

INDICE

1.- Convocatoria.

2.- Informe del Gerente General.

3.- Informe de los Auditores Externos.

4.- Informe del Comisario.

5.- Recomendaciones:

- Sobre el destino de las utilidades del año 2.011.
- Proyecciones para el año 2.012.
- Administradores y Directores Sugeridos.
- Proyecto Chevy Express.
- Informe de Auditoría

CONVOCATORIA



CONVOCATORIA A JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA ECUA AUTO S.A. ECAUSA

De conformidad con los Estatutos Sociales y la Ley de Compañías, se convoca a los señores accionistas de la Compañía **ECUA AUTO S.A. ECAUSA** a la Junta General Ordinaria de Accionistas que se celebrará el día lunes, 26 de marzo del 2.012, a las 10H00 en el domicilio principal de la Compañía, ubicado en la Av. Río Coca E8-73 y París de esta ciudad de Quito.

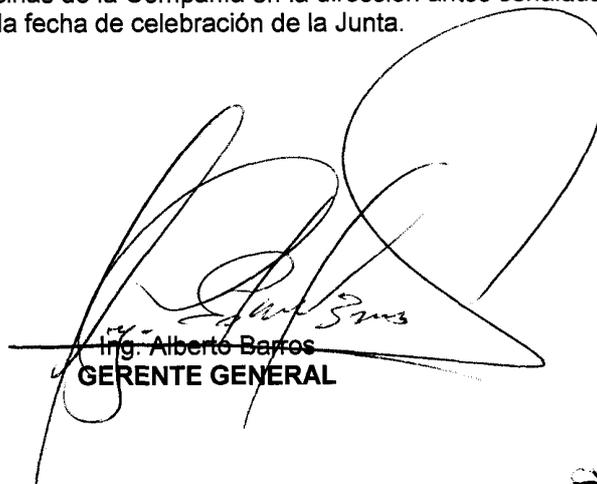
La Junta tratará el siguiente orden del día:

1. Conocer y resolver acerca de los Informes del Directorio, Gerente General, Auditores Externos y Comisarios de la Compañía, correspondientes al ejercicio económico 2.011.
2. Conocer y resolver los Estados Financieros realizados bajo Normas Internacionales de Información Financiera, y sus anexos correspondientes al Ejercicio Económico 2.011.
3. Resolver acerca del destino de las utilidades del Ejercicio Económico 2.011.
4. Elección de los miembros del Directorio y nombramiento de los administradores de la Compañía y fijar sus remuneraciones.
5. Elegir al Comisario Principal y Suplente de la Compañía y fijar sus remuneraciones; y
6. Designar al Auditor Externo y fijar su remuneración.

Se convoca de manera especial al Comisario Principal de la Compañía, Lcdo. Walter Lituma.

Los documentos que van a ser conocidos por la Junta General están a disposición de los señores accionistas en las oficinas de la Compañía en la dirección antes señalada y se exhiben con 15 días de anticipación a la fecha de celebración de la Junta.

Quito, 8 de marzo del 2.011



Ing. Alberto Barros
GERENTE GENERAL



CARTA DE PRESENTACION

Quito, 26 de marzo del 2.012

Señores:

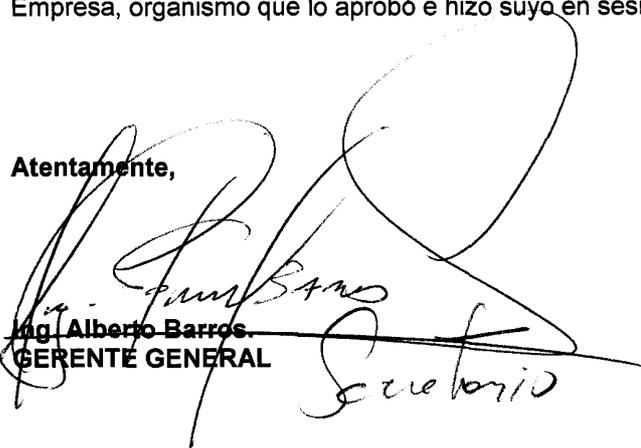
ACCIONISTAS DE ECUA AUTO S.A.

Ciudad.-

De mis consideraciones:

A nombre y en representación del Directorio y en cumplimiento con lo dispuesto en el artículo Vigésimo Séptimo, literal h) de los Estatutos Sociales de la Compañía, someto a consideración de los Señores Accionistas el Informe Anual sobre la marcha administrativa y financiera de Ecuauto S.A., documento que fue presentado en el Directorio por el Gerente General de la Empresa, organismo que lo aprobó e hizo suyo en sesión del día lunes 26 de marzo del 2.012.

Atentamente,


Ing. Alberto Barros
GERENTE GENERAL

INFORME DEL GERENTE GENERAL

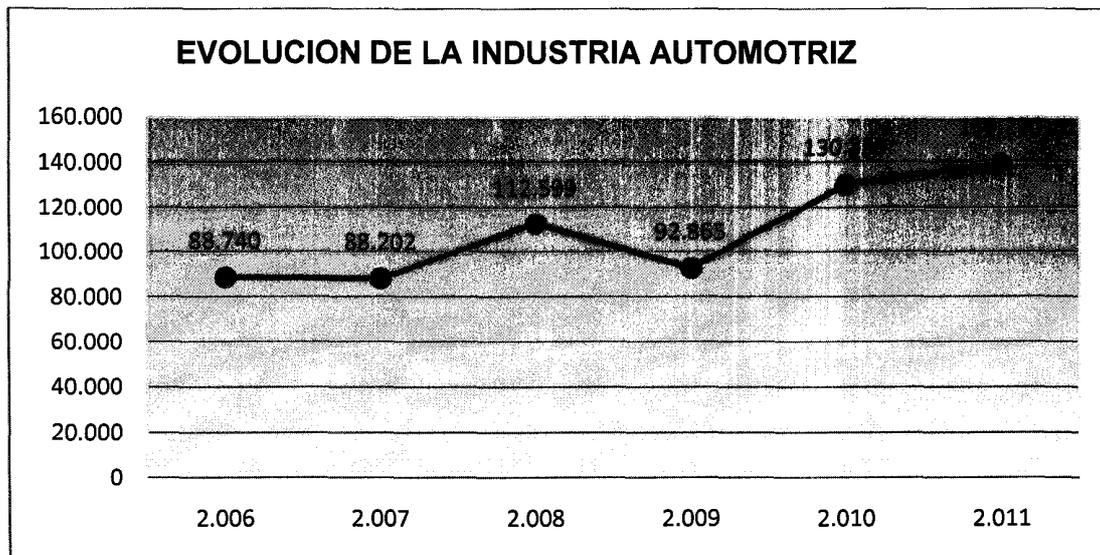
Quito, 26 de marzo de 2.012

Señores
Accionistas
Ecua Auto S.A. ECAUSA
Ciudad.-

De conformidad con las normas legales y estatutarias de Ecua Auto S.A., tenemos el agrado de someter a consideración de ustedes el informe de actividades correspondientes al año 2.011.

ANALISIS DE LA INDUSTRIA

El ejercicio económico 2011 se caracterizó por algunas medidas en el sector como: limitación de licencias, a través de cupos para la importación de vehículos terminados y a la importación de CKD (Complete Knock Down), a pesar de eso el año 2011, alcanzó un record en ventas de 139.230 unidades, lo que representa un crecimiento del 6.81% con relación al año 2010, que fueron 130.350 unidades, esto se ha debido al incremento del financiamiento otorgado por el sistema financiero, a un elevado gasto e inversión pública.



