

45594

Señores Accionistas de la empresa:

Me permito poner a su consideración el Informe de GERENCIA DE LA EMPRESA IMBAUTO S.A. correspondiente a la gestión realizada durante el Ejercicio Económico del año 2006.

ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS

Con el fin de tener una visión general del entorno económico del país, a continuación se detallan los indicadores macroeconómicos del año 2006 más importantes:

SECTOR EXTERNO

La Reserva Monetaria de Libre Disponibilidad disminuyó de 2.146.9 millones en el 2005 a 1.913.5 millones en 2006.

La Balanza Comercial total registró 1.112 millones de dólares de enero a octubre de 2006, contra 681,43 millones logrados en el mismo período del 2005. Las exportaciones crecieron un 26.5% y el incremento de las importaciones fue de 19%.

La balanza comercial petrolera a Octubre del 2006, fue de \$4.499 millones, y presentó un crecimiento de 32.1% frente a similar período del año anterior, como consecuencia del precio del petróleo, y de un mayor volumen de producción (2.1%) y exportación de crudo (6.9%) en relación con los primeros diez meses del año 2005, según lo reporta el Banco Central de Ecuador.

Por su parte, el saldo de la balanza comercial no petrolera ascendió a \$3,387 millones aumentando su déficit en \$398 millones (13.3%), frente al registrado en el año 2005 que fue de \$2,989.2 millones.

INFLACION

A diciembre de 2006 la inflación fue del 3.21%, que en relación al 4.36% registrada en el 2005, representa un decrecimiento de 26.38%.

PRODUCTO INTERNO BRUTO

De acuerdo al Banco Central, el crecimiento del Producto Interno Bruto fue del 3.46%. El sector petrolero, presentó una evolución de las exportaciones, las cuales ascendieron a 6,429.4 millones, incrementándose en 35.3% respecto al 2005. Esto se dio por el

crecimiento de las exportaciones de petróleo crudo, las cuales pasaron de \$4,337.2 millones en 2005 a 5,890.7 millones en 2006, implicando un elevado crecimiento de 35.8%. Los niveles de producción se incrementaron en 7.3 millones de barriles adicionales respecto al año anterior.

El petróleo y las remesas de los emigrantes, siguen siendo los rubros económicos más importantes. Al 2006 las remesas de emigrantes superaron los 2.300 millones de dólares, en el 2005 ascendieron a 2.000 millones aproximadamente.

El año 2005 el aporte del sector agrícola al Producto Interno Bruto nacional (PIB), fue de 9,1 por ciento, en 2006 la cifra se redujo al 9 por ciento. El sector Pesca, ha presentado una evolución positiva en el PIB durante los últimos cuatro años. El sector de la construcción se estima que para el año 2006 habría generado 2.319 millones de dólares del PIB, según las estadísticas del BCE.

TASAS DE INTERES

En el 2006 las tasas de interés mantuvieron una relativa tendencia al alza:

	*ENERO 2006	*DICIEMBRE 2006
TASA ACTIVA REFERENCIAL	8.9%	9.86%
TASA MAX IMA CONVENC.	13.49%	12.90%
TASA PASIVA REFERENCIAL	3.74%	4.87%

*Fuente: Banco Central del Ecuador.
Revista Gestión, Diciembre 2006

DESEMPLEO

La tasa de desempleo a Diciembre 2005 fue de 9.30%, en tanto que en el mismo período del año 2006 fue de 9.82%.

SISTEMA FINANCIERO

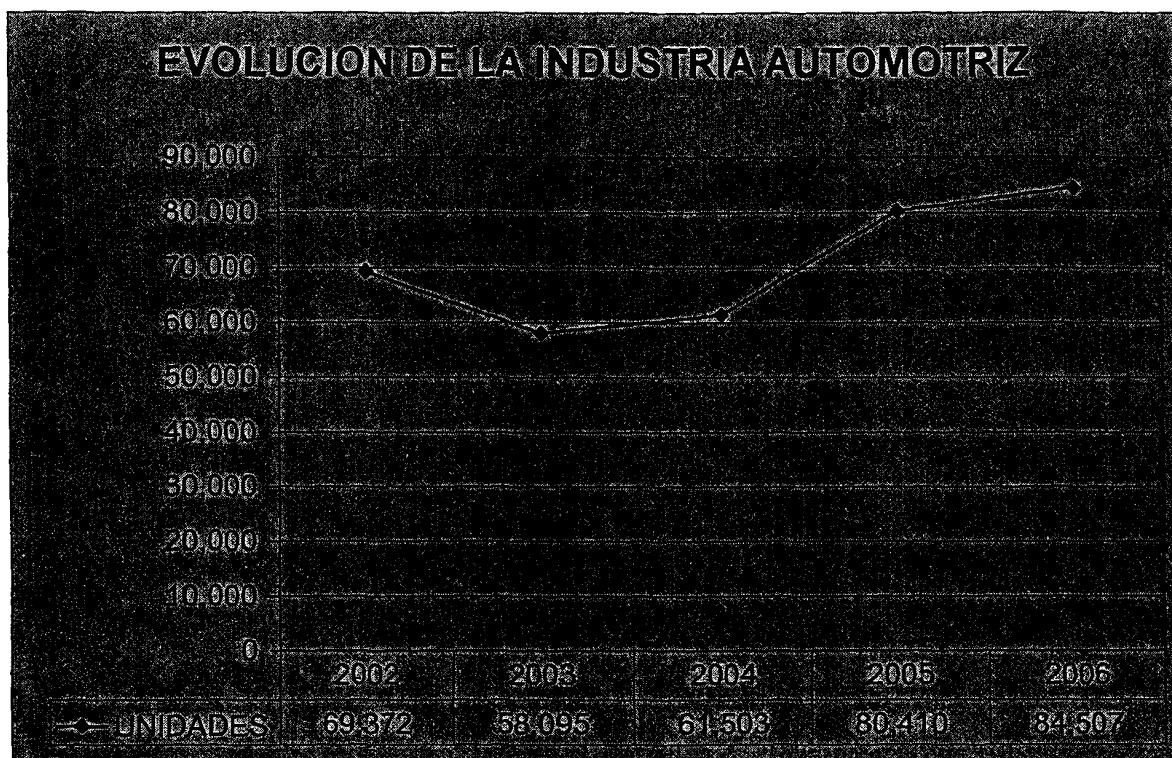
Los depósitos a la vista Noviembre 2006, fueron 3,553.69 millones de dólares y el crédito al sector privado ascendió a 9,623 millones en el mismo mes.

ENTORNO POLITICO DEL PAIS

El 2006 fue un año de incertidumbre política debido principalmente a las elecciones presidenciales y las repercusiones que el cambio de gobierno generaría. La corrupción y el constante caos político y social que se presentaron a lo largo del año se vieron proyectados en un debilitamiento institucional que repercute directamente en todos los sectores.

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

En los últimos 5 años, la tendencia de la industria automotriz ha sido creciente. En el año 2006 se cerró con 84,507 unidades que reflejan un 5.10 % de crecimiento respecto al año 2005, el cual registró 80,410 unidades.



*Fuente: AEADE Enero 2007

La importación de vehículos creció en los últimos tres años. Chevrolet ha importado en promedio el 24% de los vehículos cada año, como se detalla a continuación:

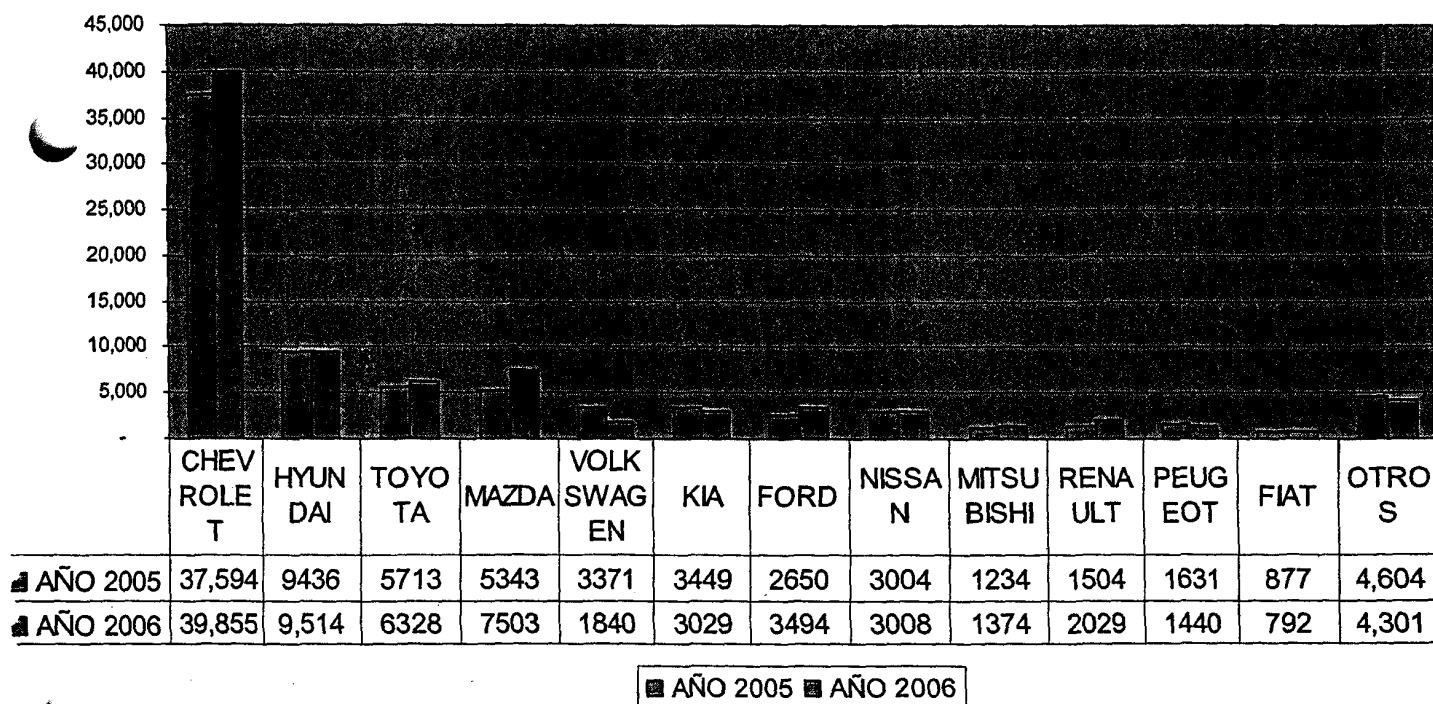
	IMPORTACION DE VEHICULOS*		
	2004	2005	2006
TODAS MARCAS	38,248	55,310	57,476
CHEVROLET	8,933	13,333	14,399
%	23.36%	24.11%	25.05%

*Fuente: AEADE Enero 2007

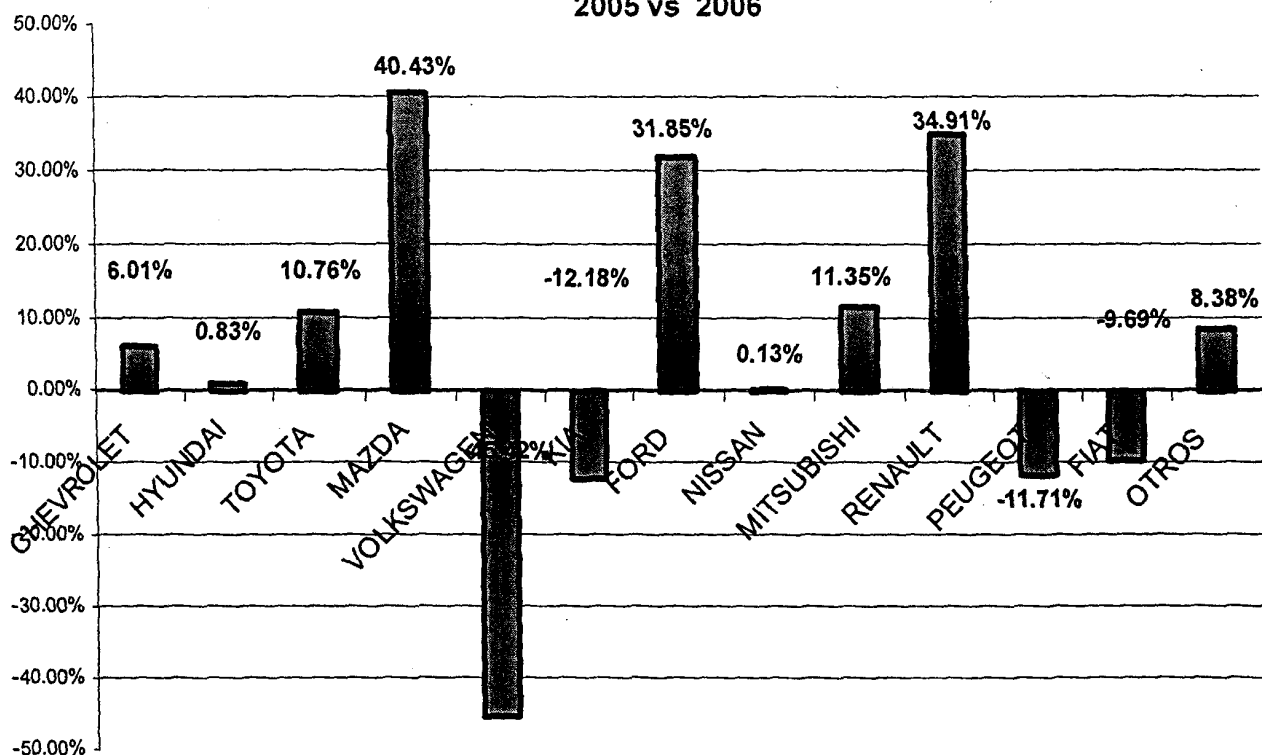
La producción nacional en 2006 fue de 50.897 unidades. El 88% fue producido por la ensambladora Ómnibus BB con 44,599 unidades.

