

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL IMBAUTO 2007

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 2007.

ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS

Actualmente el Ecuador se encuentra en un período de inestabilidad política, debido al receso del congreso y la instauración de la Asamblea Nacional Constituyente. La Asamblea está redactando la nueva Carta Magna que deberá ser aprobada por un referéndum para su validación y aplicación en el estado ecuatoriano. La Asamblea con plenos poderes y mayoría gobiernista ha tenido la autoridad para aprobar leyes y reglamentos enviados por el Gobierno; de esta manera se aprobó la "Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador"¹ que modifica los siguientes temas principales: relaciones jurídicas tributarias, impuesto a la renta, impuesto al valor agregado, impuesto a la circulación de capitales, impuesto a la propiedad de vehículos motorizados, impuesto a la salida de capitales, impuesto a las tierras improductivas y a las herencias, entre los principales. El Servicio de Rentas Internas (SRI) tiene 90 días para la elaboración del reglamento que fije los procedimientos para la aplicación de esta ley.

El gobierno del Econ. Rafael Correa intenta redistribuir la riqueza de la clase alta hacia la clase baja de la población, para lo cual se han adoptado políticas como incremento de salarios en el sector privado², un impulso al gasto público, controles de precios en

¹ Se publicó en el registro oficial el 29 de Diciembre, RO242-III-S

² Desde el 1º de Enero del 2008, el salario básico unificado para el sector privado, incluido pequeña industria subió de US\$ 170 a US\$ 200.

algunos casos considerando subsidios, y proteccionismo comercial a través de impuestos a las importaciones especialmente en bienes de consumo.

La situación económica se ha deteriorado con las inundaciones y fuertes lluvias sufridas en algunas provincias del Ecuador, por lo cual el gobierno declaró en emergencias a todas las provincias de la Costa en enero del presente año. Las inundaciones afectaron negativamente a la producción agropecuaria, comercial y afectando a la población especialmente de bajos recursos.

El gobierno del Ecuador logró que el Congreso de EEUU renueve las preferencias arancelarias (ATPDEA) hasta diciembre del 2008, de esta forma las exportaciones con EEUU se mantienen. De todas maneras los empresarios ecuatorianos han frenado sus inversiones así como la inversión internacional, especialmente debido al incremento salarial, la ley tributaria y la Ley de Justicia Financiera. Actualmente las empresas internacionales esperan las nuevas reglas de la Asamblea Nacional Constituyente para tomar decisiones.

Durante el año 2007 se evidencia un bajo crecimiento económico, el Banco Central del Ecuador (BCE) ajustó las proyecciones durante el año bajando el PIB de 4,1% a 2,6%, sin embargo a septiembre del 2007 el crecimiento era solamente del 1,6%, por debajo del presupuestado. El crecimiento de la economía se debe principalmente al incremento de precio en el petróleo³ y continuo ingreso de remesas de inmigrantes. Además el petróleo representa el 54% del total de las exportaciones, eliminándose cualquier déficit en la balanza de pagos.

³ Promedio en diciembre del 2007 llegó a US\$ 72 y registró el precio más alto el 14 de marzo del 2008 llegando a US\$ 110,21

La inflación anual cerró a Diciembre en 3,32%. En el presente año la inflación está con tendencia creciente, debido principalmente a la emergencia de las inundaciones, la ley tributaria y el dólar débil, así en Febrero del 2008 la inflación mensual es 0,94% y la inflación anual acumulada llega a 5,1%.

Las perspectivas para el 2008 son poco promisorias, el crecimiento se puede dar básicamente por la inversión pública y demanda de productos y servicios. El estimado oficial de crecimiento del PIB es de 4,2%, según la CEPAL solo se crecerá en 3%. Por otro lado el BCE estima que la inflación de este año se ubicará entre el rango del 2,96% - 3,76%, sin embargo los analistas económicos prevén que la inflación se incremente y termine alrededor del 5,5%.

