

**AUTOBRIT S. A**  
**INFORME GERENTE GENERAL**  
**PERÍODO DE CORTE: AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007**

**Señores Accionistas:**

De conformidad con las disposiciones constantes en la Ley de Compañías y en el Estatuto de AUTOBRIT S.A., cumulo con presentar a su consideración el siguiente informe sobre las operaciones de Autobrit durante el período comprendido entre el primero de enero y el treinta y uno de diciembre de 2007:

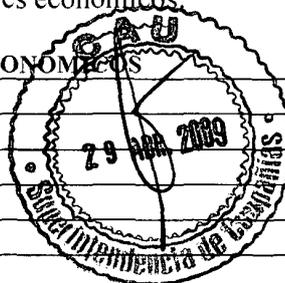
**1.- ESCENARIO POLÍTICO ECONÓMICO**

El año 2007 podría definirse en síntesis como el primer año de gobierno del presidente Correa: año complicado con una rápida sucesión de hechos que marcaron lo político, económico, la producción, lo social y lo internacional. El ambiente en lo político ha sido de confrontación, triunfó la consulta y se instaló la Asamblea Constituyente, que con sus plenos poderes emprendió en la aprobación de una serie de leyes y mandatos, además de la Reforma tributaria, que significó para el sector automotriz que comercializa automóviles de lujo un serio problema, con el incremento del Impuesto a las Consumos Especiales al 35%.

En temas económicos se han presentado síntomas preocupantes como desaceleración de la economía, crecimiento económico menor al 3.4%, baja de la inversión y de los depósitos, gasto público creciente y una dependencia casi exclusiva de los altos precios del crudo. A continuación se insertan los principales indicadores económicos:

**INDICADORES ECONÓMICOS**

<b>INDICADOR/ PERÍODO</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Población (millones de habitantes)	13.41	13.61
PIB (USD millones)	41,402	44,400
Crecimiento real del PIB (%)	3.90	3.44
Crecimiento real del PIB petrolero(%)	-4.63	-9.82
Crecimiento real del PIB no petrolero(%)	6.17	5.31
PIB per cápita (dólares)	3,088	3,263
Crecimiento real PIB per cápita (%)	2.40	1.94
Inflación (%)	2.87	2.45-2.97
Salario mínimo más remuneraciones complementarias (dólares)	186.6	198.3
Reserva Monetaria de Libre Disponibilidad(USD millones) (hasta noviembre)	2,413	3,618
Gastos ejecutados del Gobierno Central (USD millones) (hasta septiembre)	6,952	8,347
Deuda Pública Externa (USD millones) (hasta octubre)	10,328	10,380
Deuda Pública Interna (USD millones) (hasta octubre)	3,393	3,114
Deuda Pública Total (interna + externa) (USD millones) (hasta octubre)	13,721	13,494
Deuda Privada Externa (USD millones) (hasta octubre)	6,784	7,175
Deuda Externa Total (pública + privada) (USD millones) (hasta octubre)	17,112	17,554
Riesgo país EMBI (puntos básicos) promedio (enero-noviembre)	554	682



Exportaciones (USD millones FOB) (enero-octubre)	10,671	11,139
Petroleras (enero-octubre)	6,455	6,510
No petroleras a octubre (enero- octubre)	4,216	4,629
Importaciones (USD millones FOB) (enero-octubre)	9,372	9,983
Petroleras (enero-octubre)	2,011	2,001
No petroleras (enero-octubre)	7,361	7,982
Balanza Comercial (USD millones FOB) (enero-octubre)	1,300	1,156
Petrolera (enero-octubre)	4,445	4,509
No petrolera (enero- octubre)	-3,145	-3,353
Remesas de trabajadores (USD millones)	2,916	3,140

En lo social, uno de los ejes de mayor preocupación del gobierno, la inversión subió (2'800 millones), destinándose 54% para educación y 24% para salud; también se aumentó en un 70% el presupuesto de los subsidios a los derivados del petróleo, el 100% el bono de vivienda y subió el bono de pobreza de US \$ 15 a US \$ 20. Para enfrentar los problemas sociales está diseñado un Plan hasta el año 2015 que enuncia combatir las desigualdades, eliminar la desnutrición, proteger a la niñez y fomentar el empleo. Los retos en cifras significan disminuir el índice de pobreza que afecta al 38% de los ecuatorianos (4.9M VS 13M) y reducir el índice de desempleo que afecta al 7.8% de la población.

