

INFORME DEL GERENTE GENERAL

CONVOCATORIA

**CONVOCATORIA A JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA
COMPAÑIA 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 viernes, 28 de marzo del 2008, a las 11h00, 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:

Punto Uno.- Conocer y resolver acerca de los Informes del Directorio, Gerente General, Auditores Externos y Comisarios de la Compañía, correspondientes al ejercicio económico del 2007;

Punto Dos.- Conocer y resolver el Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias, y sus anexos correspondientes al ejercicio económico del 2007;

Punto Tres.- Resolver acerca del destino de las utilidades del Ejercicio Económico del 2007;

Punto Cuatro.- Elección de los miembros del Directorio y nombramiento de los administradores de la compañía y fijar sus remuneraciones.

Punto Cinco.- Elegir al Comisario Principal y Suplente de la Compañía y fijar sus remuneraciones; y,

Punto Seis.- Designar al Auditor Externo y fijar su remuneración.

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

Los documentos que van a ser conocidos por la Junta General se hallan 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, 12 de marzo del 2008

Ing. René Cordero Ledergerber

GERENTE GENERAL

ACCIONISTAS DE ECUA AUTO

ACCIONISTAS DE ECUA AUTO S.A.

<u>ACCIONISTA</u>	<u>CAPITAL</u>	<u>PORC.</u>
AUTOMOTORES CONTINENTAL S.A.	2.254.900	56.05%
ARCH TRADING CORP.	1.259.600	31.31%
AMERICA BARAKAT	341.100	8.48%
SANDRA SERRANO LEON	113.300	2.81%
INVERSIONES GERMANIA S.A.	29.200	1.35%
TOTAL.....	4.023.000	100.00%

ADMINISTRADORES

ADMINISTRADORES DE ECUA AUTO S.A.

Ing. Marco Samaniego S.

PRESIDENTE

Sr. Estéfano Isaías

VICEPRESIDENTE

Ing. René Cordero Ledergerber

GERENTE GENERAL

Sra. Ximena Espín

SUBGERENTE GENERAL

DIRECTORES

Principales

Ing. Patricio Pinto

Sr. Ricardo Isaías Ch.

Sr. Alfredo Serrano

Suplentes

Sr. Luigi Chieruzzi

Sr. Alvaro Dassun A.

Sr. Jaime Simón I.

COMISARIOS

Principales

Lcdo. Walter Lituma

Suplentes

Sr. Gonzalo Méndez

AUDITORES DELOITTE & TOUCHE

CARTA DE PRESENTACION

Quito, 28 de marzo del 2008

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 de los Estatutos Sociales de la Compañía, someto a consideración de los Señores Accionistas el Informe Anual sobre la marcha administrativa y financiera de EcuA Auto 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 viernes de 28 marzo del 2008.

Atentamente,

Ing. Marco Samaniego S.

PRESIDENTE

INFORME DE AUDITORES EXTERNOS

Quito, 28 de marzo del 2008

Señores

Accionistas

Ecua Auto S.A. ECAUSA

Ciudad.-

Estimados señores:

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 2007.

Entorno Macroeconómico

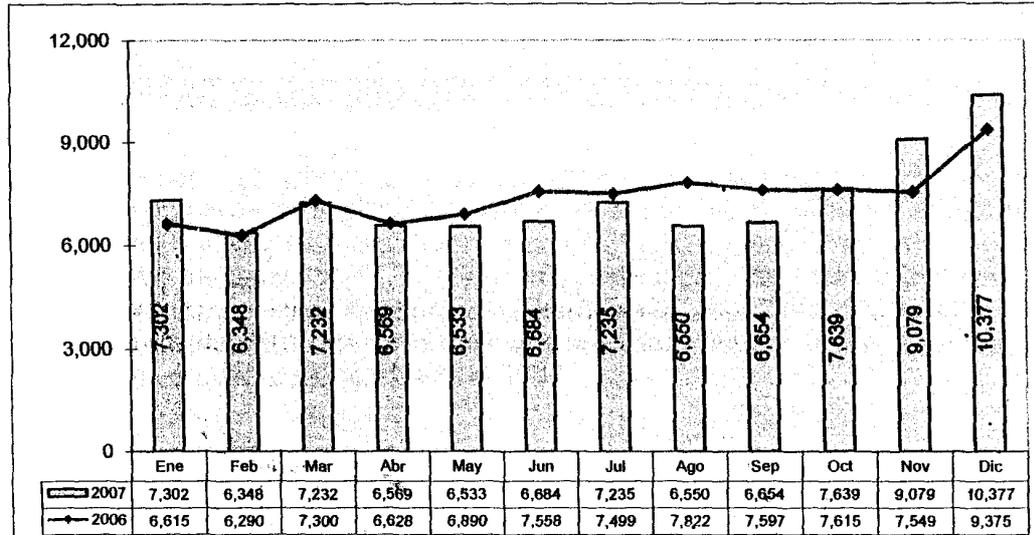
Los principales indicadores económicos del país fueron los siguientes:

	2007	2006	
• PIB	44.489	41.902	(millones de dólares)
• Inflación anual	3.32%	2.87%	
• Exportaciones totales	13.852	12.658	(millones de dólares)
• Exportaciones petroleras	8.279	7.544	(millones de dólares)
• Exportaciones no petroleras	5.573	5.114	(millones de dólares)
• Importaciones totales	12.728	11.280	(millones de dólares)

Mercado Automotriz

El año 2007 la industria automotriz registró ventas por 88.202 unidades un decrecimiento del 0.6% frente al año anterior en el que se vendieron 88.740 unidades.

