	152.878	151.767
TASA IMPLICITA	11,3%	12,2%

Fuente: Superintendencia de Bancos

Respecto al sector externo, durante el 2007 se mantuvo una balanza comercial positiva de US\$ 1.268 millones, sustentada en las exportaciones petroleras. En efecto las exportaciones totales alcanzaron US\$ 13.852 millones, de las cuales aproximadamente el 60%, fueron petroleras. Sin embargo es importante mencionar que se debe exclusivamente a la evolución positiva de los precios del barril del petróleo, y no por mejoras en la producción, ya que el volumen producido cayó en 5% frente al 2006. Las exportaciones no petroleras experimentaron un moderado crecimiento, gracias al fuerte impulso del cacao y el café que crecieron a tasas de 34% y 22% respectivamente frente al año anterior.

Las remesas recibidas de los emigrantes ecuatorianos crecieron respecto a 2006 alcanzando aproximadamente los USD 3.000 millones, situándose en la segunda fuente de ingresos para el país después de las exportaciones petroleras. En cuanto a la inversión extranjera directa se estima que en el 2007 alcanzó cerca de los US\$ 600 millones, muy por encima de lo registrado en los dos últimos años.

Finalmente, aunque la economía ecuatoriana presenta una evolución positiva en sus principales agregados, estos resultados son muy modestos, ya que no se supo aprovechar la coyuntura internacional de precios del petróleo, a pesar de la gran dependencia que mantiene la economía en este sector. Adicionalmente hay que considerar que mientras no existan las definiciones finales en las reformas políticas que se están desarrollando en manos del gobierno, este va a ser un factor predominante para los resultados que se den en el 2008, como ya sucedió en el 2007.



SITUACION FINANCIERA DE AUSTROCIRCULO S.A. AL CIERRE DEL AÑO 2007

La compañía cuenta con un total de activos de US\$6,186.424 constituidos principalmente por activos fijos de su propiedad y cuentas por cobrar por las adjudicaciones de vehículos y viviendas realizadas por la Compañía desde su constitución.

Por otro lado, los pasivos de la Compañía están representados por las cuentas pendientes de pago a los suscriptores inscritos en los diferentes grupos de vehículos y viviendas que al cierre del año aún no han sido adjudicados.

El resultado de todas las acciones tomadas por la Administración durante el año 2007 se ven reflejadas en los estados financieros los cuales muestran la siguiente situación:

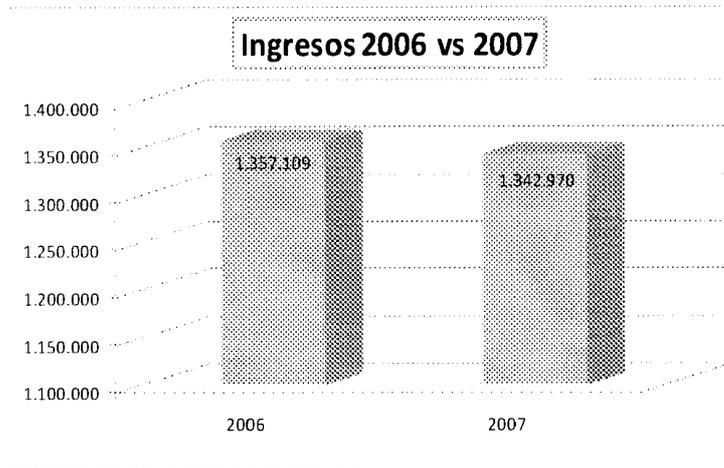
El total de activos al cierre del año 2007 creció en un 17% en relación al año 2006 debido principalmente, al incremento del 43% en cuentas por cobrar por USD 1,463.971 originado por 189 nuevas adjudicaciones de vehículos y 45 de viviendas en los distintos grupos creados.

Por otro lado, existe la disminución del 55% en otros activos con relación a los estados financieros del 2006 que corresponden básicamente a la cancelación de la inversión mantenida a largo plazo en cartera de CFC cuyos recursos fueron destinados a la liquidación de una parte de las obligaciones financieras de la compañía y al pago de obligaciones con inmobiliarias y concesionarios.

En el caso de los pasivos, se observa un incremento del 31% debido a los aportes de nuevos y antiguos suscriptores a los programas de compra con los que cuenta la compañía, esta obligación que se genera en la operatividad del negocio es cubierta con los saldos pendientes de cobro que tienen por pagar los suscriptores adjudicados.

