

Quito, 31 de marzo del 2.009

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 2008.

Entorno Macroeconómico

Durante el año 2.008 el país sufrió una desaceleración en su economía, producto de la baja en el precio del petróleo a nivel mundial, la caída de las remesas de los emigrantes debido a los problemas de la economía de EEUU y a la desaceleración experimentada en España, (entre ambos países concentran el 90% del origen de las remesas ecuatorianas), el estancamiento en la productividad nacional y la baja de la inversión extranjera, lo que ha puesto la economía del Ecuador en una situación vulnerable, causando un déficit comercial severo, que podría agotar potencialmente la reserva de dólares, causando un colapso del modelo de dolarización.

En la parte política, la Asamblea Constituyente elaboró una nueva Constitución, la cual fue aprobada en referéndum el 28 de Septiembre; en el marco fiscal, se destaca la reforma tributaria aprobada en diciembre del 2.007. En noviembre del 2.008 el Gobierno anunció un paquete de medidas económicas y financieros destinados a reducir el impacto de la crisis financiera internacional en el Ecuador.

El crecimiento del PIB durante el 2.008 fue impulsado principalmente por el consumo de los hogares y por el aumento significativo de obras públicas por parte del Gobierno, los principales indicadores macroeconómicos son:

INDICADORES	AÑO	
	2007	2008
Inflación anual	3.32%	8.83%
PIB	\$ 44,489.00	\$ 48,508.00 (millones de dólares)
Importación de vehículos (\$)	\$ 1,408.00	\$ 1,488.00 (millones de dólares)
Exportaciones petroleras	\$ 8,279.00	\$ 11,673.00 (millones de dólares)
Exportaciones No Petroleras	\$ 5,476.00	\$ 6,838.00 (millones de dólares)
Importaciones totales	\$ 12,584.00	\$ 17,415.00 (millones de dólares)
Exportaciones sector Automotor	\$ 383.00	\$ 408.00 (millones de dólares)

Mercado Automotriz

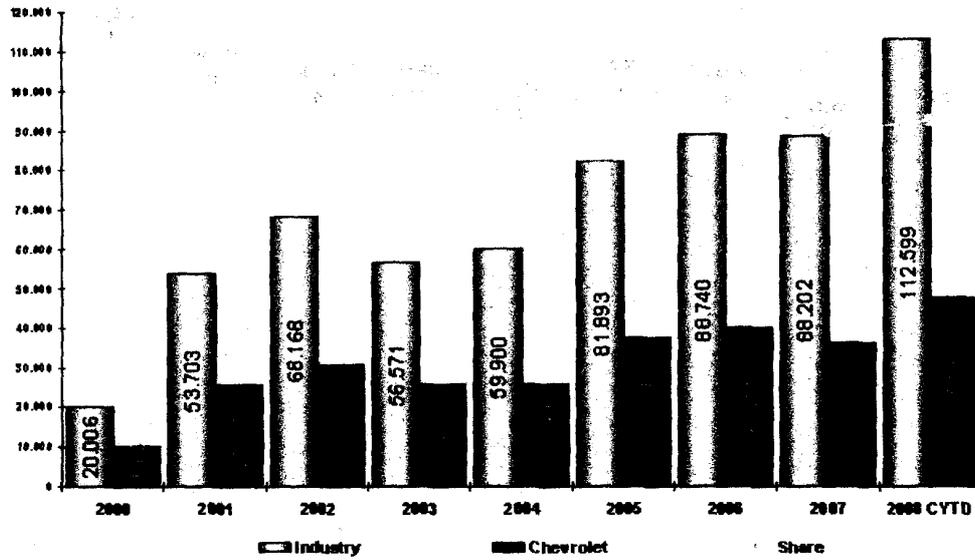
Mientras a nivel mundial la industria automotriz continúa con la baja en sus niveles de ventas debido a la profunda desaceleración de los mercados afectados por una extensa crisis económica, el desplome de la confianza del consumidor y una profunda recesión, en el Ecuador sector automotor se mostró sólido durante el año 2.008, superando el récord de ventas de años anteriores y sobrepasando todas las proyecciones.

Se vendieron 112.559 unidades un crecimiento del 27.61% frente al año 2007 que se vendieron 88.202 unidades.

