

Quito 28 de marzo del 2007.

Señores
Accionistas
Ecuauto S.A. ECAUSA
Ciudad

Estimados Señores:

De conformidad con las normas legales y estatutarias de Ecuauto S.A., tenemos el agrado de someter a consideración de ustedes el informe de actividades correspondiente al año 2006:

Entorno Macroeconómico

El año 2006 se caracterizó por los ingresos extraordinarios del petróleo que fueron extremadamente ventajosos para el país, así como las remesas de los emigrantes, que llegan aproximadamente a \$2.500 millones.

La mayoría de sectores exportadores apostó al TLC con los Estados Unidos. Primeramente se paralizaron las negociaciones, generando incertidumbre; con el triunfo de Correa quedó descartado el acceso libre de aranceles al mercado de Norteamérica.

El nuevo gobierno recibe un país con ingresos extraordinarios por petróleo, iliquidez en la caja fiscal, último trimestre con atrasos y desfinanciamientos, nuevos endeudamientos, urgencias fiscales ineludibles y con fondos petroleros preasignados, temores en el mercado financiero internacional, subida del riesgo país por las declaraciones sobre el manejo de la deuda externa.

El crecimiento promedio del PIB, fue del 4,3% anual, el PIB per capita fue de \$ 2.970.

Indicadores fuertes de crecimiento promedio en los últimos seis años son: 6,5% en la inversión pública, 6,4% en las exportaciones, y 7% en las importaciones.

Las captaciones registraron un ritmo de crecimiento anual del 16,3%, inferior al período 2003-2005 que fue del 23,2%. El crecimiento del crédito del año 2006 fue del 26%, menor al 29,2% del período 2003 - 2005.

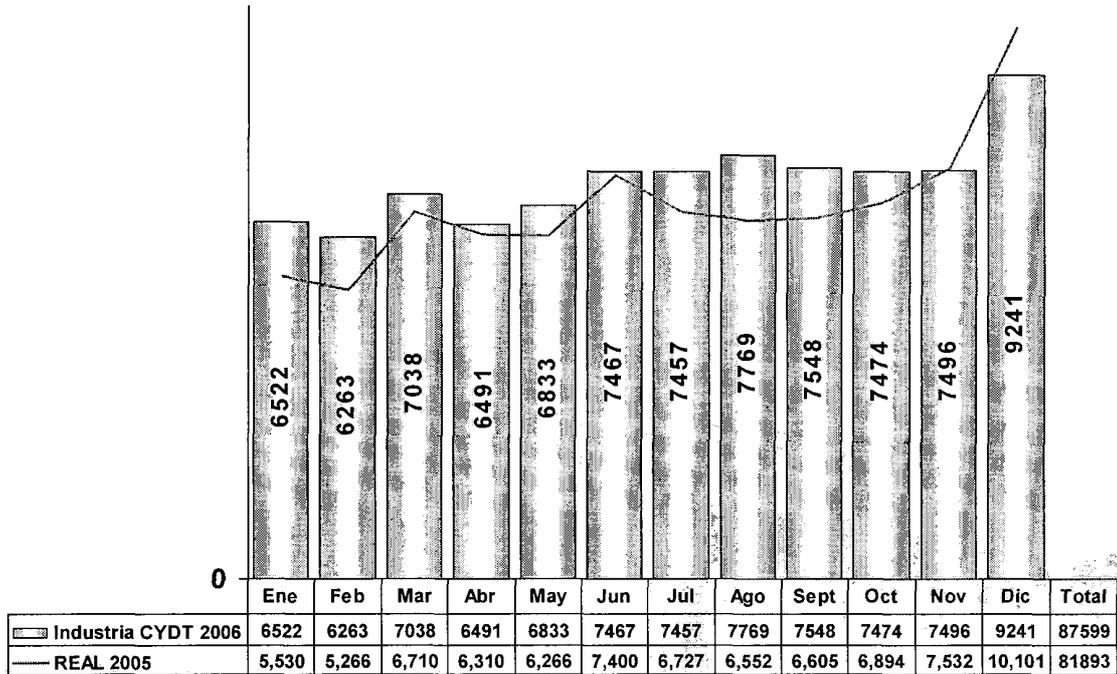
El 2006 cierra con una inflación similar a la del 2005, del 2,90%.

Mercado Automotriz

Para el sector automotriz, el año 2006 fue el mejor de los últimos cinco años, la industria creció en 6,96% respecto al 2005, generando un total de ventas de 87.599 unidades a nivel nacional.