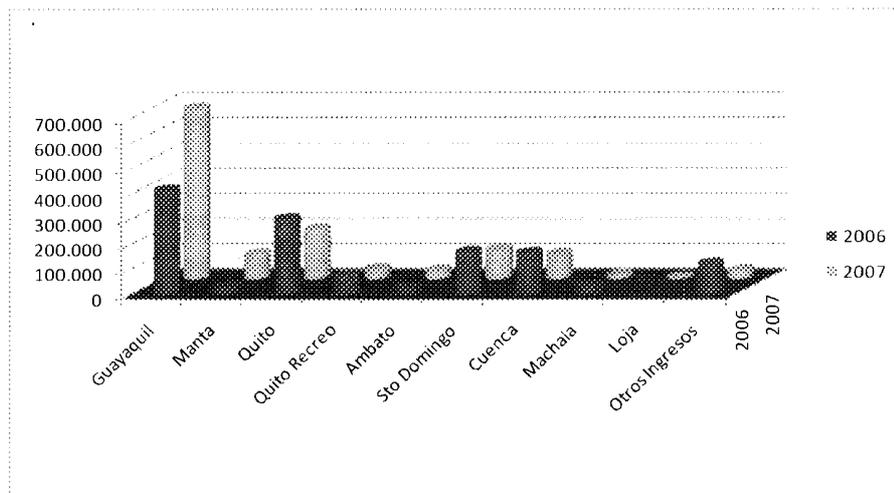
El patrimonio disminuyó en un 45% debido a la pérdida del ejercicio de USD 142,473 originada por el costo de publicidad del año 2006 amortizado a 12 meses.

Los ingresos de la Compañía generados durante el año 2007 mantuvieron los niveles del año 2006 pese a que la actividad comercial se vio afectada por la incertidumbre que generó la actividad política del País en el mercado, primero por la Consulta Popular y luego por las Elecciones para Asambleístas. Este problema, generó en el mes de Septiembre una baja sensible en el pago de las cuotas por parte de los clientes de los diferentes grupos, obligándonos a suspender la Asamblea de Adjudicación correspondiente a este mes, situación que nunca antes se había presentado en nuestras operaciones.

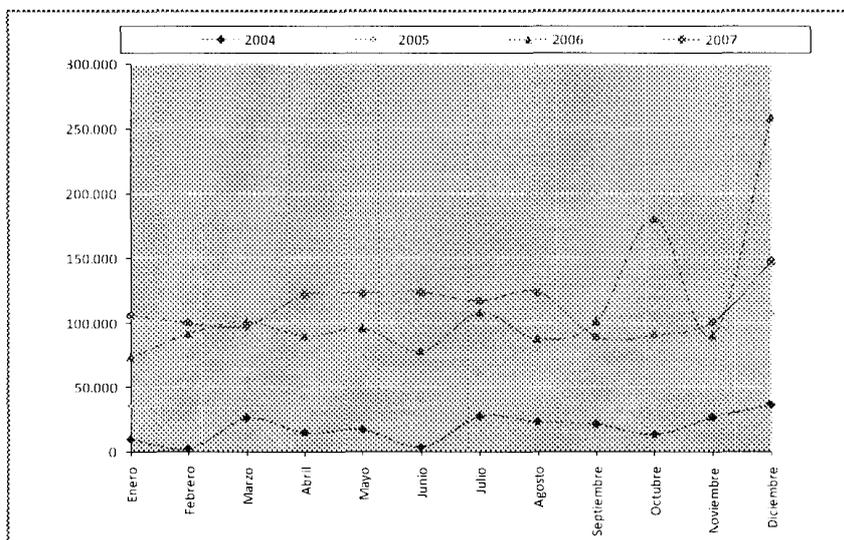


Para contrarrestar el problema generado en las principales ciudades por la incertidumbre generada por los temas políticos, decidimos fortalecer las actividades comerciales en las ciudades pequeñas en donde tenemos puntos de venta lo que contribuyó a compensar la baja de ingresos y a alcanzar el resultado final del ejercicio 2007 en lo que a ingresos se refiere.

COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS.



COMPORTAMIENTO DEL INGRESO



En relación a los gastos de la compañía, estos se incrementaron en un 16% con relación al 2006 debido a varios factores:

Gastos del Personal

	2007		2006	DIF %
Total Gastos del Personal	521.281	100%	512.381	2%
Gastos del Personal	363.355	70%	355.595	2%
Asesoría Técnica	153.861	30%	148.267	4%
Comisiones	4.065	1%	8.519	-52%

Gracias al control aplicado en el 2007, los gastos del personal de la fuerza de ventas tuvieron un leve incremento del 2% en relación al 2006. Debemos considerar que con las medidas administrativas de reducción del gasto, la Compañía para el ejercicio 2008 no contará dentro de sus gastos con el rubro denominado Asesoría Técnica, lo que representará un ahorro sustancial en los gastos para ese ejercicio que durante el 2007, representaron un 30% de sus gastos de personal como lo demuestra el cuadro anterior.