Finalmente en el plano internacional está marcada la directriz de impulsar una integración latinoamericana, establecer diferencias con Estados Unidos, renunciando, pese a la oposición de las Cámaras del país, a suscribir un TLC y asociarse con países de Oriente Medio.

## 2.- PANORAMA GENERAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Para la industria automotriz el 2007 significó una desaceleración de la tasa de crecimiento del consumo que, en los últimos cinco años, hasta el 2006 fue superior al 5%; se habla de una contracción de la demanda entre el 6% y 8% frente al 2006, motivada por los acontecimientos político – económicos.

Las ventas acumuladas de enero a octubre/07 fueron de alrededor de 67.000 unidades, es decir, 2% menos comparado con igual período del año anterior; se esperaba llegar a diciembre a 85.000 unidades vendidas y se lograron 88.000, un crecimiento menor a lo conseguido en años anteriores.

Una panorámica general del sector se consigue con la siguiente información: la producción nacional de vehículos mostró un crecimiento promedio anual del 10% para el período 2001 – 2006, originado en el incremento de la demanda interna, soportado en mejores condiciones de financiamiento del sector financiero. La producción ha pasado de 28.397 unidades en el año 2001 a 51.762 en el año 2006.

Debido a que en los años 2005 y 2006 se alcanzaron cifras récord en ventas, las marcas han invertido no sólo en promocionar sus vehículos y servicios, sino en nuevas instalaciones



que le permitan ofrecer servicios de venta y posventa de calidad y seguridad para el consumidor.

Uno de los problemas del año 2007 fue la reducción paulatina de créditos del sector bancario, ante lo cual los concesionarios reaccionaron ofreciendo crédito directo con muy buena acogida en los compradores, a tal punto que el 30% de las operaciones se realizan con este sistema.

Finalmente, con la expedición de la Reforma Tributaria que contenía el incremento del ICE del 25% al 35%, de acuerdo a segmentos de vehículos / costos FOB, que unido a la situación general del país, se estima una reducción drástica de las ventas, en el orden del 25% al 30% menos que en el 2007.

Durante el ejercicio 2006 las ventas de vehículos totalizaron 87.600 unidades lo que constituyó un nuevo record para la industria, sin embargo al final del ejercicio se notó una importante disminución en la actividad del sector, provocada principalmente por el temor que el sistema financiero experimentó con los cambios políticos y que limitaron la aprobación de créditos principalmente para la industria del transporte, tanto de personas como de carga.

### 3.- GESTIÓN ADMINISTRATIVA - OPERATIVA

El objetivo directriz de AUTOBRIT fue lograr el máximo nivel de ventas en el segmento de los SUV 4x4 de lujo, a través de continuar con la consolidación de la operación comercial iniciada en el 2006. La meta fue colocar en el mercado 90 unidades vendidas y se lograron 67, si bien se duplicaron las 33 ventas del año 2006, aunque la comparación adolece de cierta inexactitud, porque la operación del 2007 es el resultado del esfuerzo inicial de los 12 meses del 2006 cuando se concretó la asociación con AUTECA. La participación de mercado en el segmento de los vehículos de lujo descendió del 14% al 12,25%.

**3.1. VENTAS DE VEHÍCULOS.-** A continuación se incluye un cuadro comparativo que muestra las ventas reales en los años 2007, 2006 y 2005 de los vehículos livianos por modelos.

VENTAS					
MODELO	2007	2006	DIFERENCIAS 2007-2006	2005	DIFERENCIAS 2006-2005
LAND ROVER					
FREELANDER	7	8	-1	0	8
DISCOVERY V6	20	11	9	1	10
DISCOVERY V8	12	7	5	0	7
RANGE ROVER SPORT	22	5	17	1	4
DEFENDER 90	3	0	3	0	0
DEFENDER 110	3	2	1	0	2
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>33</b>	<b>34</b>		



**3.2. VENTAS DE REPUESTOS** .- A continuación se incluye un cuadro comparativo de los ejercicios 2005, 2006 y 2007 respecto de las ventas de repuestos.