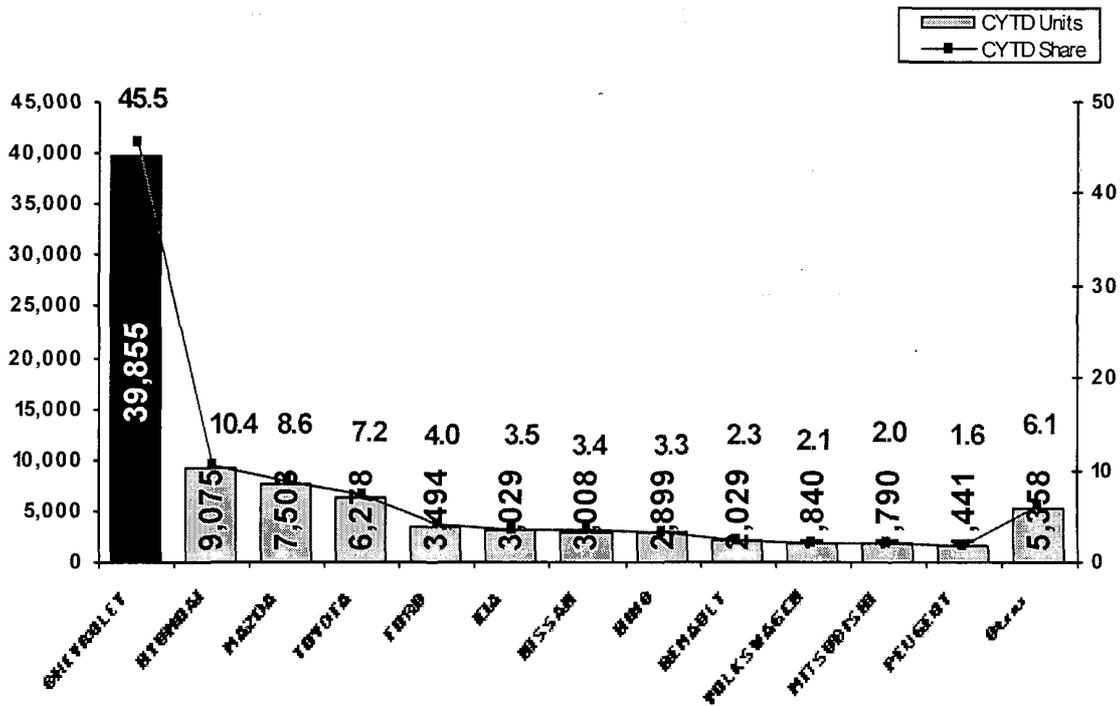
General Motors sigue liderando su participación en el mercado con el 45.49%, que representa 39.855 unidades, gracias sobre todo a la venta de los modelos activos y vehículos del segmento de pasajeros.

La tendencia mensual registrada en el año 2006 fue estable con la particularidad de diciembre, que se constituye en el mes pico, que históricamente es el más alto en ventas y el año 2006 no fue la excepción, registrando ventas sobre las 9.200 unidades, sin embargo menores a las registradas en diciembre del 2005 (10.100 unidades)



De estas 87 mil unidades, el 47.8% (41.800 u.) corresponde al segmento de automóviles, el 21.6% (18.900 u.) a camionetas, el 18% (15.700u.) a todo terreno y el 12.6% (11.000 u.) a vans, camiones, buses y otros.

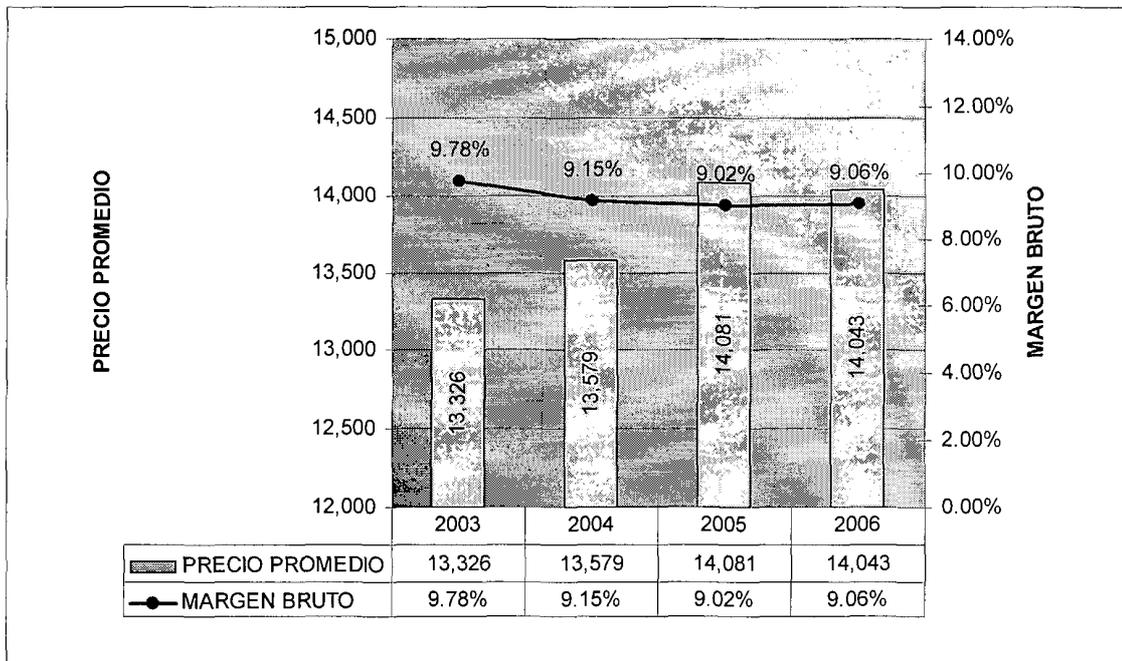
La participación sobre el 45% de mercado de General Motors es el resultado de una estrategia comercial agresiva, con productos de menor precio promedio, con mayores descuentos, seguro y primera cuota gratis y otras promociones que finalmente reducen el margen de ganancia de los concesionarios.



