

**INFORME DE LA ADMINISTRACION
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE
VEHICULOS COMERCIALES Y AGRICOLAS VECOMAGRO S.A.
POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2007**

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 2007.

1. COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLITICO ECONOMICO

La actividad automotriz se desempeñó de una manera bastante normal a pesar de que el panorama macroeconómico del país fue menos favorable que en el 2006. El PIB creció en un 2.6%, cifra menor al crecimiento esperado a inicios del año y la inflación anual cerró con 3.32%.

El mercado automotor en el año 2007 cerró con un saldo positivo. La venta de vehículos nuevos registró su mejor año de la historia al sumar 91.778 unidades. Cifra que responde al dinamismo económico de nuestra actividad, al deseo de la gente de poseer un vehículo y a la necesidad de transporte, tanto de carga como de pasajeros en un país en desarrollo.

La producción nacional tuvo un crecimiento del 14,5% en relación al año 2006. En el 2007 se ensamblaron 59.290 vehículos, de los cuales 25.916 se destinaron a la exportación, lo que indica que el mercado local se abasteció con su diferencia: 33.374 unidades. Este rubro también fue superior al del 2006, de 31.480 unidades.

Las exportaciones, conforme lo mencionado, alcanzaron las 25.916 unidades lo cual significa que en relación al año 2006, Ecuador exportó un 27.7% mas.

En relación a la importación de vehículos, podemos mencionar que a partir del 2005 los volúmenes de importación se han situado sobre las 50.000 unidades, como efecto directo del crecimiento en las ventas de vehículos nuevos en nuestro país. De todas maneras, la importación de vehículos en el 2007 descendió en un 5.8%. en relación al año 2006. Se importaron 54.104 unidades, de los cuales: 22.485 fueron automóviles, 6.212 camionetas, 13.401 todo terrenos, 1.879 vans y 10.127 buses y camiones. Los principales países origen de las importaciones son Corea (31.17%), Japón (26,65%) y Colombia (15,26%).

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2007.

A fin de brindar soporte a la marca, realizamos una importación de repuestos para los camiones Tata-Daewoo. Repuestos que han sido vendidos en su mayoría manteniendo un pequeño stock en nuestras bodegas.

3. SITUACION FINANCIERA

El Estado de Resultados terminado al 31 de diciembre del 2007 presenta una pérdida de USD. 522,00, debido a los gastos incurridos y por ser los primeros años de actividades comerciales en el país.

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

4. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2008.

A fin de aprovechar la infraestructura de la empresa se recomienda a la Junta de Accionistas analizar la posibilidad de ampliar y diversificar el giro de nuestro negocio, incursionando en el transporte de carga pesada a nivel nacional, para lo cual se podría realizar una alianza estratégica con la empresa Vitransa S.A.

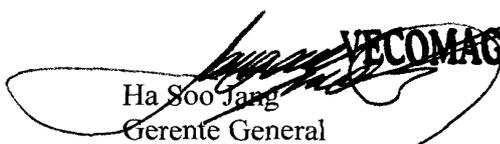
En el área de mercadeo y ventas, los requerimientos serían: el desarrollo de modelos de vehículos comerciales con especificaciones y precios competitivos; soporte publicitario; descuento especial para un vehículo de demostración; equipamiento especial, entre otros.

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 junio 20, 2008

Atentamente,


VECOMAGRO S.A.
Ha Soo Jang
Gerente General
VEHICULOS COMERCIALES Y AGRICOLAS VECOMAGRO S.A.