	Ene-Dic 06	Ene-Dic 07	Var %
Industria	88,740	88,202	-0.6%
GM Retail	39,855	36,174	-9.2%
Share	44.9%	41.0%	-3.9%



General Motors vendió 36.174 unidades, un decrecimiento del 9.2% respecto al año anterior, en el que se vendieron 39.855 unidades. Esta caída se debió principalmente a la disminución del financiamiento de GMAC, ocasionado aumento del inventario, obligando a liquidar el inventario con fuertes promociones y descuentos que erosionaron el margen de las Compañías.

La participación de mercado de GM en la industria cayó 3.9% en el año 2007 al ubicarse en 41%, debido principalmente a un evolución positiva de la competencia, pérdida de imagen de la LUV DMAX en el segmento PICK'UP y a una fuerte caída en el financiamiento de GMAC.

MARCA	Ene-07	Feb-07	Mar-07	Abr-07	May-07	Jun-07	Jul-07	Ago-07	Sep-07	Oct-07	Nov-07	Dic-07	2007	Part.
CHEVROLET	2734	2587	2898	2678	2540	2811	3100	2700	2909	3192	3305	4750	36174	41.0%
MAZDA	680	677	712	626	750	716	821	706	511	883	857	979	8918	10.1%
HYUNDAI	687	824	664	642	576	526	589	579	585	595	776	1601	8344	9.5%
TOYOTA	717	576	609	616	546	542	556	593	638	682	677	1096	7848	8.9%
FORD	313	254	263	262	257	289	274	280	294	306	305	457	3554	4.0%
NISSAN	317	280	290	259	237	215	233	231	224	273	287	422	3276	3.7%
HINO	263	272	269	184	182	280	294	169	196	220	323	323	2975	3.4%
KIA	204	139	248	191	286	232	234	175	220	287	245	406	2867	3.3%
MITSUBISHI	191	145	207	171	178	132	160	173	183	173	230	290	2233	2.5%
RENAULT	193	182	202	173	180	186	189	175	122	176	160	209	2155	2.4%
VOLKSWAGEN	188	118	125	102	113	81	92	104	85	106	87	115	1316	1.5%
PEUGEOT	103	76	121	83	103	66	92	40	100	89	122	116	1111	1.3%
OTROS	714	522	619	586	611	608	611	650	554	567	694	695	7431	8.4%
Grand Total	7304	6352	7235	6573	6537	6684	7245	6575	6621	7649	8088	11469	88202	100%

General Motors con su marca Chevrolet sigue liderando el ranking por marcas, de ahí en adelante ha existido un cambio en el ranking al cierre del año 2007, Mazda ocupa el segundo lugar con un excelente desempeño principalmente en el segmento de camionetas; Toyota es la tercera marca del país desplazando a Hyundai al cuarto lugar que hasta diciembre del año 2006 era la segunda marca en el país. Es relevante citar que en Otros están los autos de origen chino de muy buen desempeño en el 2007.

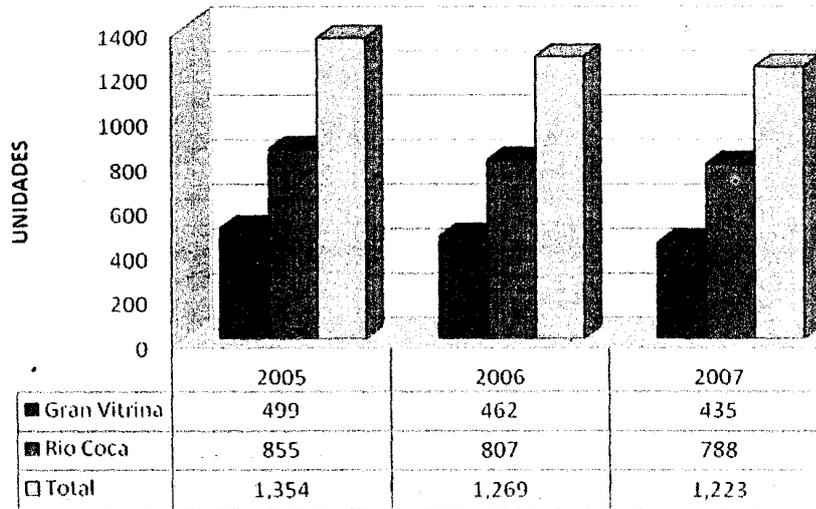
DIVISION DE VEHICULOS

En el año 2007 la gestión comercial se orientó hacia la consolidación de nuestra marca y al fortalecimiento de nuestra participación en el mercado Chevrolet. Los resultados alcanzados se sustentaron en el desarrollo de:

- Consolidación y capacitación de la fuerza de ventas
- Automatización de los procesos de crédito en el módulo de vehículos.
- Programas de fidelización al cliente.
- Estrategias comerciales orientadas a objetivos mensuales.
- Reestructuración del área de flotas, como un negocio integral.

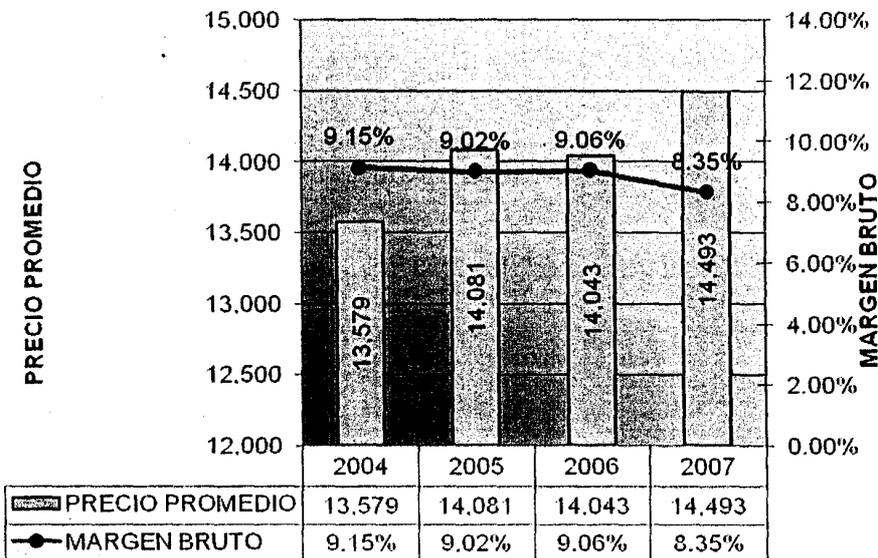
Las ventas durante el año 2007 mantuvieron la misma tendencia del año 2006, se vendieron 1.223 unidades frente a las 1.269 del 2006, lo que significa un decrecimiento de 46 unidades (-3.62%).

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS POR AÑO



El precio promedio de venta fue de \$ 14.493, superior en \$ 450 al precio promedio del año 2006.

El margen bruto de vehículos bajó al 8.35%, debido a que durante todo el año la marca mantuvo promociones, programas de subsidio de tasa y dos promociones muy agresivas en los meses de Junio y Diciembre.

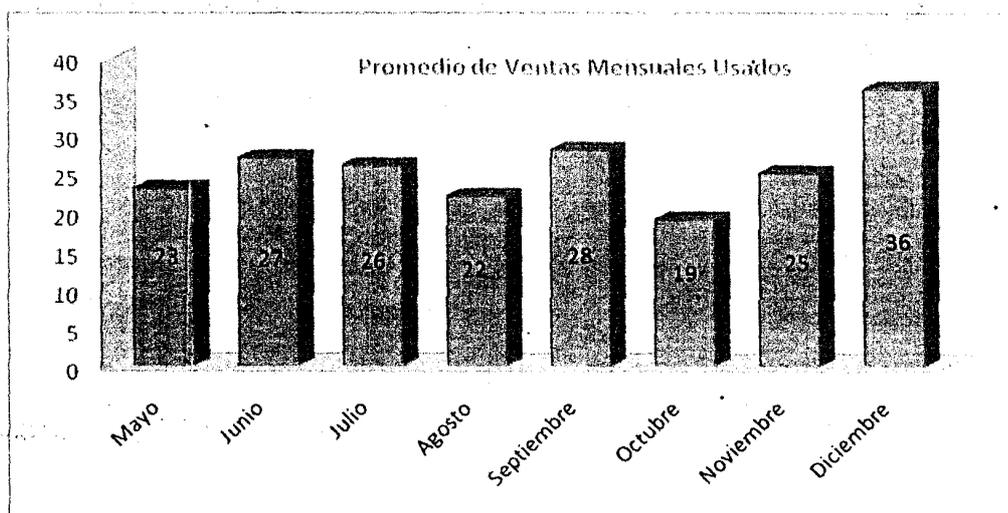


A pesar de que la marca perdió el 3,9% de participación en el mercado, la participación de la Compañía se mantuvo, a diciembre fue de 3.38% de las ventas de GM.