General Motors sigue liderando la participación de mercado con el 45.5% (0.40% menos que el 2005), seguido de Hyundai 10.4% (perdió 1.6 puntos); **Mazda 8.6% (gano 2.1 puntos)**, **Toyota 7.2% (gano 0.2 puntos)**; **Ford 4% (gano 0.8 puntos)** y **Kia 3.5% (perdió 0.5 puntos)**; Volkswagen perdió 2% frente al año 2005.

DIVISION VEHICULOS

- Se vendieron un total 1.619 unidades en el año frente a las 1.663 del 2005, lo que significa un decrecimiento de 44 unidades (2.65%). De este total, 1.269 corresponden a ventas a terceros y 350 a transferencias entre concesionarios, las mismas que no generan utilidad.
- El precio promedio de venta en el año 2006 fue de \$ 14.043, manteniéndose en los mismos niveles que el año 2005.
- El margen bruto de vehículos se mantiene estable, se ubica a finales del 2006 en el 9,06%.

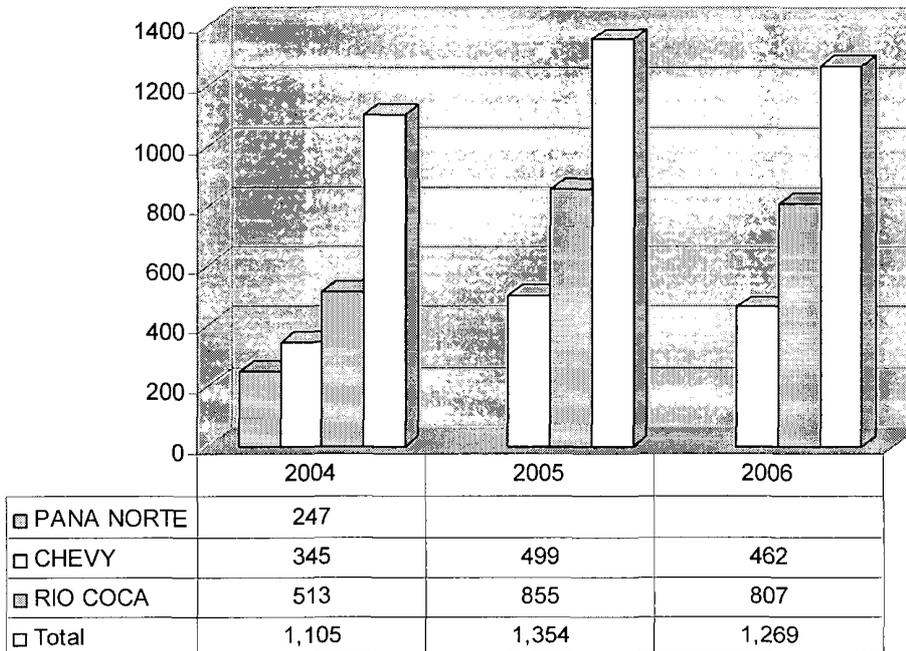


- La participación de mercado de la Compañía es del 3.20% de las ventas de GM, registrando una disminución del 0.40 %, frente al año 2005: (Los concesionarios GM de la Provincia de Pichincha disminuyeron en promedio el 0.60% de participación.)
 - ▶ Competencia agresiva en los negocios de flotas de otros concesionarios.
 - ▶ Competencia agresiva y amplia oferta de otras marcas.
 - ▶ Rotación de la fuerza de ventas.
 - ▶ Descuentos y promociones internas generadas por los mismos concesionarios.
 - ▶ Caída de participación de GM en la Provincia de Pichincha del 42.2% al 39.70%.

| Sucursal | 2005 | | | 2006 | | |
|---------------|---------------|----------------|--------------|---------------|----------------|--------------|
| | Unidades | Par. E.A. | Part. GME. | Unidades | Part. E.A. | Part. GME. |
| Chevy Express | 499 | 36.85% | 1.34% | 462 | 36.41% | 1.16% |
| Río Coca | 855 | 63.15% | 2.30% | 807 | 63.59% | 2.02% |
| Total | 1,354 | 100.00% | 3.64% | 1,269 | 100.00% | 3.18% |
| GME | 37,215 | | | 39,855 | | |

- En el mes de junio se cambió el local de Chevy Express, por el concepto de la Gran Vitrina de los Shyris, dando un impulso a la venta de vehículos accesorizados y concentrando el negocio de posventa de ese local en la Río Coca.
- De las 1269 unidades 462 son ventas de la Gran Vitrina y 807 de la Río Coca.