Así mismo, durante el 2007 tuvimos una reducción del 22,73% en el personal administrativo que representa un total de 5 personas de las 22 que mantuvimos durante el 2006.

Para el 2008 deberemos revisar la estructura ya que por el volumen de clientes que manejamos a la fecha se hace indispensable contar con un área especializada en gestión de cobro

principalmente de los suscriptores no adjudicados con quienes la compañía debe mantener un contacto permanente para lograr que sigan aportando a cada uno de los planes en que se encuentran inscritos.

Gastos Operacionales

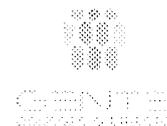
GASTOS OPERACIONALES		2007		2006	DIF %
4.1.02.001.	Ariendos	80.891,00	10,03%	41.889,84	93%
4.1.02.005.	Publicidad	280.153,00	34,74%	129.101,65	117%
4.1.02.006.	Comunicaciones	19.786,00	2,45%	56.044,03	-65%
4.1.02.009.	Servicios Prestados PJ	229.379,00	28,44%	28.861,79	695%
4.1.02.090.	Servicios de Ventas	127.832,00	15,85%	122.094,47	5%
4.1.02.027.	Gastos Legales	17.108,00	2,12%	9.358,21	83%
4.1.02.012.	Viaticos Gastos de Viaje	14.421,00	1,79%	28.662,75	-50%
4.1.02.004.	Papeleria y Suministros de Oficina	2.377,00	0,29%	6.642,00	-64%
4.1.02.003.	Seguros Bienes	1.669,00	0,21%	1.727,12	-3%
4.1.02.002.	Agua y Luz	672,00	0,08%	5.767,51	-88%
4.1.02.007.	Movilizaciones	4.667,00	0,58%	7.206,64	-35%
4.1.02.010.	Gastos Judiciales	1.544,00	0,19%	26,00	5838%
4.1.02.011.	Gastos de Computacion	1.231,00	0,15%	2.693,57	-54%
4.1.02.014.	Adecuaciones de Oficina	3.333,00	0,41%	3.556,53	-6%
4.1.02.016.	Auditoria Externa	8.978,00	1,11%	10.902,20	-18%
4.1.02.017.	Fletes Y embalaje	3.134,00	0,39%	5.635,80	-44%
4.1.02.029.	Asambleas	4.920,00	0,61%	12.829,63	-62%
4.1.02.030.	Gastos Varios Administracion	1.972,00	0,24%	14.977,93	-87%
4.1.02.008.	Honorarios Profesionales	5,00	0,00%	3.288,00	-100%
4.1.02.018.	Seguridad y Guardia	126,00	0,02%	9.969,00	-99%
4.1.02.021.	Impresiones y Copias	766,00	0,09%	2.575,00	-70%
4.1.02.022.	Telefono	633,00	0,08%	27.583,00	-98%
4.1.02.023.	Mantenimiento Oficinas	258,00	0,03%	10.830,00	-98%
4.1.02.025.	Telefonia Celular	83,00	0,01%	1.937,00	-96%
	Otros	472,00	0,06%	311,00	52%
	Total	806.410,00		544.470,67	

Como se podrá apreciar en el cuadro anterior, la mayoría de los rubros presentan reducciones sustanciales excepto en tres de ellos que son representativos y cuyas cifras tienen los siguientes comentarios:

En el rubro arriendos, se registra un incremento del 93% entre el gasto del 2006 y el gasto del 2007 cuyo monto total asciende a USD 80,891 de los cuales USD 22,458.24 corresponden al arriendo de las oficinas que ocupamos en el Edificio CFC y cuyo monto representa el 28% del total de este gasto. Este canon de arriendo no estuvo en los gastos del 2006.

La diferencia USD 58,433 de gastos de arriendo corresponde a los diferentes puntos de ventas en donde la compañía tiene presencia a Nivel Nacional.

El rubro correspondiente a Publicidad tuvo un incremento del 117% entre el gasto registrado en el 2006 y el registrado en el 2007, la diferencia que asciende a USD 151,051 y corresponde al método de cálculo de la amortización de esta inversión.