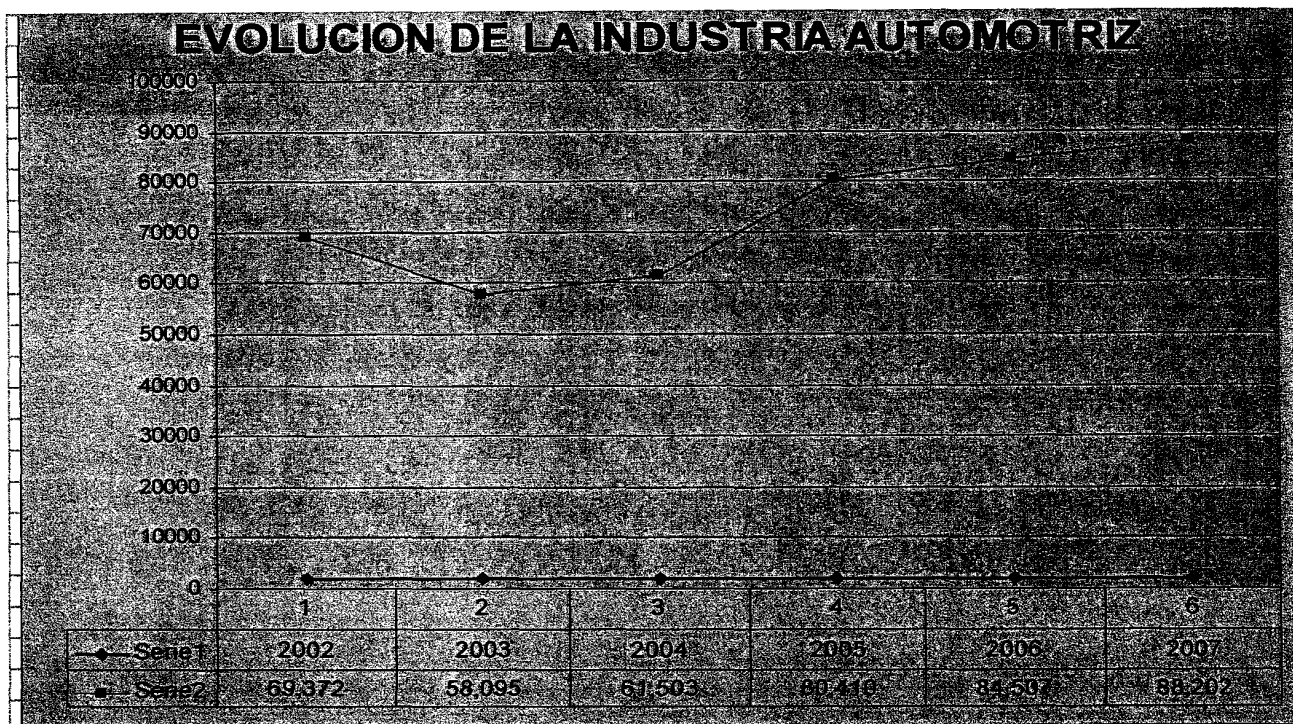
Indicadores	2005	2006	2007
PIB per cápita US\$ (precios corrientes)	2.814	3.088	3.270
PIB per cápita US\$ (precios constantes)	1.570	1.608	1.626
Deuda Externa Pública (US\$ millones)	10.851	10.216	10.357*
Deuda Externa Privada (US\$ millones)	6.387	6.884	6.933*
Remesas (US\$ millones)	2.436	2.916	nd
Exportaciones de petróleo crudo (US\$ millones valor FOB)	5.397	6.934	6.601*
Importaciones (US\$ millones valor FOB)	9.549	11.266	11.149*
Tasa de inflación anual (%)	3,13	2,87	3,32
Tasa de desempleo (%)	9,30	9,00	9,80**

*Nov 07, ** Ago 07 - Fuente BCE

En general la situación macroeconómica del Ecuador está afectada por varios aspectos: incremento en gasto público, elevación de salarios, aumento de subsidios, disminución en inversión. Hay indicios de desaceleración económica, recesión, desconfianza en los inversionistas y empresarios e inestabilidad jurídica.