*Fuente: GM Enero 2012

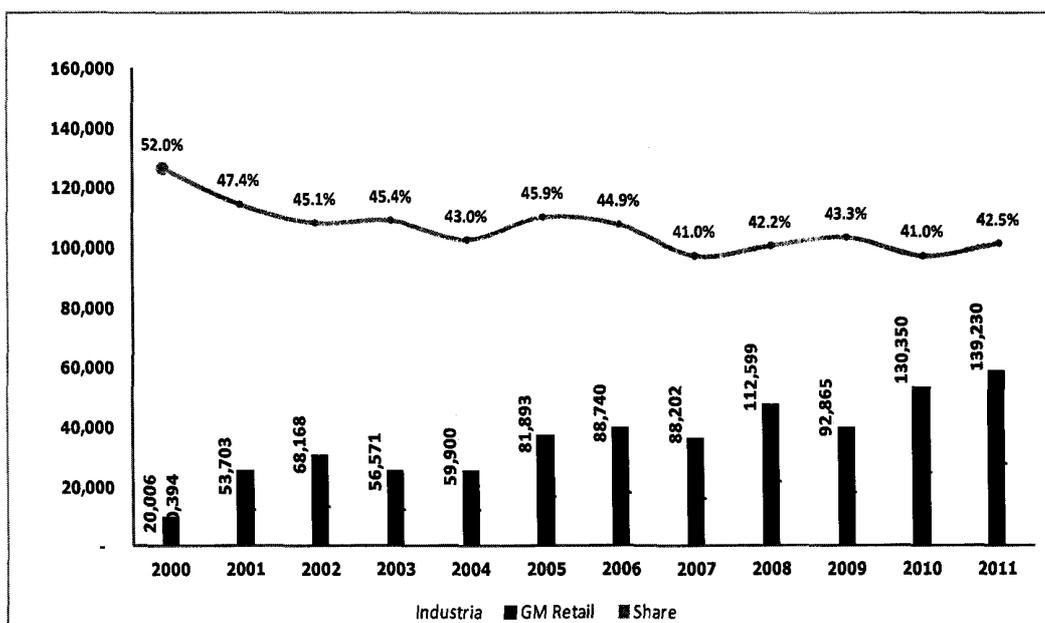
General Motors presentó un incremento de share de 41% a 42.5% al cierre del año 2.011. Del mismo modo Nissan y Kia presentaron incrementos de share pasando del 6.98% al 7,24%, 8,37% al 8,59% respectivamente. Por otro lado marcas importantes como Hyundai, Mazda y Toyota disminuyeron su share.

Marca	Comparativo Industria			
	Retail	Share	Retail	Share
Chevrolet	53,429	40.99%	59,189	42.51%
Hyundai	16,714	12.82%	14,879	10.69%
Kia	10,908	8.37%	11,965	8.59%
Nissan	9,095	6.98%	10,080	7.24%
Mazda	8,589	6.59%	8,012	5.75%
Toyota	8,399	6.44%	6,544	4.70%
Renault	5,016	3.85%	5,441	3.91%
Ford	4,105	3.15%	4,385	3.15%
Hino	3,825	2.93%	4,133	2.97%
Volkswagen	2,603	2.00%	3,040	2.18%
Otras	7,667	5.88%	11,562	8.30%
Total	130,350	100.00%	139,230	100.00%

Fuente: GM Enero 2012

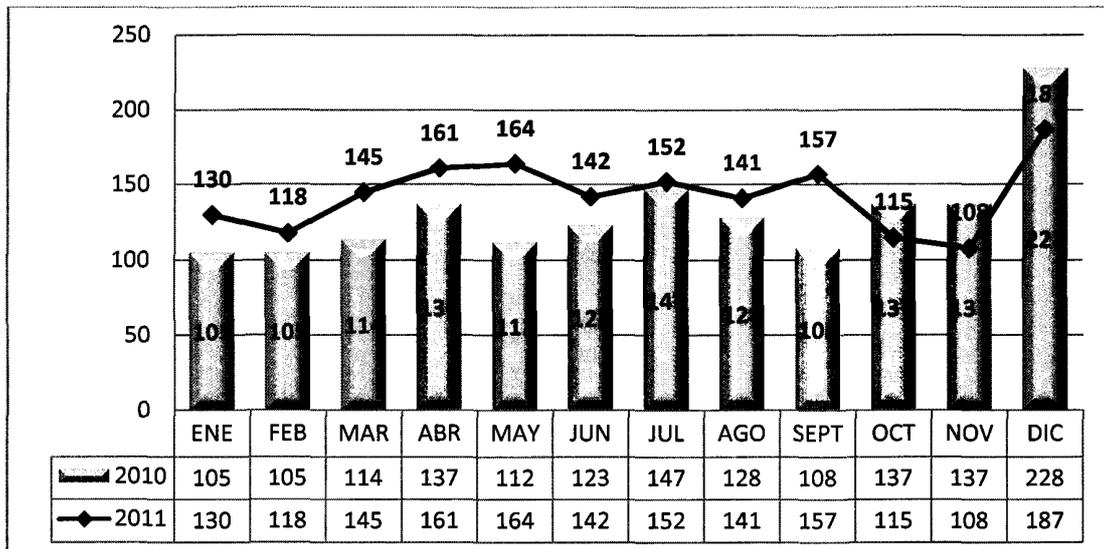
RESULTADOS DE LA MARCA

En el año 2011 Chevrolet afianzó su presencia en el país, un gran año no solo para General Motors y su marca Chevrolet, sino para la industria automotriz en general, la estabilidad económica, el crecimiento productivo, generación de empleo, una inflación controlada fueron factores que ayudaron a alcanzar los resultados.



RESULTADOS COMERCIALES DE ECUA AUTO

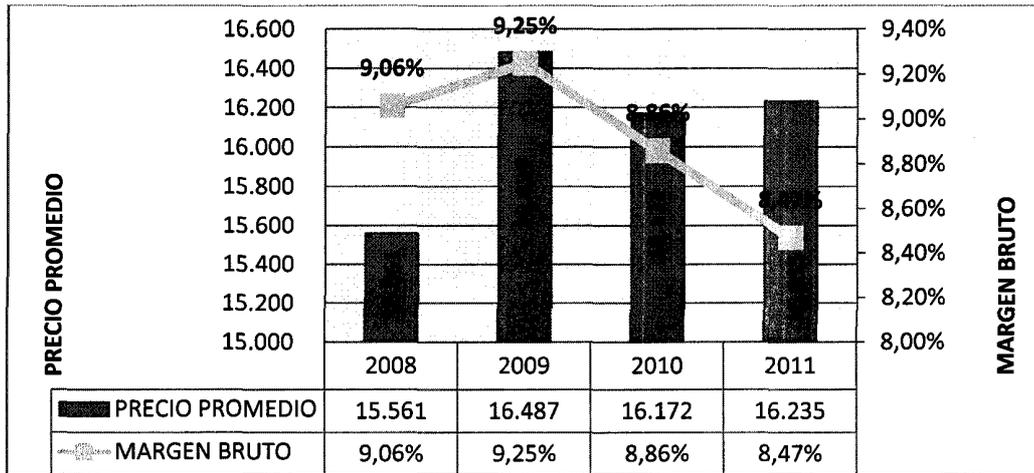
DIVISION DE VEHICULOS



En el año 2011 la gestión comercial se orientó hacia la consolidación de nuestra marca y al fortalecimiento de nuestra participación en el mercado Chevrolet.