Una vez más Chevrolet lidera su participación de mercado con el 42,2%, seguido por Hyundai con 11,7%, Mazda el 9,3%, Toyota con el 9,2%, entre las principales.

General Motors vendió 47.519 unidades un crecimiento del 31.36% con respecto al año anterior.

Ecuador Total Sales & Share 2000 -2008



	2,007	2,008	Var. %
Industry	88,202	112,599	27.7%
Retail GM	36,174	47,519	31.4%
Share	41.0%	42.2%	1.2%
Retail Ecua Auto	1,223	1,392	13.8%
Share	3.4%	2.9%	-0.5%

A pesar de los buenos resultados, el arranque del inicio del año fue bastante difícil, por la aplicación del ICE y la limitación del cupo de exportaciones a Venezuela.

La nueva escala del ICE decretado por el gobierno obligo a que los clientes prefieran vehículos menores a 20.000.

Por la crisis y las medidas de restricción de importaciones decretada por el Gobierno, los presupuestos del sector para el 2009, se manejan en base a las expectativas de vender entre las 75.000 y 80.000 unidades, lo cual representa una disminución del 30% en el nivel de ventas con respecto al año pasado. La baja de las ventas del sector disminuirá también los ingresos para el Estado, por conceptos de impuestos como ICE e IVA.

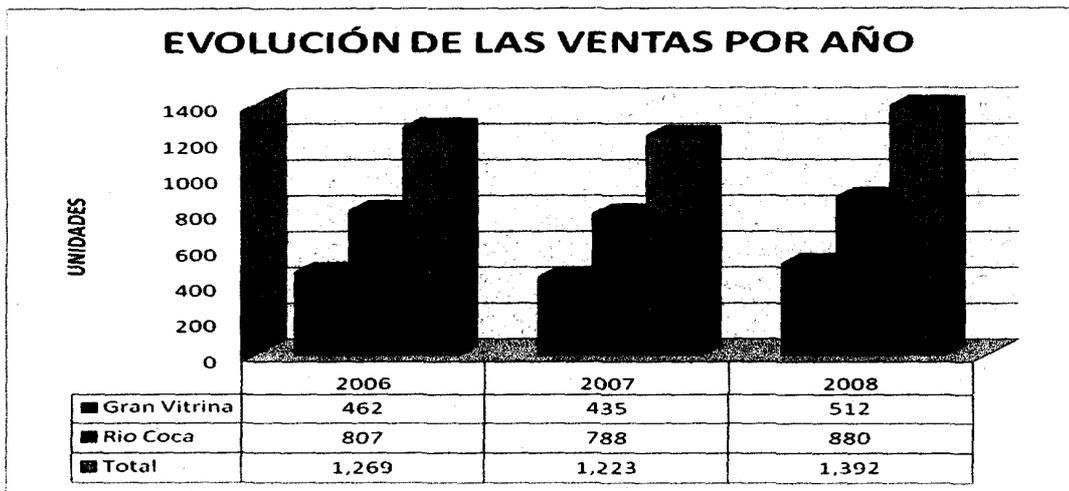
Otro aspecto que puede incidir en la disminución de las ventas es el año político que vivirá el país y al haber incertidumbre por la situación económica y financiera.

DIVISION DE VEHICULOS

Las ventas netas crecieron en comparación con el año anterior, apalancadas especialmente en:

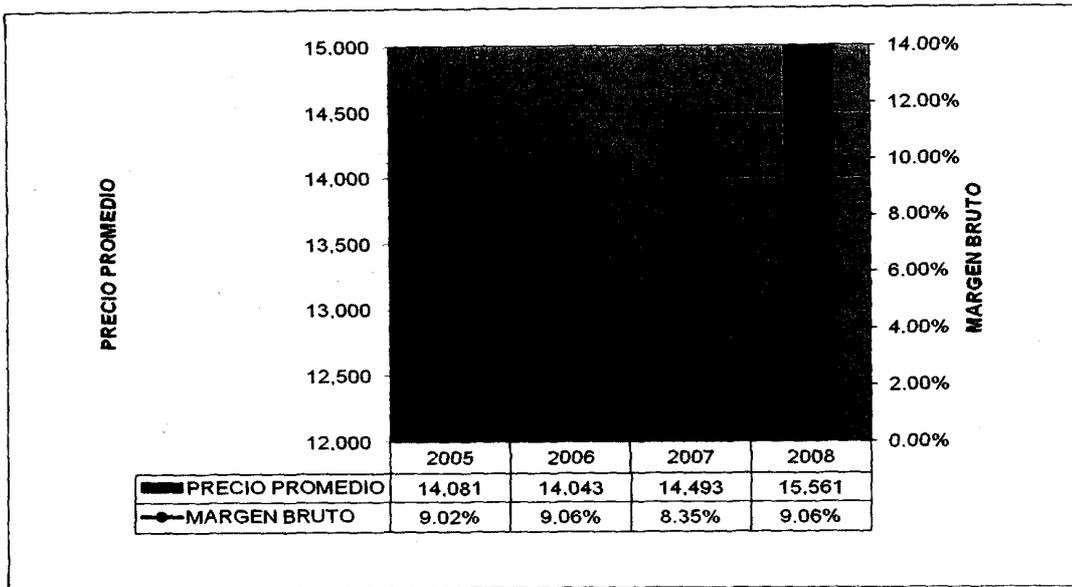
- Aprovechamiento del posicionamiento de la marca en el mercado
- Estrategias orientadas a incrementar el volumen y mantener la rentabilidad esperada.
- Mejoramiento en la calidad de servicio.
- Aumentar la efectividad de cierre de los negocios.
- Fidelización de los clientes.

Se vendieron 1.392 unidades frente a las 1.223 del 2007, lo que significa un decrecimiento de 169 unidades (13.82%).

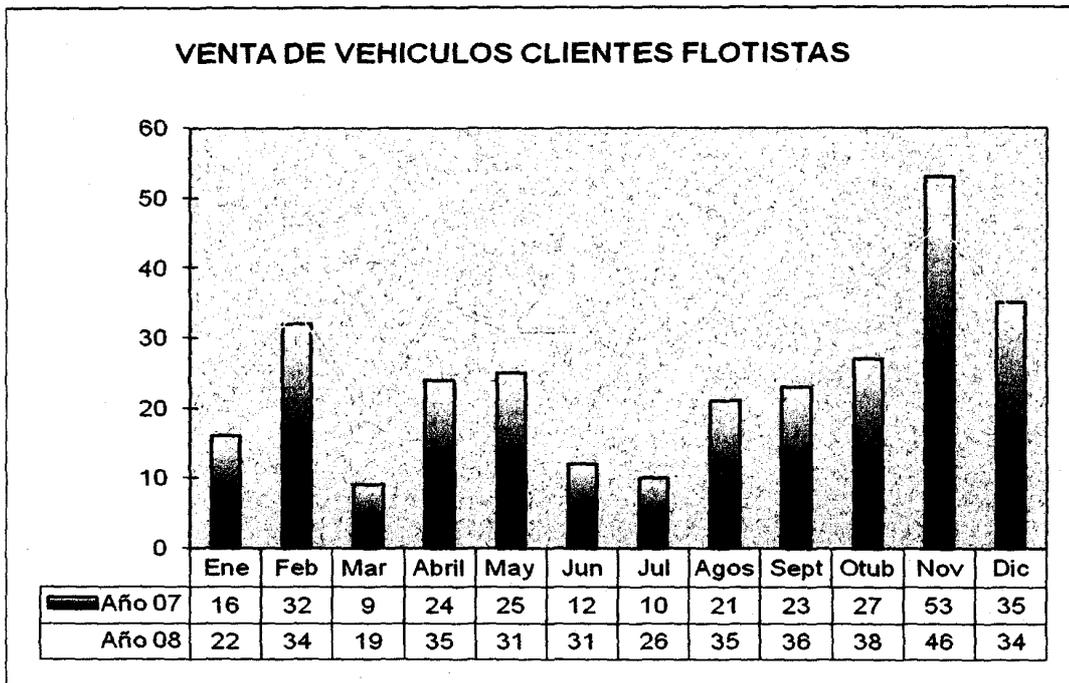


El precio promedio de venta fue de \$ 15.561, superior en \$ 1.068 al precio promedio del año 2007.