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

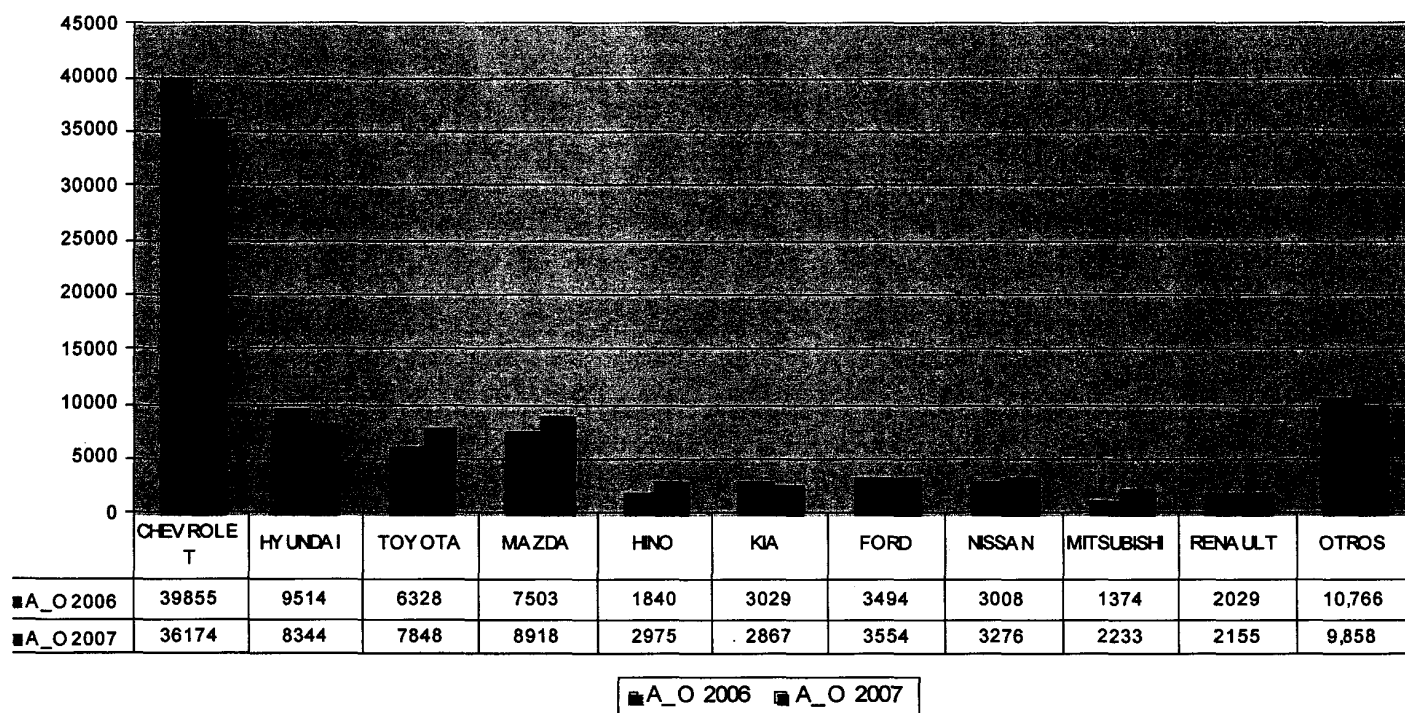
En los últimos 5 años, la tendencia de la industria automotriz ha sido creciente. En el año 2006 se cerró con 88,202 unidades que reflejan un 4.37 % de crecimiento respecto al año 2006, el cual registró 84,507 unidades.