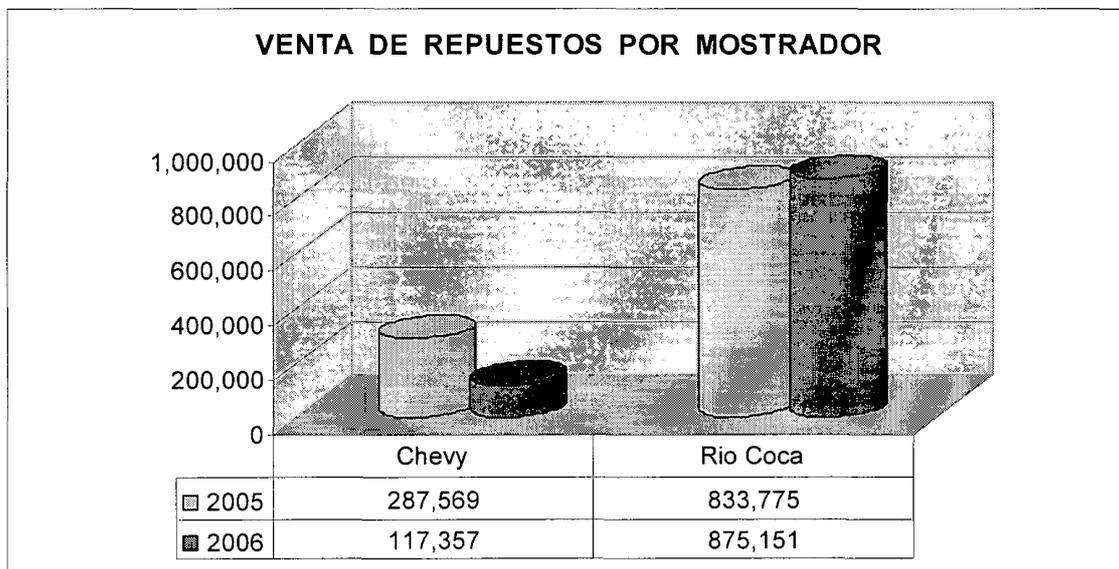
UNIDADES VENDIDAS POR AÑO



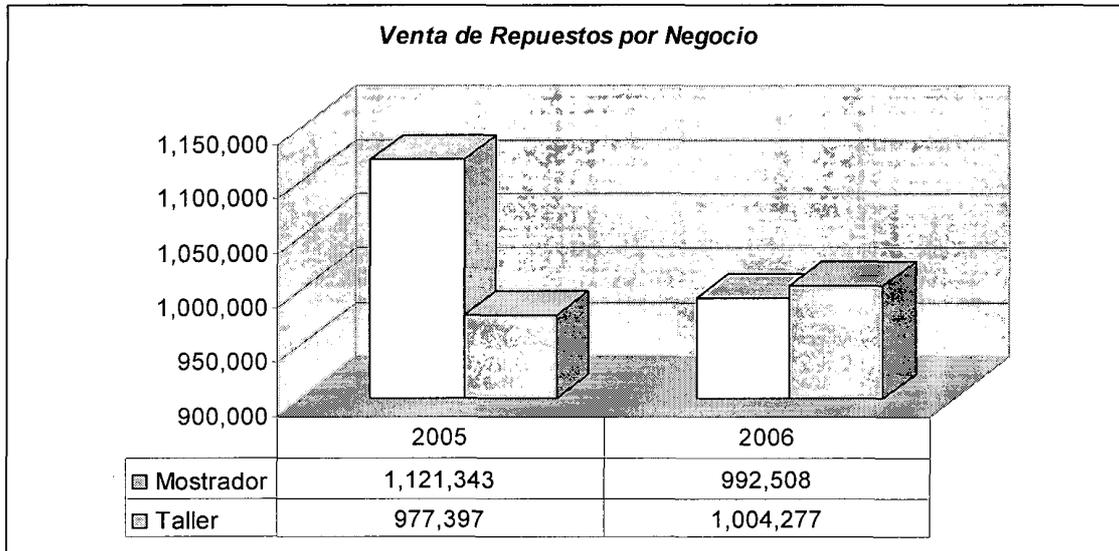
POS VENTA

NEGOCIO DE REPUESTOS

- Cabe destacar la gestión de la empresa en el manejo de pedidos e inventarios, rotación de repuestos, siendo uno de los más importantes dentro de la red.
- La venta de repuestos por el mostrador decrece en US\$ 128.835 (-11.49%), con respecto al año 2005, debido principalmente a:
 - * Cierre del negocio de ventas a clientes mayoristas, debido al alto riesgo crediticio que representa para la Compañía.
 - * Disminución de ventas a concesionarios, ya que han optimizado la forma de hacer sus pedidos.
 - * Competencia entre concesionarios en cuanto a descuentos y plazos.
 - * En agosto del 2005 se vendió a Automotores Continental aproximadamente \$ 50.000 en repuestos de latonería y pintura.
- El margen bruto en este negocio es del 15.16%, decrece en 4.61 puntos respecto al año 2005, debido a la pérdida de incentivos, otorgados por General Motors sobre el cumplimiento de la base de compra establecida.



- Si consolidamos las ventas de repuestos por mostrador y talleres se observa el decrecimiento frente a las ventas del 2005 en US\$ 101.955 (4.85%), que se da básicamente en el negocio del mostrador; las ventas por el taller presentan un crecimiento del 2.75% (\$ 26.880).