La participación de las marcas en el mercado global en los años 2005 y 2006 son los siguientes:

UNIDADES VENDIDAS POR MARCAS



VARIACION PORCENTUAL DE LAS VENTAS POR MARCAS 2005 vs 2006



* Fuente: AEADE Enero 2007 (Anexo 1)

Las marcas Mazda, Ford y Renault presentan un crecimiento importante, mientras que Volkswagen y Kia tienen una disminución drástica de ventas respecto al año anterior.

RESULTADOS DE LA MARCA

El aporte de Chevrolet en la industria durante el año 2006 fue de 39,855 unidades, con un porcentaje de participación de mercado de 47.16%, lo que implica un crecimiento en ventas del 7.06% en relación al 2005.

En los meses marzo y junio el share de la Marca superó el 49% y en diciembre el 51.10%.

PARTICIPACIÓN MENSUAL DE LA MARCA

	AÑO 2006		
	INDUSTRIA	VENTAS GM	SHARE%
ENERO	6,516	2,670	40.98%
FEBRERO	6,283	2,704	43.04%
MARZO	6,966	3,472	49.84%
ABRIL	6,520	3,106	47.64%
MAYO	6,759	2,994	44.30%
JUNIO	7,155	3,561	49.77%
JULIO	7,116	3,286	46.18%
AGOSTO	7,503	3,507	46.74%
SEPTIEMBRE	6,956	3,307	47.54%
OCTUBRE	7,090	3,427	48.34%
NOVIEMBRE	6,968	3,388	48.62%
DICIEMBRE	8,675	4,433	51.10%
TOTAL	84,507	39,855	47.16%

VENTAS MENSUALES DE CONCESIONARIOS GENERAL MOTORS EN EL 2005 Y 2006

	VARIACION 2005 - 2006			
	Ventas 2005	Ventas 2006	UNIDADES	%
ENERO	2,444	2,670	226	9.25%
FEBRERO	2,372	2,704	332	14.00%
MARZO	3,086	3,472	386	12.51%
ABRIL	2,975	3,106	131	4.40%
MAYO	2,913	2,994	81	2.78%
JUNIO	3,559	3,561	2	0.06%
JULIO	2,945	3,286	341	11.58%
AGOSTO	2,895	3,507	612	21.14%
SEPTIEMBRE	2,912	3,307	395	13.56%
OCTUBRE	3,056	3,427	371	12.14%
NOVIEMBRE	3,610	3,388	-222	-6.15%
DICIEMBRE	4,827	4,433	-394	-8.16%
TOTAL	37,594	39,855	2,655	7.06%

Los meses Noviembre y Diciembre del 2006 presentan un decrecimiento en las ventas respecto a Noviembre y Diciembre del 2005 del 6.15% y 8.16% respectivamente, a pesar de que los descuentos fueron altos.

COMPARATIVO DE VENTAS POR SEGMENTO DE LA INDUSTRIA VS. LA MARCA

ESTRUCTURA DE VENTAS	INDUSTRIA AÑO 2006		CHEVROLET AÑO 2006	
SEGMENTO	TOTAL	%	TOTAL	%
PASAJEROS	42,710	50.54%	21,994	55.19%
PICK UPS	18,940	22.41%	9,316	23.37%
SUV	15,376	18.20%	5,249	13.16%
VANS	1,555	1.84%	513	1.29%
CAMIONES	4,913	5.81%	2,593	6.51%
BUSES + OTROS	1,013	1.20%	196	0.49%
TOTAL	84,507	100.00%	39,855	100.00%

* Fuente: AEADE y GM Enero 2007

En la industria, los segmentos que mayor participación tienen es el de pasajeros con el 50.54% con 42,710 unidades y el segmento de pick ups que representa el 22.41% con 18,940 unidades. Los segmentos SUV y camiones poseen el 18.20% y 5,81% respectivamente. Similar estructura poseen las ventas en la marca Chevrolet. Los segmentos más significativos son pasajeros y pick ups con 55.19% y 23.37% de participación respectivamente.

El segmento de pasajeros de la marca representa el 26% del total de vehículos de la industria y el 52% del total del mismo segmento de todo el sector. Del mismo modo, comparando los segmentos pick up, S.U.V. y camiones Chevrolet con el total de unidades vendidas en estos segmentos a nivel de toda la industria, poseen una participación del 49%, 34% y 52% respectivamente.

AÑO 2006					
	CONTADO	CRÉDITO	GMAC	OTRAS FINANC.	DIRECTO
ENERO	17%	83%	47%	27%	9%
FEBRERO	21%	79%	47%	22%	10%
MARZO	20%	80%	49%	23%	8%
ABRIL	18%	82%	52%	22%	8%
MAYO	17%	83%	53%	21%	9%
JUNIO	18%	82%	56%	19%	7%
JULIO	19%	81%	54%	20%	7%
AGOSTO	23%	77%	55%	15%	7%
SEPTIEMBRE	21%	79%	54%	16%	9%
OCTUBRE	20%	80%	58%	14%	8%
NOVIEMBRE	20%	80%	58%	13%	9%
DICIEMBRE	19%	81%	61%	11%	9%

*Fuente General Motors Enero 2007

Se puede observar que las ventas a crédito superan el 81% y que la participación de GMAC creció del 47% en enero al 61% en diciembre de 2006. El crédito con otras financieras se reduce del 27% en Enero a 11% en diciembre. En el transcurso del año, el crédito directo se mantiene en 9%.

RESULTADOS ECONÓMICOS DE LA RED

En 2006, las ventas se incrementaron en \$74,688,671, el margen bruto se incrementó del 10.76 al 11.57%, del mismo modo, los gastos operacionales tuvieron un aumento de 25.39% respecto al año 2005. En cuanto a la utilidad Neta, el año 2005 registró \$13,130.939 de dólares vs. \$13,094.995 del 2006 que representa una disminución del 0.27% a pesar de que las ventas netas totales crecieron en 11%, con un aumento de 1,705 unidades.

RESULTADOS A NIVEL NACIONAL ENERO-DICIEMBRE 2005 VS. 2006

P&G NIVEL NACIONAL*	Enero-Dic 2005	ANALISIS VERTICAL	Enero-Dic 2006	ANALISIS VERTICAL	VARIACION PORCENTUAL
VENTAS NETAS	639,851,193	100%	714,539,864	100%	11.67%
(-) Costo de Ventas	571,015,677	89.24%	631,887,718	88.43%	10.66%
MARGEN BRUTO	68,835,516	10.76%	82,652,146	11.57%	20.07%
GASTOS OPERACIONALES	49,586,195	7.75%	62,176,239	8.70%	25.39%
UTILIDAD OPERACIONAL	19,249,321	3.01%	20,475,907	2.87%	6.37%
Gastos Financieros	6,948,918	1.09%	4,665,216	0.65%	-32.86%
Otros Gastos	3,964,026	0.62%	5,037,680	0.71%	27.08%
(-) Gastos Financieros	10,912,944	1.71%	9,702,896	1.36%	-11.09%
(+) Otros Ingresos (financieros y otros)	12,261,174	1.92%	9,768,157	1.37%	-20.33%
Ut.Part. Trabajadores e I. R	20,597,551	3.22%	20,541,168	2.87%	-0.27%
Participación Trabajadores	3,089,633	0.48%	3,081,175.24	0.43%	-0.27%
Impuesto a la Renta	4,376,980	0.68%	4,364,998.26	0.61%	-0.27%
UTILIDAD NETA	13,130,939	2.05%	13,094,995	1.83%	-0.27%
VOLUMEN DE VENTAS	36,242		37,947.00		
UTILIDAD NETA X UNIDAD VENDIDA	362.31		345.09		

*Fuente: General Motors (No incluye unidades vendidas por la fábrica).

La composición de las ventas a nivel nacional está estructurada por un 88% en ventas de vehículos y 11.85% de posventa. En gastos operacionales casi el 65% corresponde a vehículos y más del 30% a posventa. La utilidad operacional se compone por un 58% por concepto de vehículos y 41% posventa. Por lo tanto si se retirara la utilidad de posventa del total, la Red generaría únicamente \$7,646,151 aproximadamente, lo que resultaría en una utilidad por unidad vendida de \$201 dólares.

ESTRUCTURA A NIVEL NACIONAL VEHICULOS Y POSVENTA					
	VEHICULOS	% DEL TOTAL	POSVENTA	% DEL TOTAL	TOTAL
VENTAS NETAS	629,849,385	88.15%	84,690,478	11.85%	714,539,864
MARGEN BRUTO	54,177,911	65.55%	28,474,235	34.45%	82,652,146
GASTOS OPERACIONALES	42,215,823	67.90%	19,960,416	32.10%	62,176,239
UTILIDAD OPERACIONAL	11,962,088	58.42%	8,513,819	41.58%	20,475,907

CONCLUSIONES DEL ENTORNO Y DEL NEGOCIO

- Las principales fuentes de ingreso del país son provenientes del petróleo y de las remesas de los emigrantes.
- La dolarización es factor de estabilidad financiera y crediticia en el país.
- Los depósitos en el sector financiero crecen y en buena parte se orientan al sector a la construcción y al consumo.
- El 80% del negocio automotor se sustenta en el crédito.
- El numero de unidades vendidas mantienen un crecimiento constate desde el año 2003.
- La estructura de las ventas ha cambiado y la tendencia y demanda se concentran en el segmento de automóviles.
- La participación de la marca se incrementó un 6% pero hay otras marcas como Mazda, Ford y Toyota que crecen a un ritmo más acelerado.
- La política de descuentos y promociones por parte de la fábrica fue incoherente y nociva.
- El soporte de la Red en el financiamiento de GMAC se ha ido incrementando hasta superar el 61%.
- La percepción de la marca de diferentes modelos es débil y esto se pretendió contrarrestar con la reducción de precios.

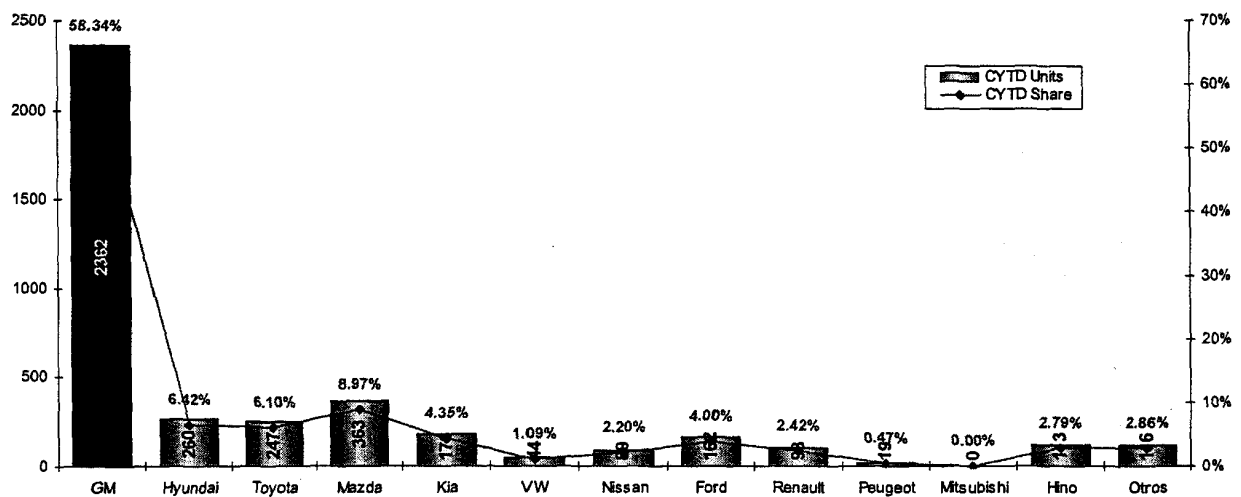
- Los resultados económicos de la Red son preocupantes, en el 2006 se vendieron 1750 unidades más sin embargo, la utilidad neta decreció.
- Si se retira el margen de posventa la utilidad por unidad vendida sería de \$201.
- La utilidad generada guarda una baja relación con el volumen de ventas, el patrimonio y las inversiones realizadas por las empresas.
- La tendencia del decrecimiento de la utilidad neta se ha registrado en los últimos tres años.
- Considerando un margen bruto de \$2,213 por vehículo, al momento la Red necesita vender 2,809 vehículos para cubrir los gastos.
- La excelencia financiera hubiese contribuido a los resultados de la Red, pero la falta de compromiso y convicción lo impidieron.