Se vendieron 1.720 unidades frente a las 1.581 del 2010, lo que significa un crecimiento de 139 unidades, que representa un 8.79% con relación al año anterior, y 1.98% superior al crecimiento de la industria que fue del 6.81%, los resultados alcanzados se sustentaron en el desarrollo de:

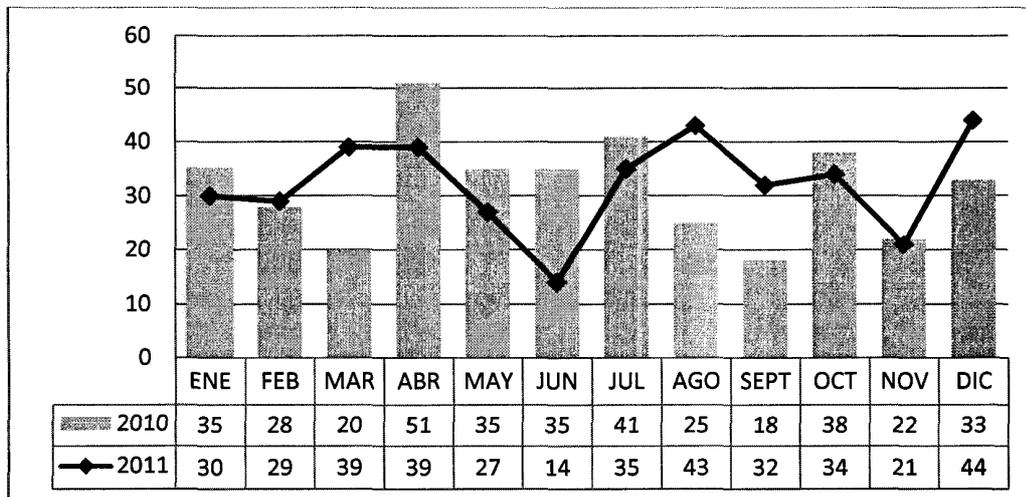
- Las ventas de retail presentan un crecimiento del 11.1% y el negocio de flotas crece en 1.6% debido al crecimiento de las flotas corporativas.
- Consolidación del equipo comercial, y creación en el segundo semestre del año del equipo de ventas externas que aportaron un promedio de 12 unidades mensuales.
- Capacitación de los procesos consultivos, prospección y cierre de ventas.
- Aprovechamiento de fuentes de información como son: Patio Tuerca, clientes referidos, página WEB, clientes VIP, SMS.
- Diversificación de ofertas crediticia: planes de pagos, entradas más bajas, y en el último mes del año se desarrolló el crédito directo de EcuA Auto.



El precio promedio de venta fue de US\$ 16.235, cae en US\$ 63 en relación al precio promedio del 2.010.

El margen bruto de vehículos fue del 8.47%, cae en 0.39% al margen bruto del año 2010, este decrecimiento se debe básicamente a descuentos por promociones mantenidas por la marca durante todo el año y la reducción de los márgenes en ciertos modelos.

FLOTAS

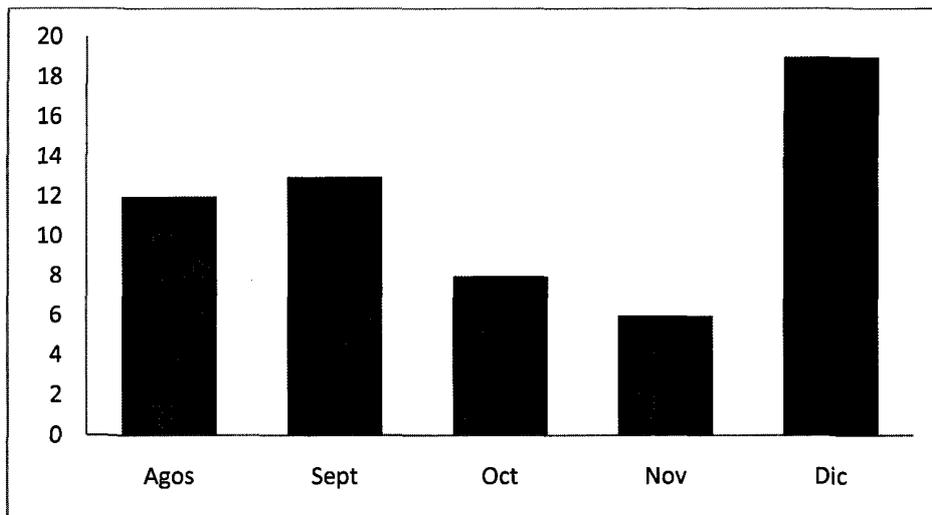


En el año 2011 se facturaron 337 unidades, que representan el 22,5% de las ventas de autos, fueron 6 autos más que en el año 2010, que se facturó 381. El margen bruto en este negocio también se va afectado al pasar del 8.35% al 7.44%. Las razones para estos resultados son:

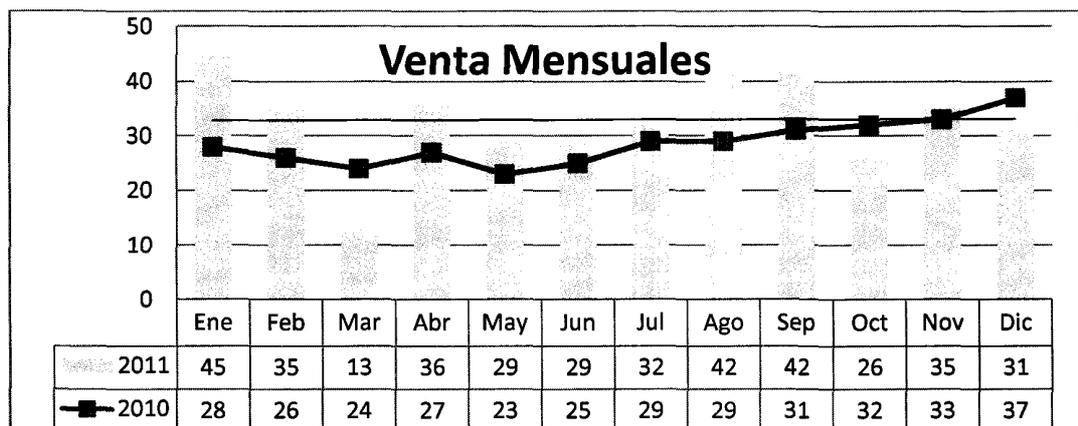
- Equipo de ventas externas de otros concesionarios, que ofrecen descuentos y obsequios fuera de la política de flotas.

VENTAS EXTERNAS

El departamento de Ventas Externas fue creado a fin de establecer estrategias, procesos y recursos para satisfacer la demanda de clientes que quieren adquirir un vehículo y que por falta de tiempo, asesoría o por desconocimiento del producto no lo han hecho, el promedio de ventas mensuales ha sido 12 unidades mes, con una rentabilidad bruta del 8.95%.



