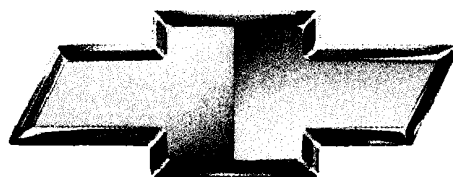


**INFORME DE GERENCIA DE LA EMPRESA
IMBAUTO S.A.**

IMBAUTO

SIEMPRE CONTIGO



**PERIODO
ENERO 2008 – DICIEMBRE 2008**



Señores Accionistas de la empresa IMBAUTO S.A.:

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 2008.

1.- ENTORNO POLITICO ECONOMICO

ENTORNO POLITICO DEL PAIS

El 2008 se caracterizó por la constante campaña política desarrollada por el actual régimen y su partido. La campaña para el referéndum realizado el 28 de septiembre y su resultado marco nuevamente una etapa de incertidumbre profunda en el desarrollo normal de las actividades económico-productivas del país. Los constantes ataques, propuestas, especulaciones, entre otras, produjeron en el segundo trimestre del año especialmente, que el sistema financiero se muestre muy cauto y cierre parcialmente sus operaciones crediticias, repitiéndose el mismo efecto a finales de año.

ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS

Para tener una visión general de lo sucedido en este aspecto durante el año pasado, se detallan a continuación algunos indicadores macroeconómicos:

SECTOR EXTERNO

El país durante el año 2008 tuvo la enorme oportunidad de ahorrar a través del extraordinario precio del petróleo, lo que garantizaría la sostenibilidad del modelo monetario en el tiempo y la no toma de medidas drásticas como las ejecutadas en enero de este año. Desgraciadamente esta oportunidad en gran medida fue

desviada al emprender el Estado, un derroche de gasto corriente y en contratos de inversión sin licitación alguna en cuantiosas sumas de dinero.

La reserva monetaria de libre disponibilidad que durante el año se mantuvo en montos importantes, disminuyó abruptamente de USD \$6,477 millones en septiembre a USD \$ 4.473 millones en diciembre de 2008, producto de la baja en el precio del barril de petróleo y el intenso nivel de gasto comprometido por el régimen.

La Balanza Comercial que ha llevado al gobierno a tomar medidas que afectan al sector importador y a nuestra industria en el 2008, pasa de USD 1.873,24 millones en octubre a USD \$1,373,50 millones en noviembre, es decir, una disminución importante de USD 499,74 millones en un mes.

El precio del barril de petróleo alcanzo niveles récord durante el 2008, superando los USD \$150,00, terminando el año en USD \$ 44,60.

INFLACION

A Diciembre del 2007 la inflación fue del 3,32%, que en relación al 8,83% registrada en 2008, representa un incremento del 165,96%.

PRODUCTO INTERNO BRUTO

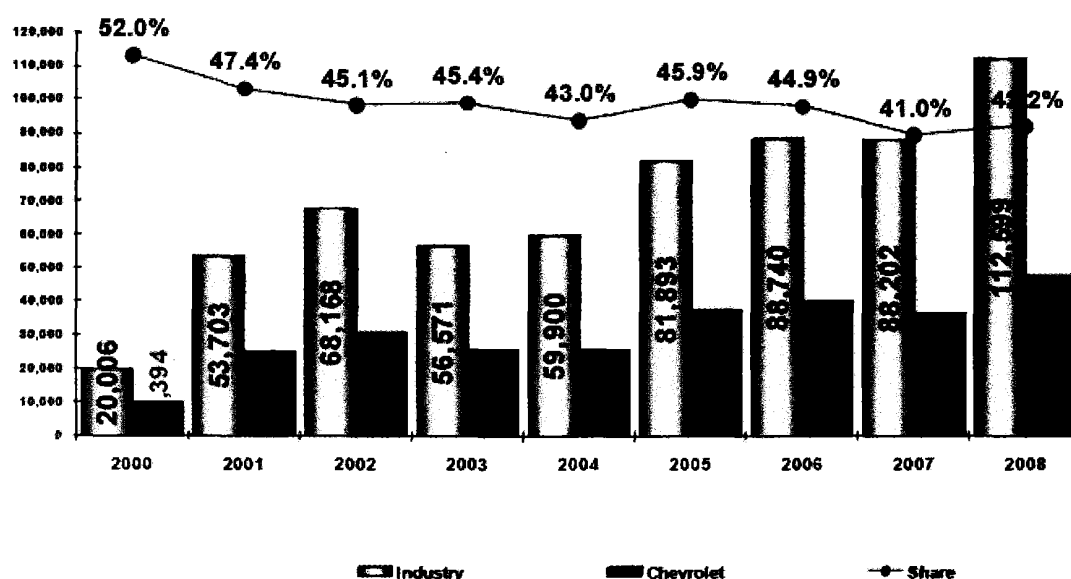
De acuerdo a los datos del Banco Central, el crecimiento del PIB en el año 2008 fue del 5,3%, extrapolando datos se determina que en el cuarto trimestre del año hubo una fuerte contracción del -5,8%.

Los factores que golpearon este crecimiento son: reducción de la demanda de los principales mercados para los bienes ecuatorianos que afecto al sector fiscal, el cierre parcial de los mercados financieros que afectó al sector privado, el colapso

de las monedas latinoamericanas y la caída del euro frente al dólar, lo que redujo la competitividad de los bienes ecuatorianos.

2.- INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 2008

El comportamiento de la industria durante los últimos años se ha presentado con un constante crecimiento llegando a la significativa cifra de 112 599 en el año 2008 que represento un incremento del 21.7% respecto al año 2007, siendo este el mayor crecimiento registrado desde el año 2001. Dentro de este esquema la marca Chevrolet registra similitud en el comportamiento del crecimiento de la industria con una leve diferencia reflejada por una cierta disminución de su participación de mercado, situándose en el 2008 con la segunda participación más baja desde el año 2000, siendo la primera más baja el 2007.



COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS DE GENERAL MOTORS 2008 VS 2007

Durante el año 2008 todos los meses registraron un crecimiento significativo comparado con sus meses pares del año 2007. A excepción del mes de diciembre que registro un decrecimiento del 13,35% producto de las causas citadas en el análisis inicial de este informe, con el argumento adicional de que en el mes de diciembre del año 2007 hubo una significativa concentración de ventas debido al incremento del ICE que tuvo lugar a inicios del 2008.

La marca registro un crecimiento total del 27.65% comparado con el 21,7% de la industria, resultados que representaron un crecimiento de 1.2 puntos porcentuales para la marca en su Market Share.

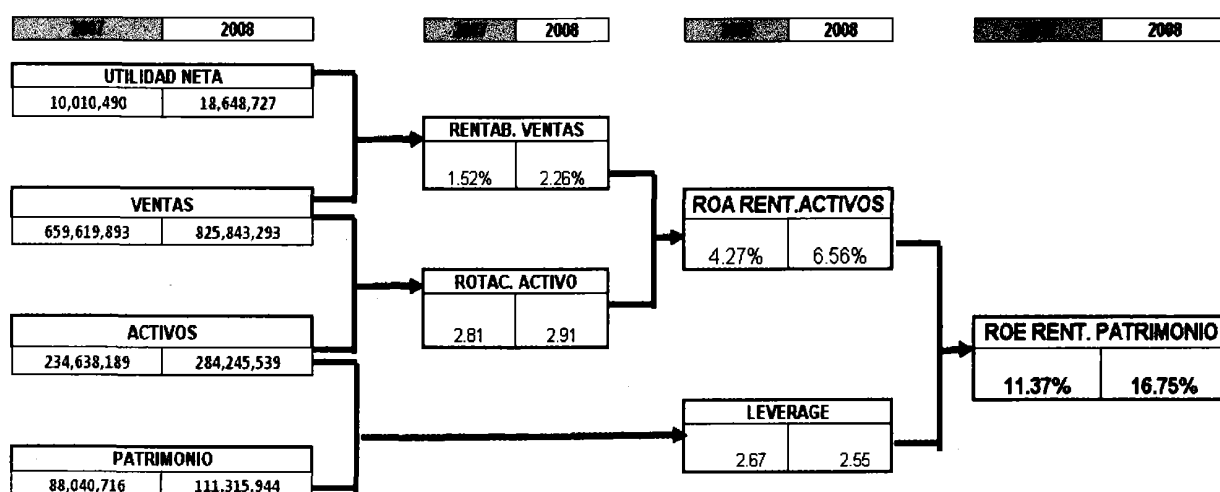
VENTAS NACIONAL SIN GM			VARIACION	
	2007	2008	#	%
ENERO	2650	2863	213	8.04%
FEBRERO	2556	2640	84	3.29%
MARZO	2870	3153	283	9.86%
ABRIL	2526	3735	1209	47.86%
MAYO	2434	3374	940	38.62%
JUNIO	2763	3759	996	36.05%
JULIO	2939	4285	1346	45.80%
AGOSTO	2663	4573	1910	71.72%
SEPTIEMBRE	2836	4541	1705	60.12%
OCTUBRE	3125	3876	751	24.03%
NOVIEMBRE	3079	3886	807	26.21%
DICIEMBRE	4447	3849	-598	-13.45%
ACUM.	34888	44534	9646	27.65%