El gasto correspondiente a Servicios Prestados PJ tiene un incremento significativo debido a:

Que a finales del 2006 se inició la contratación de este servicio los valores que se cancelaron en el 2006 fueron sustancialmente inferiores y para el 2007 el presupuesto de gasto por este servicio se consideró en USD 15,000 mensuales. El valor real por este concepto fue superior al monto estimado excediendo el presupuesto en un total del USD 49,379.

Por otro lado, en el año 2007 se refleja todo el efecto de la carga financiera por las obligaciones bancarias de la Compañía, lo que hasta el año 2006 no se incluía en su totalidad.

Así mismo es importante destacar que en mayo del 2007 se renegotió la forma de pago del préstamo de USD 146,000 que mantenía la compañía con Financiera Unión del Sur cuya obligación se cancelaba con pagos de capital e intereses cada 180 días por una tabla de amortización mensual a 12 meses que nos permitió reducir la obligación con esta Institución Financiera quedando un saldo a Diciembre 2007 de USD 50,672.89. Esta obligación quedará cancelada en Mayo del 2008. Esta negociación nos permitió reducir el gasto mensual correspondiente a los intereses de este préstamo.

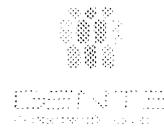
Es importante mencionar también que durante el año 2007, la Compañía no contó con los servicios de un contador por aproximadamente 3 meses hacia el final del año. Esto ocasionó que ciertas actividades basadas en la parte contable se vean dilatadas como es el pago a proveedores y obligaciones bancarias, ocasionando que a diciembre del 2007 se muestren saldos altos en ciertos pasivos no obstante, en los 3 primeros meses del año 2008 fueron cancelados y se muestran disminuciones importantes.

A manera de resumen mostramos la incidencia en los resultados de la Compañía, en el año 2007:

Perdida Neta Ejercicio 2007	(142.473)
Cambio en Amortización Publicidad	151.051
Cargo Intereses obligaciones Financieras	33.978
UTILIDAD ESPERADA	42.556

ACTIVIDAD OPERATIVA AL CIERRE DEL 2007.-

En octubre del año 2006 luego de varias gestiones realizadas conseguimos que el SRI nos autorice la facturación automática a través del Software desarrollado en la compañía. En Octubre del 2007 cumplimos 1 año facturando en línea en todos nuestros puntos de venta sin que hayamos tenido ni una sola observación por parte del SRI y es así que en el mismo mes y sin objeciones nos renovaron la autorización para seguir facturando bajo este mecanismo.



Esta herramienta no solo nos ha dado agilidad en la atención a todos nuestros clientes y al flujo de información sino que, además redujo la necesidad de contratar mayor número de personas operativas para atender la facturación manual que tuvimos hasta antes de contar con esta importante herramienta. Sin embargo, queda un paso por completar y que se encuentra ya listo, es el Módulo Contable Integrado que registrará todas las operaciones y transacciones que diariamente se generan y en línea sin importar el lugar del país donde estas se generen. Esto permitirá tener cifras contables diarias que permitirán a la Administración y las Areas de Control poder tomar decisiones oportunas sobre la marcha del Negocio.

El módulo antes mencionado no solo tiene integrada la parte contable sino también la de Tesorería de tal forma que todos los pagos que hoy en día se realizan y que luego requieren de un trabajo manual para conciliar bancos y registrar los pagos que se realizan a diario se automaticen.

Esperamos la aprobación final por parte de Contraloría y Auditoría para poder poner en marcha estas herramientas de control que como ya mencioné antes, nos ayudarán en la toma oportuna de decisiones.

La gestión Operativa ha tenido un importante logro y es que la instrumentación y control de las adjudicaciones nos ha permitido una cartera de menos del 1% de vencimiento y que a lo largo de estos años de operación únicamente hemos tenido que retirar vehículos a de 6 de nuestros clientes.

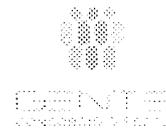
ACTIVIDAD COMERCIAL EN EL 2007

A inicios del 2007 y con la finalidad de compensar la contracción que sufrió el mercado de Consorcios debido a los problemas e inseguridades generadas por los problemas que vivió en Consorcio del Pichincha, se decidió modificar del 3% al 2,5% el porcentaje del valor de inscripción que debían pagar nuestros clientes para ingresar a nuestros planes de compra programada.

El 0,5% que se redujo en el valor de la inscripción, fue trasladado al cargo adjudicación que pagará el mismo cliente antes de la entrega del vehículo por lo tanto es simplemente un ingreso postergado.