COMO NUEVOS



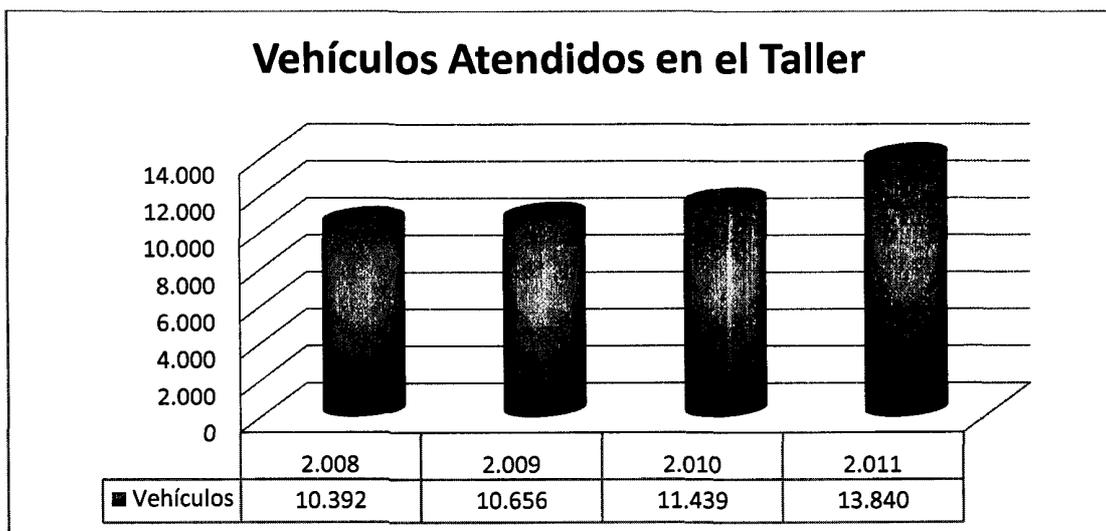
El negocio de Como Nuevos facturó 395 unidades presentando un crecimiento del 14.82% con relación al año anterior, la rentabilidad bruta promedio fue del 3.28%, esto significa un ingreso marginal anual para la Empresa de US\$ 154.576.

DIVISION POSVENTA

Los resultados en el área de pos venta son el resultado de la continuidad en la aplicación de estrategias orientadas a fidelizar nuestros clientes a través de:

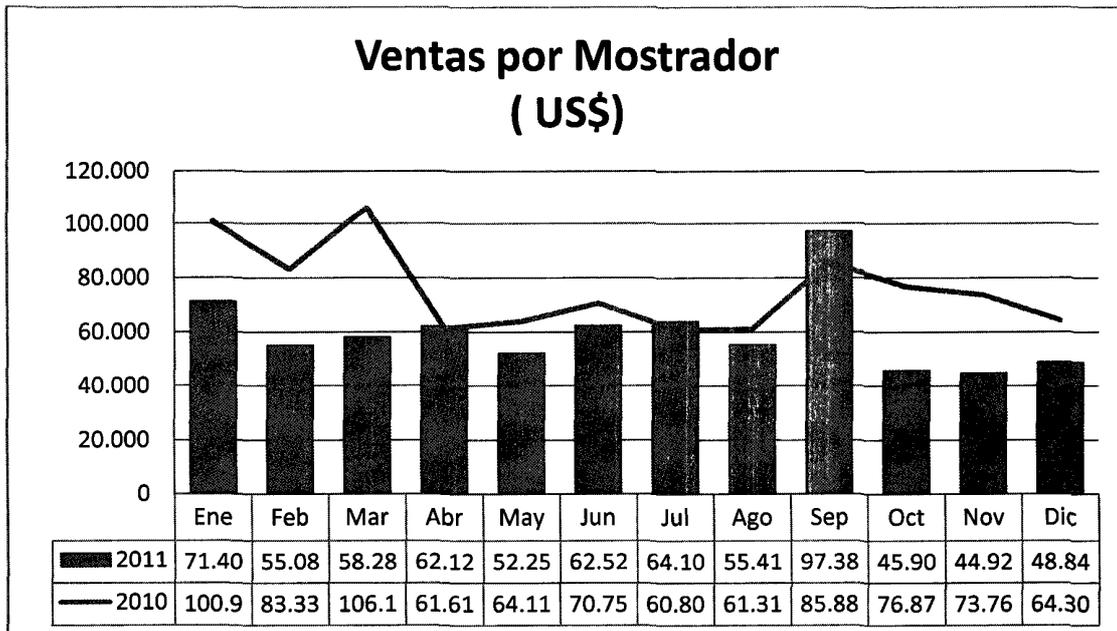
- Optimización de la cadena de valor por medio de la reorganización del área de recepción-entrega, implementación de la torre de control, organización administrativa de los asesores de servicios, reestructuración técnica del taller, implementación del sistema FIFO.
- La productividad del taller a lo largo del año fue con una tendencia de mejoramiento sostenido, al pasar del 75.58% (2.010) al 87.22% (2.011), un crecimiento del 11.64%.
- A fin de reducir el riesgo con la salida de los vehículos se construyó internamente la zona de pruebas de ruidos.
- Diferenciación en el servicio a través del Servicio Programado, el 2011 significó el 38% de los pasos por el taller, con lo cual se pretende optimizar el tiempo de recepción del vehículo del cliente y al manejo del sistema pre pull.

Se atendió por el taller 13.840 vehículos durante todo el año, que representa un crecimiento del 20.99% con respecto al año anterior y superior en 4.29% con relación al crecimiento en la zona 1 que fue del 16.7%.

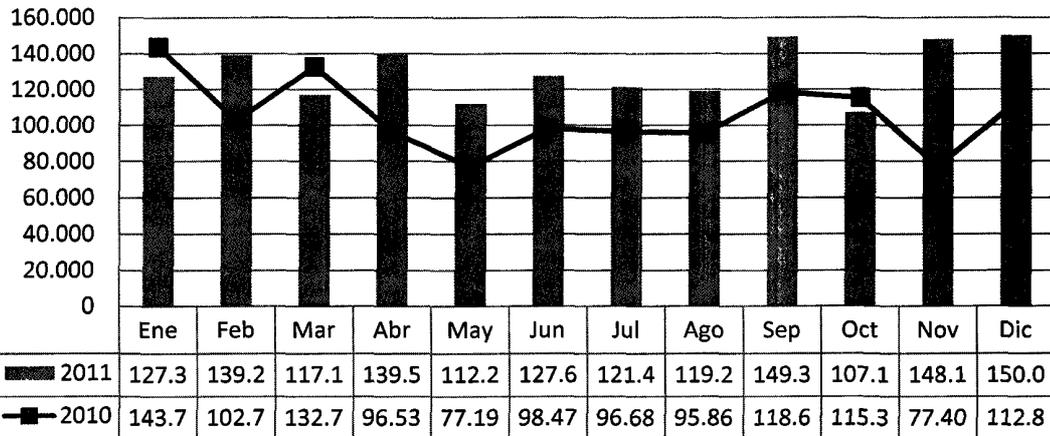


En el área de repuestos los resultados fueron:

- Por el mostrador facturó \$ 718.239, tuvo un decrecimiento del -21.05% con relación al año 2.010 que se debe básicamente por la pérdida de clientes flotistas, aseguradoras por una disminución en los descuentos otorgados en relación a los del 2.010.
- El margen bruto en el negocio de repuestos mostrador cae en 0.58% al pasar de 20.55% en el 2010 al 19.98% en el 2011.
- Optimización de los niveles de inventarios de repuestos, realizando pedidos en función a la demanda lo que nos ha permitido tener una rotación sobre el 5.2% durante todo el año.
- Las ventas de repuestos por el taller fueron de \$ 1.522.266 que representa un crecimiento del 20.34%, que se debe básicamente al crecimiento del parque automotriz.
- El margen bruto en el negocio de repuestos taller cae en -1.79% al pasar del 29.16% en el 2010 al 27.37% en el 2011.