*Fuente: AEADE Enero 2008

La participación de las marcas en el mercado global en los años 2006 y 2007 son los siguientes:

UNIDADES VENDIDAS POR MARCAS



Las marcas que más destacan crecimiento son Mazda y Toyota debido a la introducción de sus modelos de Pick Up

RESULTADOS DE LA MARCA

El aporte de Chevrolet en la industria durante el año 2007 fue de 36,174 unidades, con un porcentaje de participación de mercado de 41.0%, 3.9 puntos porcentuales menos respecto al año 2006 lo que implica un decrecimiento en número de unidades del 9.2% en relación al 2006.

PARTICIPACIÓN MENSUAL DE LA MARCA

	2006	2007	%
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	39,835	47.16%

VENTAS MENSUALES DE CONCESIONARIOS GENERAL MOTORS EN EL 2006 Y 2007

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	2,261	6.01%

CHEVROLET: VENTAS POR SEGMENTO Año 2006 VS. 2007

SEGMENTO	2006	%	2007	%	VARIACION 2006 - 2007	
					UNIDADES	%
PASAJEROS	21,143	56.24%	21,994	55.19%	851	4.03%
PICK UP	9,414	25.04%	9,316	23.37%	-98	-1.04%
SUV	4,244	11.29%	5,243	13.16%	999	23.53%
VANS	523	1.39%	513	1.29%	-10	-1.83%
LIVIANOS	35,324	93.96%	37,068	93.00%	1,744	4.93%
CAMIONES Y BUSES	2,270	6.04%	2,789	7.00%	519	22.86%
TOTAL	37,594	100.00%	39,855	100.00%	2,261	6.01%

* Fuente: GM Febrero 2008

En el año 2007, el segmento de SUV se incrementó en 23.53%. El segmento de Camiones creció 22.86% con 519 unidades adicionales. Si bien, el segmento de Pasajeros sigue representando más del 50% de las ventas totales, se incrementó únicamente en un 4.03% en relación al año 2006. Los segmentos de Vans y Pick ups han decrecido en 1.83% y 1.04% respectivamente.

FINANCIAMIENTO Y PRECIOS

El comportamiento de compra de vehículos en el año 2007, evidencia predominio en las ventas a crédito. En el cuadro que se presenta a continuación se detalla la estructura porcentual de vehículos financiados vs. Vehículos comprados de contado y la estructura del crédito por fuente de financiamiento:

AÑO 2007					
	CONTADO	CREDITO	GMAC	OTRAS FINANAC	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 Febrero 2008

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 2007, 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 2006. En cuanto a la utilidad Neta, el año 2006 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.

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 número de unidades vendidas mantienen un crecimiento constante 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 decreció en un 3.9% 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.

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 2007 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.

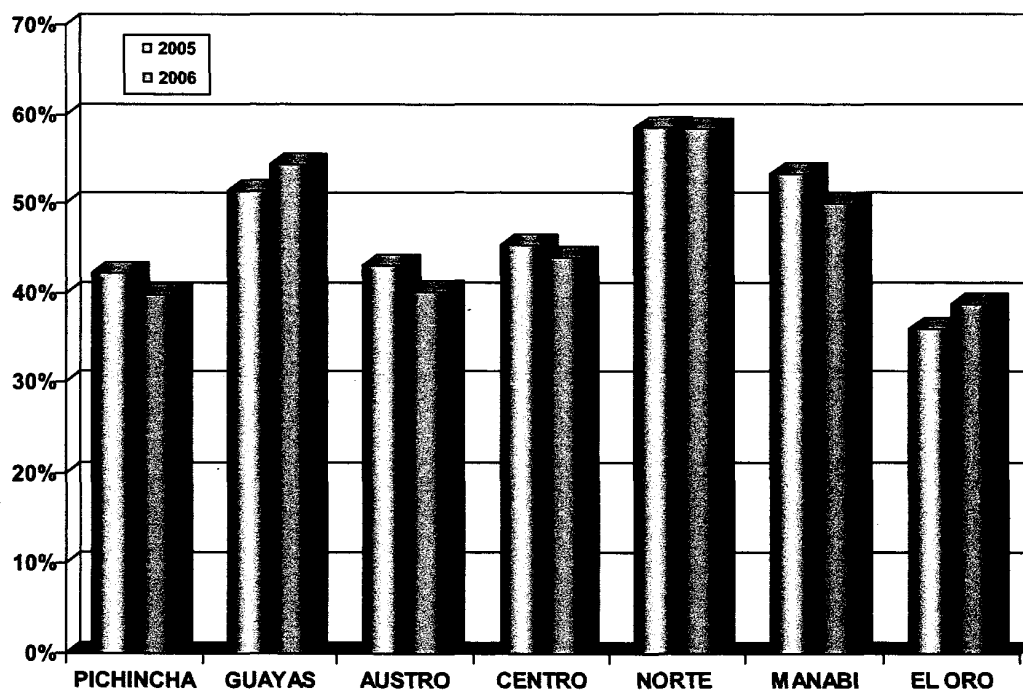
La excelencia financiera hubiese contribuido a los resultados de la Red, pero la falta de compromiso y convicción lo impidieron.