IMBAUTO S.A.

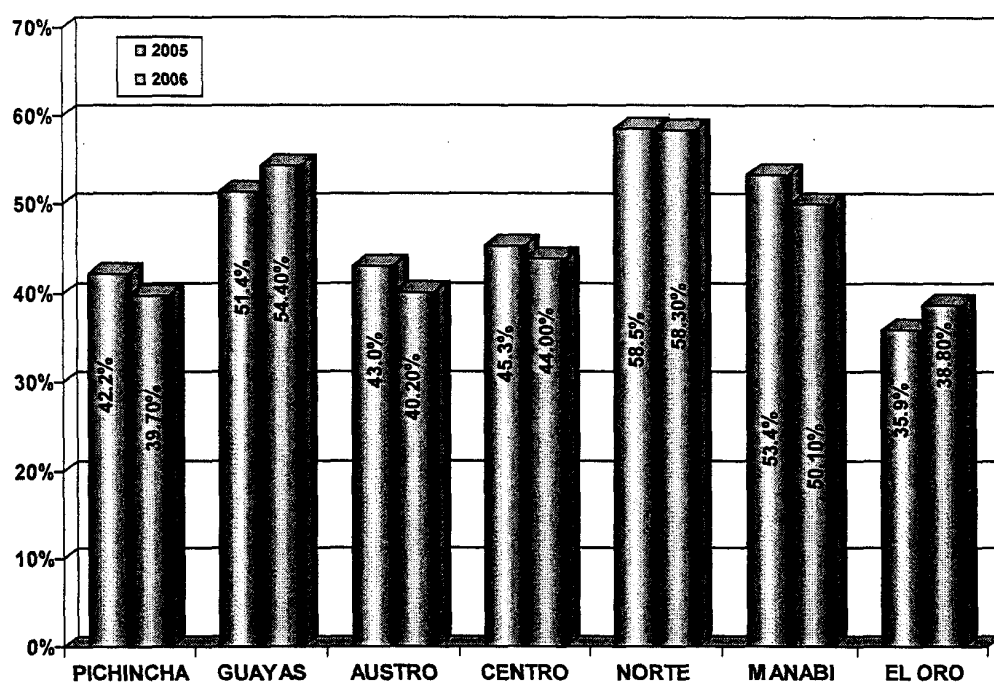
ANALISIS COMERCIAL.

Mantuvimos durante el 2006 una participación de mercado del 58.3%, a pesar de la apertura constante de nuevos puntos de venta de nuestra competencia, pudiendo afirmar que en la actualidad tenemos a todas las marcas instaladas en la ciudad de Ibarra.

ZONA NORTE



Es importante señalar que continuamos con la mayor participación que tiene un concesionario Chevrolet en su zona de influencia.



Este incremento del 2.78 % sobre el crecimiento de la Industria ha permitido que IMBAUTO S.A. escale una posición en el Ranking Nacional pasando del puesto octavo al séptimo y en la zona 1(Quito, centro y norte) del puesto quinto al cuarto.

Esto lo podemos apreciar en los siguientes cuadros:



VENTAS RETAIL
Reporte de Ventas e Inventarios
Concesionario

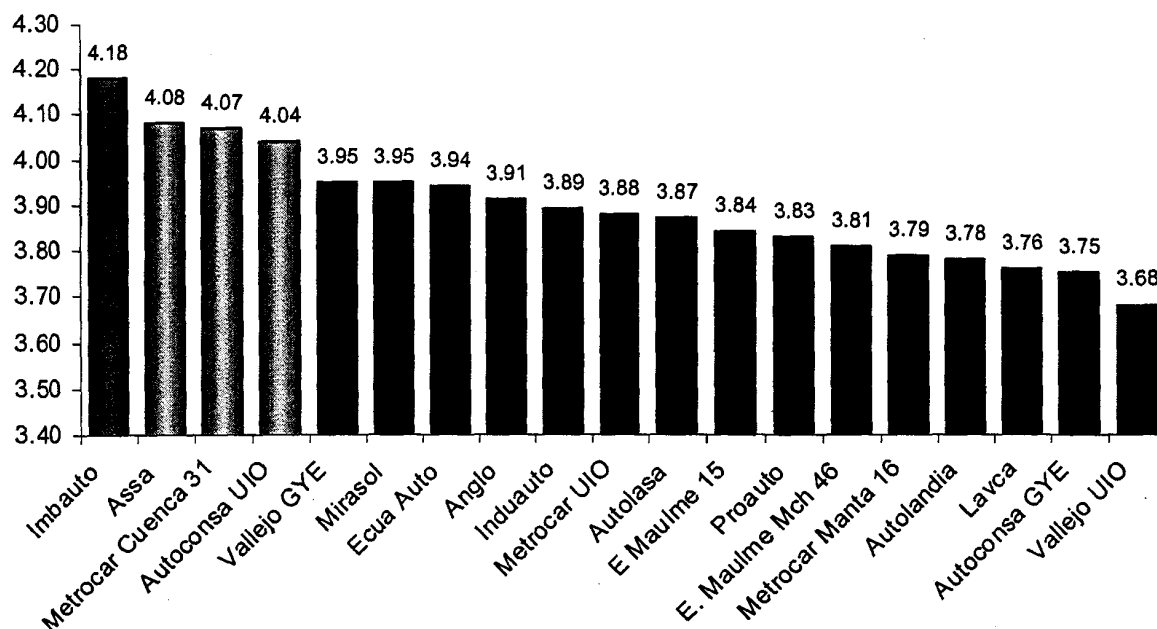
CONCESIONARIO	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	CYTD 2006	%2006	VARIACIÓN	2006	RANKING
																	05'04'03'02
AutoIasa	190	225	262	230	255	317	305	304	269	249	274	368	3246	8.1%	0.8%	1	4 8 11 11
Autoconsa UIO	198	221	199	235	203	302	227	274	280	270	233	347	2986	7.5%	0.3%	3	5 4 4 4
Anglo	182	200	219	214	219	250	261	260	275	288	238	300	2906	7.3%	1.0%	4	7 9 8 8
A.S.S.A.	164	226	227	238	232	303	233	246	211	266	243	435	3024	7.6%	-0.5%	2	1 2 3 3
Indusuto	180	168	254	235	217	202	208	231	239	216	266	322	2737	6.8%	0.5%	5	6 7 15 14
Proauto	183	161	230	196	194	218	244	268	206	202	202	232	2554	6.4%	-1.2%	6	3 1 1 1
Imbeuto	169	184	194	174	184	201	189	216	178	190	196	265	2342	5.9%	0.1%	7	8 5 5 5
Metrocar UIO	167	177	197	204	182	217	190	197	169	172	205	250	2338	5.9%	-2.0%	8	2 3 2 2
Miraflores CUE-LOJA-AZO	159	149	203	150	165	168	227	210	210	199	236	262	2337	5.8%	0.1%	9	9 6 7 7
E. Maulme GYE	115	131	155	141	138	130	151	138	165	150	130	138	1682	4.2%	0.4%	10	12 13 13 16
Autoconsa GYE	115	120	131	114	139	147	117	160	147	146	142	163	1631	4.1%	0.7%	11	15 17 17 17
Autolandia	85	108	122	123	109	155	143	134	127	134	143	188	1571	3.9%	0.1%	12	11 12 10 6
Vallejo Araujo GYE	95	98	125	118	117	121	121	150	132	133	113	188	1511	3.8%	0.3%	13	14 15 14 12
Lavca	120	111	119	91	103	120	130	125	123	123	148	154	1467	3.7%	-0.9%	14	10 10 9 10
Vallejo Araujo UIO	91	85	114	116	105	111	118	124	123	113	128	144	1372	3.4%	0.1%	15	16 14 12 15
Ecua-Auto	82	85	101	101	100	144	98	116	107	107	104	137	1282	3.2%	-0.4%	16	13 11 8 9
E. Maulme Machala	97	55	78	67	77	69	64	83	67	80	98	95	928	2.3%	0.4%	17	19 19 0 0
Metrocar CUE	72	65	99	72	66	92	77	59	57	70	79	107	915	2.3%	-0.2%	18	17 16 16 13
Metrocar MANABI	62	56	62	73	66	103	60	81	82	65	71	116	897	2.3%	0.1%	19	18 18 18 18
Autodiesel GYE -CUE	45	29	30	18	27	41	35	39	47	32	41	24	408	1.0%	0.0%	20	20 21 22 22
Autodiesel UIO	12	9	12	17	14	17	19	19	15	9	0	0	143	0.4%	-0.1%	21	21 20 19 20
Metrocar BAB	8	7	10	7	11	19	16	19	16	30	26	16	185	0.5%	0.1%	21	22 22 21 20
TOTAL PAIS	2670	2704	3472	3106	2994	3561	3286	3507	3307	3427	3388	4433	39855	100%	0%		

CONCESIONARIO													CYTD	% Particip.	RANKING					
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic			2006	'05	'04	'03	'02	'01
Autoconsa UIO	198	221	199	235	203	302	227	271	280	270	233	347	2986	14.8%	2	4	4	4	4	4
A.S.S.A.	164	226	227	238	232	303	233	246	211	266	243	435	3024	15.0%	1	1	2	3	3	2
Proauto	183	161	230	196	194	218	244	268	206	208	208	238	2554	12.7%	3	3	1	1	1	1
Imbauto	169	184	194	174	184	201	189	216	178	190	198	265	2342	11.6%	4	5	5	5	5	5
Metrocar UIO	167	177	197	204	182	217	190	197	169	173	205	260	2338	11.6%	5	2	3	2	2	3
Autolandia	85	108	122	123	109	155	143	134	127	134	143	188	1571	7.8%	6	6	6	7	8	7
Lavca	120	111	119	91	103	120	130	125	123	123	148	154	1467	7.3%	7	8	8	8	6	6
Vallejo Araujo UIO	91	85	114	116	105	111	118	124	123	113	128	144	1372	6.8%	8	9	9	9	9	9
Ecua-Auto	82	85	101	101	100	144	98	116	107	107	104	137	1282	6.4%	9	7	7	6	7	8
Autodiesel UIO	12	9	12	17	14	17	19	19	15	9	0	0	143	0.7%	10	10	10	10	10	10
TOTAL ZONA 1	1316	1397	1634	1626	1479	1879	1638	1776	1586	1669	1672	2316	20188	85%						

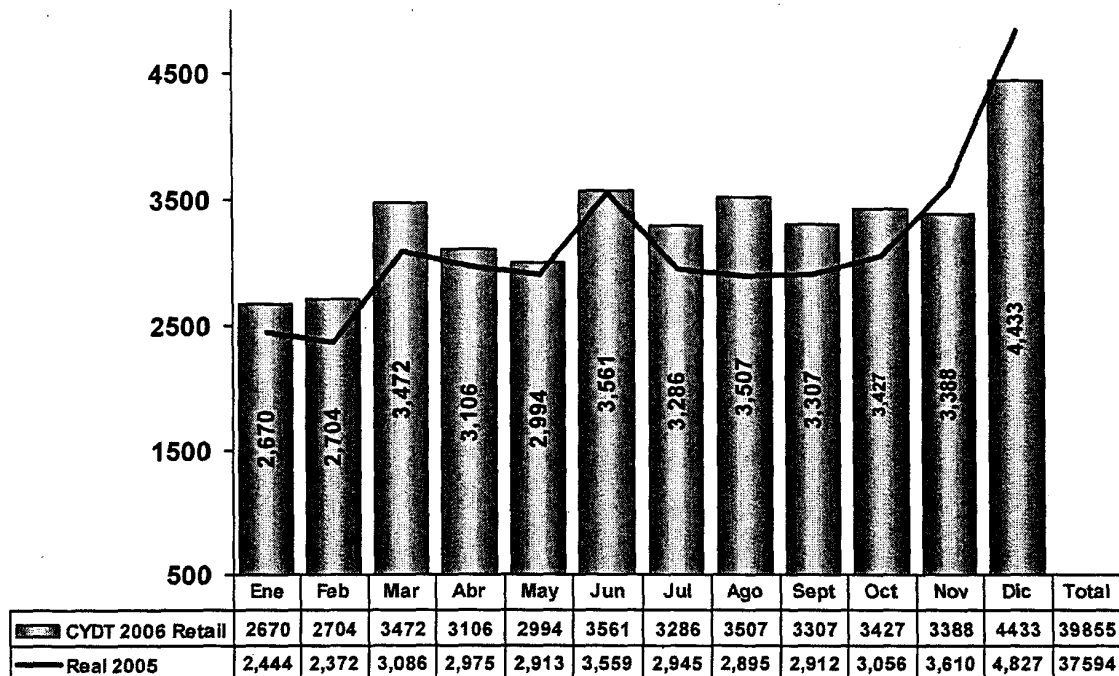
La composición de ventas por sucursal es la siguiente:

SUCURSALES	2005	2006	CRECIMIENTO
Esmeraldas	447	474	+6.04%
Tulcán	182	190	4.4%
Ibarra	1305	1219	-6.59%
Otavalo	177	208	17.51%
Coca	60	251	318.33

El índice de satisfacción al cliente al 31 de Diciembre 2006 (CSI) en vehículos nuevos fue de 4.18 ubicándolo a Imbauto en el primer lugar dentro de los concesionarios a nivel nacional.