Sucursal	2006			2007		
	Unidades	Part. E.A.	Part. GME.	Unidades	Part. E.A.	Part. GME.
Gran Vitrina	462	36.41%	1.16%	435	35.57%	1.20%
Río Coca	807	63.59%	2.02%	788	64.43%	2.18%
Total	1,269	100.00%	3.18%	1,223	100.00%	3.38%
GME	39,855			36,174		

En el mes de mayo la Compañía obtuvo la autorización de GM para comercializar vehículos usados con la marca "Como Nuevos", logrando así:

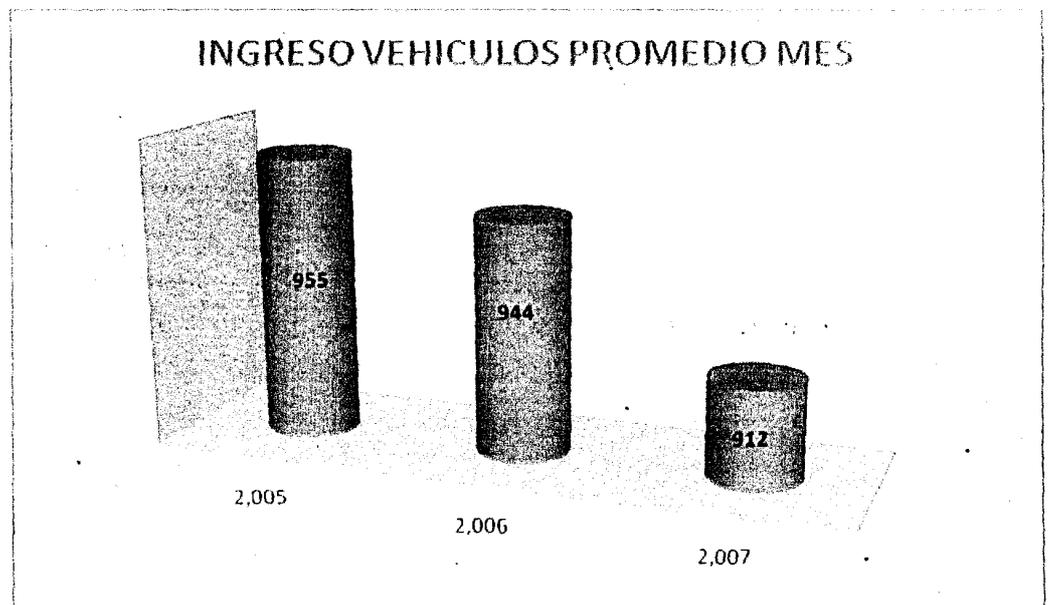
- Optimización de las instalaciones y ubicación de la Gran Vitrina de los Shyris, para dar un valor agregado e integral a nuestro cliente.
- Promocionar la venta de vehículos usados, garantizando su procedencia y condiciones mecánicas, a través de un diagnóstico e inspección adecuados y alternativas de financiamiento.
- Generar otra fuente de ingresos para la Compañía.
- Se vendieron 206 unidades, a un precio promedio de US\$ 10.500
- La utilidad bruta de este negocio fue de US\$ 73.600, que representa el 3.40%.



POS VENTA:

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 pre-entrega, implementación de la torre de control, organización administrativa de los asesores de servicios, reestructuración técnica del taller.
- La productividad del taller a lo largo del año fue con una tendencia de mejoramiento sostenido. A fin de reducir el riesgo con la salida de los vehículos se negoció la alineación y balanceo "in house", y se adquirió la máquina para lavar inyectores.
- Innovación en el servicio a través del Servicio Programado, orientado a optimizar el tiempo de recepción del vehículo del cliente y al manejo del sistema pull en el taller. A diciembre se terminó con un promedio de 6 citas diarias.
- El taller recibió un promedio 912 vehículos por mes, con una facturación promedio por vehículo de \$ 189.