IMBAUTO S.A.

ANALISIS COMERCIAL.

Mantuvimos durante el 2007 una participación de mercado del 46.1%, 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, sin embargo esto representa una importante disminución de participación de mercado en la zona dado que hemos disminuido 11.4 puntos porcentuales, principalmente por el reporte que actualmente no se computaba para la marca HINO.

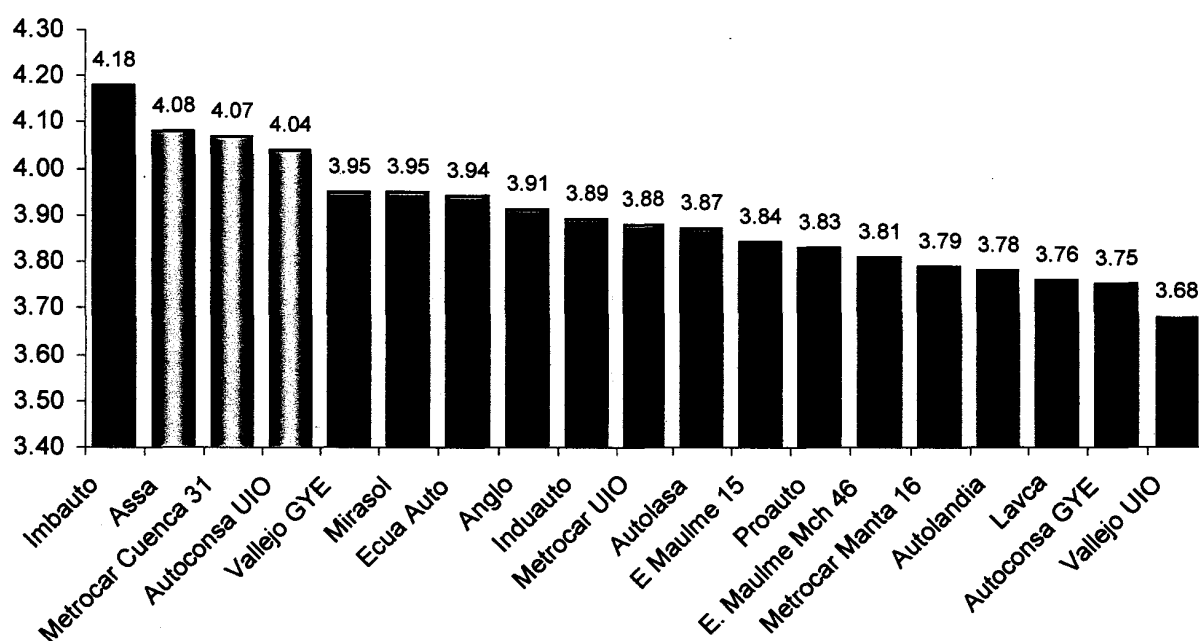
Es importante señalar que hemos bajado a ser el segundo concesionario de mayor participación en su zona de influencia.