Esta estrategia generó una reducción en el ingreso por inscripciones pero nos permitió mantener el mismo número de ventas (clientes nuevos) que son muy importantes para el crecimiento de los grupos y por ende de los demás ingresos del negocio y es así que al cierre del 2007 tenemos conformados 15 grupos de Plan Autos y 3 de Plan Casas.

En Diciembre del 2007 y toda vez que notamos una mejora en el mercado para nuestro producto se decidió modificar nuevamente el valor que debe pagar nuestro cliente por concepto de *Inscripción* y se estableció para todos los planes y productos el 4% sobre el valor del monto



contratado. Debo informar que a la presente fecha no hemos tenido problema con el valor que estamos cobrando y que el número de ventas se encuentra dentro de lo programado.

OBJETIVOS PARA EL 2008

- **De la Administración**

1. Mantener y Fortalecer el control del gasto
2. Implementar medidas de control de la rentabilidad de cada una de las oficinas
3. Automatización de la Contabilidad y de Tesorería que contribuyan a eliminar procesos manuales y a errores de registro en los Estados Financieros.
4. Cancelar las obligaciones de corto plazo

- **Del Area Operativa**

1. Implementar el “Módulo Contable Integrado” y de Tesorería.
2. Coordinar y depurar con contabilidad la conciliación de las partidas que se encuentran pendientes.

- **Del Area Comercial**

1. Conformación de 6 grupos adicionales del producto Vehículos y 3 más del grupo de Vivienda.
2. Fortalecer y estabilizar a la fuerza de ventas reduciendo los niveles de rotación.
3. Poner en marcha el proyecto “Plan de Compra Planificada con Fecha Programada de Entrega” para el producto vehículos.

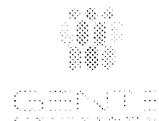
“Plan de Compra Planificada con Fecha Programada de Entrega”

Descripción

Este sistema de compra permitirá que el cliente pueda pagar la entrada de su vehículo a 12 o 18 meses con cuotas fijas que incluirán, como en los demás productos, las cuotas administrativas y de seguro de desgravamen.

El cliente, al igual que en los demás productos pagará una cuota de inscripción equivalente al 4% del valor del plan que se ajuste al valor del vehículo que desee comprar y al momento de la adjudicación pagará también el cargo de adjudicación y demás valores involucrados en el proceso de adjudicación.

Para poder adjudicarse en el mes 13 o 19 según el plazo en el que decida pagar la entrada, deberá cumplir puntualmente con el pago de las cuotas dentro de los 5 primeros días de cada mes. Por cada mes que se retrase en el pago de su cuota, se retrasará en igual tiempo la fecha de su adjudicación.



Los valores de las cuotas capital pagadas en el plazo que el cliente decidiera, serán invertidas en la compra de cartera en CFC, de esta manera los valores destinados a este producto generan un ingreso financiero a Austrocírculo.

El saldo del valor del vehículo que decidiera comprar será sujeto de calificación para crédito directo por parte de CFC y en caso de que el cliente no calificare para el crédito este con los valores aportados podrá pasar a pertenecer a cualquiera de los grupos formados y activos en calidad de sustituto de cualquiera de los retirados que normalmente se presentan.

Las fuentes que generarían estas ventas deberán ser principalmente los concesionarios de vehículos, a quienes con la finalidad de darles la tranquilidad de que venderán el vehículo por el que se inscribiría el cliente, le instalaremos un punto en línea, de consulta y de pagos, de manera que el contacto con el cliente durante el plazo de pago de la entrada del vehículo sea directo con el concesionario fortaleciendo así la relación entre la marca y el cliente.

Para que este proyecto tenga el éxito que esperamos, deberemos contar con todo el apoyo de los Concesionarios de Vehículos en todo el país.

La Gerencia General agradece muy sinceramente a los ejecutivos, empleados y proveedores en general, el apoyo y la dedicación que nos brindaron en cada momento para el logro de los objetivos en este período.

A los señores accionistas reiteramos una vez más, muchas gracias por su confianza y apoyo.

Con el presente Informe, espero haber cumplido con el encargo y las responsabilidades que me asignaron como Administrador de la Compañía, deseo agradecer el apoyo brindado al Sr. Presidente de la Institución.

En caso de ser necesario estoy a la disposición de los Señores Accionistas para ampliar el presente informe.

Atentamente,

RODRIGO CHIRIBOGA
GERENTE GENERAL.