POSICIÓN DE LOS CONCESIONARIOS DE GM

DEALER	2007		2008		CRECIMIENTO
	VENTA UND	POSICION	VENTA UND	POSICION	
ANGLO AUTOMOTRIZ	2932	5	3657	3	24.8%
AUTOCONSA UIO	3111	2	3657	3	17.6%
AUTOLASA	2570	3	3641	4	41.7%
PROAUTO	2337	6	2958	5	26.6%
INDIAUTO	2291	7	2859	7	24.8%
METROCAR QUITO	1848	9	2402	8	30.0%
AUTOCONSA GYE	1546	11	2359	10	52.6%
LAVCA	1668	10	2252	11	35.0%
AUTOLANDIA	1513	12	1730	12	14.3%
EMAULME	1259	13	1707	13	35.6%
ECUA-AUTO	1222	16	1400	14	14.6%
VALLEJO GYE	1227	15	1352	15	10.2%
VALLEJO UIO	1234	14	1345	16	9.0%
EMAULME MACHALA	775	19	1227	17	58.3%
METROCAR MANTA	799	18	1086	18	35.9%
METROCAR BABAHOYO	165	20	278	20	68.5%
TOTAL	34642		44534		28.6%

La red de concesionarios GM presentó en promedio un crecimiento del 28.6% en el año 2008 respecto al 2007, destacándose Anglo Automotriz con el mayor crecimiento 59.6% y pasando a ocupar la segunda posición de los concesionarios de mayor venta luego de la quinta obtenida en el 2007, el concesionario de menor crecimiento fue Metrocar Cuenca con apenas un 3.1% ocupando el lugar 19 de 20 concesionarios. Imbauto presentó un crecimiento del 9.5% ubicándose en la posición 9 perdiendo un lugar frente a Metrocar Quito por apenas 2 unidades.

ANALISIS DUPON RED DE CONCESIONARIOS COMPARATIVO A DICIEMBRE 2007 – 2008 NACIONAL



La rentabilidad neta sobre ventas pasó del 1.52% en el 2007 al 2.26% en el 2008, un 0.74% de incremento en comparación con el año anterior, el cual se debe al incremento en volumen de unidades, produciendo economías de escala positivas en nuestros resultados. La rotación de los activos también se incrementó, pasando de 2.81 en 2007 a 2.91 en 2008. Estas dos relaciones dan como resultado una clara mejora en la rentabilidad sobre los activos, siendo en 2008 el 6.56%. Por otro lado, el apalancamiento baja de 2.67 a 2.55 en 2008, sin embargo, la rentabilidad sobre el patrimonio es mayor al 2007, puesto que se incrementa del 11.36% al 16.75%, porcentaje razonable vs. la inversión.

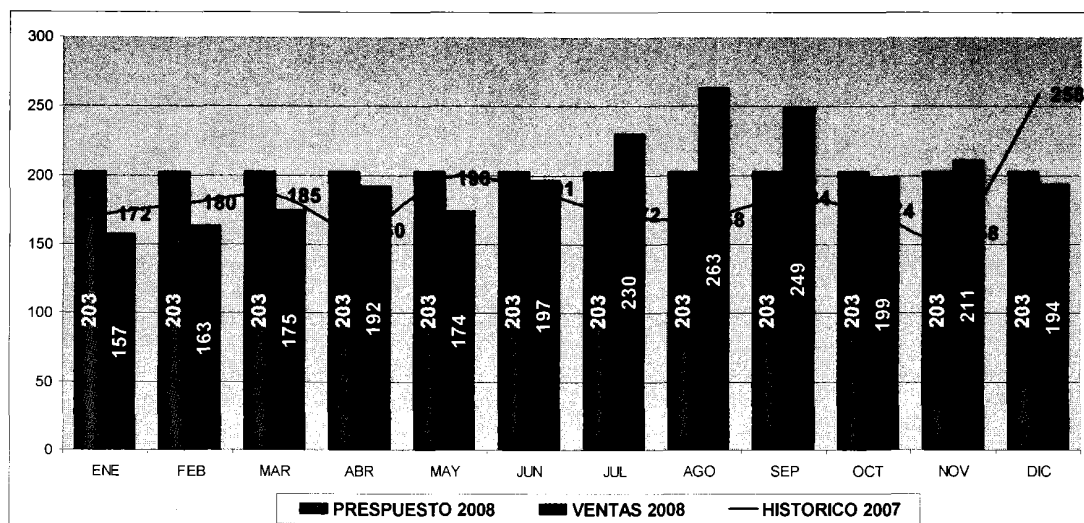
3.- IMBAUTO S.A.

VEHÍCULOS

PARTICIPACIÓN DE MERCADO

RESULTADOS VENTA DE VEHICULOS

TOTAL IMBAUTO EN UNIDADES



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	99%
CRECIMIENTO ACUMULADO	9%

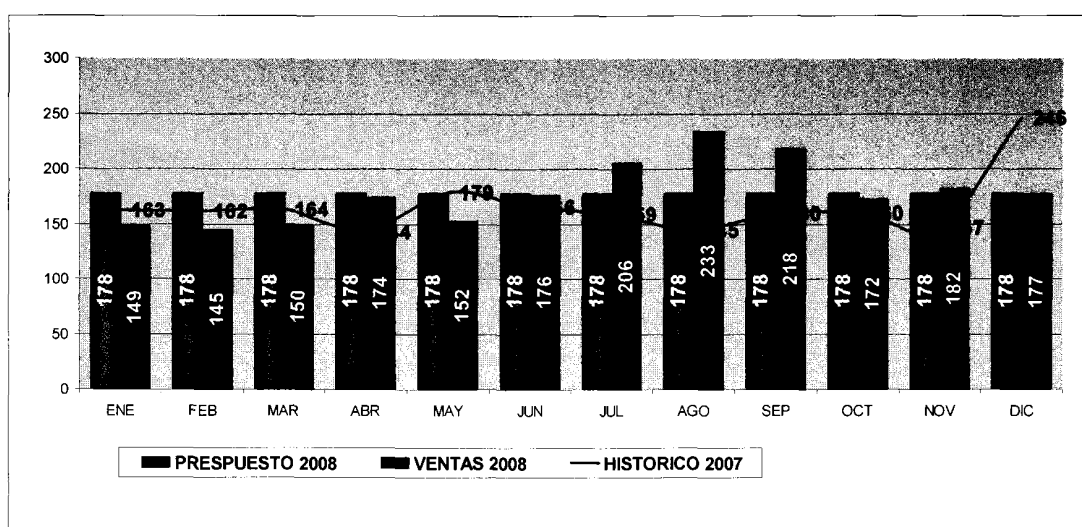
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	203	203	203	203	203	203	203	203	203	203	203	203
2008	157	163	175	192	174	197	230	263	249	199	211	194
2007	172	180	185	160	198	191	172	168	184	174	158	258
PRES. ACUM.	203	406	609	812	1,015	1,218	1,421	1,624	1,827	2,030	2,233	2,436
ACUM 2008	157	320	495	687	861	1,058	1,288	1,551	1,800	1,999	2,210	2,404
ACUM 2007	172	352	537	697	895	1,086	1,258	1,426	1,610	1,784	1,942	2,200

En cuanto a ventas de vehículos, durante el año 2008 se vendieron 2404 unidades, generando un 99% de cumplimiento sobre el presupuesto y un 9% de crecimiento ante los resultados del año anterior, los meses de mayores ventas fueron julio agosto y septiembre superando significativamente a sus meses pares del año anterior, en diciembre podemos ver una caída significativa de las ventas con respecto a las del año anterior la misma que va de la mano con la caída de ventas de la industria.