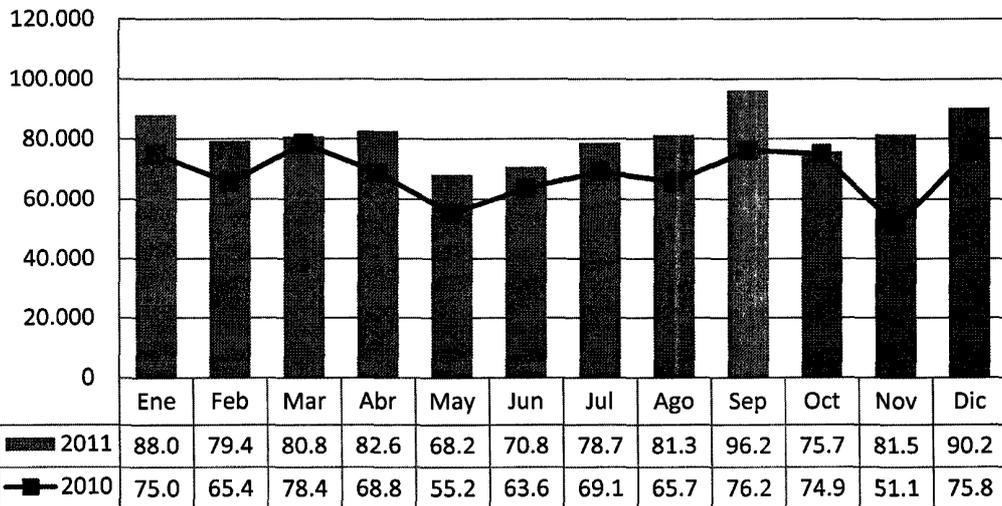


Ventas por Taller US\$ (sin L&P)

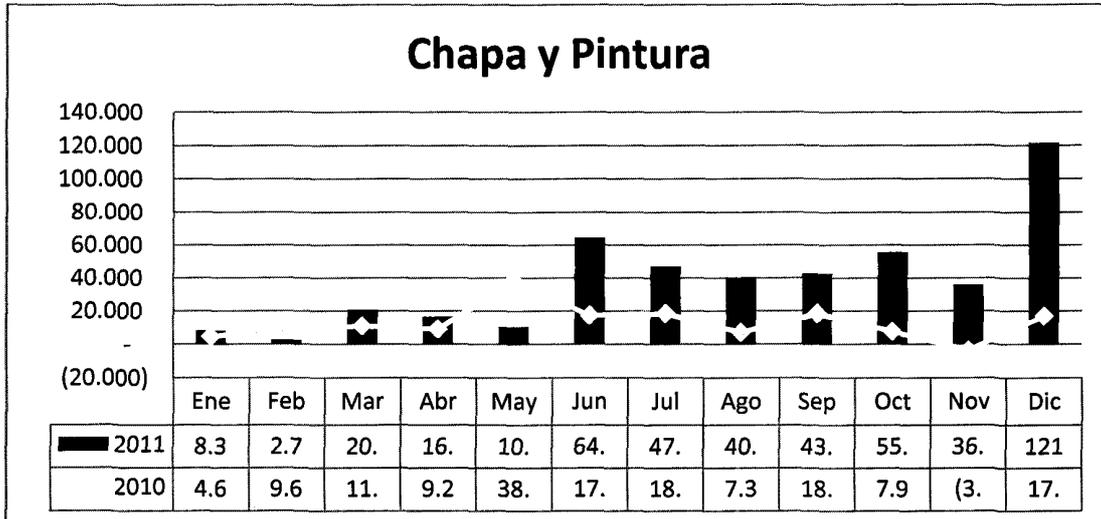


La facturación de mano de obra crece en un 17.27%, al pasar de \$ 832.292 en el 2010 a \$ 976.014 en el 2011, el margen en este negocio mejora ligeramente en un 1.26% cerrando el año con el 31.83%.

Mano de Obra Consolidado

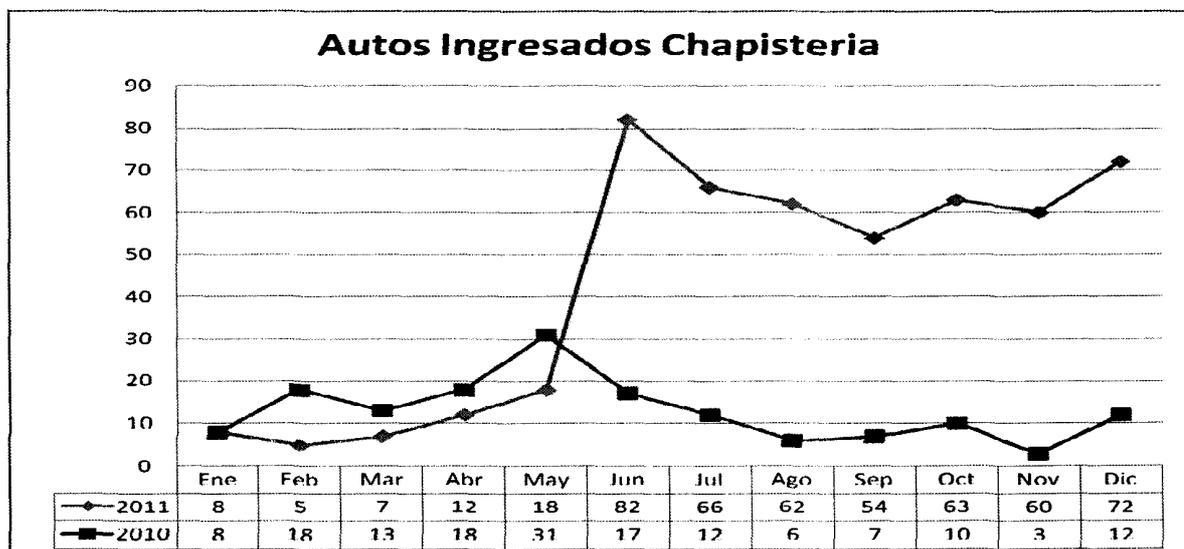


1.7 NEGOCIO DE LATONERIA Y PINTURA



A partir del mes de mayo se da impulso al negocio de latonería y pintura:

- Se contrata una persona para que atienda a los clientes de este segmento y realice todas las gestiones que sean necesarias con las aseguradoras.
- El promedio de autos mensuales recibidos el último semestre fue de 65, son 52 autos más mensuales que el promedio del 2010 que fue de 13 autos mes.
- La facturación en este negocio fue de \$ 478.715 que representa un crecimiento del 253,68% con relación al año 2010.



EVENTOS RELEVANTES

- Inicio del proyecto de Chevy Express a fin de ofrecer un servicio rápido a nuestros clientes, mejorar la exhibición de los autos nuevos, y optimizar la imagen y posicionamiento de Ecu Auto desde la Shyris.
- Automotores Continental es nuestro proveedor ASP (Application Service Provider) en tecnología como es: desarrollo del SIA, correo electrónico, planes de contingencia con los servidores, entre otros.
- Se mejoro la imagen de nuestra agencia la Gran Vitrina, optimizando y facilitando las instalaciones tanto para la entrega de los vehículos nuevos, como para el parqueadero interno de los clientes.
- Creación del equipo comercial de ventas externas, el último mes vendió 22 unidades.
- La Compañía se recapacito en el programa GM Difference, mediante la implementación y manejo adecuados de los procesos en el área de venta de vehículos y servicio, asociados a los que GME maneja a nivel regional
- Modificación del "lay out" del taller con el objetivo de descongestionar la zona de lavadora de autos y creación de la sala de asesores a fin de mejorar la atención a nuestros clientes.
- Cambio de todo el parqueadero de la matriz a fin de lograr liberar parqueaderos de clientes.
- La gestión de MK estuvo dirigida a la consolidación de nuestras bases de datos, ofreciendo ofertas de valor a los clientes y presencia constante de la marca Ecu Auto en las zonas de cercanía a nuestras instalaciones
- Se logró consolidar estrategias comerciales con el Centro Comercial el Bosque, manteniendo nuestra presencia durante todo el año, con venta de vehículos retail y venta de planes Chevy Plan.
- En el Contact Center la gestión estuvo dirigida a lograr satisfacción de los clientes, se llevó adelante el seguimiento permanente de nuestro servicio a través de la llamada telefónica, midiendo indicadores como: índices de retorno, satisfacción con el concesionario, con el asesor y el vendedor, y niveles de satisfacción del servicio lo cual nos ha permitido identificar oportunidades de mejoras.
- Despliegue objetivos estratégicos hacia la gente fomentando una cultura de alto desempeño y compromiso con los objetivos.