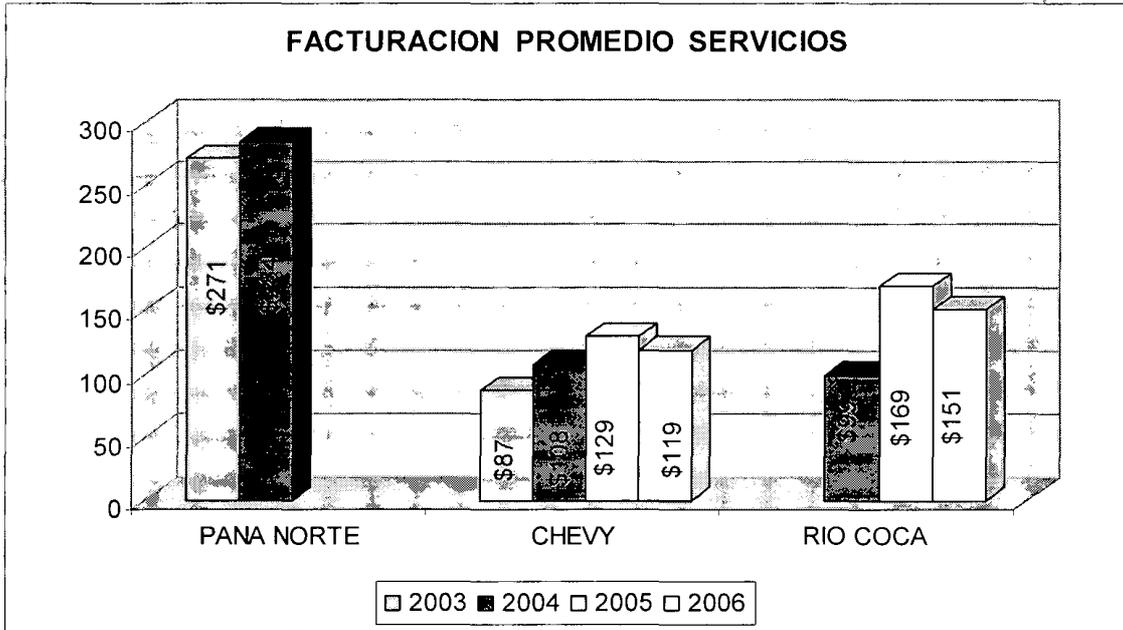


DIVISIÓN SERVICIO (Mano de Obra y Repuestos Taller)

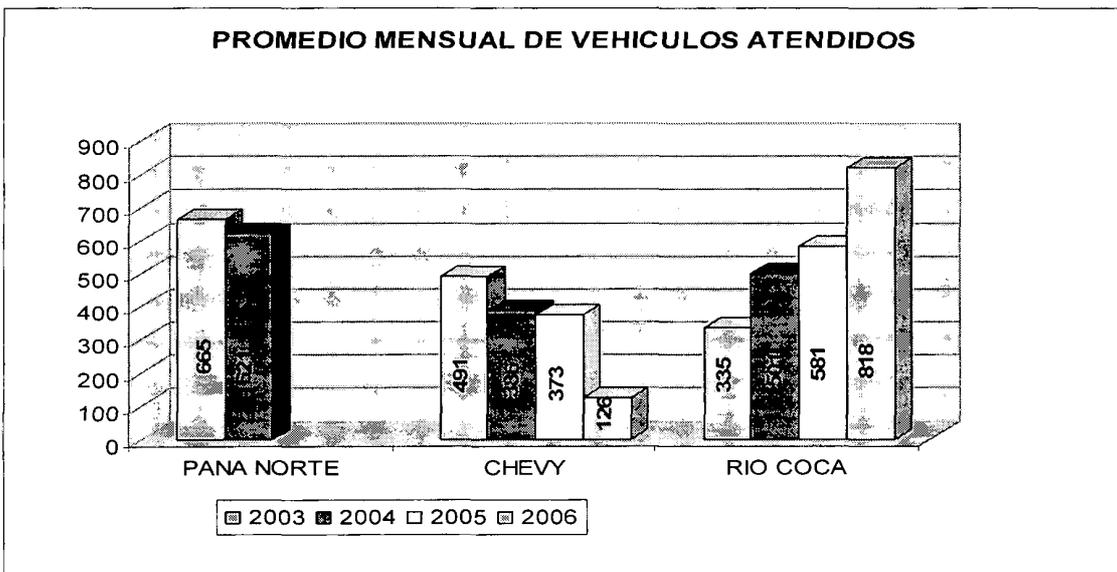
En el mes de mayo se cierra el negocio de pos venta en los Shyris, y se concentra en la Río Coca, con los siguientes resultados:

POS VENTA

| Promedio mes | Año 2005 | Año 2006 | |
|---------------------|----------|------------|-------------|
| | | Enero-Mayo | Junio-Dcbre |
| # Vehículos taller | 955 | 992 | 909 |
| Mano de obra | \$68,084 | \$50,030 | \$57,595 |
| Repuestos taller | \$82,611 | \$80,219 | \$86,468 |
| Repuestos mostrador | \$88,159 | \$78,320 | \$85,858 |



- El promedio mensual de vehículos atendidos en el taller fue 944 unidades, 11 unidades menos que el promedio mensual del año 2005



- A diciembre del 2006 la Compañía facturó por concepto de servicio \$ 1.657.593, lo que representa un decrecimiento \$ 102.980 con respecto al año 2005 (-5,85%), el rubro que más influye en esta caída es la mano de obra en menos \$129.860 que el año anterior, repuestos facturó \$ 1.004.277, es decir \$ 26.880 (2,75%), superior que el año 2005.
- La facturación promedio por vehículo atendido es de \$ 135, \$14 menos que el promedio del año anterior, que fue \$ 149.