El margen bruto de vehículos fue del 9.06%, superior en 0.71% al margen bruto del año 2007, este crecimiento se debe al mix de ventas y a la contribución del margen de los todo terreno (suv)

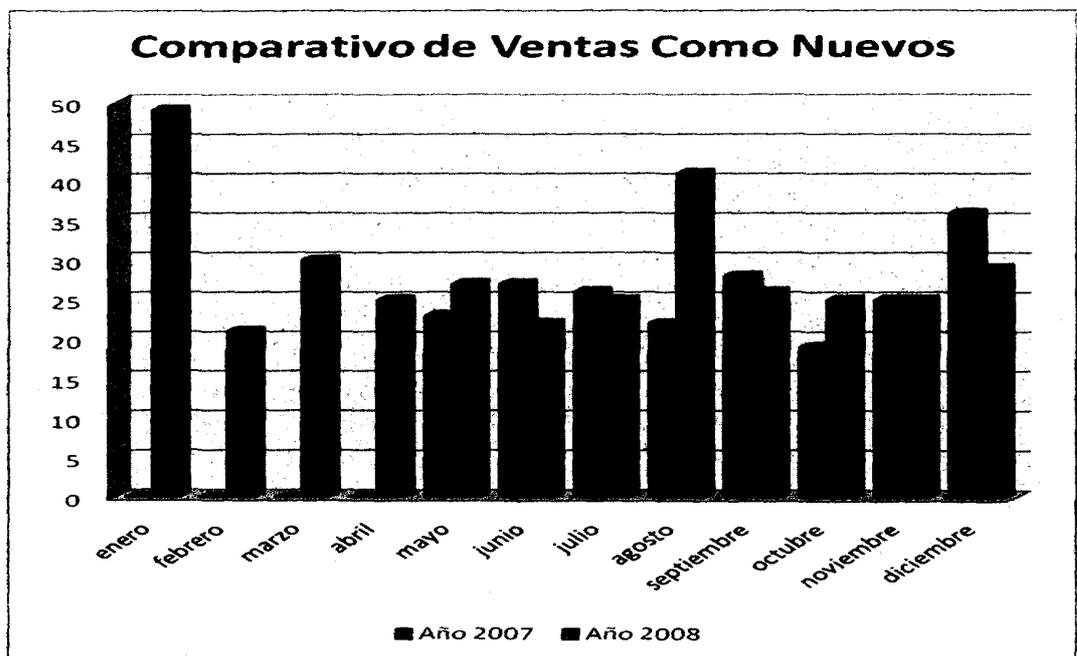


El año 2.008 fue un buen año para la venta de vehículos a clientes flotistas; su participación dentro del negocio de ventas fue del 27.9% y su crecimiento con relación al año 2007 fue del 39.71%, alcanzando un crecimiento rentable en este negocio a largo plazo y superando las metas trazadas para el año.



El negocio de Como Nuevos cumplió con todos los objetivos proyectados para el año, logrando así:

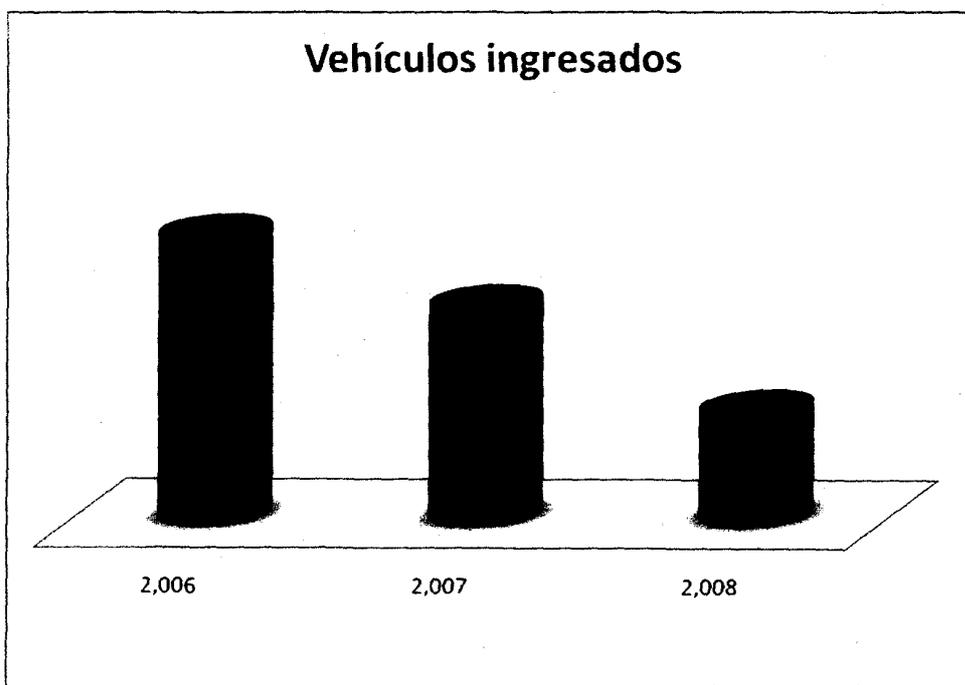
- Mantener un promedio de 29 autos por mes, dando un total de 345 al año.
- El precio promedio del año fue de \$ 12.180, con una rentabilidad bruta del 3.15%, que representó un ingreso para la Compañía de US\$ 126.264.
- Optimización de las instalaciones y de tráfico en la Gran Vitrina de los Shyris, generando un valor agregado para la Compañía.