Este año se generó un record de ventas para GM con 39.855 unidades con un marcado incremento en venta de activos cuyo margen bruto es menor, adicionalmente tuvimos un año lleno de promociones y descuentos generados por la marca.



A continuación, un esquema general de las constantes variaciones de precios y condiciones de comercialización durante el año 2006:

- En enero se mantienen las mismas condiciones de descuentos y financiamiento del mes de Diciembre de 2005. GMAC acepta 20% de entrada para livianos y camiones.
- En febrero, se incrementaron los precios de algunos modelos como las camionetas Luv.
- En marzo, los precios de varios modelos del segmento pasajeros se incrementaron, así como algunas camionetas. GMAC presentó el "Plan universitario" como fomento al financiamiento.
- En abril, se otorgan descuentos compartidos con la fábrica, para Optra 4 y 5% y 6% para Luv modelos especiales debido al alza de precios. GMAC incrementó las tasas y otorga subsidios de un porcentaje de PVP.
- Mayo, continúa el incremento de precios en modelos Optra. GMAC pone a disposición el "Plan Día de la Madre".

- Junio se utilizó la campaña "El gran Guilianni", otorgando descuentos y condiciones de financiamiento especiales. Es por esto que el financiamiento otorgado por GMAC en Junio sobrepasa el 50% del total de vehículos vendidos a crédito.
- Julio, se incrementaron los precios de pasajeros principalmente
- En agosto, se otorgaron precios especiales para los modelos Luv y Spark. Para modelos 2006, se dio la matricula gratis.
- Septiembre, tras un incremento nuevamente de precios en camionetas, se dieron descuentos especiales para Luv Dmax entre el 3 y 5%.
- Octubre, los precios de la familia corsa y algunas camionetas se redujeron, el precio de Optra se incrementó. GMAC otorga nuevas condiciones para financiamiento de Taxis con el "Plan Amarillo".
- En noviembre se presentó la venta de "Cierre de fábrica" otorgando seguros gratis para Optra y en general descuentos que oscilan ente en 4 y 8%.

En diciembre se otorgaron descuentos entre el 4 y 10% en varios modelos tales como Optra, Luv, Vivant, Trailblazer entre otros, para reducir el inventario existente en especial el segmento de camionetas. GMAC otorgó la primera cuota gratis para modelos Optra. En este mes el 61% de vehículos vendidos a crédito fueron financiados por GMAC.

ANALISIS FINANCIERO

IMBAUTO S.A.

BALANCES GENERALES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006 Y 2005

(Expresados en miles de U.S. dólares)

ACTIVOS	2006	2005	VARIACION
ACTIVOS CORRIENTES:			
Caja y equivalentes de caja	663	604	59
Cuentas por cobrar comerciales	7415	7685	-270
Cuentas por cobrar a compañías relacionadas	565	428	137
Inventarios	4738	4243	495
Gastos anticipados y otras cuentas por cobrar	<u>686</u>	<u>1803</u>	<u>-1.117</u>
Total activos corrientes	<u>14067</u>	<u>14763</u>	<u>-696</u>
PROPIEDADES Y EQUIPO:			
Terrenos	1476	1476	0
Edificios	3911	3911	0
Herramientas	464	408	56
Muebles y enseres y equipos de oficina	351	309	42
Vehículos	159	151	8
Equipo de computación y comunicación	202	188	14
Construcciones en curso	<u>53</u>	<u>2</u>	<u>51</u>
Total	6616	6445	171
Menos depreciación acumulada	<u>2016</u>	<u>1637</u>	<u>379</u>
Propiedades y equipo, neto	<u>4600</u>	<u>4808</u>	<u>-208</u>
INVERSIONES A LARGO PLAZO	<u>1369</u>	<u>1557</u>	<u>-188</u>
OTROS ACTIVOS	<u>248</u>	<u>380</u>	<u>-132</u>
TOTAL	<u>20284</u>	<u>21508</u>	<u>-1.224</u>

PASIVOS Y PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS			
	2006	2005	VARIACION
PASIVOS CORRIENTES:			
Obligaciones bancarias	3,134	1,633	1,501
Vencimientos corrientes de obligaciones a largo plazo	1,215	984	231
Cuentas por pagar	6,940	7,908	-968
Anticipos de clientes	319	441	-122
Participación a empleados	115	90	25
Impuesto a la renta	19	19	0
Otros gastos acumulados y otras cuentas por pagar	<u>987</u>	<u>1,249</u>	<u>-262</u>
Total pasivos corrientes	<u>12,729</u>	<u>12,324</u>	<u>405</u>
OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	<u>2,772</u>	<u>4,276</u>	<u>-1,504</u>
PROVISION PARA JUBILACION Y DESAHUCIO	<u>83</u>	<u>75</u>	<u>8</u>
TOTAL PASIVOS	<u>15,584</u>	<u>16,675</u>	<u>-1,091</u>
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS:			
Capital social	4,400	4,400	0
Reserva legal	167	156	11
Reserva de Capital	43	43	0
Reserva por valuación	57	57	0
Utilidades retenidas	<u>33</u>	<u>177</u>	<u>-144</u>
Patrimonio de los accionistas	<u>4,700</u>	<u>4,833</u>	<u>-133</u>
TOTAL	<u>20,284</u>	<u>21,508</u>	<u>-1,224</u>

IMBAUTO S.A.**ESTADOS DE RESULTADOS
POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006 Y 2005**

(Expresados en miles de U.S. dólares)

	<u>2006</u>	<u>2005</u>	<u>VARIACION</u>
INGRESOS:			
Ventas netas	47,111	41,270	5,841
Ingresos por servicios de taller	<u>1,446</u>	<u>1,058</u>	<u>388</u>
Total	<u>48,557</u>	<u>42,328</u>	<u>6,229</u>
COSTO:			
Costo de ventas	41,843	36,853	4,990
Costo por servicios de taller	<u>1,043</u>	<u>869</u>	<u>174</u>
Total	<u>42,886</u>	<u>37,722</u>	<u>5,164</u>
MARGEN BRUTO	<u>5,671</u>	<u>4,606</u>	<u>1,065</u>
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS:			
Gastos de ventas	4,342	3,677	665
Gastos de administración	<u>395</u>	<u>179</u>	<u>216</u>
Total	<u>4,737</u>	<u>3,856</u>	<u>881</u>
UTILIDAD DE OPERACIONES	<u>934</u>	<u>750</u>	<u>184</u>
OTROS INGRESOS (GASTOS):			
Intereses ganados	222	235	-13
Intereses pagados	-670	-627	-43
Otros gastos, neto	<u>-232</u>	<u>-27</u>	<u>-205</u>
Total	<u>-680</u>	<u>-419</u>	<u>-261</u>
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A EMPLEADOS E IMPUESTO A LA RENTA	<u>254</u>	<u>331</u>	<u>-77</u>
MENOS:			
Participación a empleados	115	90	25
Impuesto a la renta	<u>163</u>	<u>127</u>	<u>36</u>
Total	<u>278</u>	<u>217</u>	<u>61</u>
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	<u>-24</u>	<u>114</u>	<u>-138</u>

FINANZAS:

Al realizar un comparativo de los estados financieros auditados del año 2006 con respecto al 2005 podemos encontrar las siguientes variaciones, siendo estas las más importantes:

- Las cuentas por cobrar comerciales disminuyen en 270.000 USD para ubicarse en 7.415.000, es importante resaltar que a pesar de que se produjo un incremento en ventas de 6.229.000 USD con relación al 2005, las cuentas por cobrar disminuyeron.
- Las cuentas por cobrar de compañías relacionadas crecen básicamente por un préstamo de 200.000 USD otorgado a PROINCO S.A.
- Los inventarios de la compañía crecen en 495.000 USD, básicamente por el incremento en ventas presentado y su incremento se distribuye de la siguiente forma:

Vehículos	+96.000
Repuestos	+259.000
Llantas	+68.000
Lubricantes	+271.000
Importaciones en tránsito	-199.000
INCREMENTO	495.000

- Es importante recalcar que la cuenta por cobrar de Wilson Amador Yépez quedó en 0,00 USD al 31-12-2006, razón por la cual la cuenta contable de otras cuentas por cobrar disminuyó en 1.117.000 USD.
- No se produjo un incremento en la cuenta de terrenos y edificios, pero si se incrementó en 51.000 USD las construcciones en proceso, correspondientes a Adecuaciones y ampliaciones menores.
- El incremento en activos esta dado básicamente en muebles y enseres y equipo de oficina en 42.000 USD y un aumento especialmente en los talleres del Coca y Esmeraldas por un valor de 56.000 USD.
- Se produce un efecto negativo en las inversiones que IMBAUTO S.A. posee en otras compañías y cuando se actualiza el monto de la inversión a valor patrimonial disminuyendo esta cuenta en 188.000 USD.

- Las obligaciones bancarias de corto plazo crecen en 1.732.000 USD mientras que los pasivos de largo plazo disminuyen en 1.504.000 USD, esto se produce por que a medida que el tiempo transcurre, la porción corriente de una operación a largo plazo aumenta. Seria importante reestructurar nuestros pasivos con el objeto de mejorar nuestro índice de liquidez y capital de trabajo.

Como conclusión es importante la disminución de los nuestros pasivos totales en 1.091.000 USD con relación al 2005.

- Las ventas de la empresa crecieron en 6.229.000 USD lo que representa un incremento del 15%, superior al 11.67 % del total de concesionarios CHEVROLET.
- El margen bruto se incrementó en 1.065.000 USD, los gastos de administración y ventas crecieron en 881.000 USD lo que representa un incremento del 22.85%, que es inferior al 25.39 % de crecimiento de los gastos generados por toda la red de concesionarios CHEVROLET.
- Los gastos financieros crecen en 43.000 USD con relación al año 2005.

La Utilidad de la empresa no es la esperada especialmente por una pérdida generada por PROINCO S.A. al actualizar la inversión a valor patrimonial convirtiéndose en un gasto no deducible que asciende a 352.107 USD, adicionalmente por la misma causa se produce un gasto no deducible de 31.732 USD correspondiente a la actualización de GRUNORSA.

ANÁLISIS COMERCIAL:

Las ventas de la compañía están compuestas de la siguiente forma:

Vehículos:	40.157.233,26
Repuestos:	4.063.066,16
Servicio:	1.447.642,42
Llantas:	1.374.430,39
Mobil:	<u>1.614.638,15</u>
TOTAL:	48.557.818,88

La industria automotriz ecuatoriana creció en un 5.1 % con relación al año anterior, mientras que IMBAUTO S.A. vendió 2342 autos, 171 más que en el año 2005 lo que representa un crecimiento del 7.88% lo que representa 2.78% sobre la industria.

PRODUCCIÓN DE LOS TALLERES DE MECÁNICA Y COLISIONES

En el año 2006 se consolidó la producción de los talleres de todas las sucursales de IMBAUTO, siendo el último taller en arrancar la operación el de El Coca.

TALLER DE MECÁNICA

La facturación total de mecánica tuvo en el 2006 un incremento del 48% con respecto al mismo período del 2005, habiendo sido el crecimiento más importantes los que se dio en Esmeraldas (70%). Lastimosamente este crecimiento no estuvo de la mano con la venta de repuestos.

El taller de Ibarra tuvo un crecimiento del 13% y por diferentes motivos se dio una disminución del 30% en el número de técnicos, por lo que el aprovechamiento de la mano de obra y la productividad en la matriz es la mas alta de todos los talleres. Este año debemos enfocarnos en aumentar el flujo de clientes y vehículos a los talleres para poder crecer de manera sostenida.

El taller de camiones no cumplió con los objetivos inicialmente planteados debido a que en el mes de julio del 2006 debido a la ampliación del Centro Comercial La Plaza se hizo necesario trasladar su operación provisionalmente a donde funcionaban los talleres de GASSA, donde no se dispone de una bodega de repuestos ni los elementos adecuados para el trabajo. Se espera que con la construcción del taller de Camiones se pueda empezar a ver un incremento de la facturación a partir del mes de abril del 2007.

FACTURACION M.O. MECANICA 2006			
TALLER	2006	2005	CRECIMIENTO
Ibarra Livianos	\$260,038	\$231,037	113%
Camiones	\$41,612	\$36,932	113%
Otavaló	\$100,110	\$78,293	128%
Tulcán	\$44,212	\$38,633	114%
Esmeraldas	\$213,046	\$125,105	170%
Lago Agrio	\$43,486	\$13,152	1%
Coca	\$69,746	\$1	1%
REAL TOTAL M.O.	\$772,250	\$523,153	148%

El taller de Lago Agrio si bien presentó un crecimiento no se puede evaluar el crecimiento por cuanto el 2006 es el primer año de operación durante todo el año. Similar cosa ocurre con el taller de El Coca, que ha tenido un crecimiento sostenido desde que empezó a atender al público en enero del 2006. Se espera para el año 2007 tener un incremento de al menos un 50% en los talleres de IMBAUTO de la zona oriental.