ITEM	2007	2006	DIF 2007-2006	2005	DIF 2006 -2005
Venta de repuestos	\$ 162.484,70	\$ 26,032	\$ 136.452,70	\$ 14,812	\$ 11,220
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 162.484,70</b>	<b>\$ 26,032</b>	<b>\$ 136.452,70</b>	<b>\$ 14,812</b>	<b>\$ 11,200</b>

Hemos observado las ventas conseguidas en el negocio, pero es importante analizar que ha ocurrido en la Administración de Autobrit durante el año 2007, que bien se lo puede definir como errático y conflictivo. Me explico, primero distinguiendo 5 etapas claramente diferenciadas:

1. OPERACIÓN 100% AUTOBRIT DURANTE EL AÑO 2005, ANTIGUOS SOCIOS.
2. INGRESO DE NUEVOS SOCIOS A AUTOBRIT (CARTA DE COMPROMISO 01 MARZO 2006), ENTREGA DE LA ADMINISTRACIÓN A LOS NUEVOS SOCIOS, SEBASTIÁN ESPINOSA, PRESIDENTE Y MARCELO BELTRÁN, GERENTE GENERAL. DESDE MARZO DE 2006 Y, CONTRATO DE CONCESIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN NO EXCLUSIVA DE AUTOMOTORES Y REPUESTOS CON AUTEK (20 DICIEMBRE DE 2006).
3. ADMINISTRACIÓN HASTA MAYO 2007, PRESIDENTE SEBASTIÁN ESPINOSA Y GERENTE GENERAL MARCELO BELTRÁN (AUTEK).
4. ADMINISTRACION JUNIO - OCTUBRE 2007, PRESIDENTE SEBASTIÁN ESPINOSA Y GERENTE GENERAL JUAN CARLOS ECHANIQUE (PABLO OLACIREGUI).
5. ADMINISTRACION DESDE OCTUBRE 2007, PRESIDENTE JAVIER ESPINOSA (AUTEK), GERENTE GENERAL JUAN CARLOS ECHANIQUE (PABLO OLACIREGUI). CESIÓN DE ACCIONES DE SEBASTIAN ESPINOSA Y J. ESPINOSA S. A. A FAVOR DE JAVIER ESPINOSA.

Segundo, esas etapas han determinado diferentes formas de ver y entender el negocio, con sus respectivos objetivos y estilos de administración. Se inicia con el ingreso de los nuevos socios y la participación de AUTEK como distribuidor autorizado y todos reconocen el aporte de AUTEK que se demuestra en el incremento de las ventas y los resultados del estudio de mercado en cuanto a confiabilidad y servicios de venta y posventa en el consumidor. Todo el grupo trabaja bajo un objetivo común y buscando consolidar la nueva alianza.

Posteriormente, el conflicto entre Javier y Sebastián Espinosa provoca la renuncia de Marcelo Beltrán al cargo de Gerente General y hay división entre los socios. Sebastián Espinosa busca darle autonomía y fortalecer a AUTOBRIT y que AUTEK desarrolle independientemente su rol de concesionario. Las importaciones de vehículos se financian con cartas de crédito respaldadas por Sebastián Espinosa, Pablo Olaciregui y por AUTEK. Hasta la cesión de acciones de Sebastián Espinosa se trabaja con la participación activa de Francisco Diez y queda en trámite la entrega a Fábrica del Bussines Plan para el 2008; un nuevo estudio de mercado contratado con la empresa Mind Marketing para medir la evolución de la asociación AUTOBRIT - AUTEK; y, trabajar con el grupo de ventas de AUTOBRIT para que cumpla sus metas y la incorporación de un nuevo proveedor. Se



concretan dos reuniones de directorio con la participación de los antiguos socios y los señores Durini.