POS VENTA:

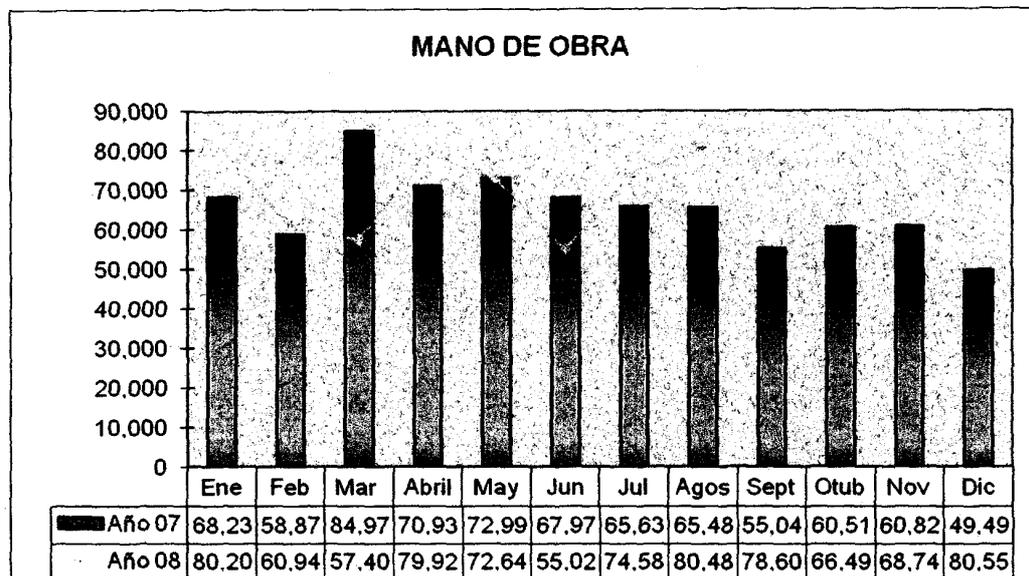
El crecimiento de las ventas en el área de pos venta es el resultado de la gestión comercial afianzando y captando el negocio con nuestros clientes, cuidando márgenes, gestión de cobranzas y sobre todo manteniendo nuestro nivel de compromiso:

- El Servicio Programado terminó a diciembre con un promedio de 12 citas diarias, que representa el 35% del ingreso de los vehículos al taller.
- El taller recibió un promedio 866 vehículos por mes, con una facturación promedio por vehículo de \$ 209, creciendo esta última en un 11,11%, debido principalmente por el desarrollo del trabajo mecánico especializado en clientes flotistas con alto kilometraje.
- La retención de clientes en el taller a diciembre del 2008 fue del 41.5%