TALLER DE COLISIONES

Con excepción de Lago Agrio, IMBAUTO dispone de servicio de colisiones en todas sus sucursales, por lo que la producción de esa área tiene ya prácticamente la misma contribución en facturación que la que corresponde al área de mecánica. El

La producción total de mano de obra por colisiones tuvo un incremento del 13% con relación al 2005, sin embargo el desempeño no fue uniforme en todos los talleres ya que el **COLISION CENTER** logró incrementar la facturación de mano de obra en un 33% (La mas alta en el área). Anteriormente y considerando la relación con contratistas el taller de colisiones recibía el 50% de la facturación, mientras con administración directa en el 2006 el costo de producción de Mano de Obra + Materiales representó el 40% de la facturación. Adicionalmente existió una importante reducción de costos de materia prima fue de un 30% con el cambio realizado.

FACTURACION M.O. END. Y PINT. 2006			
TALLER	2006	2005	CRECIMIENTO
Colision Center (END)	\$178,160	\$133,539	133%
Colision Center (PINT)	\$143,732	\$109,260	132%
Otavalo	\$62,967	\$65,784	96%
Tulcán	\$44,999	\$44,849	100%
Esmeraldas	\$170,120	\$211,320	81%
Lago Agrio	\$12	\$0	1%
Coca	\$35,884	\$0	1%
SUMATORIA	\$635,874	\$564,752	113%

En Esmeraldas por el contrario se dio una disminución del 20% de la facturación con relación al año anterior. Esto porque en el mes de marzo se cambió el sistema de Contratista por el de administración directa, habiendo durante alrededor de 3 meses bajado la producción esperada para esa sucursal. En el segundo semestre del año poco a poco se recuperó facturación habiendo arrancado en el 2007 en niveles de facturación aceptables para la plaza de Esmeraldas.

En el área de colisiones en Tulcán al igual que Otavalo la producción mensual durante el 2006 se mantuvo.

REPUESTOS

Las ventas totales de repuestos estuvieron distribuidas de la siguiente manera:

	2005 (US\$)	2006 (US\$)	VAR (US\$)	VAR (%)
MOSTRADOR	1,606,787	1,801,790	195,003	12.14%
TALLER	1,765,347	2,195,667	430,320	24.38%
TOTAL	3,372,134	3,997,457	625,323	18.54%
MARGEN BR.	26.9%	28.1%	1.2%	4.46%

Es importante observar que el mayor crecimiento con respecto al año 2005 se dio en las ventas de repuestos por el taller, lo que significa que también se creció en mano de obra.

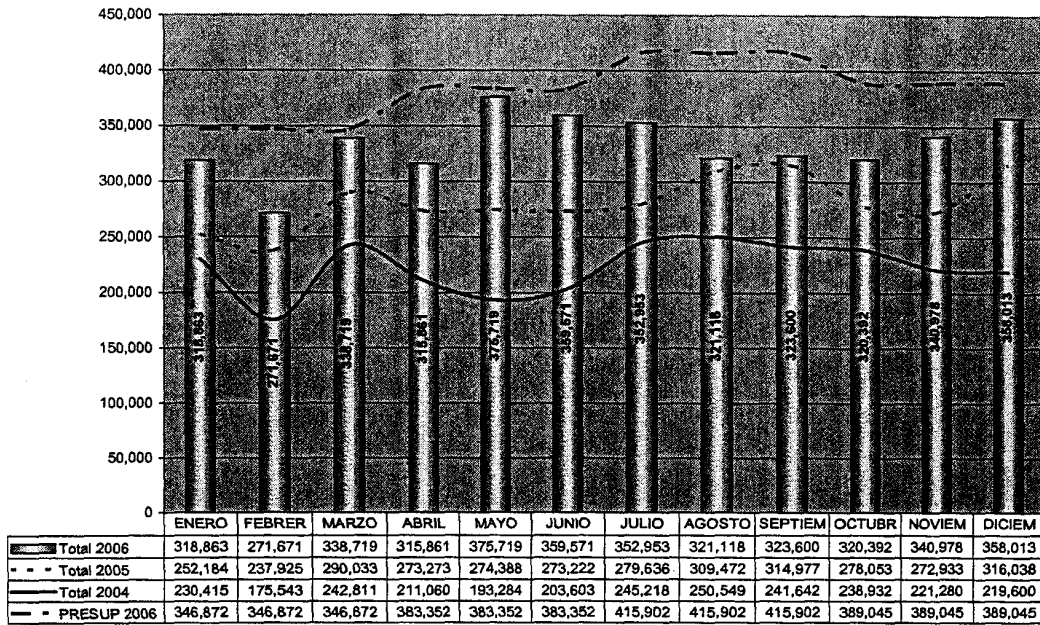
El margen bruto creció en 1.2 puntos, lo que significa un 4.46% de crecimiento con respecto al 2005.

En los siguientes gráficos se aprecia el desempeño de repuestos en el año 2006, en total y por cada punto de venta.

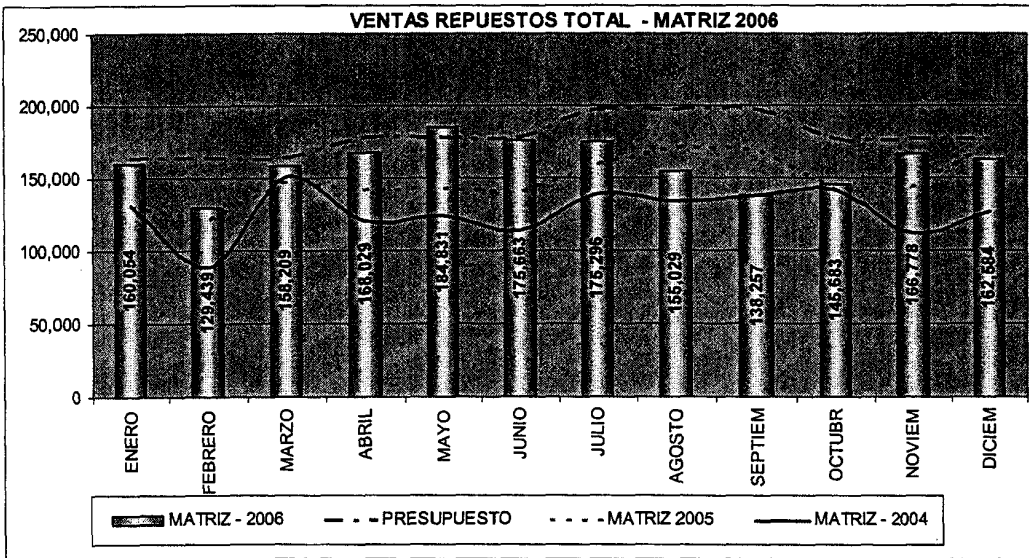
Otro aspecto importante de recalcar es que cuando se negoció el objetivo de compras a GM, este fue muy elevado por lo que no se pudo cumplir con las bases de compra y se dejó de recibir incentivos por aproximadamente US\$66,000.00.

CUADROS:

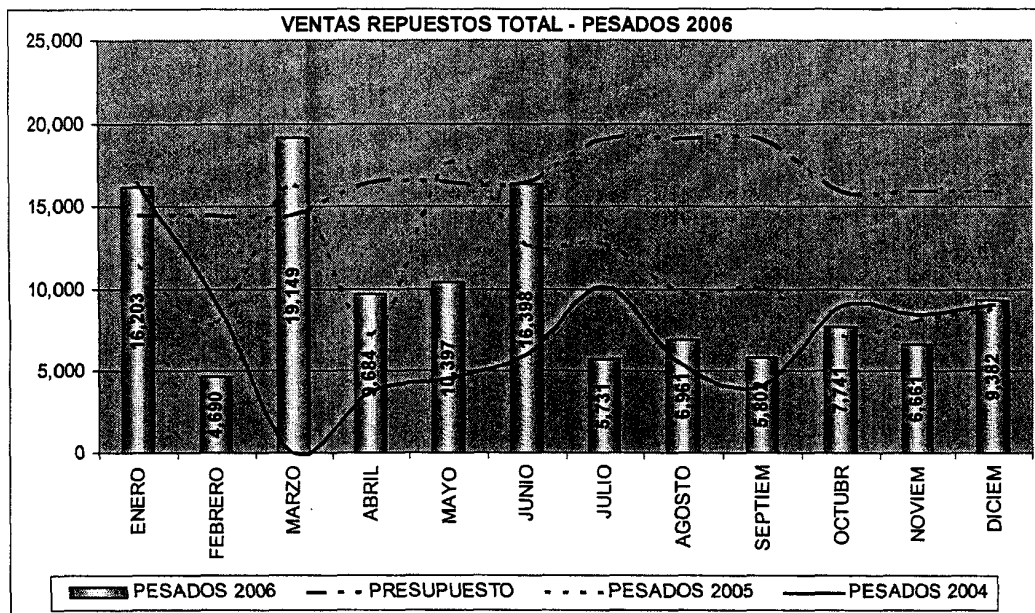
Las ventas totales de Repuestos del año 2006 muestran una caída en el segundo semestre del año con una ligera recuperación en los dos últimos meses.

VENTAS TOTALES REPUESTOS - IMBAUTO 2006

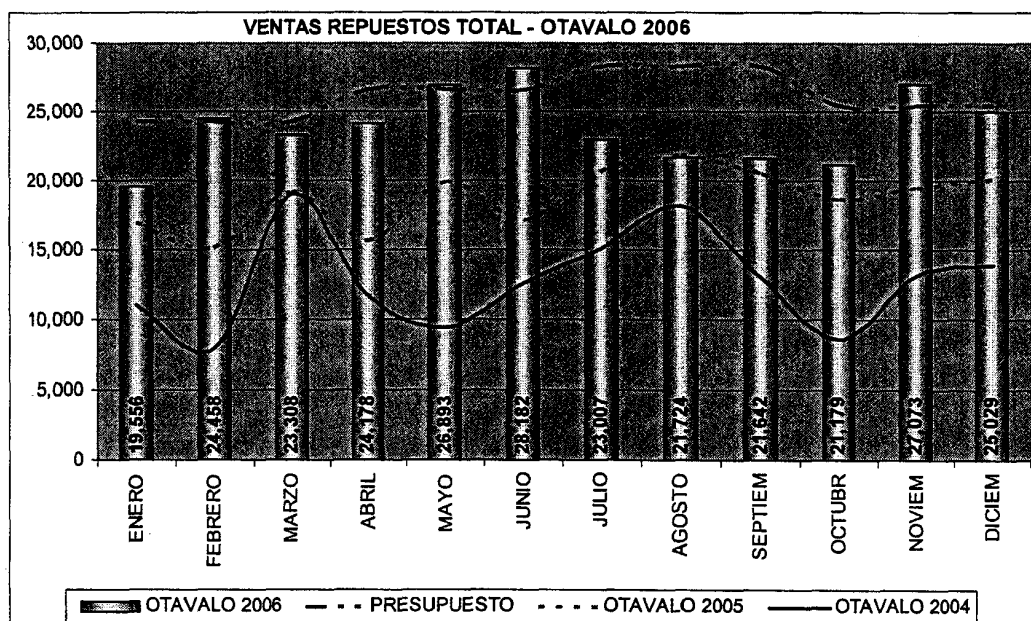
Las ventas de Repuestos en la Matriz muestran resultados por abajo del 2005 en el segundo semestre del 2006, tanto en el mostrador, por caída de las ventas de repuestos de camiones, especialmente reparaciones de motor y caja de FTR, como en el taller, debido principalmente a la disminución del número de unidades atendidas.



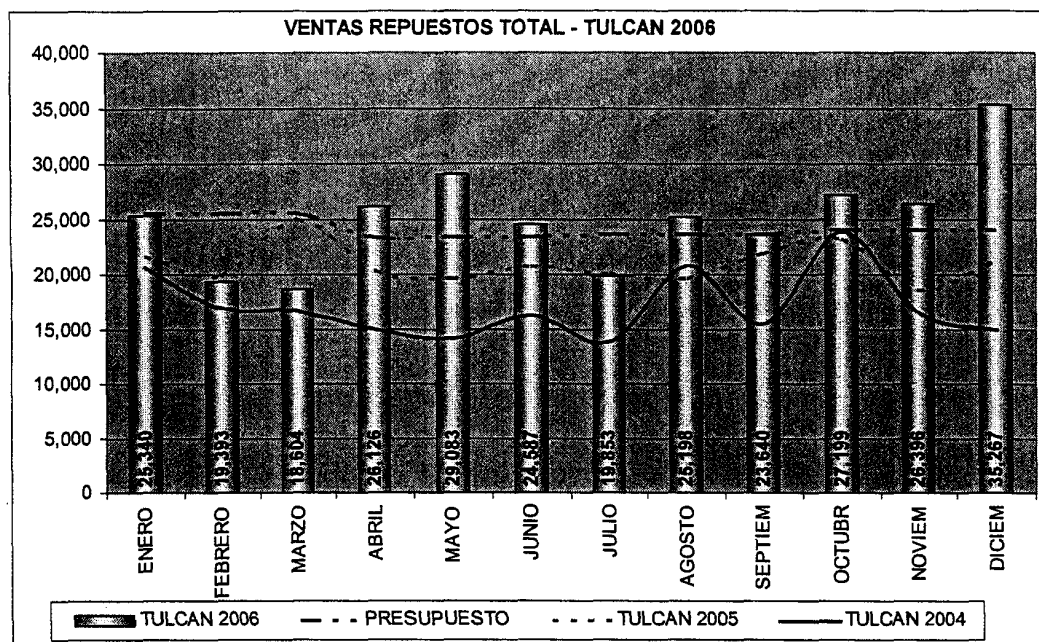
En el Taller de Camiones igualmente hubo un desempeño bajo en el primer semestre, y un decrecimiento con respecto al año anterior a partir del mes de julio, cuando el taller tuvo que trasladarse de local.