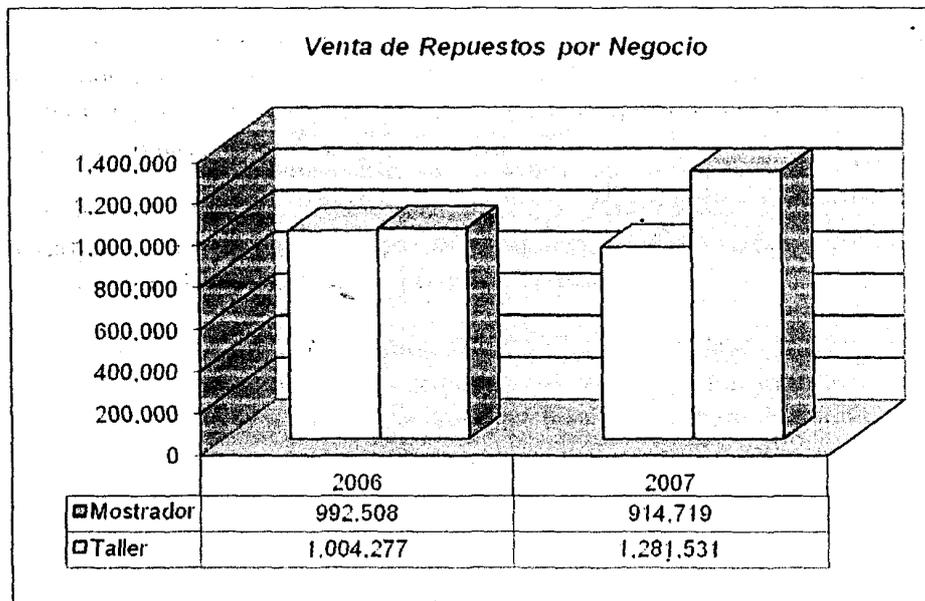
- La venta de repuestos por el taller fue de \$ 1.281.531, superior en un 27.6% con respecto al año 2006 que fue \$ 1.004.200, debido principalmente:
 - Situación inusual dada por los robos de los computadores y arneses de los vehículos, presentada en el primer trimestre del año.
 - Gestión comercial en la captación de nuevos clientes, especialmente flotistas.
- La rentabilidad en la venta de repuestos fue del 22.28%,
- La facturación de mano de obra fue \$ 787.028, la misma que creció en un 20.5% con respecto al año 2006.



En el área de repuestos los resultados fueron:

- La venta de repuestos por el mostrador fue de \$ 914.719 la misma que decrece en un 7.8% con respecto al año anterior, debido a la pérdida de un importante cliente a través de licitaciones públicas.

- El margen bruto en este negocio es del 19.78%, superior en 4.6% con respecto a la rentabilidad del año 2006 que fue del 15.16%. El margen se encuentra afectado por incentivos ganados por el cumplimiento de la política comercial, subsidio de arneses, crecimiento en pedidos, entre otros incentivos otorgados por General Motors.
- Optimizamos los niveles de inventarios de repuestos, realizando los pedidos en función a la demanda, lo que nos ha permitido tener una rotación sobre el 5.5 durante todo el año.
- Al consolidar el negocio de repuestos (mostrador y talleres) en el año se facturó US\$ 2.196.250, representa el 8.78% del total de las ventas de la Compañía, con una rentabilidad bruta del 22.28% y un crecimiento del 9,99% frente al año 2006.



EVENTOS RELEVANTES:

- Continuamos con el programa "Compuertas de Calidad", que proporciona un soporte técnico y un control de calidad a los vehículos del taller. El índice de retorno a diciembre fue del 1,98%.

- La Compañía se alineó al 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. Actualmente estamos implementando el estándar 14 Servicio Consultivo en Pos venta y los estándares 1 y 13 Liderazgo y Entrega de vehículos, respectivamente.
- En marketing, la inversión publicitaria estuvo orientada al posicionamiento de la marca Ecu Auto "siempre un gran trato" y de la marca Gran Vitrina de los Shyris.
- En el mes de Octubre, se pautó un comercial en TV, a un costo muy bajo con muy buenos resultados, promocionando planes especiales y de financiamiento.
- La publicidad estuvo siempre anclada a la marca, tratando de crear un vínculo emocional en el cliente hacia Ecu Auto.
- Se realizó la investigación del mercado de repuestos en Quito, mediante levantamiento de información a través de encuestas, lo que nos permitió obtener un mapeo del mercado del sur y norte, segmentado por almacenes, mecánicas, clientes, análisis de la demanda. Con esta información, hemos orientado algunas estrategias comerciales e iniciativas de desarrollo en el negocio de repuestos, ofreciendo propuestas diferenciadoras a nuestros clientes.
- En el Contact Center la gestión estuvo dirigida a lograr satisfacción de nuestros 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.
- Fortalecimiento del equipo humano a través de capacitaciones constantes, logrando profesionales de nivel técnico y alto potencial de desarrollo.
- Despliegue objetivos estratégicos 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.
- Control estricto presupuestario, que nos permitió mantener los gastos estructurales en un 8,17% sobre las ventas.

INFORMACION FINANCIERA:

BALANCE GENERAL COMPARATIVO CONSOLIDADO

ACTIVO	Dic-07	Est. Vert.	Dic-06	Est. Vert.	Var. Abs.	Var. Rel.
Activo Corriente	5,905,218	70.1%	4,949,042	64.5%	956,176	19.3%
Caja Bancos	734,734	8.7%	579,774	7.6%	154,959	26.7%
Cartera	3,979,882	47.2%	2,921,615	38.1%	1,058,267	36.2%
Crédito Directo	2,943,284	34.9%	1,969,282	25.7%	974,002	49.5%
Financieras	684,373	8.1%	758,547	9.9%	-74,175	-9.8%
Otras cuentas por cobrar	352,225	4.2%	193,785	2.5%	158,439	81.8%
Inventarios	1,118,651	13.3%	1,438,117	18.7%	-319,465	-22.2%
Vehículos	777,108	9.2%	1,057,216	13.8%	-280,108	-26.5%
Repuestos	286,508	3.4%	311,637	4.1%	-25,129	-8.1%
Trabajos en Proceso	55,036	0.7%	69,264	0.9%	-14,228	-20.5%
Gastos anticipados	71,951	0.9%	9,536	0.1%	62,415	654.5%
Activos Fijos Netos	2,488,167	29.5%	2,687,298	35.0%	-199,131	-7.4%
Inversiones	35,373	0.4%	34,900	0.5%	473	1.4%
Total Activos	8,428,758	100.0%	7,671,240	100.0%	757,519	9.9%
PASIVO						
Pasivo Corriente	3,034,407	36.0%	2,260,186	29.5%	774,221	34.3%
Préstamos bancarios	0	0.0%	151,575	2.0%	-151,575	-100.0%
Cuentas por pagar	442,878	5.3%	398,976	5.2%	43,902	11.0%
GMAC (Wholesale)	2,047,817	24.3%	1,256,069	16.4%	791,748	63.0%
Otras Cuentas por Pagar	254,999	3.0%	161,190	2.1%	93,810	58.2%
Obligaciones Fiscales y Patronales	288,712	3.4%	292,376	3.8%	-3,664	-1.3%
Pasivo Largo Plazo	870,425	10.3%	913,887	11.9%	-43,461	-4.8%
Cuentas por Pagar Largo Plazo	870,425	10.3%	913,887	11.9%	-43,461	-4.8%
					0	
PATRIMONIO						
Capital Social	4,523,926	53.7%	4,497,167	58.6%	26,758	0.6%
Capital Social	4,023,000	47.7%	4,023,000	52.4%	0	0.0%
Reserva Legal	188,447	2.2%	156,700	2.0%	31,747	20.3%
Utilidad año corriente	312,478	3.7%	317,467	4.1%	-4,989	-1.6%
PASIVO + PATRIMONIO	8,428,758	100.0%	7,671,240	100.0%	757,518	

INDICADORES FINANCIEROS	2007	2006
Margen bruto	9.85%	9.28%
Gastos operativos/Total ingresos	8.17%	7.61%
Margen operativo	1.68%	1.67%
Margen neto (utilidad antes de deducciones e impuestos)	2.06%	2.04%
Margen Accionistas (utilidad antes de Reserva Legal)	1.25%	1.23%
Periodo		
ROA (Retorno sobre la inversión)	3.71%	4.14%
ROE (Retorno sobre el patrimonio)	6.91%	7.06%
Rotación del Activo Total=Ventas netas/Activos Totales	2.97	3.36
INDICES DE ACTIVIDAD		
Días de inventario	20	46
Días de cuentas por cobrar	48	38
Días de cuentas por pagar	46	43
CICLO OPERATIVO	-23	-41
INDICES DE SOLVENCIA		
Deuda a Activo total	46%	41%
Patrimonio a Activo Total	54%	59%
INDICES DE LIQUIDEZ		
Razón corriente	1.95	2.19
Prueba ácida	1.58	1.55
Capital de trabajo (miles de US\$)	2,871	2,689

A diciembre del 2007 el Activo suma \$ 8.428.758; los cambios más importantes en las cifras se presentan en:

- ✓ El activo corriente representa el 70% del Activo Total, el rubro más importante lo constituyen las Obligaciones por Cobrar que representan \$ 3.979.882, las cuales han aumentado en \$ 1.058.267 (36%) con respecto al año 2006, ya a que los últimos días de diciembre se produjo más del 30% de la facturación del mes, debido a la demanda inusual de los clientes por los efectos ICE sobre el precio de los vehículos proyectados para el 2008.
- ✓ El rubro de inventarios representa el 13.3% del Activo Total, el cual disminuye en \$ 319.466 (22,2%) en relación al 2006; también se ve afectado por la demanda producida los últimos días del mes de diciembre.
- ✓ Luego de realizar la conciliación tributaria, la Compañía presenta la cantidad de \$ 60.900 por reclamar a la Administración Tributaria, resultado del 2% de las retenciones que nos realizan los clientes.

El Pasivo total de la Compañía alcanza \$ 3.904.833 a diciembre del 2007, presentando un crecimiento de \$ 730.761 (23,02%) que se debe principalmente a:

- ✓ Las Cuentas por Pagar a GMAC representan el 24.3% del Pasivo Corriente, \$ 2.047.817, con respecto al 2006 se incrementaron en \$ 791.748 (63%) debido al efecto de la demanda presentada los últimos días de diciembre.
- ✓ En el pasivo a largo plazo corresponde a préstamos y obligaciones con terceras personas, a diciembre el saldo es de \$ 653.524, reflejando la baja del 9.49% con respecto al año 2006.
- ✓ La Jubilación Patronal se incrementa en \$ 25.085, registro que está basado en el cálculo actuarial correspondiente. El saldo al cierre es de \$ 216.902.