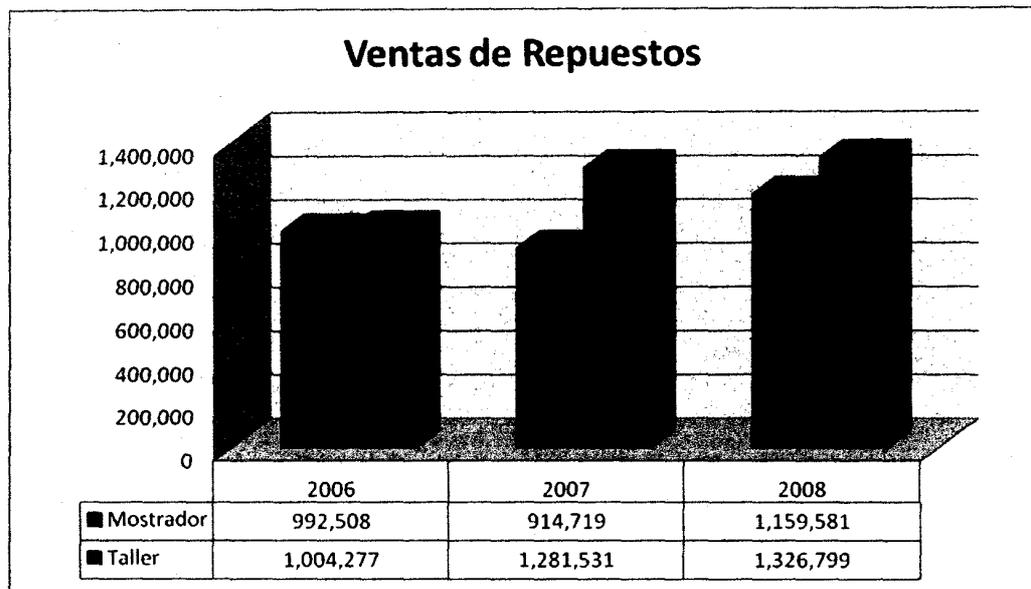
- La venta de repuestos por el taller fue de \$ 1.326.799, superior en un 3.5% con respecto al año 2007 que fue \$ 1.281.531, debido principalmente:
 - A la continuidad en la gestión comercial, afianzando la captación de nuevos clientes, especialmente flotistas.

- Alianzas estratégicas con compañías de seguros, al convertirnos en uno de sus proveedores de repuestos.
- La rentabilidad en la venta de repuestos por el taller fue del 26.68%,
- La facturación de mano de obra fue \$ 855.609, la misma que creció en un 8.7% con respecto al año 2007.
- La Compañía facturó mensualmente por mano de obra US\$ 71.301, de los cuales US\$ 34.705 (46,6%) corresponde a mecánica interna y US\$ 36.595 (51.4%) es de trabajos realizados con proveedores externos.
- El negocio de mano de obra dejó una rentabilidad bruta del 30.13%.



- La venta de repuestos por el mostrador fue de \$ 1.159.581 la misma que crece en un 26.8% con respecto al año anterior, debido a la gestión comercial.
- El margen bruto en este negocio es del 19.08%, el mismo que se encuentra afectado por incentivos ganados por el cumplimiento de la política comercial, crecimiento y continuidad de 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 mantener una rotación sobre 6 veces durante todo el año.

- Nuestro índice de obsolescencia de inventarios (más de 24 meses) es el 13% uno de los mejores de la Zona 1.
- Al consolidar el negocio de repuestos (mostrador y talleres) en el año se facturó US\$ 2.486.380, representa el 8.72% del total de las ventas de la Compañía, con una rentabilidad bruta del 23.13% y un crecimiento del 13.21% frente al año 2007.
- Las ventas de repuestos por el mostrador representan el 46.64% y las del taller el 53.36% del negocio de repuestos.



ACCESORIOS.-

- La gestión comercial de accesorios, en el 2.008 no fue la excepción,

EVENTOS RELEVANTES:

- Las ventas netas de la Compañía crecieron en comparación con el año 2007, apalancadas en:
 - El crecimiento del mercado, oferta y demanda.
 - Estrategias orientadas a incrementar el volumen, mejorar la calidad de servicio y fidelización de nuestros clientes.
- En marketing, la inversión estuvo orientada a:
 - Ofrecer altos niveles de servicio al cliente, reforzando positivamente la imagen de la Concesionaria y de la marca.
 - Propuestas diferenciadoras para nuestros clientes.
 - Medición de la satisfacción de nuestros clientes y su seguimiento.
 - Medición de indicadores, a fin de buscar oportunidades de mejora.
- El manejo de Pos venta, se ve reflejado en el crecimiento constante durante todo el año:
 - Alcanzamos excelentes indicadores de rotación de inventarios y obsolescencia de la Zona I
 - Se ganó en incentivos US\$ 123.977 por cumplimiento de la Política Comercial, que significa un 7.52% sobre la base de compra negociada a inicios del año.
- Se desarrolló un nuevo concepto en atención al cliente, a través de nuestro Contact Center, utilizando la comunicación como una herramienta de negociación, de promoción y de campañas. A inicios de año se creó el Servicio Programado generando a través de él más del 35% de ingresos al taller y se implementó un programa de fidelización a nuestros clientes.
- Oportunidades de desarrollo profesional lo que permitió la optimización del talento humano.
- 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 8,19% sobre las ventas.