VENTAS DE VEHICULOS POR LÍNEA

A continuación se detalla el comportamiento de las ventas de vehículos para cada línea, esto corresponde a la venta de vehículos livianos y pesados.

VENTA DE VEHICULOS LIVIANOS

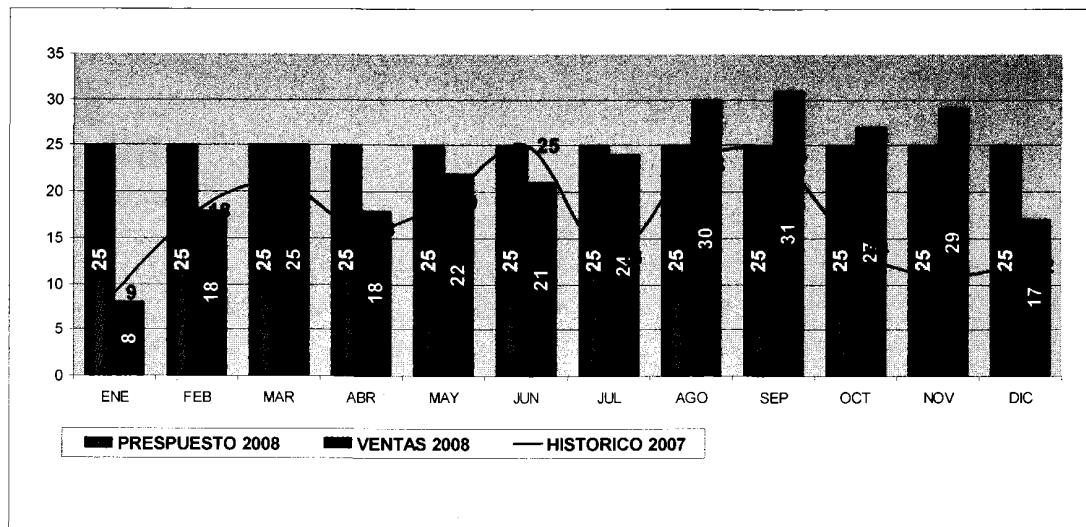


CUMPLIMIENTO ACUMULADO	100%
CRECIMIENTO ACUMULADO	7%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	178	178	178	178	178	178	178	178	178	178	178	178
2008	149	145	150	174	152	176	206	233	218	172	182	177
2007	163	162	164	144	179	166	159	145	160	160	147	246
PRES. ACUM	178	356	534	712	890	1,068	1,246	1,424	1,602	1,780	1,958	2,136
ACUM 2008	149	294	444	618	770	946	1,152	1,385	1,603	1,775	1,957	2,134
ACUM 2007	163	325	489	633	812	978	1,137	1,282	1,442	1,602	1,749	1,995

En cuanto a la venta de vehículos livianos, se registro un 7% de crecimiento con respecto al año anterior, representando un 100% de cumplimiento sobre lo presupuestado, esto corresponde a la venta de 2134 unidades.

PESADOS



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	90%
CRECIMIENTO ACUMULADO	32%

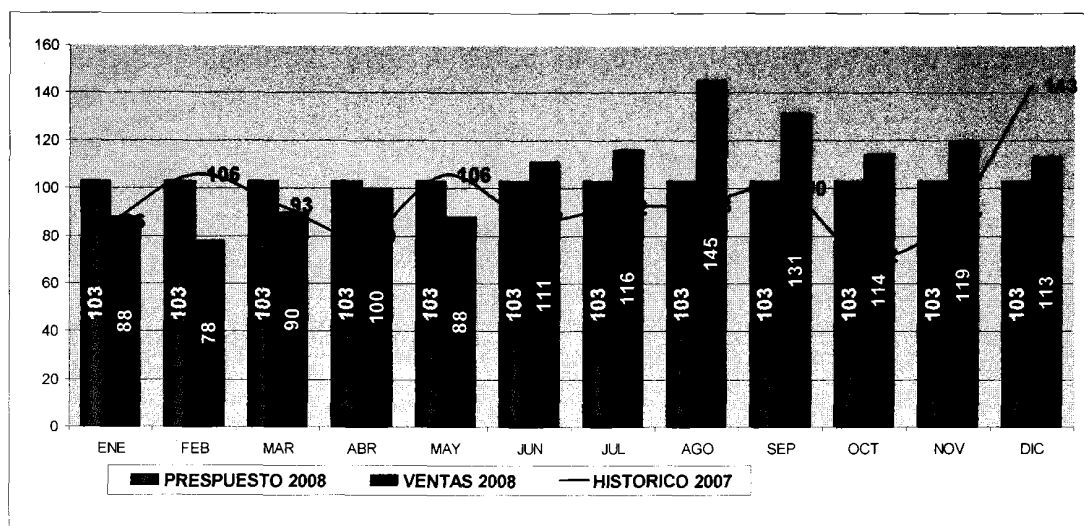
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
2008	8	18	25	18	22	21	24	30	31	27	29	17
2007	9	18	21	16	19	25	13	23	24	14	11	12
PES. ACUM	25	50	75	100	125	150	175	200	225	250	275	300
ACUM 2008	8	26	51	69	91	112	136	166	197	224	253	270
ACUM 2007	9	27	48	64	83	108	121	144	168	182	193	205

Imbauto durante el año anterior vendió 270 vehículos pesados, generando así un crecimiento significativo de 32% sobre las ventas del año anterior, y con un cumplimiento del 90% sobre en presupuesto acordado.

VENTAS DE VEHICULOS POR SUCURSAL

Detallaremos a continuación los resultados en venta de vehículos para cada una de las sucursales de la empresa.

IBARRA

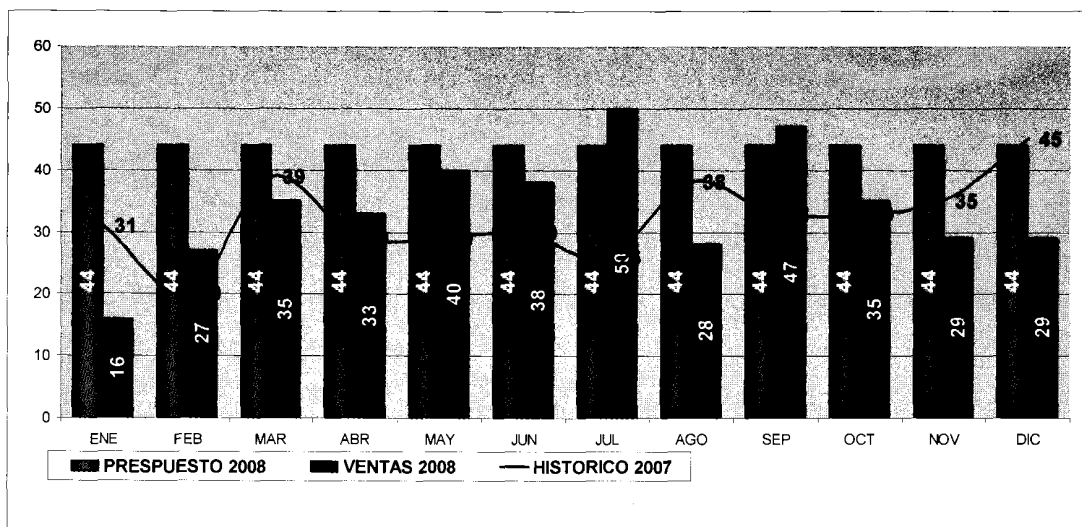


CUMPLIMIENTO ACUMULADO	105%
CRECIMIENTO ACUMULADO	13%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103
2007	86	78	90	100	88	111	116	145	131	114	119	113
PRES. ACUM	103	206	309	412	515	618	721	824	927	1,030	1,133	1,236
ACUM 2008	88	166	256	356	444	555	671	816	947	1,061	1,180	1,293
ACUM 2007	86	192	285	385	471	558	650	743	843	915	1,002	1,145

En la Matriz se vendieron 1293 unidades, generando un 13% de crecimiento ante las ventas de vehículos del año anterior y un 105% de cumplimiento sobre el presupuesto pactado.