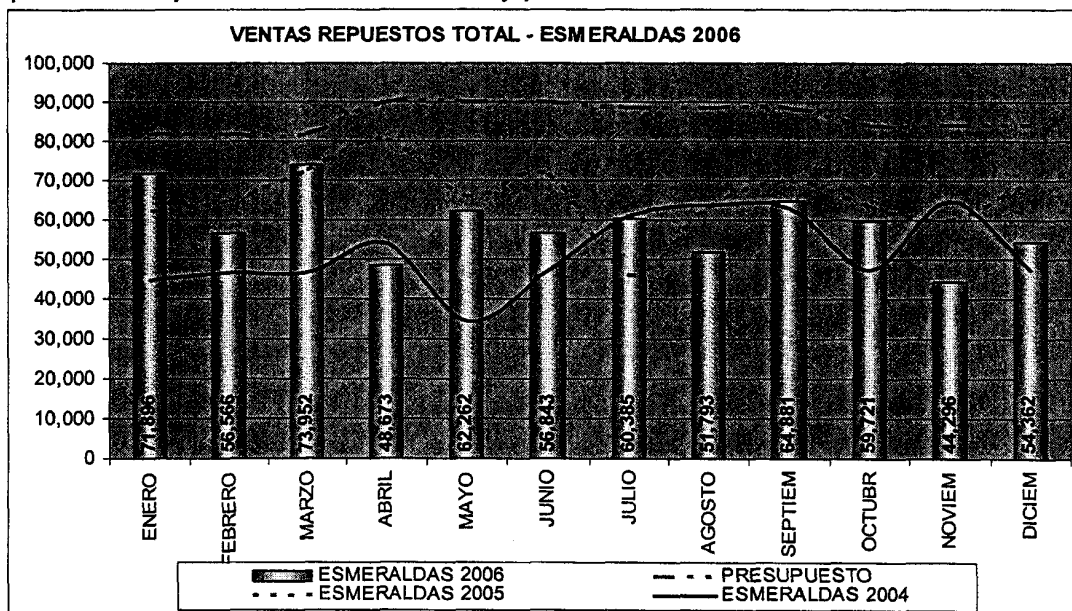
En Otavalo hubo crecimiento en el primer semestre, y una caída a partir del mes de julio, llegando a niveles del año anterior por la disminución de vehículos atendidos, pero con un repunte en los meses de noviembre y diciembre.



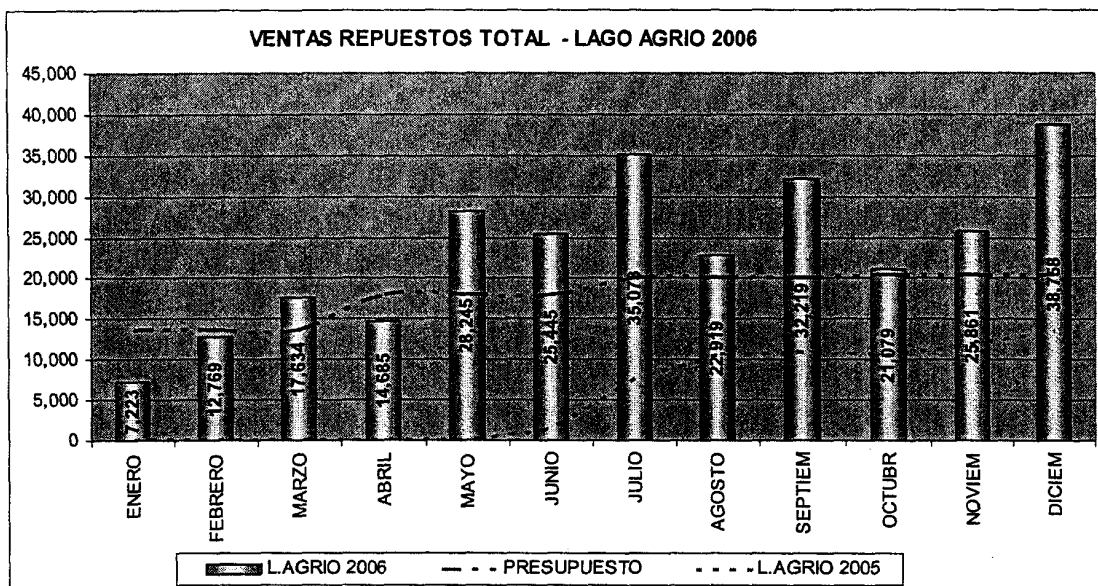
Tulcán tuvo un crecimiento constante durante el año, con una ligera caída en el mes de julio, teniendo un desempeño aceptable el taller y un desempeño alto el mostrador, debido principalmente al crecimiento en la venta de accesorios en los vehículos nuevos desde el mes de octubre a diciembre.



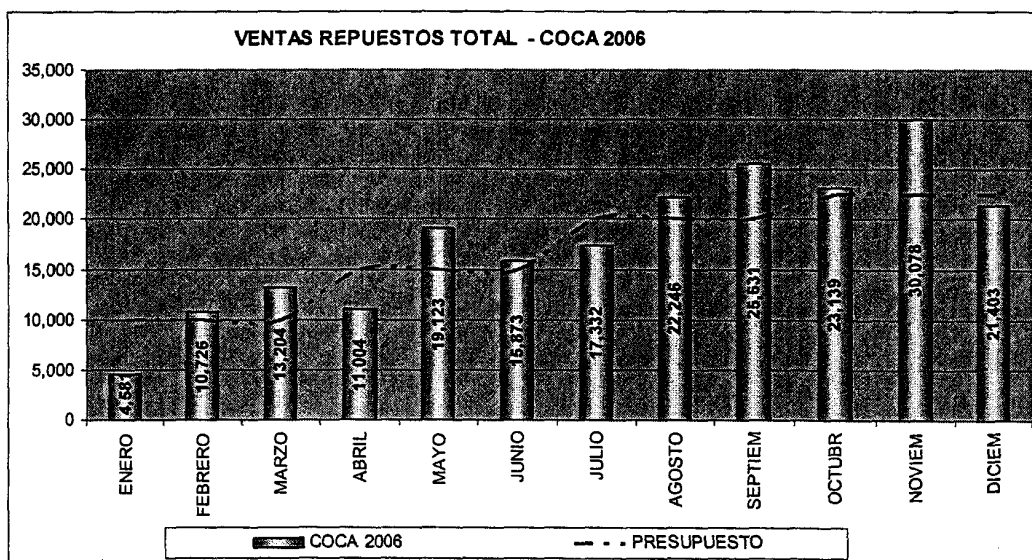
Esmeraldas tuvo un desempeño con tendencia regular y decreciente durante todo el año, debido al desinterés por la venta de repuestos por parte del jefe de posventa y sus jefes de los talleres de mecánica y de enderezada y pintura, y a que no hubo personal de enderezada y pintura a mediados de año.



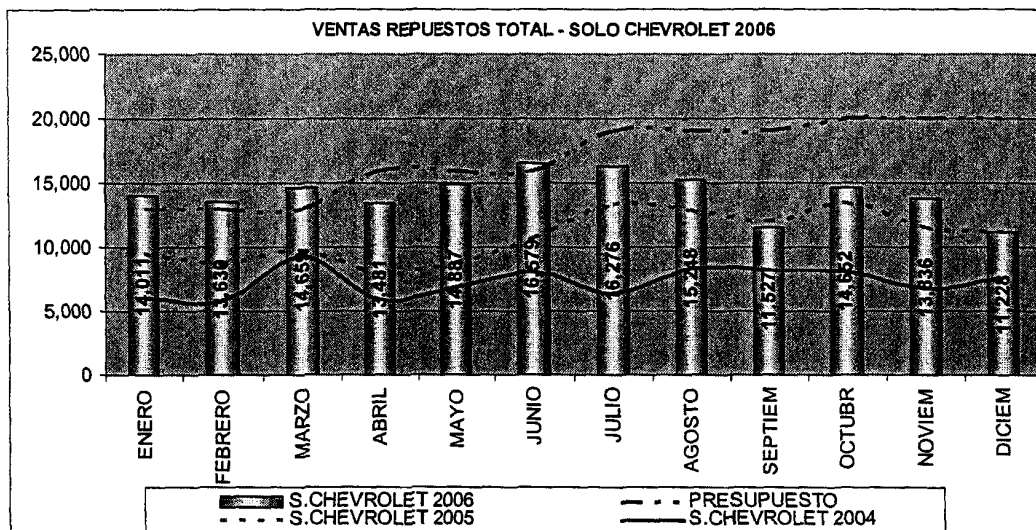
Lago Agrio tuvo un crecimiento constante durante todo el año, tanto en taller, pero sobre todo en mostrador, debido a la venta a compañías como Petroproducción, OCP y Otras.



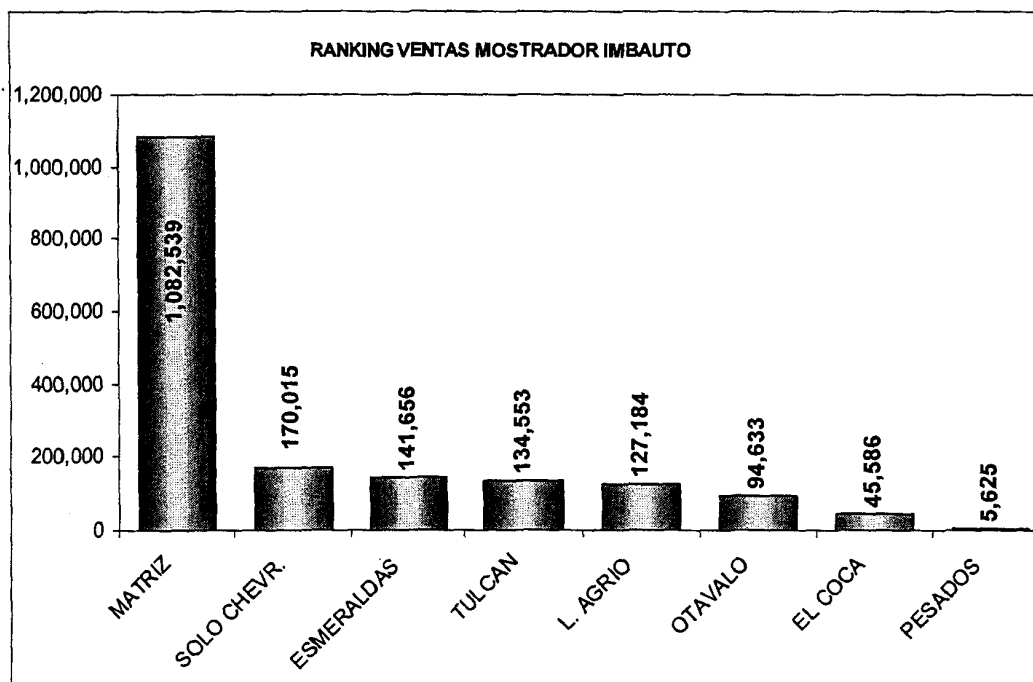
El Coca tuvo un buen crecimiento en el Taller y estuvo regular en Mostrador. Hay mucha oportunidad de mejora, sobre todo en taller con las flotas de las compañías petroleras.