INFORMACION FINANCIERA:

BALANCE GENERAL COMPARATIVO CONSOLIDADO						
ACTIVO	Dic-08	Est. Vert.	Dic-07	Est. Vert.	Var. Abs.	Var. Rel.
Activo Corriente	5,362,886	70.5%	5,905,218	70.1%	-542,331	-9.2%
Caja Bancos	924,055	12.2%	734,734	8.7%	189,321	25.8%
Cartera	2,674,507	35.2%	3,979,882	47.2%	-1,305,375	-32.8%
Crédito Directo	2,162,006	28.4%	2,943,284	34.9%	-781,278	-26.5%
Financieras	310,060	4.1%	684,373	8.1%	-374,313	-54.7%
Otras cuentas por cobrar	202,441	2.7%	352,225	4.2%	-149,784	-42.5%
Inventarios	1,725,621	22.7%	1,118,651	13.3%	606,970	54.3%
Vehículos	1,381,606	18.2%	777,108	9.2%	604,498	77.8%
Repuestos	250,299	3.3%	286,508	3.4%	-36,209	-12.6%
Trabajos en Proceso	93,717	1.2%	55,036	0.7%	38,681	70.3%
Gastos anticipados	38,703	0.5%	71,951	0.9%	-33,248	-46.2%
Activos Fijos Netos	2,202,890	29.0%	2,488,167	29.5%	-285,277	-11.5%
Inversiones	36,427	0.5%	35,373	0.4%	1,054	3.0%
Total Activos	7,602,204	100.0%	8,428,758	100.0%	-826,555	-9.8%
PASIVO						
Pasivo Corriente	2,088,093	27.5%	3,034,407	36.0%	-946,314	-31.2%
Préstamos bancarios	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Cuentas por pagar	426,327	5.6%	442,878	5.3%	-16,551	-3.7%
GMAC (Wholesale)	1,159,781	15.3%	2,047,817	24.3%	-888,036	-43.4%
Otras Cuentas por Pagar	179,660	2.4%	254,999	3.0%	-75,339	-29.5%
Obligaciones Fiscales y Patro	322,324	4.2%	288,712	3.4%	33,612	11.6%
Pasivo Largo Plazo	694,424	9.1%	870,426	10.3%	-176,003	-20.2%
Cuentas por Pagar Largo Plaz	694,424	9.1%	870,426	10.3%	-176,003	-20.2%
					0	
PATRIMONIO	4,819,688	63.4%	4,523,925	53.7%	295,763	6.5%
Capital Social	4,023,000	52.9%	4,023,000	47.7%	0	0.0%
Reserva Legal	219,695	2.9%	188,447	2.2%	31,248	16.6%
Utilidad año corriente	576,993	7.6%	312,478	3.7%	264,515	84.7%
PASIVO + PATRIMONIO	7,602,204	100.0%	8,428,758	100.0%	-826,554	-9.8%

A diciembre del 2008 el Activo suma \$ 7.602.204; los cambios más importantes en las cifras se presentan en:

- ✓ El activo corriente representa el 70.5% del Activo Total, el rubro más importante lo constituyen las Obligaciones por Cobrar que representan \$ 2.674.507, las cuales han disminuido en \$ 1.305.375 (32.8%) con respecto al año 2007, debido a la situación muy particular presentada en diciembre del 2.007 por el inminente incremento del ICE en los vehículos.
- ✓ El rubro de inventarios representa el 22.7% del Activo Total, el cual aumenta en \$ 606.970 (54.3%); este crecimiento del inventario de vehículos se ve afectado por las ventas menores a las esperadas en el último mes de diciembre.