ESMERALDAS

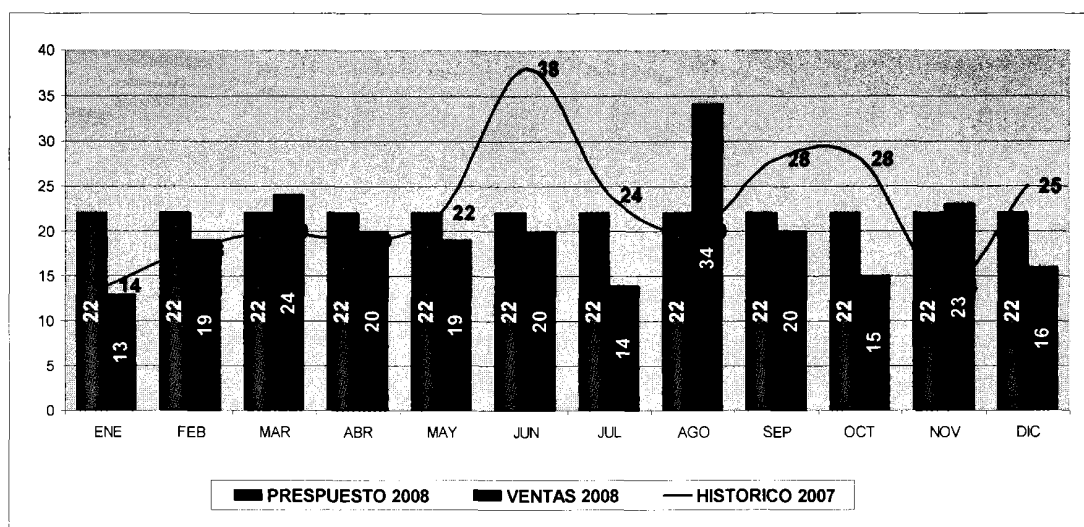


CUMPLIMIENTO ACUMULADO	77%
CRECIMIENTO ACUMULADO	5%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44
2008	16	27	35	33	40	38	50	28	47	35	29	29
2007	31	20	39	29	29	30	26	38	33	33	35	45
PRES. ACUM	44	88	132	176	220	264	308	352	396	440	484	528
ACUM 2008	16	43	78	111	151	189	239	267	314	349	378	407
ACUM 2007	31	51	90	119	148	178	204	242	275	308	343	388

En Esmeraldas tenemos un cumplimiento del 77% sobre las ventas presupuestadas, dando como resultado un 5% de crecimiento en esta sucursal comparado con sus ventas del año anterior, esto representa un total de 407 unidades vendidas.

TULCAN

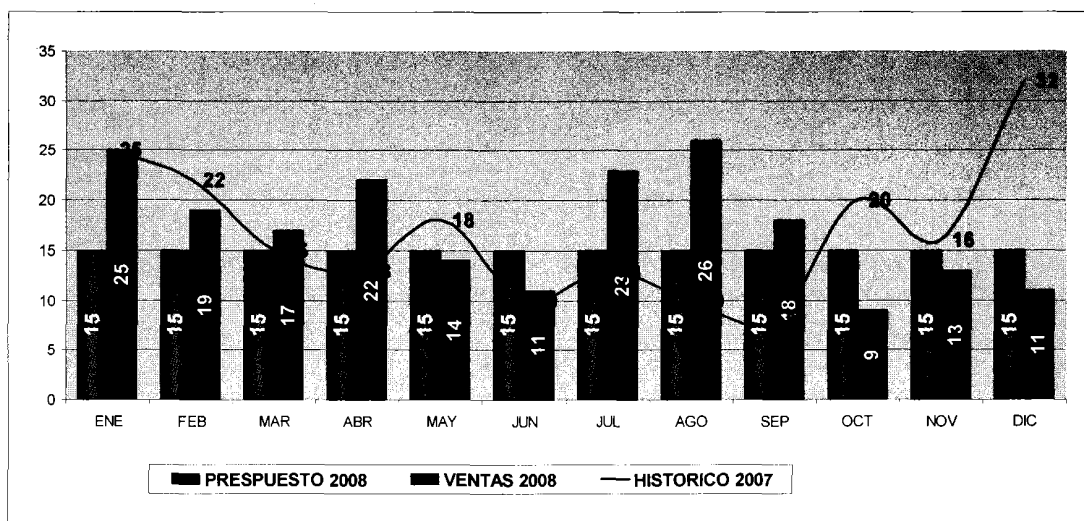


CUMPLIMIENTO ACUMULADO	90%
CRECIMIENTO ACUMULADO	-12%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
VENTAS 2008	13	19	24	20	19	20	14	34	20	15	23	16
PRES. ACUM 2007	14	18	20	19	22	38	24	20	28	28	14	25
PRES. ACUM 2008	22	44	66	88	110	132	154	176	198	220	242	264
ACUM 2008	13	32	56	76	95	115	129	163	183	198	221	237
ACUM 2007	14	32	52	71	93	131	155	175	203	231	245	270

Tulcán es la única sucursal que registro un decrecimiento comparado con sus ventas del año anterior, esto represento una disminución en ventas del 12% generando un cumplimiento del presupuesto del 90% debido a la considerable disminución de ventas a clientes colombianos que por efectos del apareamiento de una nueva ley se perdió esta opción.

OTAVALO

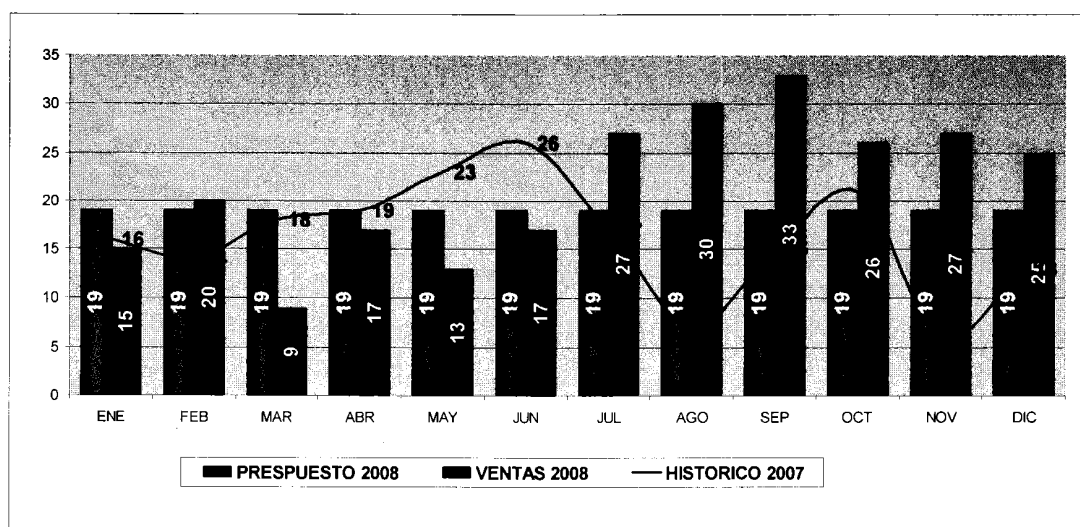


CUMPLIMIENTO ACUMULADO	116%
CRECIMIENTO ACUMULADO	3%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
2008	25	19	17	22	14	13	22	22	22	22	22	22
2007	25	22	15	13	18	10	13	10	8	20	16	32
PRES. ACUM	15	30	45	60	75	90	105	120	135	150	165	180
ACUM 2008	25	44	61	83	97	108	131	152	174	196	218	240
ACUM 2007	25	47	62	75	93	103	116	126	134	154	170	202

En Otavalo se vendieron 208 unidades sobre las 202 unidades vendidas el año anterior, esto representa un crecimiento del 3% y un cumplimiento del 116% sobre el presupuesto acordado para el año.