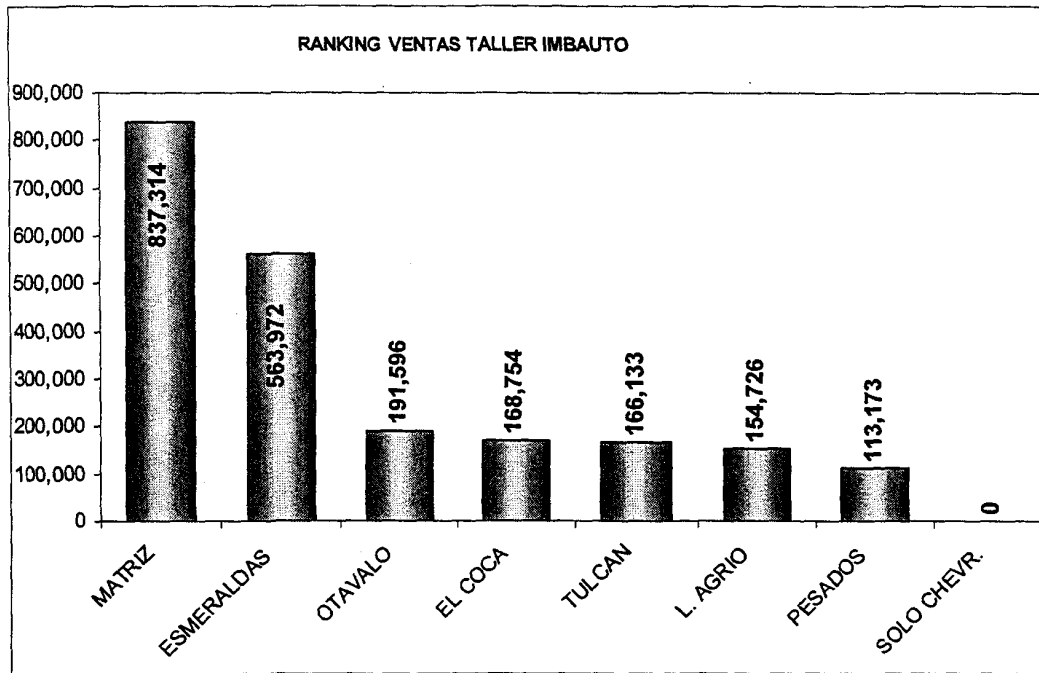


La Tienda Solo Chevrolet tuvo un crecimiento aceptable en el primer semestre, para luego caer hasta niveles del año anterior. La causa principal fue la rotación del personal.



Adicionalmente se presenta el ranking de ventas de repuestos de Imbauto por mostrador, taller y total por cada punto de venta.





LUBRICANTES Y LLANTAS

Las ventas de lubricantes se presentarán en siguiente cuadro:

LUBRICANTES	2005	2006	VARIACION	PORCENTAJE
Dólares	1'050.964.50	1'637.573.00	586.608.50	55.82%
Galones	127.529	184.380	56.851	44.58%
Barriles	3.036	4.390	1354	44.58%

Podemos determinar que un crecimiento del 55.82% es muy importante para esta línea, si comparamos con el 44.58% de crecimiento en galones y barriles, lo que nos permite concluir en que el precio de venta creció durante el 2006 sin repercutir en el volumen de ventas.

Esta es una línea muy importante para la empresa ya que es autosuficiente en su financiamiento.

Como dato adicional en el Ecuador, Mobil es el número 1 en ventas, solo en nuestra zona de influencia.

Las ventas de llantas se presentan a continuación:

LLANTAS	2005	2006	VARIACION	PORCENTAJE
Dólares	735.000.00	1'050.000.00	315.000.00	42.86%

Es importante recalcar que en el año 2005 la venta era de llantas Continental General Tire y otros.

En esta línea durante este año se logró consolidar una estructura de venta adecuada con una matriz en Quito, la misma que cuenta con una buena infraestructura y que tiene cobertura a nivel nacional.

Esta línea no es autosuficiente en su financiamiento pero con los cambios realizados y el nivel de ventas para el 2007, esperamos que pueda generar un flujo de caja positivo.

Estamos convencidos de que es un buen negocio basado en la calidad de llanta y la exclusividad nacional de la misma.

INFRAESTRUCTURA Y EQUIPOS:

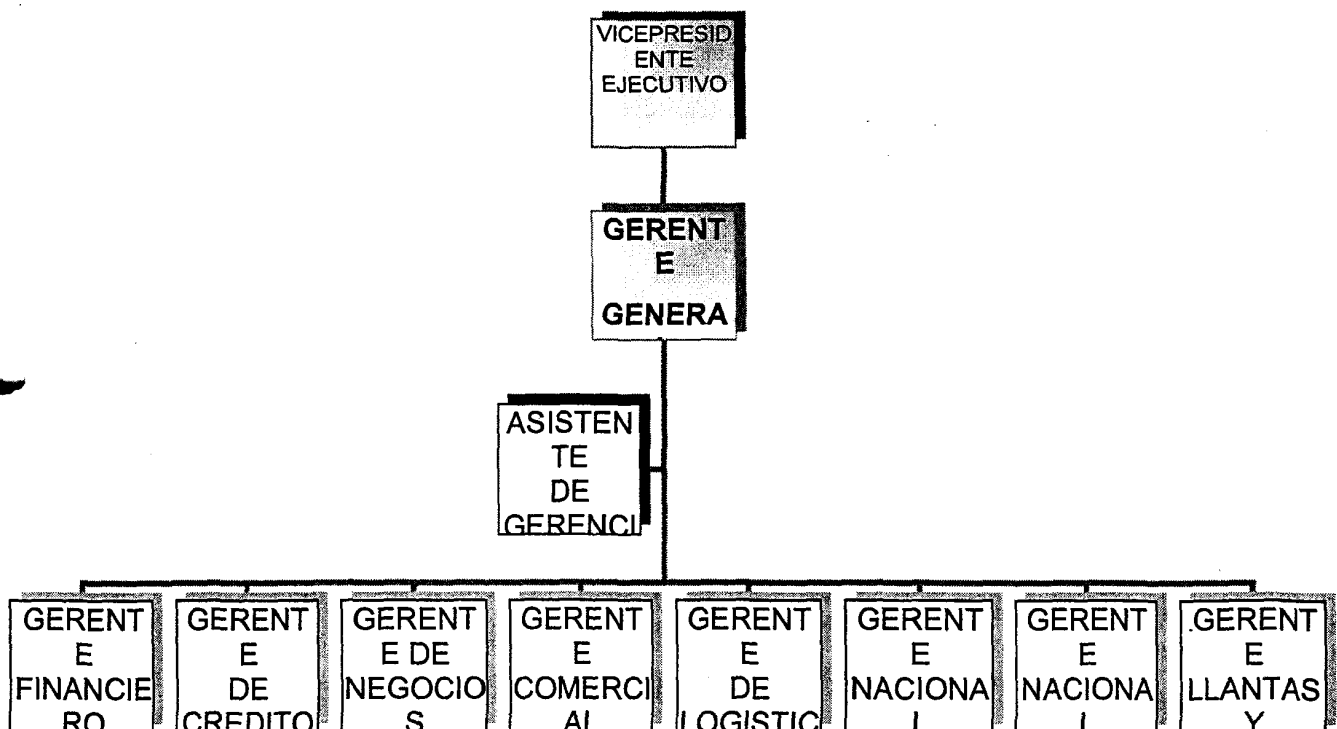
Imbauto es un concesionario que tiene una infraestructura envidiable por lo que en el 2006 solo requirió realizar ciertas adquisiciones y modificaciones siendo los principales:

- Equipamiento del taller del Coca:
 - o Cama de enderezada.
 - o Zona de preparación.
 - o Generador eléctrico.
 - o 2 elevadores adicionales.
 - o Herramientas generales.
- Debido a la ampliación del Centro Comercial La Plaza se trasladó la bodega de vehículos a un local que se renta al Municipio de Ibarra, en dicho local se construyó una oficina, bodega y un área de pre chequeo, se realizó movimientos de tierra y se colocó seguridades para las bodegas de lubricantes y llantas.
- Se planificó y se realizó el contrato para la construcción del taller de camiones en el área que funcionaba como enderezada y pintura. Este proyecto tendrá un costo aproximado de 200.000,00USD.
- Se rentó una bodega para lubricantes y llantas en Quito esta bodega es mucho más amplia y nos permite ahorrar en 1.400 USD en el costo mensual de arriendo, en esta instalación se realizarán adecuaciones por 12.000,00 USD.
- Para el área de llantas se dispuso un camión NPR que se utilizará para atender a nuestros clientes de Quito.

RECURSOS HUMANOS

Durante el 2006 se produjeron algunos cambios dentro de esta área siendo los principales:

- El Gerente Financiero actual renuncia el mismo que permaneció 8 meses en sus funciones.
- El Directorio de Imbauto decide no reemplazar al Gerente Financiero y contratar un Gerente General que tenga perfil financiero, el mismo que empieza sus funciones en Agosto del 2007, se convoca a Junta General para realizar una Reforma de Estatutos, que se encuentra en su proceso final de registro, para luego poder realizar el nombramiento del cargo mencionado.
- A partir del mes de Diciembre se realizan los siguientes cambios organizacionales, con el fin de dinamizar a la organización y con una política importante de promover a su gente siendo estas las principales:



Se realizan las siguientes promociones:

NOMBRE	PUESTO ACTUAL	PUESTO NUEVO
Santiago Amador	Gerente Postventa	Vicepresidente del Directorio
Ricardo Rosales	Gerente Comercial Vehículos	Gerente Comercial
Patricio Paucar	Tesorero	Gerente Financiero
Wimper Almeida	Gerente Servicio Ibarra	Gerente Nacional de Servicios
Carlos Arciniegas	Gerente Repuestos	Gerente de Logística
Hernando Díaz	Gerente Colisiones Ibarra	Gerente Nacional de Colisiones
María Luisa Larrea	Gerente Sucursal Otavalo	Gerente Negocios Ibarra
Juan Carlos Dávila	Jefe de Taller 2	Gerente Sucursal Otavalo
Víctor Quishpe	Mecánico 1	Subjefe taller Ibarra

Con la posición de María Luisa Larrea como Gerente de Negocios o F&I Imbauto entró en el programa de certificación promovido por GMAC, lo que nos ayuda en el nivel de aprobación de créditos y en mejorar la relación con la marca.

La variación de personal del 2005 al 2006 es la siguiente:

DEPARTAMENTOS	2005	2006	CRECIMIENTO
Vehículos	43	47	+4
Repuestos	25	24	-1
Talleres	113	119	+6
Administración	32	39	+7
Llantas	10	14	+4
Lubricantes	5	9	+4
TOTAL	228	252	

CAMBIOS IMPORTANTES

- Presupuesto y CCP

En Diciembre del año 2006 se empezó a evaluar el mismo que ha diferencia de otros años, fue armado por todas las gerencias y estructurado de tal manera que podamos tener resultados por línea de negocios y por sucursal.

- Nuevas líneas de crédito con Produbanco y Banco Internacional

La relación con el Produbanco no fue la mejor durante los primeros meses del año 2006, actualmente el banco no ha abierto líneas para compra de cartera y para la ampliación del Centro Comercial (esto como grupo económico).

Adicionalmente el Banco Internacional amplió sus líneas para Imbauto y nos ha brindado un apoyo incondicional.

- Incremento en la línea de crédito GMAC

Durante este año GMAC nos amplió la línea de crédito para el inventario de vehículos en 600.000,00 USD.

- Nuevo sistema DMS.

En Noviembre del 2006 se inició la implementación de la nueva plataforma tecnológica, la decisión se tomó básicamente por los beneficios de esta aplicación y tomando en cuenta que en Colombia el 95% de los Concesionarios lo tiene y que actualmente en el Ecuador lo han implementado 3 concesionarios.

- Contratación de Pacific Advisor como asesor financiero, el cual está encargado de la planeación estratégica y está encabezado por Ing. Eduardo Jaramillo.

PRESUPUESTO 2007

A continuación detallo el resumen del presupuesto para el año 2007.

IMBAUTO S.A.