- Ambiente laboral sano, enmarcado en el respeto y desarrollo de nuestro personal, orientado siempre a la evolución y crecimiento.
- A finales del mes de noviembre se termina con todos los trámites legales de la fusión de Lumogia, con lo cual Ecu Auto es el dueño de sus instalaciones.

ANALISIS DE LA INFORMACION FINANACIERA

La información financiera presentada se encuentra afectada bajo ajustes de Normas Internaciones de Información Financiera, los dos años por lo tanto son comparables sus cifras:

BALANCE GENERAL						
Al 31 diciembre del 2.011						
ACTIVO CORRIENTE	Año 2011		Año 2010		Variaciones	
	\$	%	\$	%	\$	%
Caja/Bancos	1,196,997	12.32%	1,088,543	11.39%	108,454	9.96%
Inversiones Temporales	13,182	0.14%	0	0.00%	13,182	
Obligaciones por Cobrar	2,802,381	28.83%	2,296,884	24.03%	505,497	22.01%
Cuentas por Cobrar Financieras	934,518	9.62%	795,335	8.32%	139,184	17.50%
Cuentas por Cobrar Repuestos y Taller	426,971	4.39%	474,563	4.97%	-47,592	-10.03%
Otras Cuentas por Cobrar	558,638	5.75%	682,095	7.14%	-123,457	-18.10%
Provisión Cuentas Dudosas	-95,899	-0.98%	-129,144	-1.35%	33,445	-25.90%
Impuestos Anticipados	624	0.01%	0	0.00%	624	
Inventarios Vehículos	964,744	9.93%	1,507,946	15.78%	-543,202	-36.02%
Inventarios de Repuestos	300,984	3.10%	275,092	2.88%	25,892	9.41%
Inventario de Talleres	175,934	1.81%	148,417	1.55%	27,517	18.54%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	7,279,274	74.90%	7,139,730	74.70%	139,544	1.95%
ACTIVO FIJO						
Terreno	1,498,500	15.42%			1,498,500	
Edificios	854,137	8.79%	1,714,599	17.94%	-860,462	-50.18%
Vehículos	144,396	1.49%	129,917	1.36%	14,479	11.15%
Maquinaria y Equipos	185,857	1.91%	161,832	1.69%	24,025	14.85%
Muebles y Enseres	78,673	0.81%	77,290	0.81%	1,383	1.79%
Equipos de Computación	211,451	2.18%	208,833	2.19%	2,618	1.25%
TOTAL ACTIVO FIJO	2,973,014	30.59%	2,292,471	23.99%	-817,957	-35.68%
Depreciación	-586,056	-6.03%	-1,425,344	-14.91%	839,288	-58.88%
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	2,386,958	24.56%	867,127	9.07%	1,519,832	175.27%
ACTIVO NO CORRIENTE						
Inversiones	38,258	0.39%	1,536,758	16.08%	-1,498,500	-97.51%
Activo por Impuestos Diferidos	14,485	0.15%	13,689	0.14%	796	5.81%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	52,742	0.54%	1,550,447	16.22%	-1,497,704	-96.60%
TOTAL ACTIVO	9,718,974	100.00%	9,557,303	100.00%	161,671	1.69%
PASIVO CORRIENTE						
	Año 2011		Año 2010		Variaciones	
	\$	%	\$	%	\$	%
Cuentas por pagar	2,643,835	27.20%	2,818,907	29.49%	-175,072	-6.21%
Anticipo Clientes	217,823	2.24%	152,688	1.60%	65,135	42.66%
Otras Cuentas Por Pagar	5,543	0.06%	1,889	0.02%	3,654	193.44%
Participación Trabajadores	164,372	1.69%	155,852	1.63%	8,520	5.47%
Beneficios Sociales	81,594	0.84%	79,314	0.83%	2,280	2.87%
Impuesto a la Renta	0	0.00%	20,693	0.22%	-20,693	-100.00%
Otros Impuestos	70,077	0.72%	92,258	0.97%	-22,181	-24.04%
Provisión gastos	88,877	0.91%	39,806	0.42%	49,071	123.27%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,272,120	33.67%	3,361,406	35.17%	-89,286	-2.66%
PASIVO NO CORRIENTE						
Préstamos a Largo Plazo	333,421	3.43%	269,121	2.82%	64,300	23.89%
Jubilación Patronal	447,730	4.61%	378,214	3.96%	69,516	18.38%
Pasivo por Impuestos Diferidos	120,442	1.24%	125,679	1.32%	-5,237	-4.17%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	901,593	9.28%	773,014	8.09%	128,579	16.63%
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS						
Capital Social	4,023,000	41.39%	4,023,000	42.09%	0	0.00%
Reserva Legal	412,186	4.24%	343,554	3.59%	68,633	19.98%
Adopción NIF 1 por adopción primera	364,812	3.75%	364,814	3.82%	-2	0.00%
Adopción NIF año transición año 2010	38,008	0.39%	0	0.00%	38,008	
Resultados Años Corriente	707,255	7.28%	691,515	7.24%	15,739	2.28%
TOTAL PATRIMONIO ACCIONISTAS	5,545,261	57.06%	5,422,883	56.74%	122,378	2.26%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	9,718,974	100.00%	9,557,303	100.00%	161,671	1.69%

- Los activos corrientes de la Compañía crecen en US\$ 139.544 (1.95%) en relación al año 2010, las principales variaciones se presentan en las Obligaciones por Cobrar que crecen en US\$ 505.497 (22.01%) que se encuentra afectada por la colocación de crédito directo dado a finales de diciembre con recursos propios en la promoción del J2. Inventario de Talleres incrementa en un 18.67% (US\$ 27.673) debido a la facturación que se queda pendiente de las Compañías de seguros. La cuenta de inventario vehículos decrece en US\$ 543.202 (-36,02%) que se debe al nivel ventas del último mes.
- Activos Fijos crece en un 175.27% que se debe básicamente al resultado de la fusión entre Lumogía y Ecuauto, en la cual la Compañía pasa a ser propietaria del Terreno donde funciona sus instalaciones, a la vez este movimiento se ve reflejado en la cuenta de Inversiones la cual decrece en 96.60%, porque Ecuauto mantenía inversiones en acciones en Lumogía.

Los cambios principales dentro de las cuentas del Pasivo son:

- El Pasivo Corriente decrece en un 2.66%
- Obligaciones a largo plazo corresponde a préstamos y obligaciones con terceras personas, a diciembre el saldo es de \$ 333.411, reflejando un crecimiento del 23.89% con relación al año 2010, producto de la captación de recursos.
- La Jubilación Patronal y el Desahucio se incrementan \$ 69.516 (18.38%), registro que está basado en el cálculo actuarial correspondiente.

El patrimonio de la Compañía alcanza los \$ 5.545.261, con un incremento de \$ 122.378 (2.26%), variación que se debe a la apropiación del 10% de reserva legal y al crecimiento de la utilidad del ejercicio en \$ 15.739 (2.28%).