EL COCA



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	114%
CRECIMIENTO ACUMULADO	33%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
2008	16	20	9	17	13	17	27	30	37	37	37	37
2007	16	14	18	19	23	26	17	7	15	21	6	13
PRES. ACUM	19	38	57	76	95	114	133	152	171	190	209	228
ACUM 2008	16	36	44	61	74	91	118	148	185	222	259	296
ACUM 2007	16	30	48	67	90	116	133	140	155	176	182	195

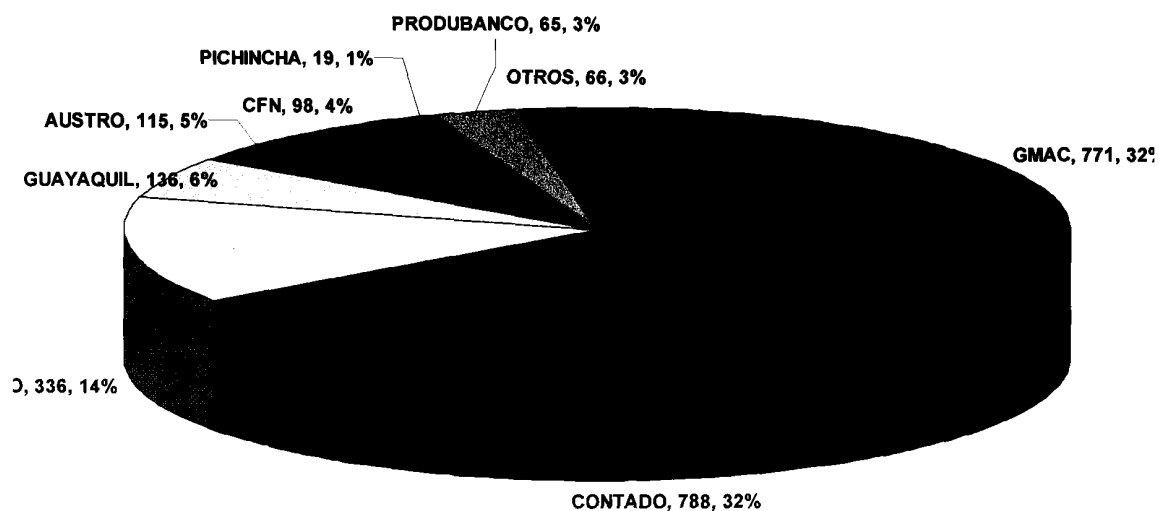
El Coca registró el mayor crecimiento de todas las sucursales durante el año 2008, se vendieron 259 unidades frente a las 195 reportadas el año anterior, esto representó un crecimiento del 33% y un cumplimiento del 114% sobre el presupuesto acordado.

FINANCIAMIENTO

FUENTES

Como podemos observar la principal fuente de financiamiento para IMBAUTO durante el año 2008 fue GMAC con un 32% de penetración, le siguen las ventas de contado que representaron también un 32% del total de vehículos vendidos, seguido por el crédito directo que financió el 14% de las unidades vendidas.

FUENTE DE FINANCIAMIENTO	NRO UNIDADES	% FINANCIAMIENTO 2008
GMAC	771	32.21%
CONTADO	788	32.92%
DIRECTO	336	14.04%
GUAYAQUIL	136	5.68%
AUSTRO	115	4.80%
CFN	98	4.09%
PICHINCHA	19	0.79%
PRODUBANCO	65	2.72%
OTROS	66	2.76%
TOTAL	2394	100%

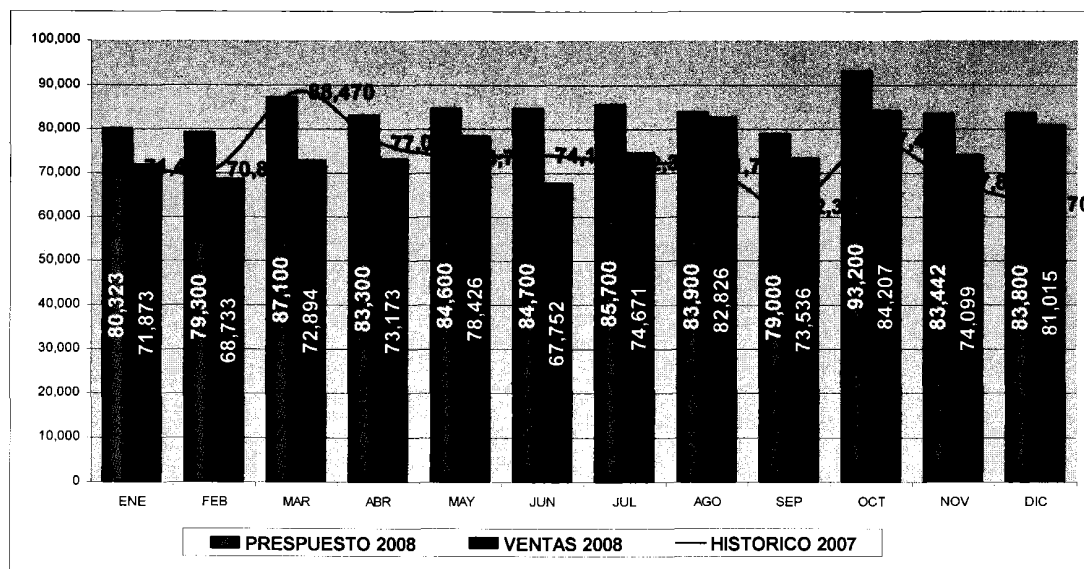


POSVENTA

TALLER DE MECÁNICA

RESULTADOS

FACTURACIÓN DE MANO DE OBRA



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	90%
CRECIMIENTO ACUMULADO	4%

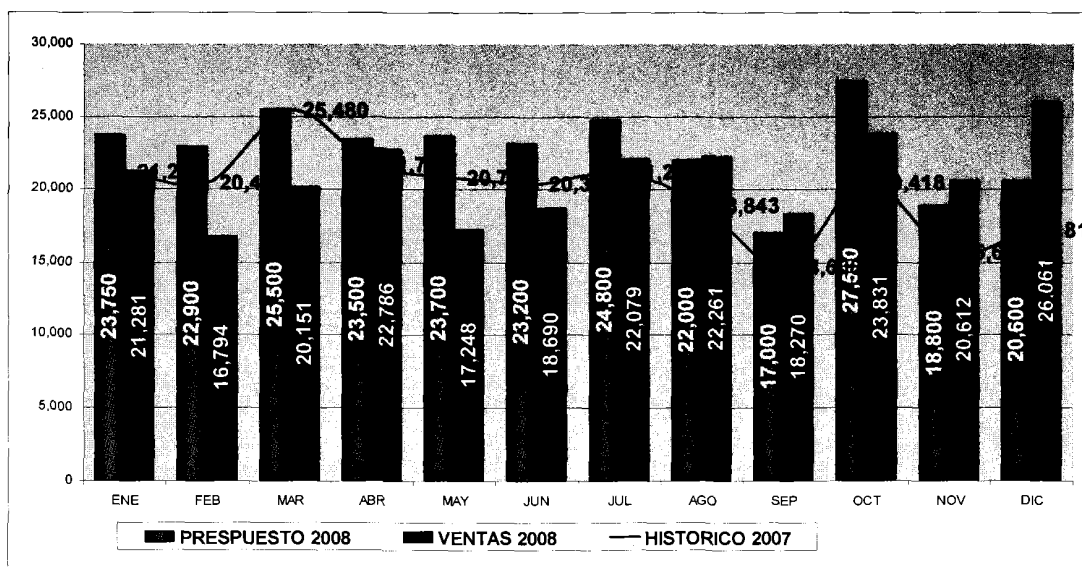
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	80,323	79,300	87,100	83,300	84,600	84,700	85,700	83,900	79,000	93,200	83,442	83,800
2008	71,873	68,733	72,894	73,173	78,426	67,752	74,671	82,826	73,536	84,207	74,099	81,015
2007	71,496	70,809	88,470	77,032	73,742	74,198	72,365	71,789	62,391	77,419	67,834	62,870
PRES. ACUM	80,323	159,623	246,723	330,023	414,623	499,323	585,023	668,923	747,923	841,123	924,565	1,008,365
ACUM 2008	71,873	140,606	213,500	286,673	365,099	432,851	507,522	590,348	663,884	748,091	822,190	903,205
ACUM 2007	71,496	142,305	230,775	307,807	381,549	455,747	528,112	599,901	662,292	739,711	807,545	870,415

En mano de obra del taller de mecánica se facturó \$903.205 sobre los \$870.415 del año anterior representando éstas cifras un crecimiento del 4% y un cumplimiento del 90% frente a lo presupuestado.