La composición de ventas por sucursal es la siguiente:

SUCURSALES	2006	2007	CRECIMIENTO
Esmeraldas	474	371	-21.73%
Tulcán	190	257	35.26%
Ibarra	1219	1014	-16.82%
Otavalo	208	192	-7.69%
Coca	251	161	-35.86

El índice de satisfacción al cliente al 31 de Diciembre 2007 (CSI) en vehículos nuevos fue de 4.18 ubicándolo a Imbauto en el primer lugar dentro de los concesionarios a nivel nacional.



A continuación, un esquema general de las constantes variaciones de precios y condiciones de comercialización durante el año 2007:

En enero se mantienen las mismas condiciones de descuentos y financiamiento del mes de Diciembre de 2006. GMAC acepta 20% de entrada para livianos y camiones.

En febrero, se incrementaron los precios de algunos modelos como las camionetas Luv Dmax.

En abril, se otorgan descuentos compartidos con la fábrica, para Optra 4 y 5% y 6% para Dmax 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".

Julio, se incrementaron los precios de pasajeros principalmente

En agosto, se otorgaron precios especiales para los modelos Dmax 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%.

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, Aveo 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 el efecto del incremento del ICE para el año 2008 despertó un amplio interés en la compra de vehículos causando una explosión en las ventas de este mes

ANALISIS FINANCIERO

IMBAUTO S.A.

BALANCES GENERALES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006 Y 2007

(Expresados en miles de U.S. dólares)

ACTIVOS	2007	2006	VARIACION
ACTIVOS CORRIENTES:			
Caja y equivalentes de caja	659	663	-4
Cuentas por cobrar comerciales	6,866	7,415	-549
Cuentas por cobrar a compañías relacionadas	955	565	390
Inventarios	5,012	4,738	274
Gastos anticipados y otras cuentas por cobrar	<u>1,384</u>	<u>686</u>	698
Total activos corrientes	<u>14,876</u>	<u>14,067</u>	809
PROPIEDADES Y EQUIPOS:			
Terrenos	1,476	1,476	0
Edificios	4,154	3,911	243
Herramientas	510	464	46
Muebles y enseres y equipos de oficina	343	351	-8
Vehículos	178	159	19
Equipo de computación y comunicación	305	202	103
Maquinaria	26		26
Construcciones en curso	<u> </u>	<u>53</u>	53
Total	6,992	6,616	376
Menos depreciación acumulada	<u>2,145</u>	<u>2,016</u>	129
Propiedades y equipos, neto	<u>4,847</u>	<u>4,600</u>	247
INVERSIONES A LARGO PLAZO	<u>962</u>	<u>1,369</u>	-407
OTROS ACTIVOS	<u>154</u>	<u>248</u>	-94
TOTAL	<u>20,839</u>	<u>20,284</u>	555

PASIVOS Y PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS			
	2007	2006	VARIACION
PASIVOS CORRIENTES:			
Obligaciones bancarias	2,457	3,134	-677
Vencimientos corrientes de obligaciones a largo plazo	1,649	1,215	434
Cuentas por pagar	8,515	6,940	1575
Anticipos de clientes	286	319	-33
Participación a empleados	54	115	-61
Impuesto a la renta		19	-19
Otros gastos acumulados y otras cuentas por pagar	931	987	-56
Total pasivos corrientes	<u>13,892</u>	<u>12,729</u>	1163
OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	<u>2,029</u>	<u>2,772</u>	-743
PROVISIONES PARA JUBILACION Y DESAHUCIO	86	83	3
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS:			
Capital social	4,400	4,400	0
Reserva legal	168	168	0
Reserva de Capital	43	43	0
Reserva por valuación	57	57	0
Utilidades retenidas	<u>164</u>	<u>32</u>	132
Patrimonio de los accionistas	<u>4,832</u>	<u>4,700</u>	132
TOTAL	<u>20,839</u>	<u>20,284</u>	555