ESTADO DE RESULTADOS

BALANCE DE RESULTADOS AL 31 Diciembre 2011

	<u>Año</u> <u>2011</u>	Analisis Vertical	<u>Año</u> <u>2010</u>	Analisis Vertical	<u>Variación</u> <u>Absoluta</u>	<u>Variación</u> <u>Relativa</u>
<u>Ingresos</u>						
Vehiculos	27,923,858	80.93%	25,539,311	76.93%	2,384,547	9.34%
Vehiculos transferencia	2,206,515	6.40%	3,995,603	12.04%	-1,789,088	-44.78%
Repuestos Mostrador	718,239	2.08%	909,838	2.74%	-191,599	-21.06%
Repuestos Taller	1,522,226	4.41%	1,274,031	3.84%	248,195	19.48%
Latoneria	478,715	1.39%	135,351	0.41%	343,364	253.68%
Mano de Obra	976,014	2.83%	832,292	2.51%	143,722	17.27%
Otras ventas	677,280	1.96%	512,777	1.54%	164,504	32.08%
Total Ventas	34,502,847	100.00%	33,199,201	100.00%	1,303,646	3.93%
<u>Costos</u>						
Vehiculos	25,558,988	74.08%	23,277,131	70.11%	2,281,857	9.80%
Vehiculos transferencia	2,205,378	6.39%	3,995,603	12.04%	-1,790,225	-44.80%
Repuestos Mostrador	574,768	1.67%	722,862	2.18%	-148,094	-20.49%
Repuestos Taller	1,105,642	3.20%	902,551	2.72%	203,091	22.50%
Latoneria	381,798	1.11%	110,355	0.33%	271,443	245.97%
Mano de Obra	665,366	1.93%	577,881	1.74%	87,484	15.14%
Otras ventas	534,865	1.55%	379,123	1.14%	155,742	41.08%
Total Costos	31,026,804	89.93%	29,965,506	90.26%	1,061,298	3.54%
Utilidad Bruta	3,476,043	10.07%	3,233,696	9.74%	242,347	7.49%
<u>Gastos Operativos</u>						
Gastos Operativos	2,887,235	8.37%	2,514,912	7.58%	372,323	14.80%
Gastos Administrativos	626,770	1.82%	535,170	1.61%	91,600	17.12%
Gastos de Ventas	2,260,465	6.55%	1,979,742	5.96%	280,723	14.18%
Utilidad Operativa	588,808	1.71%	718,784	2.17%	-129,976	-18.08%
Otros No Operacionales	499,256	1.45%	357,216	1.08%	142,039	39.76%
Movimiento Financiero	7,748	0.02%	33,809	0.10%	-26,061	-77.08%
UTILIDAD IMPTOS Y PART.	1,095,811	3.18%	1,109,809	3.34%	-13,997	-1.26%
Participación trabajadores	164,372	0.48%	155,850	0.47%	8,522	5.47%
Impuesto a la renta	224,185	0.65%	262,442	0.79%	-38,257	-14.58%
UTILIDAD NETA	707,255	2.05%	691,516	2.00%	15,738	2.28%

Las ventas se incrementaron en un 3.93% frente al año anterior debido principalmente a:

El crecimiento de la facturación de vehículos en \$ 2.384.547 (9,34%), en relación al año 2.010, se debe al crecimiento de 139 unidades vendidas, las explicaciones fueron dadas anteriormente.

La facturación en el negocio de posventa, incluida las ventas de repuestos por mostrador se incrementó en \$ 543.683, que representa un 17,25%.

El incremento del 32.08% que se da en otras ventas es básicamente por el crecimiento de la facturación de chevy star en un 83.97% al pasar de \$ 143.371 en el 2010 a \$ 263.761 en el 2011.

El margen bruto de la Compañía crece en 0.33 porcentualmente, al pasar del 9.74% (2010) al 10.07% (2011) representa un incremento absoluto de \$ 242.347 más que el año 2010, \$ 3.476.043 (2011) frente a \$ 3.233.696 (2010).

Los gastos operativos se incrementan en un 14.80%, que se debe al gasto variable generado por las ventas y al gasto por incremento de personal, marketing, cambio en esquema de comisiones, patentes municipales, entre otros.

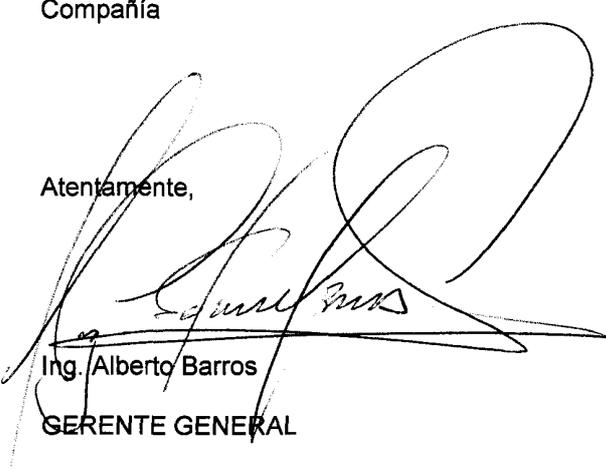
En los resultados se ve reflejado la utilidad producto de la fusión de Lumogia que es de \$ 69.565.16

La utilidad neta en el 2011 afectada con NIIF fue de \$ 707.255, 2,28% más que en el año 2010 que fue de \$ 691.516.

RECONOCIMIENTO.-

Agradezco a los señores accionistas y al directorio de la Compañía, por la confianza en mi gestión y su permanente dirección y apoyo. Especialmente al Ing. Marco Samaniego que con su experiencia y conocimientos ha sustentado a mi gestión. Debo reconocer que me encontrado con un gran equipo de trabajo con actitud positiva y comprometidos con la Compañía

Atentamente,



Ing. Alberto Barros

GERENTE GENERAL

DESTINO DE LAS UTILIDADES DEL AÑO 2.011

Señores

Accionistas de Ecuauto S.A.

Presente.-

De conformidad con la Ley y los Estatutos Sociales, corresponde a la Junta General de Accionistas resolver sobre el destino de las utilidades del Ejercicio Económico correspondiente al año 2.011.

Con este antecedente, el Directorio se permite hacer las siguientes recomendaciones:

PROPUESTA DE LA GERENCIA GENERAL

Utilidad antes de Impuestos y Participaciones	1.095.811,50
Menos: 15% Participación trabajadores	- 164.731,73
Menos: 24% Impuesto a la Renta	- 224.185,26
Utilidad antes de Reserva Legal	707.254,51
Menos: 10% de Reserva Legal	- 70.725,45
Utilidad a disposición de los accionistas	636.529,06

SUGERENCIA DISPOSICION DE UTILIDADES 2.011

	Patrimonio Dic-2011	Pago Dividendos	Traspaso a Reserva Legal	Nuevo Patrimonio
Capital Social	4.023.000			4.023.000
Reserva Legal	412.186		70.725	482.911
Adopción de las NIIF	402.820			402.820
Utilidades del Ejercicio	707.255	- 636.529	- 70.725	0
	5.545.260	- 636.529	0	4.908.731

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2.012

Parámetros utilizados para elaborar el Presupuesto del año 2.012

Venta de Vehículos

- Industria de vehículos de 125.000 unidades, participación del 3.1% del mercado de General Motors.
88 unidades en la Río Coca
58 unidades en la Gran Vitrina de los Shyris.
- Precio promedio de ventas US\$ 16.172
- Margen bruto del 8.34%

Pos Venta

- Autos atendidos en el taller 1.350 unidades promedio mes.
- El negocio de repuestos se proyecta un crecimiento del 12.36% y la mano de obra crecerá en un 13.01%, latonería se proyecta una consolidación y crecimiento importante del 31%, los márgenes brutos se mantendrá en los mismos niveles.