FACTURACIÓN POR SUCURSAL

A continuación podemos ver el detalle de la facturación de mano de obra mecánica por sucursal.

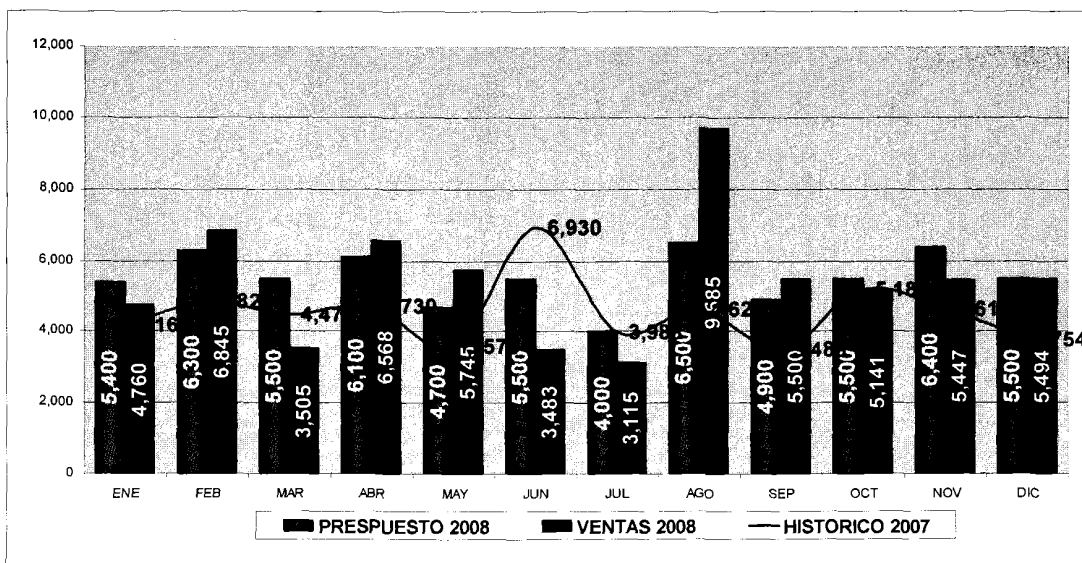
LIVIANOS IBARRA



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	92%
CRECIMIENTO ACUMULADO	5%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	23,750	22,900	25,500	23,500	23,700	23,200	24,800	22,000	17,000	27,500	18,800	20,600
2008	21,281	16,794	20,151	22,786	17,248	18,690	22,079	22,261	18,270	23,831	20,612	26,061
2007	21,218	20,464	25,480	21,732	20,782	20,368	21,220	18,843	14,638	20,418	15,671	17,181
PRES. ACUM	23,750	46,650	72,150	95,650	119,350	142,550	167,350	189,350	206,350	233,850	252,650	273,250
ACUM 2008	21,281	38,075	58,226	81,012	98,260	116,950	139,029	161,290	179,560	203,391	224,003	250,064
ACUM 2007	21,218	41,682	67,162	88,894	109,676	130,044	151,264	170,107	184,745	205,163	220,834	238,015

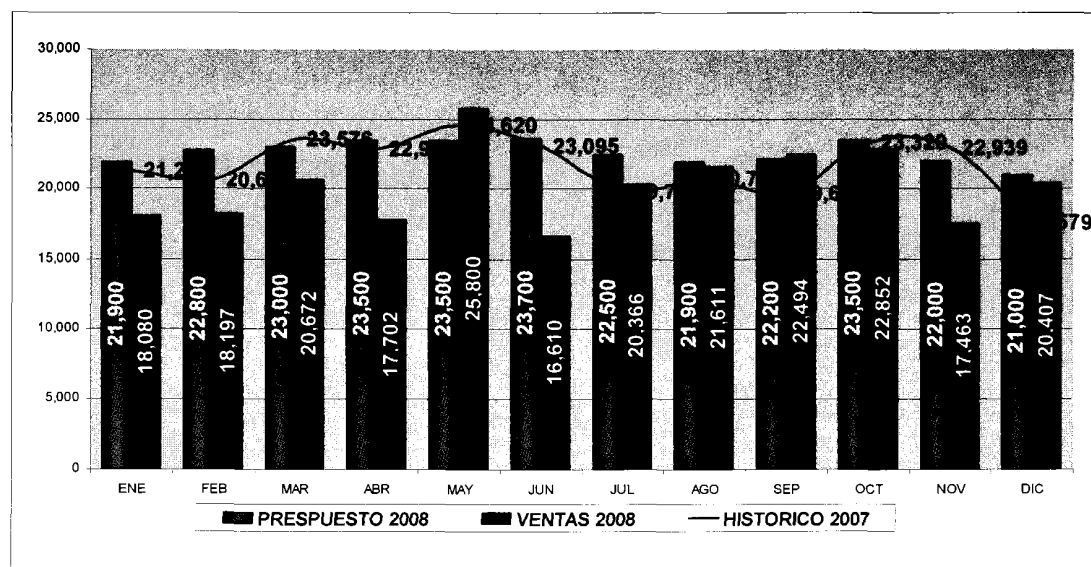
CAMIONES IBARRA



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	98%
CRECIMIENTO ACUMULADO	20%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	5,400	6,300	5,500	6,100	4,700	5,500	4,000	6,500	4,900	5,500	6,400	5,500
2008	4,760	6,845	3,505	6,968	5,745	3,483	3,115	9,654	5,500	5,182	5,413	5,413
2007	4,166	4,828	4,473	4,730	3,578	6,930	3,988	4,625	3,483	5,182	4,613	3,754
PRES. ACUM	5,400	11,700	17,200	23,300	28,000	33,500	37,500	44,000	48,900	54,400	60,800	66,300
ACUM 2008	4,760	11,605	15,110	21,678	27,423	30,906	34,021	43,709	49,209	54,391	59,804	65,288
ACUM 2007	4,166	8,994	13,467	18,197	21,775	28,705	32,693	37,318	40,801	45,983	50,596	54,350