El Patrimonio de la Compañía alcanza los \$ 4.523.926 a finales del 2007, con un incremento de \$ 26.758 (0.6%) respecto al año 2006, variación que se debe básicamente a la apropiación del 10% de la Reserva Legal.

BALANCE COMPARATIVO DE RESULTADOS ECUA-AUTO

	<u>Diciembre</u> <u>2007</u>	<u>Análisis</u> <u>Vertical</u>	<u>Diciembre</u> <u>2006</u>	<u>Análisis</u> <u>Vertical</u>	<u>Variación</u> <u>Absoluta</u>	<u>Variación</u> <u>Relativa</u>
<u>Ingresos</u>						
Vehículos	21,433,372	85.73%	22,784,872	88.49%	-1,351,500	-5.93%
Repuestos Mostrador	914,719	3.66%	992,508	3.85%	-77,789	-7.84%
Repuestos Taller	1,281,531	5.13%	1,004,277	3.90%	277,254	27.61%
Mano de Obra	787,028	3.15%	653,316	2.54%	133,712	20.47%
Otras ventas	583,792	2.34%	312,184	1.21%	271,608	87.00%
Total Ventas	25,000,443	100.00%	25,747,157	100.00%	-746,714	-2.90%
<u>Costos</u>						
Vehículos	19,953,897	79.81%	21,175,786	82.25%	-1,221,889	-5.77%
Repuestos Mostrador	733,784	2.94%	842,066	3.27%	-108,282	-12.86%
Repuestos Taller	973,145	3.89%	741,412	2.88%	231,733	31.26%
Mano de Obra	476,796	1.91%	405,968	1.58%	70,828	17.45%
Otras ventas	400,579	1.60%	192,840	0.75%	207,739	107.73%
Total Costos	22,538,200	90.15%	23,358,072	90.72%	-819,872	-3.51%
Utilidad Bruta	2,462,243	9.85%	2,389,085	9.28%	73,158	3.06%
<u>Gastos Operativos</u>						
Gastos Operativos	2,043,066	8.17%	1,959,862	7.61%	83,204	4.25%
Gastos Administrativos	413,494	1.65%	422,781	1.64%	-9,288	-2.20%
Gastos de Ventas	1,629,573	6.52%	1,537,081	5.97%	92,492	6.02%
Utilidad Operativa	419,176	1.68%	429,223	1.67%	-10,047	-2.34%
Movimiento Financiero	96,364	0.39%	95,623	0.37%	741	0.78%
<u>UTILIDAD IMPTOS Y PART.</u>						
UTILIDAD IMPTOS Y PART.	515,540	2.06%	524,846	2.04%	-9,306	-1.77%
Participación trabajadores	77,781	0.31%	79,177	0.31%	-1,396	-1.76%
Impuesto a la renta	125,281	0.50%	128,202	0.50%	-2,921	-2.28%
UTILIDAD NETA	312,478	1.25%	317,467	1.23%	-4,989	-1.57%

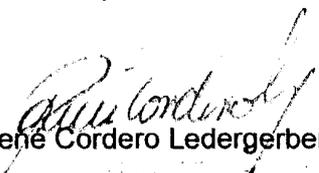
Los resultados alcanzados en el año 2007, se deben principalmente a:

- ✓ Las ventas totales fueron de \$ 25.000.443, las mismas que decrecen en \$ 746.714 es decir un 2,9% con relación al año 2006, este decrecimiento se presenta en el negocio de vehículos, las explicaciones fueron dadas anteriormente.
- ✓ El negocio de Pos Venta mejora notablemente en este año, presenta un crecimiento de \$ 410.966 (24,79%) las explicaciones de este crecimiento también fueron explicadas anteriormente.
- ✓ La Utilidad Bruta en Ventas es del 9,85%, \$ 2.462.243, tiene una ligera mejora del 0.57% con relación al año 2006.
- ✓ Los Gastos Operativos aumentaron en \$ 83.204 (4,25%), la variación se debe al incremento de los gastos de ventas, en donde el rubro de marketing, comisiones por ventas, estudios de mercados son los que influyen en este aumento. Los Gastos de Administración decrecieron en 2.2%.
- ✓ La utilidad operativa fue de \$ 419.176, que representa el 1,68% de las ventas.
- ✓ La Utilidad Neta es de \$ 312.478, que representa el 1,25% de las ventas, esta decrece en \$ 4.989 (1,57%) respecto al año 2006.

AGRADECIMIENTO:

Agradezco a los señores accionistas y al directorio de la Compañía, por la confianza presentada sobre mi gestión operativa y administrativa y su permanente dirección y 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.

