

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE AUTOBRIT S. A. POR EL EJERCICIO ECONÓMICO 2006

Distinguidos Señores Accionistas:

En cumplimiento con las disposiciones legales y estatutarias pertinentes, presento a consideración de la Junta General de Accionistas el presente informe de actividades y labores.

1.- ENTORNO POLÍTICO ECONÓMICO

El año 2006 el País estuvo inmerso en el proceso electoral para elegir varias dignidades de elección popular, entre ellas al Presidente de la República. Este proceso determinó la elección del Economista Rafael Correa. El presidente electo como eje de su campaña se opuso a la firma del tratado de libre comercio con los Estados Unidos de América, consecuentemente la posibilidad de que este tratado se firme es muy remota. A diciembre de 2006 la inflación anual alcanzó el 2.87%, un poco menor a la inflación de un año antes que fue del 3.14% y por debajo de la meta del gobierno que fue del 3.1%.

Según datos del Banco Central del Ecuador la economía durante el ejercicio 2006 creció el 3.47%, y el PIB alcanzó los 40 mil millones de dólares.

La balanza comercial del país registra un superávit de \$1.277 millones, esto se debe principalmente a las exportaciones de petróleo. Las exportaciones crecieron un 6.5% en volumen y 15% en precio, además existe un interesante crecimiento en las exportaciones no tradicionales en un 10.3% en volumen y en un 6.8% en precio. Las importaciones crecieron un 3.2% en volumen y 10.3% en precio, lubricantes y combustibles presentan un crecimiento de 6.4% en precio y volumen y la importación de materias primas crecieron en volumen el 17.5%.

La tasa de desempleo aumentó a 9.03%, siendo en Guayaquil el 8.64% en Quito el 10.63% y en Cuenca el 3.21%. El empleo formal se estima en un 46%.

Durante el 2006 las negociaciones para la firma del tratado de libre comercio con los Estados Unidos fueron suspendidas, en gran medida por la decisión del el gobierno de declarar la caducidad del contrato con la OXY y la modificación de la Ley de Hidrocarburos.

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.

2.- CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS

El objetivo principal de la organización durante el ejercicio 2006 fue la consolidación de la operación comercial, propósito que se logró en gran medida al conseguir una participación de mercado del 14% en el segmento de los vehículos de lujo.

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

MODELO	VENTAS		DIFERENCIAS
	2006	2005	
LAND ROVER			
FREELANDER	8	0	8
DISCOVERY V6	11	1	10
DISCOVERY V8	7	0	7
RANGE ROVER SPORT	5	1	4
DEFFENDER 90	0	0	0
DEFFENDER 110	2	0	2
TOTAL	33	2	31

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

ITEM	2006	2005	DIF
Venta de repuestos	\$ 26,032	\$ 14,812	\$ 11,220
TOTAL	\$ 26,032	\$ 14,812	\$ 11,200

2.3. FINANCIAMIENTO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS.- En esta vital área de apoyo para las operaciones de la compañía se ha logrado obtener una línea de crédito con el Banco Internacional.

LINEA DE CREDITO BANCOS- USA DOLARES	VALOR
BANCO INTERNACIONAL	\$500,000
TOTAL	\$500,000

2.4. FINANCIAMIENTO DE IMPORTACIONES.- Debo destacar el vital apoyo para este importante aspecto del funcionamiento operacional, otorgado por la empresa AUTECH S.A, que hicieron posible la obtención de cartas de crédito, bajo las líneas de esta empresa y con garantías personales de los accionistas y líneas de financiamiento para leasing personal, que posibilitó varias ventas bajo este sistema.

2.5. ADMINISTRACIÓN.- El mantenimiento de la estructura administrativa y de ventas, que permitió realizar las operaciones de la compañía en forma eficiente ha sido la principal preocupación en esta área durante el ejercicio económico del año 2006.

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

Las disposiciones de la Junta General fueron cumplidas principalmente en los siguientes aspectos.

3.1. AUDITORÍA.- Se contrató la auditoria para el ejercicio económico del 2006 con la Compañía MICELLE S.A. cuyo informe está a disposición de los señores accionistas.

4.- INFORMACIÓN SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS

En el mes de marzo de 2006, se suscribió un acuerdo, mediante el cual se incorporaron un grupo distinguido de accionistas, con una gran experiencia en el sector automotriz. Esto permitió que la compañía AUTECH S.A y AUTOBRIT S.A. inicien una alianza estratégica que se concretó con la firma de un contrato de concesión a favor de AUTECH S.A para la distribución de vehículos,

repuestos y servicios de taller en el mes de diciembre de 2006, previa la aprobación de Land Rover Export.

5.- ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y LOS RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2006

A continuación me permito incluir un análisis de la situación financiera de la compañía:

AUTOBRI S.A.		
<u>BALANCES GENERALES AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006 Y 2005</u>		
<u>(Expresados en USA dólares)</u>		
	2006	2005
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES:		
Caja y equivalentes	4,672	0
Cuentas por cobrar	560,385	104,130
Inventarios	1,279,154	507,147
Gastos pagados por anticipado	10,762	0
Total activos corrientes	1,854,973	611,277
PLANTA Y EQUIPO	51,993	46,181
OTROS ACTIVOS	256,000	320,000
TOTAL DE ACTIVOS	<u>2,162,966</u>	<u>977,458</u>
PASIVOS Y PATRIMONIO		
PASIVOS CORRIENTES:		
Obligaciones bancarias y préstamos de terceros	990,519	573,768
Cuentas por pagar proveedores	70,543	46,758
Otras cuentas por pagar	222,652	12,120
Total pasivos corrientes	1,283,714	632,646
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS:	879,252	344,812
TOTAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO	<u>2,162,966</u>	<u>977,458</u>