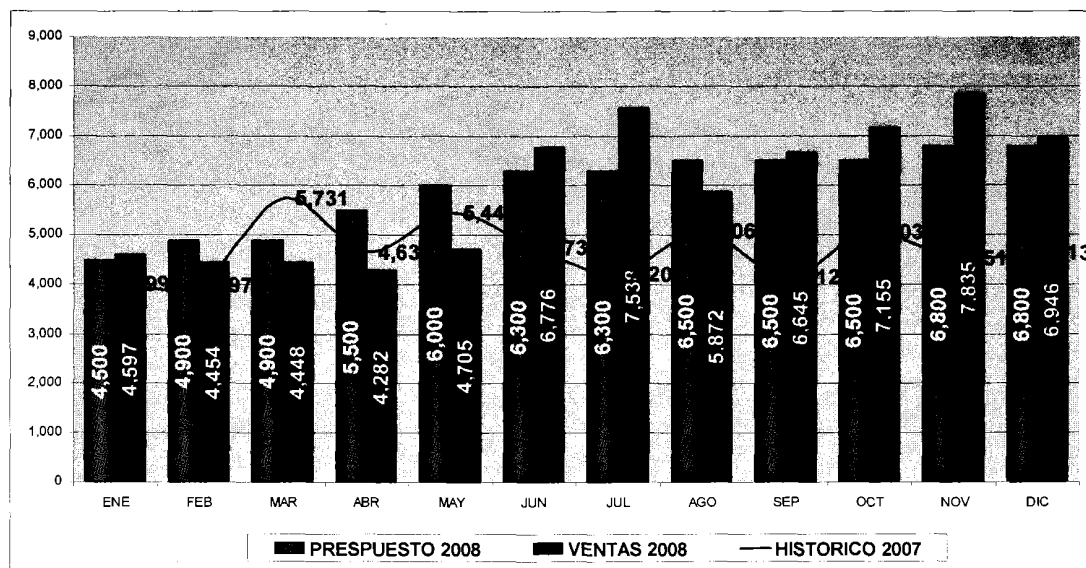
ESMERALDAS



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	89%
CRECIMIENTO ACUMULADO	-7%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	21,900	22,800	23,000	23,500	23,500	23,700	22,500	21,900	22,200	23,500	22,000	21,000
2008	18,080	18,197	20,672	17,702	25,800	16,610	20,366	21,611	22,494	22,852	17,463	20,407
2007	21,278	20,696	23,576	22,910	24,620	23,095	19,790	20,753	19,649	23,320	22,939	17,579
PRES. ACUM	21,900	44,700	67,700	91,200	114,700	138,400	160,900	182,800	205,000	228,500	250,500	271,500
ACUM 2008	18,080	36,277	56,949	74,651	100,451	117,061	137,427	159,038	181,532	204,384	221,847	242,254
ACUM 2007	21,278	41,974	65,550	88,460	113,080	136,175	155,965	176,718	196,367	219,687	242,626	260,205

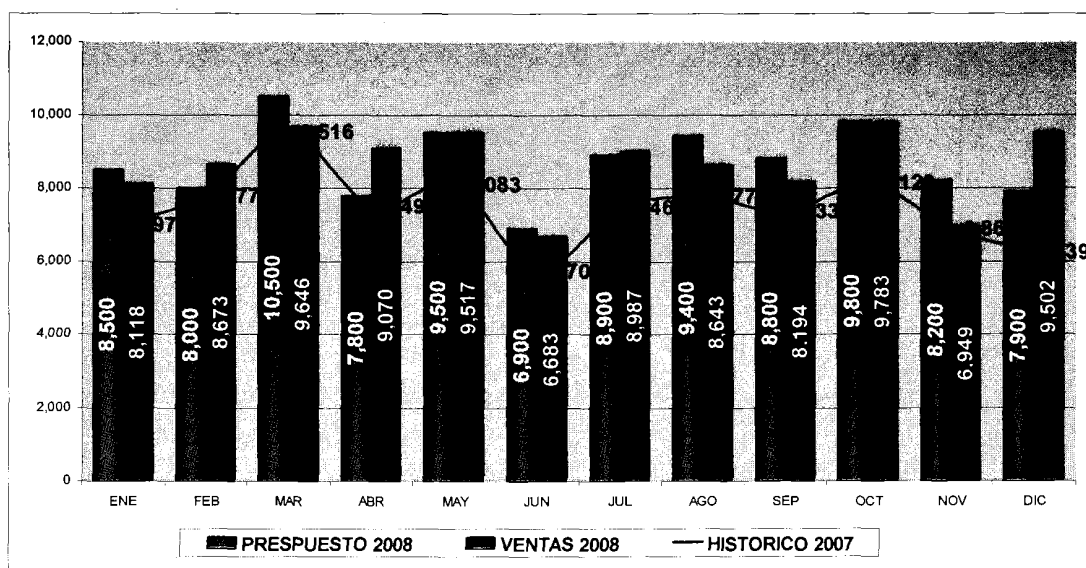
TULCAN



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	100%
CRECIMIENTO ACUMULADO	27%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	4,500	4,900	4,900	5,500	6,000	6,300	6,300	6,500	6,500	6,500	6,800	6,800
2008	4,597	4,454	4,448	4,282	4,705	6,776	7,538	5,872	6,645	7,155	7,835	6,946
2007	3,992	3,972	5,731	4,636	5,441	4,736	4,201	5,060	4,126	5,036	4,518	4,613
PRES. ACUM	4,500	9,400	14,300	19,800	25,800	32,100	38,400	44,900	51,400	57,900	64,700	71,500
ACUM 2008	4,597	9,051	13,499	17,781	22,486	29,262	36,800	42,672	49,317	56,472	64,307	71,253
ACUM 2007	3,992	7,964	13,695	18,331	23,772	28,508	32,709	37,769	41,895	46,931	51,449	56,062

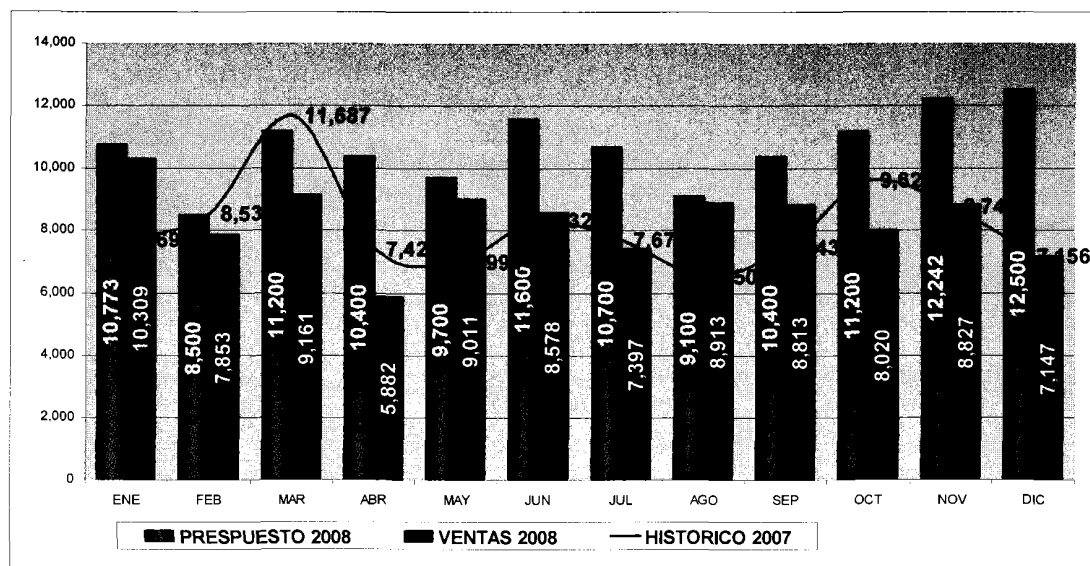
OTAVALO



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	100%
CRECIMIENTO ACUMULADO	16%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	8 500	8 000	10 500	7 800	9 500	6 900	8 900	9 400	8 800	9 800	8 200	7 900
2008	8 118	8 673	8 540	9 070	8 517	8 693	8 907	8 843	8 194	8 769	8 422	9 502
2007	6 974	7 776	9 516	7 497	8 083	5 706	7 460	7 771	7 330	8 129	6 868	6 239
PRES. ACUM	8 500	16 500	27 000	34 800	44 300	51 200	60 100	69 500	78 300	88 100	96 300	104 200
ACUM 2008	8 118	16 791	26 437	35 507	45 024	51 707	60 604	69 327	77 511	86 280	94 702	103 765
ACUM 2007	6 974	14 750	24 266	31 763	39 846	45 552	53 012	60 783	68 113	76 242	83 110	89 349