DESTINO DE LAS UTILIDADES DEL AÑO 2007

PRESUPUESTO PARA EL AÑO 2008

Parámetros Utilizados para elaborar el Presupuesto del año 2008

Venta de Vehículos:

- ✓ Promedio 110 unidades al mes, considerando una industria de 88.500 unidades:
 - 70 unidades en la Río Coca
 - 40 unidades en la Gran Vitrina.
- ✓ Precio promedio de ventas \$ 14.066.
- ✓ Margen bruto del 9%.

Pos Venta:

- ✓ Autos atendidos en el taller 1.061 unidades promedio mes.
- ✓ Precio promedio de facturación \$ 169,84
- ✓ El crecimiento del negocio de pos venta se estima en un 8%.

Otras Ventas:

- ✓ Venta de accesorios por vehículo \$ 275.
- ✓ Arriendo de la Panamericana Norte \$ 16.320.
- ✓ 23 autos usados ventas por mes, aun precio promedio de \$ 11.060, con una utilidad bruta del 4.39%

Gastos Operativos:

- ✓ Esquema de comisiones en función a cumplimiento presupuestario a nivel de toda la Compañía.
- ✓ Número de empleados 75 (se determinó la creación de 3 puestos: Call Center, Vendedor de Repuestos y Vendedor de Vehículos).
- ✓ Los gastos de publicidad son el 0,43% de las ventas sin considerar transferencias.
- ✓ En los gastos de depreciación ya están consideradas las inversiones aprobadas para el año 2008.

Otros:

- ✓ Pago de dividendos por el 100% de la utilidad neta del ejercicio, una vez apropiada la Reserva Legal, el 30% en el primer semestre y el 70% en el segundo semestre.

Presupuestos 2008						
	Industria 88.000 unidades		Industria 75.000 unidades		Diciembre 2007	Análisis Vertical
Ingresos						
Vehículos	18,521,374	83.11%	15,151,656	80.63%	17,724,512	83.25%
Repuestos Mostrador	956,443	4.29%	923,462	4.91%	914,719	4.30%
Repuestos Taller	1,337,655	6.00%	1,314,789	7.00%	1,281,531	6.02%
Mano de Obra	900,943	4.04%	885,543	4.71%	787,028	3.70%
Otras ventas	569,599	2.56%	516,799	2.75%	583,792	2.74%
Total Ventas	22,286,014	100.00%	18,792,249	100.00%	21,291,583	100.00%
Costos						
Vehículos	16,854,584	75.63%	13,788,116	73.37%	16,245,037	76.30%
Repuestos Mostrador	815,177	3.66%	787,067	4.19%	733,784	3.45%
Repuestos Taller	1,050,862	4.72%	1,032,898	5.50%	973,145	4.57%
Mano de Obra	581,133	2.61%	575,795	3.06%	476,796	2.24%
Otras ventas	302,784	1.36%	262,656	1.40%	400,579	1.88%
Total Costos	19,604,540	87.97%	16,446,532	87.52%	18,829,340	88.44%
Utilidad Bruta	2,681,474	12.03%	2,345,717	12.48%	2,462,243	11.56%
Gastos Operativos	2,273,105	10.20%	2,149,252	11.44%	2,043,066	9.60%
Gastos Administrativos	556,461	2.50%	544,909	2.90%	413,494	1.94%
Gastos de Ventas	1,716,644	7.70%	1,604,343	8.54%	1,629,573	7.65%
Utilidad Operativa	408,369	1.83%	196,465	1.05%	419,176	1.97%
Movimiento Financiero	117,043	0.53%	115,719	0.62%	96,364	0.45%
UTILIDAD IMPTOS Y PART.	525,412	2.36%	312,184	1.66%	515,540	2.42%
Participación trabajadores	78,812	0.35%	46,828	0.25%	77,781	0.37%
Impuesto a la renta	111,650	0.50%	66,339	0.35%	125,281	0.59%
UTILIDAD NETA	334,950	1.50%	199,017	1.06%	312,478	1.47%
<i>*Diciembre sin transferencias</i>						
Ventas vehículos mes	110		92		102	
Precio Promedio	14,031		13,724		14,493	
Vehículos atendidos en taller me	1,061		900		912	

LISTA DE ADMINISTRADORES SUGERIDOS

LISTA SUGERIDA DE ADMINISTRADORES DE ECUA AUTO S.A.

Ing. Marco Samaniego S.

PRESIDENTE

Sr. Estéfano Isaías

VICEPRESIDENTE

Ing. René Cordero

GERENTE GENERAL

Sra. Ximena Espín

SUBGERENTE GENERAL

DIRECTORES

Principales

Ing. Patricio Pinto

Sr. Ricardo Isaías Ch.

Sr. Alfredo Serrano

Suplentes

Sr. Luigi Chieruzzi

Sr. Alvaro Dassun A.

Sr. Jaime Simón I.

COMISARIOS

Principal

Ing. Armando Lituma

Suplente

Sr. Gonzalo Méndez

KPMG PEAT MARWICK CIA. LTDA.