Finalmente, inesperadamente, se comunica que Sebastián Espinosa realizó la cesión de sus acciones a favor de Javier Espinosa, convirtiéndose en el mayor accionista individual y volviendo a la situación accionaria inicial de 49.5% para socios antiguos y nuevos y 1% para el socio dirimente.

El enfoque de Javier Espinosa es diferente, mencionando que para un tamaño de mercado de los vehículos de lujo tan pequeño, había que concentrarse en el papel de AUTEK como distribuidor autorizado, por su solvencia, experiencia y prestigio, hechos que se reflejaban en la consecución de las ventas y en los estudios de mercado, proponiendo una reducción del tamaño de AUTOBRIT para evitar duplicación de costos, que se concreta con la separación del gerente de ventas, dos vendedores y el mensajero.

A partir de la designación de Javier Espinosa como Presidente de Autobrit se replantea la presentación a Land Rover Limited del Bussines Plan del 2008 obteniendo la aceptación del mismo. Se inicia con Fábrica la renovación del contrato de distribución para Ecuador. La importación de vehículos se realiza exclusivamente con el aporte de cartas de crédito por parte de AUTEK, quien también pasa a liderar la administración del negocio. Es importante resaltar que, con el incremento del ICE del 25% al 35% a partir del primero de enero de 2008 y considerando que estaban en depósito comercial 6 vehículos, AUTEK emprendió, con el carácter de urgente, a finales de año, el proceso de nacionalización, asumiendo el respectivo financiamiento.

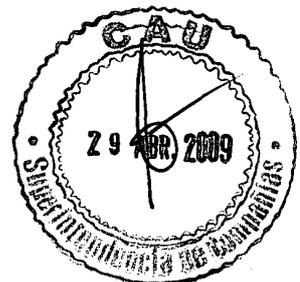
**4. FINANCIAMIENTO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS.-** hasta mediados de año de 2007 se tenía una línea de crédito con el Banco Internacional, avalizada principalmente por Pablo Olaciregui. Esta línea de crédito a finales de año se encuentra suspendida y que se podría retomar con el incremento de capital, que actualmente es de US \$ 800,00, cifra que dificulta enormemente cualquier gestión al respecto.

**5 FINANCIAMIENTO DE IMPORTACIONES.-** Desde un punto de vista conceptual, considerando la debilidad financiera de la Compañía, el financiamiento de las importaciones debió ser en función de la participación accionaria de cada socio, que en algunos momentos se intentó, pero que por diversos motivos fracasó. Con esa premisa quienes aportaron con algunas unidades fueron Pablo Olaciregui y Sebastián Espinosa, destacando el vital apoyo de AUTEK con el mayor financiamiento a través de cartas de crédito para este importante aspecto del funcionamiento operacional.

**6.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO.**

Las disposiciones de la Junta General y el Directorio fueron cumplidas, las mismas que se evidencian en los Informes de Auditoría Externa y Comisario.

**7.- INFORMACIÓN SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS.**

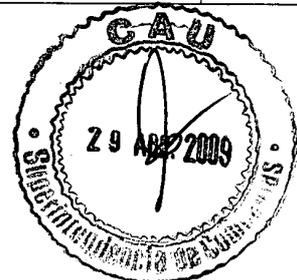


Considerando lo descrito en el numeral 3, Gestión Administrativa – Operativa precedente, es de importancia gravitante que los socios definan el futuro de la alianza estratégica AUTOBRIT - AUTECH iniciada en el 2006. Para tal efecto el estudio de mercado contratado con Mind Marketing aportará con valiosos elementos de juicio, además de los datos y cifras que aporten las operaciones hasta junio de 2008. Es de muy difícil pronóstico el comportamiento del mercado durante el 2008, basados en la actual situación política y económica.