El Pasivo total de la Compañía alcanza \$ 2.782.517 a diciembre del 2008, presentando un decrecimiento de \$ 1.122.316 (28,74%) que se debe principalmente a:

- ✓ Las Cuentas por Pagar a GMAC representan el 15.3% del Pasivo Corriente, \$ 1.159.781, la misma que disminuyo en un 43.4% con respecto al 2.007.
- ✓ En el pasivo a largo plazo corresponde a préstamos y obligaciones con terceras personas, a diciembre el saldo es de \$ 454.834, reflejando la baja del 30.4%.
- ✓ La Jubilación Patronal se incrementa en \$ 22.688, registro que está basado en el cálculo actuarial correspondiente. El saldo al cierre es de \$ 239.590.

El Patrimonio de la Compañía alcanza los \$ 4.819.688 a finales del 2008, con un incremento de \$ 295.763 (6.5%), variación que se debe básicamente a la apropiación del 10% de la Reserva Legal y al crecimiento de la utilidad del año en un 84,7%.

BALANCE GENERAL COMPARATIVO CONSOLIDADO						
	Diciembre	Est.	Diciembre	Est.	Variación	Variación
	2008	Vert.	2007	Vert.	Absoluta	Relativa
Ingresos						
Vehículos	24,742,449	86.74%	21,433,372	85.73%	3,309,076	15.4%
Repuestos Mostrador	1,159,581	4.07%	914,719	3.66%	244,862	26.8%
Repuestos Taller	1,326,799	4.65%	1,281,531	5.13%	45,268	3.5%
Mano de Obra	855,809	3.00%	787,028	3.15%	68,581	8.7%
Otras ventas	439,737	1.54%	583,792	2.34%	-144,056	-24.7%
Total Ventas	28,524,174	100.00%	25,000,443	100.00%	3,523,731	14.1%
Costos						
Vehículos	22,767,686	79.82%	19,953,897	79.81%	2,813,789	14.1%
Repuestos Mostrador	938,279	3.29%	733,784	2.94%	204,495	27.9%
Repuestos Taller	972,803	3.41%	973,145	3.89%	-342	0.0%
Mano de Obra	597,761	2.10%	476,796	1.91%	120,965	25.4%
Otras ventas	247,923	0.87%	400,579	1.60%	-152,656	-38.1%
Total Costos	25,524,452	89.48%	22,538,200	90.15%	2,986,252	13.2%
Utilidad Bruta	2,999,722	10.52%	2,462,243	9.85%	537,480	21.8%
Gastos Operativos	2,336,653	8.19%	2,043,066	8.17%	293,587	14.4%
Gastos Administrativos	447,927	1.57%	413,494	1.65%	34,433	8.3%
Gastos de Ventas	1,888,727	6.62%	1,629,573	6.52%	259,154	15.9%
Utilidad Operativa	663,069	2.32%	419,176	1.68%	243,893	58.2%
Movimiento Financiero	254,812	0.89%	96,364	0.39%	158,448	164.4%
UTILIDAD IMPTOS Y PART.	917,881	3.22%	515,540	2.06%	402,341	78.0%
Participación trabajadores	137,682	0.48%	77,781	0.31%	59,901	77.0%
Impuesto a la renta	203,206	0.71%	125,281	0.50%	77,925	62.2%
UTILIDAD NETA	576,993	2.02%	317,467	1.27%	259,526	81.7%

Los resultados alcanzados en el año 2008, se deben principalmente a:

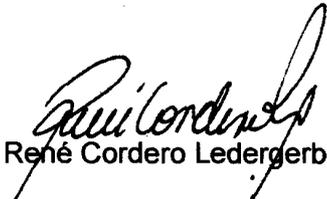
- ✓ Las ventas totales fueron de \$ 28.524.174, las mismas que crecen en \$ 3.523.731 es decir un 14.1% con relación al año 2007; este crecimiento se presenta en todos los negocio de la Compañía, las explicaciones fueron dadas anteriormente.
- ✓ La Utilidad Bruta en Ventas pasa del 9,85%, del 2007 al 10.52% en el 2.008 (\$ 2.999.722), con una mejora del 0.67%
- ✓ Los Gastos Operativos aumentaron en US\$ 293.587 (14.4%); la variación se debe al incremento de los gastos de ventas, en donde el rubro de marketing, comisiones por ventas, gastos de pre entrega influyen en este aumento.

- ✓ La utilidad operativa fue de \$ 663.069, que representa el 2.32% de las ventas.
- ✓ La Utilidad Neta es de \$ 576.993, que representa el 2.02% de las ventas, esta crece en un 81.7% respecto al año 2.007.

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.