AUTOBRI S.A.		
<u>ESTADOS DE RESULTADOS</u>		
<u>POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006 Y 2005</u>		
<u>(Expresados en USAdólares)</u>		
	2006	2005
VENTAS NETAS	2,064,954	169,683
COSTO DE VENTAS	1,772,717	129,479
MARGEN BRUTO	292,237	40,204
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	495,692	184,650
PERDIDA EN OPERACIONES	203,455	144,446
OTROS (GASTOS) INGRESOS:		
Gastos financieros, netos	5,958	17,148
Otros ingresos, netos	93,433	5,606
Gastos extraordinarios	0	0
PERDIDA NETA DEL AÑO	<u>115,980</u>	<u>155,988</u>

De las cifras que arrojan los balances generales de los años 2006 y 2005, se desprende que los índices financieros más importantes son los siguientes:

	2006	2005
INDICE DE LIQUIDEZ	1.45	0.97
CAPITAL DE TRABAJO	571,259	-21,369
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	1,5 a 1	1,8 a 1

5.1 SITUACIÓN FINANCIERA

El índice de liquidez de 1.45 al 31 de diciembre de 2006 nos muestra una importante mejora en relación con 0.97 al 31 de diciembre de 2005, este índice

nos indica que la compañía cuenta con 45 ctvs. de dólar adicional por cada dólar de obligaciones, lo cual es especialmente importante si consideramos que el activo corriente constituye el 85.76% del activo total.

El capital de trabajo presenta un incremento de 592,628 al 31 de diciembre de 2006, lo que es normal si consideramos que se registraron aportes para futura capitalización durante este ejercicio.

Otro importante índice relacionado con la solvencia es la razón de endeudamiento, que al 31 de diciembre de 2006, muestra una ligera mejora, ya que de 1.8 veces de deuda en relación con el patrimonio de los accionistas al 31 de diciembre de 2005, se ha disminuido a 1.5 veces al 31 de diciembre de 2006. Estas mejoras en los índices financieros coloca a la compañía en un menor riesgo frente a los acreedores.

5.2 ANALISIS DE OPERACIÓN

Las ventas del ejercicio 2006 aumentaron en \$1.895.271 en relación con el ejercicio 2005. Este importante aumento se debió a la alianza estratégica con Autec S. A. para ofrecer respaldo de postventa, servicio y repuestos, lo cual fue bien recibido por los clientes y que compraron nuestros productos. La cobertura se amplió a la ciudad de Guayaquil en donde la acogida ha sido muy importante.

La utilidad bruta en el ejercicio 2006 fue de \$292.237 en comparación con \$40.204 obtenida en el ejercicio 2005. Este incremento se debió al aumento en las ventas del ejercicio. Los márgenes que se obtuvieron fueron del 14% en el 2006, como resultado de la estrategia de reintroducción de la marca.

Los gastos de administración y ventas aumentaron a \$495.692 en el ejercicio 2006, en el ejercicio 2005 fueron de \$184.650. Este importante aumento se debió principalmente a la inversión en publicidad y ferias que alcanzaron el valor de \$128.371. Los gastos por la amortización de los derechos de distribución alcanzaron en el 2006 la suma de \$64.000. Finalmente debe considerarse que los gastos del 2005 fueron solamente por 8 meses de operación.

Los gastos de viaje del ejercicio totalizaron \$15.028. Estos viajes fueron realizados para realizar una presentación de la compañía al nuevo Gerente para Latinoamérica de Land Rover, señor Franco Fodor. Se asistió al lanzamiento del modelo nuevo Freelander y al seminario de ventas para la región. Además asistió a los cursos de actualización técnica del señor Malcolm Jump.

La pérdida neta de \$115,980, fue en gran medida consecuencia del nivel insuficiente en el volumen de ventas, y por otro lado, los gastos de introducción

de la marca y preparación técnica, inversiones que consideramos nos darán un mejor resultado en el próximo ejercicio económico.

6. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LOS RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONÓMICO

En vista que el resultado económico del ejercicio 2006 fueron pérdidas, no existe recomendación sobre su destino.

7. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO

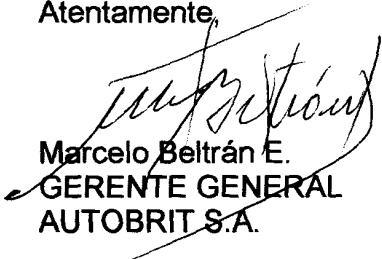
La operación de la compañía para el próximo ejercicio es muy alentadora por el nivel de respuesta de los clientes a los productos que ofrece la compañía, la alianza estratégica con AUTECH S.A y su apoyo operativo y de ventas, representan sin duda excelentes oportunidades para obtener resultados positivos. Adicionalmente en el próximo ejercicio Land Rover lanzará al mercado nuevos productos que espero mejore la oferta de productos y contribuya al volumen de ventas planeado. Estas consideraciones han sido evaluadas cuidadosamente y se reflejan en los planes de negocios para el ejercicio 2007, en concordancia con la realidad económica.

8. EL ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑÍA.

Durante este periodo, ha sido una prioridad de la administración cumplir estrictamente las normas de propiedad intelectual vigentes, tanto en el manejo del software, como en su material publicitario y promocional.

Concluyo este informe de labores de mi primer año como Gerente General y quiero dejar expresa constancia de mi agradecimiento al Sr. Sebastián Espinosa, Presidente de la compañía, por sus enseñanzas y guía, de la misma manera a los miembros del Directorio, por su respaldo.

Atentamente,


Marcelo Beltrán E.
GERENTE GENERAL
AUTOBRIT S.A.

Quito DM abril 23, 2007