IMBAUTO S.A.**ESTADOS DE RESULTADOS
POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006 Y 2007**

(Expresados en miles de U.S. dólares)

	2007	2006	VARIACION
INGRESOS:			
Ventas netas	45,559	47,111	-1552
Ingresos por servicios de taller	<u>1,741</u>	<u>1,446</u>	295
Total	<u>47,300</u>	<u>48,557</u>	-1257
COSTO:			
Costo de ventas	40,168	41,843	-1675
Costo por servicios de taller	<u>1,056</u>	<u>1,043</u>	13
Total	<u>41,224</u>	<u>42,886</u>	-1662
MARGEN BRUTO	<u>6,076</u>	<u>5,671</u>	405
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS:			
Gastos de ventas	2,775	4,342	-1567
Gastos de administración	<u>2,273</u>	<u>395</u>	1878
Total	<u>5,048</u>	<u>4,737</u>	311
UTILIDAD DE OPERACIONES	<u>1,028</u>	<u>934</u>	94
OTROS INGRESOS (GASTOS):			
Intereses ganados	271	222	49
Intereses pagados	-703	-670	-33
Pérdida por inversiones con asociadas	-232	-388	156
Otros (gastos) ingresos, neto	<u>-299</u>	<u>156</u>	-455
Total	<u>-963</u>	<u>-680</u>	-283
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A EMPLEADOS E IMPUESTO A LA RENTA	<u>65</u>	<u>254</u>	-189
MENOS:			
Participación a empleados	54	115	-61
Impuesto a la renta	<u>76</u>	<u>163</u>	-87
Total	<u>130</u>	<u>278</u>	-148
PERDIDA NETA	<u>-65</u>	<u>-24</u>	-41

FINANZAS:

Al realizar un comparativo de los estados financieros auditados del año 2007 con respecto al 2006 podemos encontrar las siguientes variaciones, siendo estas las más importantes:

Las cuentas por cobrar comerciales disminuyen en 549.000 USD (7%) para ubicarse en 6.866.000, es importante resaltar si bien las ventas disminuyeron en un 3% la disminución en cuentas por cobrar representa más del doble que el impacto de las ventas en forma relativa demostrando así una mejora en la gestión de recuperación de cartera.

Las cuentas por cobrar de compañías relacionadas crecen básicamente por el apoyo que se dio a Autoventas WAY para la culminación del proyecto del centro comercial (USD 390,000.00).

No se produjo un incremento en la cuenta de terrenos y edificios, pero si se incrementó en 243.000 USD las construcciones en proceso, correspondientes a Adecuaciones y ampliaciones menores.

Existe un incremento total en activos por USD 555,000.00 debido en su mayoría al incremento de activos corrientes

Se produce un efecto negativo en las inversiones que IMBAUTO S.A. posee en otras compañías principalmente debido al ajuste realizado por las pérdidas generadas por PROINCO.

Las obligaciones bancarias de corto plazo disminuyen en USD 677,000.00 que representa un 22% de igual manera las obligaciones bancarias de largo plazo disminuyen en USD 743,000.00 que representa un 27%, sin embargo las cuentas por pagar crecen en USD 1'575,000.00 que representa el 23% esto debido a la altísimo volumen de ventas reflejados en el cierre del 2007 por el incremento del ICE en venta de vehículos.

Las ventas de la empresa disminuyeron en 1.552.000 USD lo que representa un 3%, causado principalmente por la baja facturación de vehículos y el área de postventa.

El margen bruto se incrementó en USD 405,000.00 (7%) los gastos de administración y ventas crecieron en 311.000 USD lo que representa un incremento del 7%,

Los gastos financieros disminuyen en crecen en 33.000 USD con relación al año 2006, a pesar de la elevación de las tasas de interés del sistema financiero.