PRESUPUESTO ANUAL DE OPERACIONES X UNIDAD DE NEGOCIO
AÑO 2007

UNIDAD	ENERO	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL 2007
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL 2007
PRESUPUESTADO	3,867,358	3,614,242	3,974,478	3,810,648	4,031,697	4,068,745	4,037,863	4,136,477	4,021,383	4,096,041	4,087,153	5,485,523	49,232,607
VEHICULOS NUEVOS	2,949,639	2,788,294	3,024,863	2,837,189	2,974,420	3,136,755	3,013,779	3,114,712	2,943,593	3,021,807	3,080,037	4,319,869	37,293,957
VEHICULOS USADOS	14,748	13,941	15,124	14,186	14,872	15,679	15,069	15,574	14,718	15,109	15,400	21,599	186,020
REPUESTOS Y ACCESORIOS	400,089	332,547	445,739	398,886	432,459	414,324	437,275	428,780	432,057	414,684	398,335	435,765	4,970,950
SERVICIO MECANICO	78,951	70,374	82,605	77,099	85,048	83,014	84,581	78,574	80,881	81,140	79,321	86,434	968,021
COLISIONES	61,788	48,522	55,224	60,254	73,542	72,662	70,075	57,085	68,347	60,169	62,178	45,519	745,385
LLANTAS Y LUBRICANTES	317,900	324,400	317,300	391,000	419,000	308,000	376,500	391,500	449,700	470,500	416,000	525,000	4,706,800
VALORES AGREGADOS	44,232	36,164	33,623	32,035	32,356	40,311	40,584	40,252	32,087	32,612	35,881	51,337	451,474
TRABAJO EN ROS	13,564												
ACCESORIOS	27,755	29,540	31,815	29,155	34,615	37,800	32,305	34,090	31,990	32,305	33,915	46,830	402,115
TOTAL	3,193,700	3,011,419	3,326,165	3,193,269	3,379,741	3,433,074	3,375,928	3,465,642	3,372,575	3,430,842	3,461,231	4,718,818	41,362,394
VEHICULOS NUEVOS	2,594,846	2,464,379	2,696,321	2,536,861	2,667,328	2,826,788	2,696,321	2,783,299	2,638,335	2,696,321	2,783,299	3,928,510	33,312,608
VEHICULOS USADOS													
REPUESTOS Y ACCESORIOS	286,541	237,607	319,520	266,106	310,446	297,613	314,954	308,522	310,821	298,033	286,656	312,845	3,569,765
SERVICIO MECANICO	26,255	25,261	29,437	27,434	30,551	29,792	30,378	28,341	29,156	29,333	28,429	30,903	347,270
COLISIONES	24,700	19,419	22,028	24,036	29,346	29,041	28,073	26,835	27,311	24,139	24,867	16,310	196,106
LLANTAS Y LUBRICANTES	259,357	264,752	258,859	318,630	342,070	249,940	306,195	318,645	366,951	383,015	337,780	428,250	3,834,644
VALORES AGREGADOS	19,964	21,269	22,907	20,992	24,923	27,216	23,263	24,546	23,033	23,263	24,419	33,718	269,523
ACCESORIOS	7,771	8,271	8,908	8,163	9,692	10,564	9,045	9,645	8,957	9,045	9,436	13,112	112,582
TOTAL	673,658	602,823	648,313	617,379	651,957	636,678	661,944	670,835	648,807	665,199	625,322	766,785	7,870,212
VEHICULOS NUEVOS	354,793	323,915	328,542	300,328	307,092	308,967	317,458	331,414	305,258	325,486	296,739	391,359	3,891,349
VEHICULOS USADOS	14,748	13,941	15,124	14,186	14,872	15,679	15,069	15,574	14,718	15,109	15,400	21,599	186,020
REPUESTOS Y ACCESORIOS	113,658	94,939	126,219	112,779	122,013	116,811	122,322	120,258	121,236	116,651	111,479	122,919	1,401,185
SERVICIO MECANICO	50,696	45,113	53,168	49,665	54,498	53,222	54,203	50,233	51,725	51,806	50,892	55,531	620,752
COLISIONES	37,088	29,102	33,196	36,215	44,196	43,621	42,003	40,250	41,035	36,049	37,311	27,209	447,277
LLANTAS Y LUBRICANTES	58,543	59,648	58,441	72,170	75,930	58,080	70,305	72,855	82,749	87,485	78,220	96,750	872,156
VALORES AGREGADOS	44,232	36,164	33,623	32,035	32,356	40,311	40,584	40,252	32,087	32,612	35,881	51,337	451,474
ACCESORIOS	7,771	8,271	8,908	8,163	9,692	10,564	9,045	9,645	8,957	9,045	9,436	13,112	112,582
TOTAL	17.42%	16.69%	16.31%	16.20%	16.47%	15.64%	16.39%	16.22%	16.13%	16.24%	15.31%	13.98%	15.99%
VEHICULOS NUEVOS	12.03%	11.6%	10.66%	10.59%	10.32%	9.85%	10.53%	10.64%	10.37%	10.77%	9.63%	9.06%	10.46%
VEHICULOS USADOS	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
REPUESTOS Y ACCESORIOS	28.36%	28.5%	28.32%	28.27%	28.21%	28.19%	27.97%	28.05%	28.06%	28.13%	27.99%	28.21%	28.19%
SERVICIO MECANICO	64.21%	64.1%	64.36%	64.42%	64.08%	64.11%	64.08%	63.93%	63.95%	63.85%	64.16%	64.25%	64.13%
COLISIONES	60.02%	60.0%	60.11%	60.10%	60.10%	60.03%	59.94%	60.00%	60.04%	59.89%	60.01%	59.78%	60.01%
LLANTAS Y LUBRICANTES	18.42%	18.4%	18.42%	18.46%	18.36%	18.85%	18.67%	18.61%	18.40%	18.59%	18.80%	18.43%	18.53%
VALORES AGREGADOS	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
ACCESORIOS	26.00%	26.0%	26.00%	26.00%	26.00%	26.00%	26.00%	26.00%	26.00%	26.00%	26.00%	26.00%	26.00%
TOTAL	395,401	366,224	385,894	384,106	415,997	427,703	424,244	415,705	439,235	463,414	424,977	443,095	4,985,993
VEHICULOS NUEVOS	126,174	118,716	125,092	124,513	134,851	136,645	137,524	134,756	142,363	150,221	137,761	143,635	1,616,272
VEHICULOS USADOS	13,779	12,762	13,448	13,395	14,497	14,905	14,784	14,486	15,306	16,149	14,810	15,441	173,751
REPUESTOS Y ACCESORIOS	46,084	42,683	44,976	44,768	48,486	48,849	49,446	48,451	51,193	54,011	49,531	51,543	581,119
SERVICIO MECANICO	60,431	55,972	58,978	58,705	63,579	65,368	64,639	63,534	67,130	70,826	64,951	67,720	762,032
COLISIONES	36,871	34,150	35,964	35,818	38,791	38,883	39,560	38,764	40,958	43,213	39,629	41,318	464,340
LLANTAS Y LUBRICANTES	37,726	34,942	36,819	36,649	39,692	40,808	40,478	39,664	41,909	44,216	40,548	42,277	475,728
VALORES AGREGADOS	33,204	30,754	32,405	32,255	34,933	35,916	35,626	34,909	36,885	39,915	35,887	37,209	418,698
ACCESORIOS	39,132	36,244	38,191	38,014	41,170	42,329	41,966	41,141	43,470	45,863	42,059	43,852	493,452
TOTAL	278,256	236,599	262,420	233,273	235,359	208,968	237,699	255,130	209,573	201,786	200,945	323,610	2,884,219
VEHICULOS NUEVOS	226,619	205,199	203,450	175,815	172,241	170,321	179,934	196,658	162,874	175,265	158,977	247,724	2,275,077
VEHICULOS USADOS	969	1,179	1,677	801	375	774	265	1,087	588	1,040	591	6,158	12,268
REPUESTOS Y ACCESORIOS	67,474	52,256	81,243	68,012	73,529	66,962	72,876	71,808	70,043	62,540	61,848	71,277	820,067
SERVICIO MECANICO	9,735	10,559	5,810	9,039	9,081	12,146	10,636	13,301	15,405	19,019	14,059	12,189	141,280
COLISIONES	217	5,048	2,788	398	5,404	3,738	2,442	1,486	77	7,164	2,318	14,109	17,663
LLANTAS Y LUBRICANTES	20,817	24,706	21,622	35,521	37,238	17,252	29,827	33,191	40,840	43,269	37,672	54,473	396,428
VALORES AGREGADOS	11,028	6,410	1,218	220	2,577	4,395	4,968	5,343	4,798	6,303	193	14,128	32,776
ACCESORIOS	-39,132	-36,244	-38,191	-38,014	-41,170	-42,329	-41,966	-41,141	-43,470	-45,863	-42,059	-43,852	-493,452
TOTAL	169,406	82,209	98,199	107,848	104,349	127,334	123,300	87,014	106,850	112,789	116,385	113,805	1,349,488
VEHICULOS NUEVOS	115,196	55,902	66,775	73,337	70,957	86,587	83,844	59,170	72,658	76,697	79,142	77,387	917,652
VEHICULOS USADOS	3,388	1,644	1,964	2,157	2,087	2,547	2,466	1,740	2,137	2,256	2,328	2,276	26,990
REPUESTOS Y ACCESORIOS	10,164	4,933	5,892	6,471	6,261	7,640	7,398	5,221	6,411	6,767	6,983	6,828	80,969
SERVICIO MECANICO	16,941	8,221	9,820	10,785	10,435	12,733	12,330	8,701	10,685	11,279	11,339	11,361	134,949
COLISIONES	10,164	4,933	5,892	6,471	6,261	7,640	7,398	5,221	6,411	6,767	6,983	6,828	80,969
LLANTAS Y LUBRICANTES	11,858	5,755	6,874	7,549	7,304	8,913	8,631	6,091	7,480	7,895	8,147	7,966	94,464
VALORES AGREGADOS	1,694	822	982	1,078	1,043	1,273	1,233	870	1,069	1,128	1,164	1,138	13,495
TOTAL	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL 2007

TOTAL	108,850	154,390	164,221	125,425	131,610	81,634	114,399	168,116	102,723	88,997	84,560	209,805	1,534,731
VEHICULOS NUEVOS	111,422	149,297	136,674	102,479	101,284	83,734	96,090	137,488	90,216	98,558	79,835	170,337	1,357,425
VEHICULOS USADOS	-2,419	-465	-267	-1,356	-1,712	-1,772	-2,181	-653	-2,725	-3,296	-1,737	3,882	14,721
REPUESTOS Y ACCESORIOS	57,309	47,323	75,351	61,541	67,268	59,322	65,478	86,587	63,632	55,873	54,965	64,448	739,097
SERVICIO MECANICO	-26,676	-19,080	-15,630	-19,824	-19,516	-24,879	-22,966	-22,003	-26,090	-30,298	-25,697	-23,570	276,229
COLISIONES	-9,947	-9,980	-8,680	-6,073	-856	-3,902	-4,958	-3,735	-6,334	-13,931	-9,301	-20,937	98,633
LLANTAS Y LUBRICANTES	8,958	18,951	14,748	27,972	29,934	8,338	21,196	27,100	33,361	35,374	29,525	46,507	301,963
VALORES AGREGADOS	9,334	4,588	236	-1,299	-3,821	3,121	3,725	4,473	-5,866	-7,431	-970	12,990	19,281
CEGLAVE	-39,132	-36,244	-38,191	-38,014	-41,170	-42,329	-41,986	-41,141	-43,470	-45,863	-42,059	-43,852	493,452
UNIDAD	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL 2007
TOTAL	2.8%	4.3%	4.1%	3.3%	3.3%	2.0%	2.8%	4.1%	2.6%	2.2%	2.1%	3.8%	3.1%
VEHICULOS NUEVOS	3.6%	5.4%	4.5%	3.6%	3.4%	2.7%	3.2%	4.4%	3.1%	3.3%	2.6%	3.9%	3.6%
VEHICULOS USADOS	-16.4%	-3.3%	-1.9%	-9.6%	-11.6%	-11.3%	-14.5%	-4.2%	-18.5%	-21.8%	-11.3%	18.0%	-7.9%
REPUESTOS Y ACCESORIOS	14.3%	14.2%	15.9%	15.4%	15.6%	14.3%	15.0%	15.5%	14.7%	13.5%	13.8%	14.8%	14.9%
SERVICIO MECANICO	-33.8%	-27.1%	-18.9%	-25.7%	-22.9%	-30.0%	-27.2%	-28.0%	-32.3%	-37.3%	-32.4%	-27.3%	-28.5%
COLISIONES	-18.1%	-20.6%	-15.7%	-10.1%	-1.2%	-5.4%	-7.1%	-5.6%	-9.3%	-23.1%	-15.0%	-48.0%	-13.2%
LLANTAS Y LUBRICANTES	2.8%	5.8%	4.6%	7.2%	7.1%	2.7%	5.6%	6.9%	7.4%	7.5%	7.1%	8.9%	6.4%
VALORES AGREGADOS	21.1%	12.7%	0.7%	-4.1%	-11.2%	7.7%	9.2%	11.1%	-18.3%	-22.8%	-2.7%	25.3%	4.3%
UNIDAD	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL 2007
TOTAL	69,392	98,424	104,691	79,959	83,902	52,042	72,930	107,174	65,486	56,735	53,907	133,751	978,391
VEHICULOS NUEVOS	71,032	95,177	87,130	65,330	64,568	53,381	61,257	87,649	57,513	62,837	50,895	108,690	865,358
VEHICULOS USADOS	-2,419	-465	-267	-1,356	-1,712	-1,772	-2,181	-653	-2,725	-3,296	-1,737	3,882	14,721
REPUESTOS Y ACCESORIOS	36,535	30,169	48,036	39,232	42,883	37,818	41,742	42,449	40,555	35,619	35,040	41,086	471,175
SERVICIO MECANICO	-26,676	-19,080	-15,630	-19,824	-19,516	-24,879	-22,966	-22,003	-26,090	-30,298	-25,697	-23,570	276,229
COLISIONES	-9,947	-9,980	-8,680	-6,073	-856	-3,902	-4,958	-3,735	-6,334	-13,931	-9,301	-20,937	98,633
LLANTAS Y LUBRICANTES	5,711	12,081	9,402	17,632	19,083	5,316	13,512	17,276	21,268	22,551	18,822	29,648	192,502
VALORES AGREGADOS	5,951	2,925	150	-828	-2,308	1,990	2,375	2,852	-3,740	-4,737	-519	8,261	12,291

Termino agradeciendo a los Señores accionistas por la confianza a mi entregada.

Atentamente,


Wilson Amador Yépez.
Gerente General.

 **DE COMPAÑIAS**
VENTANILLA UNICA EMPRESARIA
I B A R R A
Sr. Ernesto Herrera