Otras Ventas

- Venta de accesorios crecerá en un 15.83%
- Como Nuevos 40 autos mes, rentabilidad bruta del 3.24%.

Otros

- Pago de dividendos por el 100% de la utilidad neta del ejercicio, una vez apropiada la Reserva Legal.

	Año 2011	Total Año	Variación	
	REAL	Presupuesto	US\$	Porc
INDUSTRIA	139,230	125,593	(13,637)	-9.79%
Share GM	42.5%	45.3%	2.8%	
Unidades Vendidas Gm	59,189	56,864	(2,325)	-3.93%
Share EC de GM	2.9%	3.1%	0.2%	
Market Share EA Industria	1.2%	1.4%	0.2%	
Ventas Unidades Livianos	1,720	1,751	31	1.80%
VENTAS	32,260,292	33,252,209	991,916	3.07%
VEHICULOS	27,923,858	28,267,481	343,623	1.23%
Livianos	21,493,297	20,218,677	(1,274,620)	-5.93%
Flotas	5,568,402	6,315,091	746,689	13.41%
Externos	862,159	1,733,713	871,554	101.09%
REPUESTOS	2,240,465	2,524,440	283,975	12.67%
Mostrador	718,239	830,920	112,681	15.69%
Mecánica	1,522,226	1,693,520	171,294	11.25%
MANO DE OBRA	976,014	1,067,619	91,605	9.39%
M.O. Mecánica Interna	563,132	637,137	74,005	13.14%
M.O. Mecánica Externa	412,881	430,482	17,601	4.26%
LATONERIA	478,715	654,070	175,355	36.63%
ACCESORIOS	641,241	738,598	97,358	15.18%
COSTOS	28,803,147	29,650,083	846,936	2.94%
VEHICULOS	25,558,988	25,911,556	352,568	1.38%
Livianos	19,623,570	18,837,047	(786,523)	-4.01%
Flotas	5,149,101	5,647,022	497,921	9.67%
Externos	786,316	1,427,487	641,171	81.54%
REPUESTOS	1,680,410	1,888,116	207,707	12.36%
Mostrador	574,768	653,413	78,645	13.68%
Mecánica	1,105,642	1,234,704	129,062	11.67%
MANO DE OBRA	665,366	751,914	86,549	13.01%
M.O. Mecánica Interna	356,138	432,351	76,213	21.40%
M.O. Mecánica Externa	309,228	319,564	10,336	3.34%
LATONERIA	381,798	500,160	118,361	31.00%
ACCESORIOS	516,586	598,337	81,751	15.83%
MARGEN DE CONTRIBUCION	3,457,145	3,602,125	144,980	4.19%
%	10.72%	10.83%	14.62%	136.39%
COSTO ESTRUCTURAL	2,887,234	2,897,158	9,924	0.34%
%	7.11%	8.64%		
Gastos Asignados	626,770	731,575	104,805	16.72%
Gastos Directos	2,260,464	2,165,583	(94,881)	-4.20%
UTILIDAD OPERACIONAL	569,911	704,967	135,056	23.70%
%	1.77%	2.12%		0.35%
Movimiento Financiero (neto)	7,748	23,855	16,107	207.90%
Movimiento No Financiero (neto)	518,153	247,323	(270,830)	-52.27%
Utilidad antes de impuestos y participación	1,095,812	976,145	(119,667)	-10.92%
Participación Trabajadores	164,372	150,067	(14,305)	-8.70%
Impuesto a la Renta	224,185	195,587	(28,598)	-12.76%
UTILIDAD NETA	707,255	630,491	(76,764)	-10.85%
%	2.3%	1.90%		

ADMINISTRADORES SUGERIDOS

ADMINISTRADORES SUGERIDOS

Ing. Marco Samaniego
PRESIDENTE

Ing. Patricio Pinto
VICEPRESIDENTE

Ing. Alberto Barros
GERENTE GENERAL

Sra. Ximena Espín
SUBGERENTE GENERAL

DIRECTORES

Principales

Sr. Jaime Simón Isaías

Sra. Elba Guerrero

Ing. Marcelo Beltrán

Suplentes

Sra. Nathalie Pinto

Sr. Fernando Guerrero

Sr. Luigi Chieruzzi

COMISARIOS

Principal

Lcdo. Walter Lituma

Suplente

Sr. Gonzalo Méndez

KPMG Peat Marwick Cia. Ltda.

PROYECTO CHEVY EXPRESS

PROYECTO CHEVY EXPRESS

El Chevy Express busca ser un valor agregado que ofrece Chevrolet a sus clientes en el cual se da soluciones rápidas a sus problemas de servicio automotriz en el menor tiempo, a costos razonables y con la garantía de mano de obra calificada.

Con el Chevy Express se manejará una serie de combos y actividades que puede elegir el cliente, además de una serie de valores agregados como son:

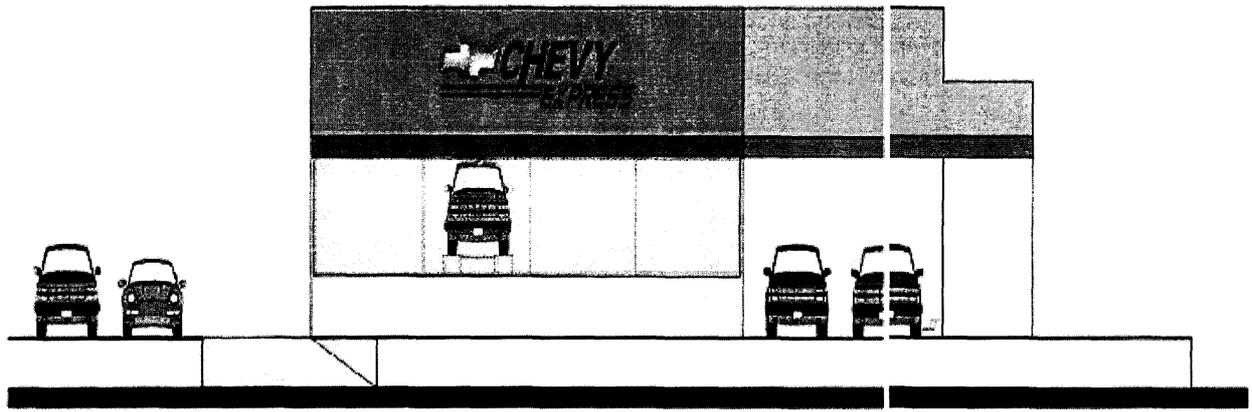
- Asesoría técnica.
- Promociones por temporada
- Horarios extendidos
- Agendamiento de citas
- CRM,
- Entre otros.

El proyecto se maneja con 397 autos mes, una facturación promedio de US\$ 96,07 lo que da un total de ventas mensuales de US\$ 38.173.

Contará con 3 técnicos, un asesor de servicio, una cajera-facturadora.

La inversión inicial es de:

Inversiones	
Concepto	Monto
Terreno	\$ -
Infraestructura	\$ 81,206
Imagen	\$ 20,000
Equipos de taller	\$ 15,000
Equipos de diagnóstico	
Herramientas de taller	
Herramientas de Técnicos	\$ 4,500
Estanterías	\$ -
Mobiliario	\$ 2,800
Sistemas de telecomunicación	\$ 2,450
Equipos de computación	\$ 3,600
Capital de trabajo vehículos	\$ -
Capital de trabajo Repuestos	\$ -
Otros	
TOTAL	\$ 129,556



FACHADA FRONTAL
ESC. 1:100

 SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS
26 ABR. 2012
OPERADOR 16
QUITO

Escala:	Ubicación:	Contiene:	Fecha:	Firma:
---------	------------	-----------	--------	--------