EVENTOS RELEVANTES

- En la parte administrativa, se nombró al nuevo Gerente General, en abril del 2006.
- En el mes de junio se inaugura la Gran Vitrina de los Shyris, convirtiéndose en un centro especializado de venta de vehículos y accesorios, dando un impulso a este negocio.
- Se cierra el negocio de la pos venta en los Shyris y se concentra el taller de mantenimiento y venta de repuestos en la Río Coca.
- Se realiza una intensa campaña publicitaria de posicionamiento de la nueva imagen de la sucursal.
- A finales del año iniciamos el programa de compuertas de calidad, a través de un líder de calidad que se encarga de la valía en el servicio junto con el alto grado de satisfacción del cliente.
- Se consolidó el departamento de Contac Center, encargado de la atención y mantenimiento del C.S.I. de la Compañía, tanto en ventas como en servicio, así como también en la programación de citas de nuestros clientes y otras campañas de venta y servicios
- Se estructuró el equipo de ventas externas y de flotas con el objeto de atender negocios en empresas e instituciones y recuperar clientes flotistas.
- Estamos en proceso de crear el Departamento F&I con el fin de generar más negocios para la Compañía y alternativas de financiamiento al cliente.
- En el mes de junio se realizó la jornada de trabajo "Unidos por un sueño" con todo el personal a fin de lograr una integración y definición de la nueva filosofía de la Compañía.
-



- En el mes de noviembre se realizó la reunión con los gerentes y jefes departamentales en donde se elaboró el presupuesto para el año 2007, se redefinió la misión, visión y valores de Ecu Auto, de acuerdo a su nueva estructura y modelo de negocio.

- Modificación de la distribución del taller, para optimizar el área y poder atender más vehículos.

INFORMACION FINANCIERA

ESTADO DE SITUACION COMPARATIVO

| ACTIVO | Diciembre 2006 | Est. Vert. | Diciembre 2005 | Est. Vert. | Variación Absoluta | Variación Relativa |
|----------------------------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|-----------------------|-----------------------|
| Activo Corriente | | | | | | |
| Caja bancos | 579,902 | 7.56% | 474,455 | 6.07% | 105,447 | 22.2% |
| Obligaciones por Cobrar | 2,921,443 | 38.08% | 3,224,742 | 41.23% | -303,299 | -9.4% |
| Cuentas y documentos por Cobrar | 2,852,383 | 37.18% | 3,131,683 | 40.04% | -279,300 | -8.9% |
| Provisión cuentas dudosas | -142,235 | -1.85% | -109,261 | -1.40% | -32,974 | 30.2% |
| Otras cuentas por cobrar | 211,294 | 2.75% | 202,320 | 2.59% | 8,975 | 4.4% |
| Inventarios | 1,438,117 | 18.75% | 1,323,424 | 16.92% | 114,693 | 8.7% |
| Vehículos | 1,057,216 | 13.78% | 878,547 | 11.23% | 178,669 | 20.3% |
| Repuestos | 311,637 | 4.06% | 395,437 | 5.06% | -83,800 | -21.2% |
| Trabajos en Proceso | 69,264 | 0.90% | 49,440 | 0.63% | 19,824 | 40.1% |
| Gastos Anticipados | 9,536 | 0.12% | 12,489 | 0.16% | -2,953 | -23.6% |
| Total Activo Corriente | 4,948,998 | 64.51% | 5,035,111 | 64.37% | -86,113 | -1.7% |
| Total Activos Fijos Netos | 2,687,298 | 35.03% | 2,748,919 | 35.14% | -61,621 | -2.2% |
| Inversiones | 34,900 | 0.45% | 37,853 | 0.48% | -2,953 | -7.8% |
| Total Activos | 7,671,196 | 100.00% | 7,821,882 | 100.00% | -150,686 | -1.9% |
| PASIVOS | | | | | | |
| Pasivo Corriente | | | | | | |
| Cuentas por pagar | 1,655,045 | 21.57% | 1,717,442 | 21.96% | -62,397 | -3.6% |
| Préstamos Bancarios | 151,575 | 1.98% | | | 151,575 | #jDIV/0! |
| Participación trabajadores | 79,177 | 1.03% | 119,358 | 1.53% | -40,181 | -33.7% |
| Impuestos | 164,783 | 2.15% | 284,849 | 1.00% | -120,066 | -42.2% |
| Beneficios sociales | 48,372 | 0.63% | 67,987 | 0.87% | -19,615 | -28.9% |
| Otras cuentas por pagar | 161,190 | 2.10% | 134,137 | 4.36% | 27,053 | 20.2% |
| Total Pasivo Corriente | 2,260,142 | 29.46% | 2,323,774 | 29.71% | -63,631 | -2.7% |
| Pasivo Largo Plazo | | | | | | |
| Cuentas por pagar largo plazo | 913,886 | 11.91% | 885,623 | 11.32% | 28,263 | 3.2% |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| Capital social | 4,023,000 | 52.44% | 4,023,000 | 51.43% | 0 | 0.0% |
| Reserva legal | 156,700 | 2.04% | 108,817 | 1.39% | 47,883 | 44.0% |
| Utilidad año corriente | 317,467 | 4.14% | 480,668 | 6.15% | -163,201 | -34.0% |
| Total Patrimonio | 4,497,167 | 58.62% | 4,612,485 | 58.97% | -115,318 | -2.5% |
| PASIVO + PATRIMONIO | 7,671,195 | 100.00% | 7,821,882 | 100.00% | -150,686 | -1.9% |
| CUENTAS DE ORDEN | 208,000 | | 220,000 | | -12,000 | -5.5% |