La Utilidad de la empresa no es la esperada especialmente por una pérdida generada por PROINCO S.A. que fue de USD 232,000.00

ANÁLISIS COMERCIAL:

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

CUENTAS	Total
VENTAS AUTOMOTRIZ	-36,616,190.59
VENTAS REPUESTOS	-4,548,790.67
VENTAS LUBRICANTES MOBIL	-2,143,058.05
VENTAS LLANTAS	-2,213,715.66
VENTAS SERVICIOS DE TALLER	-1,745,473.31

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 2006 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 2007 un incremento del 48% con respecto al mismo período del 2006, 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 2007			
TALLER	2006	2007	CRECIMIENTO
Ibarra Livianos	\$260,038	\$231,037	113%
Camiones	\$41,612	\$36,932	113%
Otavalo	\$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 2007 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 2006, 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 2007 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. 2007			
TALLER	2006	2007	CRECIMIENTO
Colision Center (END)	\$178,160	\$133,539	133%
Colision Center (PINT)	\$143,732	\$109,260	132%
Otavaló	\$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 Otavaló la producción mensual durante el 2006 se mantuvo.

REPUESTOS

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

	2007 (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.

LUBRICANTES Y LLANTAS

Las ventas de lubricantes se presentarán en siguiente cuadro:

LUBRICANTES	2007	2006	VARIACION	PORCENTAJE
Dólares	2,143,058.05	1,637,573.00	505,485.05	30.87%
Galones	241,294.31	184,380.00	56,914.31	30.87%
Barriles	5,745.10	4,390.00	1,355.10	30.87%

En la división de Lubricantes se determinó un importante crecimiento gracias a la buena gestión comercial y calidad del producto representando a una de las mejores marcas del mundo como es Mobil Oil..

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	2007	2006	VARIACION	PORCENTAJE
Dólares	2,213,715.66	1,050,000.00	1,163,715.66	110.83%

Esta es la línea de mayor crecimiento dentro de la compañía ya que se encuentra todavía en un período de maduración.

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 2008, 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.

RECURSOS HUMANOS

Durante el 2007 se produjeron algunos cambios dentro de esta área siendo los principales:

- El Gerente General fue reemplazado en el mes de agosto luego de que el Ing. Diego Almeida permaneció en estas funciones por 10 meses, en su reemplazo ingresó el Ing Diego Bastidas.
- 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:

La variación de personal del 2006 al 2007 es la siguiente:

DEPARTAMENTOS	2007	2006	CRECIMIENTO
Vehículos	43	47	-4
Repuestos	22	24	-2
Talleres	113	119	-6
Administración	32	39	-7
Llantas	16	14	+2
Lubricantes	12	9	+3
TOTAL	238	252	-14

CAMBIOS IMPORTANTES

Evaluación de desempeño de los jefes de área y responsables de centros de costos en función de la generación de negocio que incluye cumplimiento de facturación, márgenes brutos administración de inventarios y principalmente gestión de recuperación de cartera.

Nuevo sistema DMS.

En Noviembre del 2006 se inició la implementación de la nueva plataforma tecnológica, sin tener los resultados esperados el sistema complica la

gestión informativa y de reportes de la compañía se ha trabajado mucho en superar los inconvenientes generados son tener los mejores resultados.

Se cambian la mayoría de esquemas de comisión a vendedores y gerentes de área relacionando al margen de contribución sobre las utilidades de la compañía logrando así mejorar los márgenes bruto e índices de rentabilidad sin presentar incremento en la facturación respecto al año 2006.

Se determina como una prioridad para la empresa la gestión de recuperación de cartera vencida que involucra el emitir reportes ajustados a la realidad y asignando responsables directos sobre los generadores de la cartera, además se integra la gestión de una empresa de cobranza y se ajustan los ingresos variables del personal de ventas en base a la recuperación de cartera.

Hasta aquí se presenta el informe sobre la gestión realizada a lo largo del año 2007, aprovecho para agradecer a los señores accionistas por la confianza depositada en mí esperando para el año 2008 continuar con los procesos iniciados en mejora de los resultados de la compañía.

Atentamente,



Diego Bastidas R.
Gerente General.