

**INFORME DE LA ADMINISTRACION
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE
VEHICULOS COMERCIALES Y AGRICOLAS VECOMAGRO S.A.
POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2006**

Señores Accionistas de:

VEHICULOS COMERCIALES Y AGRICOLAS VECOMAGRO S.A.

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías, en mi calidad de Gerente General y Representante Legal de la compañía, pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por la Administración de **VEHICULOS COMERCIALES Y AGRICOLAS VECOMAGRO S.A.**, durante el ejercicio económico 2006.

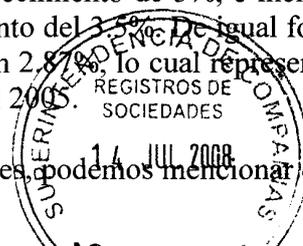
1. COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLITICO ECONOMICO

La importancia del sector automotor en el desarrollo del país es reconocida por su influencia en varios entornos. El sector genera una importante contribución a la economía del Estado en aranceles, impuestos y además por la mano de obra que emplea a un gran número de personas.

El sector automotor sigue mostrando señales del dinamismo en el que se ha desarrollado estos últimos años. Su crecimiento en el 2006 muestra niveles muy positivos, y se ha desarrollado en un escenario económico bastante favorable, este año terminó con un PIB ligeramente superior a los 40.000 millones de dólares, lo cual representa – en términos reales- que la economía creció 4.3%, con respecto al año pasado. Es decir, que se han superado las expectativas de organismos internacionales (FMI, CEPAL), que estimaban un crecimiento de 3%, e incluso las expectativas del Gobierno, que esperaba un crecimiento del 3.5%. De igual forma al cierre del 2006, la inflación general anual se ubicó en 2.87%, lo cual representa una disminución de 0.27 puntos porcentuales respecto del 2005.

En lo relacionado al mercado de vehículos comerciales, podemos mencionar que los principales competidores, conforme su tonelaje, son:

Tonelaje	Competidores	Unidades vendidas 2006
3.5 ton.	Daihatsu Delta GM NHR 55 EL Fuso Canter FE 519 Hyundai HD65 GM NKR EL	2.287
4.5 ton.	GM NPR 71L Hino Dutro Ford 815 Fuso Canter FE 639 Nissan Diesel U41 Hyundai HD72/78	1.151



7.0 ton.	Hino FC VW 915 Hyundai HD 120 GM FSR	571
8.5 ton.	Hino GD GM Kodiak VW 1319 Ford 8000 Nissan Diesel PKB212 GM FTR 32 Hyundai HD160	427
12 ton.	Hino GH Nissan Diesel PKC212 Mercedes Benz 1720K Man 17220 VW 17220 Hyundai HD170	579
18 ton	Man TGA FDC Nissan Diesel CWBPPLB Mercedes Benz 2638, 2640 Hyundai HD260	112
Volquetas	Man TGA FDK Mack CV713 Nissan Diesel CWBHDLB Mercedes Benz 3353, 3348 Hyundai HD270	167
Tractores	Nissan Diesel CWB HTLB Mercedes Benz Actros Mack CV713 Freightliner FLD 120 Kenworth T800 International 9800 Hyundai HD500 / HD1000	81
Short Bare Chasis	Nissan Diesel U41 GM NPR Fuso Canter FE 639 Hyundai HD72	208
Urban Bare Chasis	Hino GD Hino GH Mercedes Benz 1720 Hyundai HD170	123



2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2006.

Toda vez que la relación con Tata-Daewoo Vehículos Comerciales inició en el 2005, Vecomagro S.A. preparó sus estrategias de ventas y post ventas a fin de incursionar en el mercado de vehículos comerciales en Ecuador.

Conforme lo mencionado, si bien la compañía se estableció en noviembre del 2005, inició sus actividades económicas a partir de abril del 2006, con operaciones relacionadas con el giro normal de sus actividades; es decir, la venta al por mayor y menor de vehículos tanto livianos como pesados y sus repuestos.

Vecomagro cuenta con el conocimiento y experiencia (know-how) de sus dos accionistas, quienes tienen el recurso humano y la infraestructura necesarias para el cumplimiento de los objetivos planteados.

3. HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO 2006 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

Realizamos la primera importación de 12 camiones Tata-Daewoo, de los cuales 8 corresponden al modelo Novus F4CEF y 4 al modelo Novus K7CEF, ambos con un cilindraje de 11.051 cc. Estas unidades que fueron vendidas en su totalidad durante este mismo año.

4. SITUACION FINANCIERA

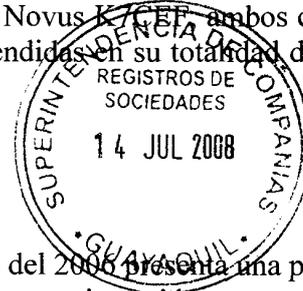
El Estado de Resultados terminado al 31 de diciembre del 2006 presenta una pérdida en sus operaciones de USD. 390,00, debido a los gastos incurridos y por ser el primer año de actividades comerciales en el país.

La administración considera que las operaciones futuras de la compañía nos permitirán trabajar sobre bases rentables.

5. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2007.

En el área de mercadeo y ventas, los requerimientos serían: el desarrollo de modelos de vehículos comerciales con especificaciones y precios competitivos; soporte publicitario; descuento especial para un vehículo de demostración; equipamiento especial, entre otros.

En cuanto al área de servicio es imprescindible contar con el soporte en los talleres, en la publicidad, en entrenamiento local y en el exterior y material para entrenamiento.

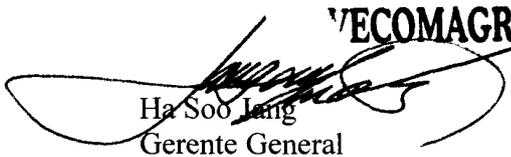


En lo relacionado al suministro de repuestos, será necesario mantener una tasa de despacho del 90% y la reducción del tiempo en el despacho; de igual manera se requiere el soporte publicitario en esta área y por último, un programa consistente y extenso para posicionarnos con precios competitivos a fin de crear una imagen de marca sólida.

Quito julio 26, 2007

Atentamente,

VECOMAGRO S.A.


Ha Soo Lang

Gerente General

VEHICULOS COMERCIALES Y AGRICOLAS
VECOMAGRO S.A.