INDICADORES FINANCIEROS 2006

| INDICES DE RENTABILIDAD | 2006 | 2005 |
|---|-------------|-------------|
| Margen bruto | 9.28% | 9.67% |
| Gastos operativos/Total ingresos | 7.44% | 6.63% |
| Margen operativo | 1.67% | 3.04% |
| Margen neto (utilidad antes de deducciones e impuestos) | 2.04% | 2.97% |
| Margen Accionistas (utilidad antes de Reserva Legal) | 1.23% | 1.81% |
| Periodo | | |
| ROA (Retorno sobre la inversión) | 4.14% | 6.15% |
| ROE (Retorno sobre el patrimonio) | 7.06% | 10.42% |
| Rotación del Activo Total=Ventas netas/Activos Totales | 3.36 | 3.39 |
| INDICES DE ACTIVIDAD | | |
| Días de inventario | 46 | 50 |
| Días de cuentas por cobrar | 38 | 40 |
| Días de cuentas por pagar | 43 | 26 |
| CICLO OPERATIVO | -41 | -34 |
| INDICES DE SOLVENCIA | | |
| Deuda a Activo total | 41% | 41% |
| Patrimonio a Activo Total | 59% | 59% |
| INDICES DE LIQUIDEZ | | |
| Razón corriente | 2.18 | 2.17 |
| Prueba ácida | 1.55 | 1.59 |
| Capital de trabajo (miles de US\$) | 2,689 | 2,710 |



El activo total de la Compañía alcanza los \$ 7.671 millones al cierre del ejercicio económico, los cambios más importantes:

- El activo corriente se mantiene sobre el 64% del total del Activo Total, el rubro más importante los constituyen las cuentas y documentos por cobrar que representan \$ 2.921 mil, las cuales han disminuido en \$ 303 con respecto al año 2005, que se da en el crédito a directo a corto plazo por financiamiento de las cuotas iniciales.
- La provisión de cuentas incobrables está registrada con base en el estudio realizado de incobrabilidad de la cartera, la cual esta cubierta en más del 90%.
- La cuenta de inventario cierra con \$ 1.438 mil, con un incremento de \$ 114 mil, por el inventario de vehículos.

El pasivo total de la compañía alcanza los US\$ 3,174 millones a diciembre del 2006, presentando un decrecimiento de US\$ 35 mil que se origina en los siguientes rubros:

- Debido al alto nivel de inventario presentado a partir del mes de agosto, lo cual nos restó liquidez, en el mes de septiembre fue necesario acudir a financiamiento bancario, de \$ 200 mil, a un año plazo.
- En la cuenta de impuestos está considerado el IVA mensual, más las retenciones en la fuente, y el impuesto a la renta por pagar. El valor es de \$ 165 mil, \$ 120 mil menos que el año 2005, debido al volumen de ventas presentado en el mes de diciembre y a los resultados de la Compañía.
- Jubilación Patronal se incrementa en US\$ 28 mil, registro que está basado en el cálculo actuarial correspondiente.
- El pasivo a plazo abierto que corresponde a préstamos y obligaciones con terceras personas, cuyo saldo a diciembre es de \$ 722.

El patrimonio de la Compañía alcanza los US\$ 4.497 millones a diciembre del 2006, con un decremento de US\$ 115 mil respecto al año 2005, variación que se debe a los resultados del ejercicio al pasar de US\$ 481 mil en el 2005 a US\$ 317 mil en el 2006, que representa -34%, y a la apropiación del 10% de la reserva legal.