**8.- ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y LOS RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2007.**

A continuación se presenta un análisis de la situación financiera de la compañía:

<b>AUTOBRIT S.A.</b>			
<b>BALANCES GENERALES AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007, 2006 Y 2005</b>			
<b>(Expresados en USA dólares)</b>			
	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>
<b>ACTIVOS</b>			
<b>ACTIVOS CORRIENTES:</b>			
Caja y equivalentes	4,355	4,672	0
Cuentas por cobrar	781,802	560,385	104,130
Inventarios	1,110,389	1,279,154	507,147
Gastos pagados por anticipo	344,926	10,762	0
Total activos corrientes	2,241,472	1,854,973	611,277
<b>PLANTA Y EQUIPO</b>	49,042	51,993	46,181
<b>OTROS ACTIVOS</b>	192,000	256,000	320,000
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b><u>2,482,514</u></b>	<b><u>2,162,966</u></b>	<b><u>977,458</u></b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>			
<b>PASIVOS CORRIENTES:</b>			
Obligaciones bancarias y préstamos de terceros	119,792	990,519	573,768
Cuentas por pagar proveedores	1,455,334	70,543	46,758
Otras cuentas por pagar	15,030	222,652	12,120
Total pasivos corrientes	1,590,156	1,283,714	632,646
<b>PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS:</b>	892,358	879,252	344,812
<b>TOTAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b><u>2,482,514</u></b>	<b><u>2,162,966</u></b>	<b><u>977,458</u></b>



**AUTOBRIT S.A.**

**ESTADOS DE RESULTADOS**

**POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007, 2006 Y 2005**

**(Expresados en USA dólares)**

	2007	2006	2005
VENTAS NETAS	4,866,148	2,064,954	169,683
COSTO DE VENTAS	4,433,391	1,772,717	129,479
MARGEN BRUTO	432.757	292,237	40,204
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	537,330	495,692	184,650
PERDIDA EN OPERACIONES	104,573	203,455	144,446
OTROS (GASTOS) INGRESOS:			
Gastos financieros, netos	16.561	5,958	17,148
Otros ingresos, netos	141.666	93,433	5,606
Gastos extraordinarios	*****	0	0
<b>UTILIDAD/PERDIDA NETA ANTES IMPUESTOS.</b>	<b>+20,532</b>	<b>-115,980</b>	<b>-155,988</b>

**9.- ANÁLISIS DE OPERACIÓN.**

Las ventas del ejercicio 2007 aumentaron en \$2.801.194 en relación con el ejercicio 2006. Este importante incremento es la mejor evidencia de lo productivo de la alianza estratégica con AUTEK S. A. El respaldo de ofrecer un buen servicio de postventa, servicio y repuestos originan confianza en los clientes y determinan la opción de compra frente a las otras marcas, porque ya existe a nivel mundial el prestigio de la marca Land Rover.

La utilidad bruta en el ejercicio 2006 fue de \$292.237 en comparación con \$432.757 obtenida en el ejercicio 2007. Este incremento es el resultado de la gestión de ventas.

Los gastos de administración y ventas aumentaron a \$537.330 en el ejercicio 2007, situándose el egreso en la necesidad de sostener la campaña de publicidad y posicionar mejor a la marca. Se participó en la Feria de Guayaquil con buenos resultados, no así cuando se decidió auspiciar eventos como la Feria del Caballo, Polo Club y otros que no reportaron realizaciones de ventas efectivas.

En conclusión la estrategia a futuro debe ser continuar con el incremento de ventas, realizar un control de gastos administrativos y seleccionar la participación en eventos y medios para publicitar.

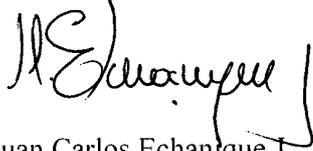
**10.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LOS RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONÓMICO.**



En vista que el resultado económico del ejercicio 2006 fue pérdida y que en el 2007 se obtiene una ganancia reducida, se propone acumular para futuras capitalizaciones, después de aplicar lo que dictan las normas tributarias.

Con lo expresado doy por terminado mi informe de lo sucedido en la administración de AUTOBRIT hasta el 31 de diciembre de 2007, augurando a los Socios y al Directorio los mejores resultados en la operación de Land Rover, marca que tiene en el Ecuador un altísimo nivel de presencia y reconocimiento como el mejor vehículo 4 x 4 del mundo.

Cordialmente,



Juan Carlos Echantque J.  
GERENTE GENERAL  
AUTOBRIT S.A

**AUTOBRIT S.A.**