ESTADO DE RESULTADOS

Comparativo 2006 Vs. 2005

| | <u>Diciembre</u> <u>2006</u> | <u>Análisis</u> <u>Vertical</u> | <u>Diciembre</u> <u>2005</u> | <u>Análisis</u> <u>Vertical</u> | <u>Variación</u> <u>Absoluta</u> | <u>Variación</u> <u>Relativa</u> |
|-------------------------------------|---------------------------------|------------------------------------|---------------------------------|------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| <u>Ingresos</u> | | | | | | |
| Vehículos | 22,784,872 | 88.49% | 23,345,421 | 88.00% | -560,549 | -2.40% |
| Repuestos Mostrador | 992,508 | 3.85% | 1,121,343 | 4.23% | -128,835 | -11.49% |
| Repuestos Taller | 1,004,277 | 3.90% | 977,397 | 3.68% | 26,880 | 2.75% |
| Mano de Obra | 653,316 | 2.54% | 783,176 | 2.95% | -129,860 | -16.58% |
| Otras ventas | 312,184 | 1.21% | 302,735 | 1.14% | 9,449 | 3.12% |
| Total Ventas | 25,747,157 | 100.00% | 26,530,073 | 100.00% | -782,916 | -2.95% |
| <u>Costos</u> | | | | | | |
| Vehículos | 21,175,786 | 82.25% | 21,624,867 | 81.51% | -449,081 | -2.08% |
| Repuestos Mostrador | 842,066 | 3.27% | 899,621 | 3.39% | -57,555 | -6.40% |
| Repuestos Taller | 741,412 | 2.88% | 701,045 | 2.64% | 40,367 | 5.76% |
| Mano de Obra | 405,968 | 1.58% | 531,572 | 2.00% | -125,604 | -23.63% |
| Otras ventas | 192,840 | 0.75% | 206,561 | 0.78% | -13,721 | -6.64% |
| Total Costos | 23,358,072 | 90.72% | 23,963,666 | 90.33% | -605,594 | -2.53% |
| <u>Utilidad Bruta</u> | 2,389,085 | 9.28% | 2,566,407 | 9.67% | -177,322 | -6.91% |
| Gastos Operativos | 1,959,862 | 7.61% | 1,758,610 | 6.63% | 201,252 | 11.44% |
| Utilidad Operativa | 429,223 | 1.67% | 807,797 | 3.04% | -378,574 | -46.87% |
| <u>Movimiento Financiero</u> | 95,623 | 0.37% | -19,851 | -0.07% | 115,474 | -581.71% |
| UTILIDAD IMPTOS Y PART. | 524,846 | 2.04% | 787,947 | 2.97% | -263,101 | -33.39% |
| Participación trabajadores | 79,177 | 0.31% | 119,358 | 0.45% | -40,181 | -33.66% |
| Impuesto a la renta | 128,202 | 0.50% | 187,920 | 0.71% | -59,718 | -31.78% |
| UTILIDAD NETA | 317,467 | 1.23% | 480,668 | 1.81% | -163,201 | -33.95% |

Los resultados alcanzados en el año 2006, se deben a:

- o La facturación de la venta de vehículos decrece en US\$ 560 mil, este decrecimiento se da en la Gran Vitrina que decrece en US\$ 433 mil (-6,03%).

| Año 2006 | Rio Coca | Gran Vitrina | Total |
|----------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| Vehículos | 16,038,079 | 6,746,793 | 22,784,872 |
| Vehículos Nacionales | 11,074,370 | 6,746,792 | 17,821,162 |
| Transferencias | 4,963,709 | 0 | 4,963,710 |

| Año 2005 | | | |
|--------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| Vehículos | 16,165,364 | 7,180,057 | 23,345,421 |
| Venta de Vehículos | 11,886,713 | 7,180,057 | 19,066,770 |
| Transferencias | 4,278,651 | 0 | 4,278,651 |

| Variación | -127,285 | -433,265 | -560,549 |
|--------------------|----------|----------|------------|
| Venta de Vehículos | -812,343 | -433,265 | -1,245,608 |
| Transferencias | 685,058 | 0 | 685,058 |

| Porcentual | -0.79% | -6.03% | -2.40% |
|--------------------|--------|--------|--------|
| Venta de Vehículos | -6.83% | -6.03% | -6.53% |
| Transferencias | 16.01% | | 16.01% |

- o El negocio de la pos venta decrece en su facturación en US\$ 231 mil (-8,04%), por las razones explicadas anteriormente.
- o La utilidad bruta en ventas es del 9,28%, US\$ 2.389mil.
- o Los gastos operativos aumentan en un 11,44%, US\$ 201 mil, variación que se debe a los gastos de venta de vehículos, los rubros más importantes son: el de publicidad y marketing \$ 170 mil, estudio de mercado \$ 8 mil, arriendos y adecuaciones de la bodega de Morlantex: \$ 17 mil. Los gastos administrativos del taller y repuestos bajan por el cierre del punto de venta de los Shyris.

| | Dic-05 | Análisis Vertical | Dic-06 | Análisis Vertical | Variación | % |
|-----------------------------------|------------------|-------------------|------------------|-------------------|----------------|--------------|
| TOTAL GASTOS OPERACIONALES | 1,758,514 | 6.6% | 1,959,862 | 7.6% | 201,347 | 11.4% |
| Gastos Administrativos Taller | 380,254 | 21.6% | 226,749 | 11.6% | -153,505 | 40.4% |
| Gastos Administrativos | 400,852 | 22.8% | 422,782 | 21.6% | 21,930 | 5.5% |
| Gastos de Venta Vehículos | 710,231 | 40.4% | 1,104,244 | 56.3% | 394,013 | 55.5% |
| Gastos de Venta Repuestos | 267,177 | 15.2% | 206,086 | 10.5% | -61,091 | 22.9% |

- o La utilidad operativa fue de US\$ 429 mil (1,67% de las ventas).
- o La utilidad neta accionistas es de US\$ 317 mil, que decrece en US\$ 163 mil (-33,95%) respecto al año 2005, por las explicaciones dadas anteriormente.

RECONOCIMIENTO.-

Agradezco a los señores Accionistas, al Directorio de la Compañía por la confianza puesta sobre mi gestión administrativa y operativa y su permanente apoyo. Deseo expresar mi reconocimiento a todos los empleados de Ecu Auto por su actitud, colaboración y compromiso con la empresa.

Atentamente,


René Cordero Ledergerber.
GERENTE GENERAL