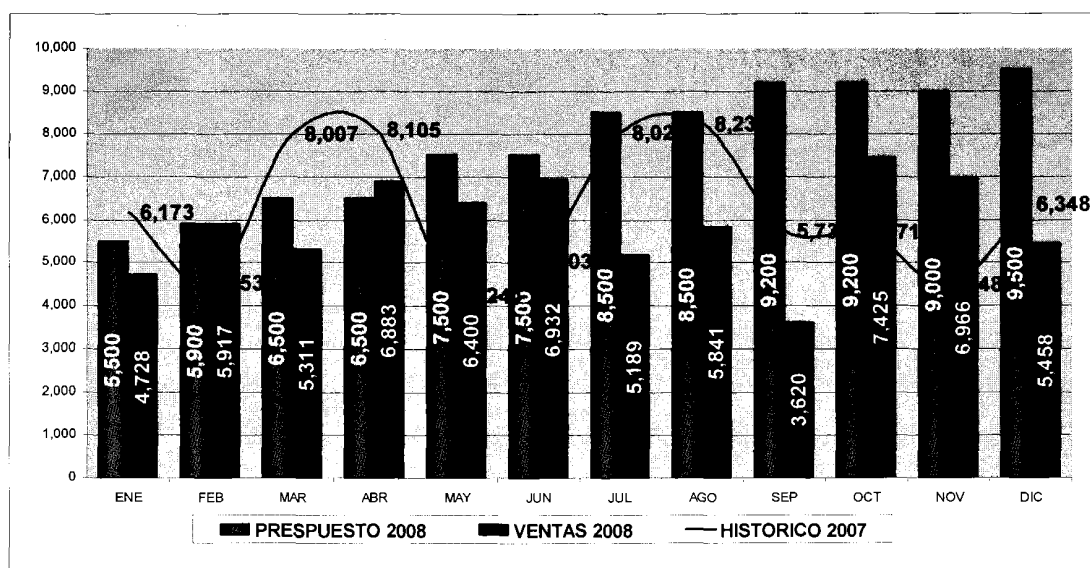
EL COCA



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	78%
CRECIMIENTO ACUMULADO	2%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	10 773	8 500	11 200	10 400	9 700	11 600	10 700	9 100	10 400	11 200	12 242	12 500
2008	10 309	7 853	9 161	5 882	9 011	8 578	7 397	8 913	8 813	8 020	8 827	7 147
2007	7 695	8 539	11 687	7 422	6 994	8 325	7 678	6 506	7 430	9 622	8 744	7 156
PRES. ACUM	10 773	19 273	30 473	40 873	50 573	62 173	72 873	81 973	92 373	103 573	115 815	128 315
ACUM 2008	10 309	18 162	27 323	33 205	42 216	50 794	58 191	67 104	75 917	83 937	92 764	99 911
ACUM 2007	7 695	16 234	27 921	35 343	42 337	50 662	58 340	64 846	72 276	81 898	90 642	97 798

LAGO AGRIO



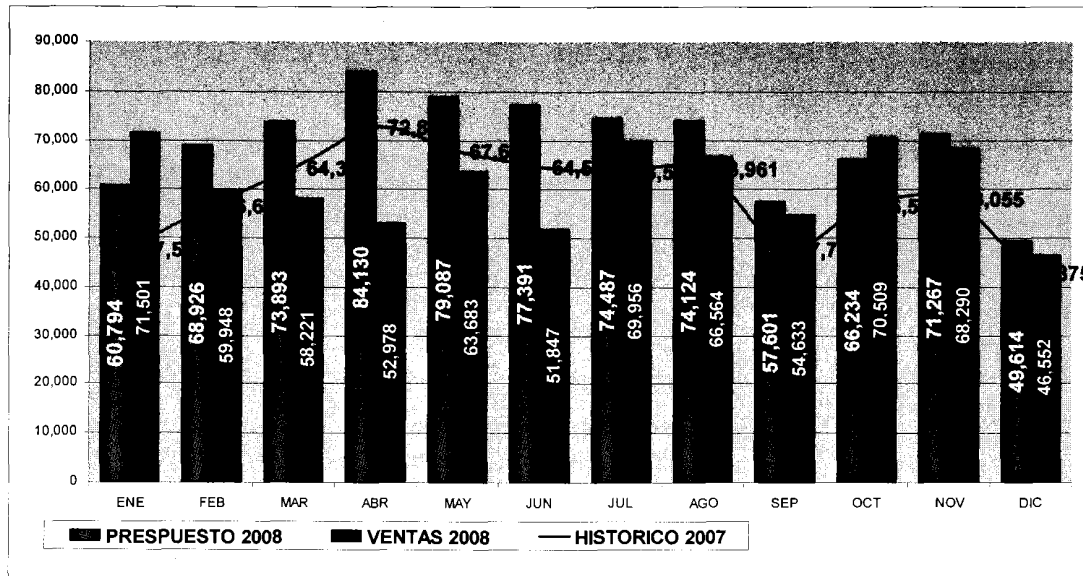
CUMPLIMIENTO ACUMULADO	76%
CRECIMIENTO ACUMULADO	-5%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	5,500	5,900	6,500	6,500	7,500	7,500	8,500	8,500	9,200	9,200	9,000	9,500
2008	4,728	5,917	5,311	6,883	6,400	6,932	5,189	5,841	3,620	7,425	6,966	5,458
2007	6,173	4,534	8,007	8,105	4,244	5,038	8,028	8,231	5,735	5,712	4,481	6,348
PRES. ACUM	5,500	11,400	17,900	24,400	31,900	39,400	47,900	56,400	65,600	74,800	83,800	93,300
ACUM 2008	4,728	10,645	15,956	22,839	29,239	36,171	41,360	47,201	50,821	58,246	65,212	70,670
ACUM 2007	6,173	10,707	18,714	26,819	31,063	36,101	44,129	52,360	58,095	63,807	68,288	74,636

COLISIONES

RESULTADOS

FACTURACIÓN DE MANO DE OBRA.



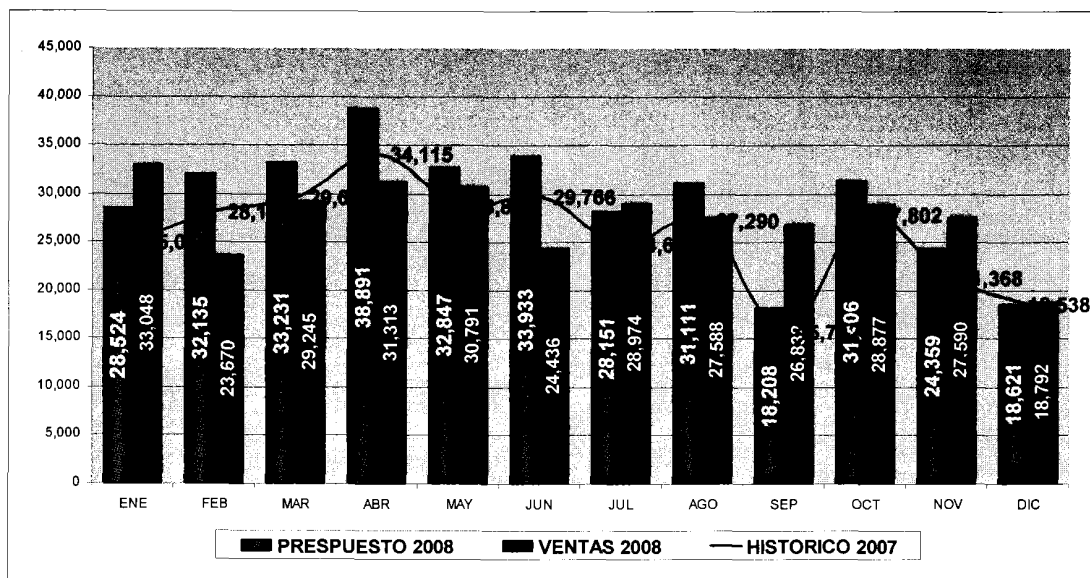
CUMPLIMIENTO ACUMULADO	88%
CRECIMIENTO ACUMULADO	4%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	60,794	68,926	73,893	84,130	79,087	77,391	74,487	74,124	57,601	66,234	71,267	49,614
2008	71,501	59,948	58,221	52,978	63,683	51,847	69,956	66,564	54,633	70,509	68,290	46,552
2007	47,594	56,627	64,397	72,800	67,689	64,532	63,538	63,961	47,751	56,535	58,055	42,875
PRES. ACUM	60,794	129,720	203,613	287,743	366,830	444,221	518,708	592,832	650,433	716,667	787,934	837,548
ACUM 2008	71,501	131,449	189,670	242,648	306,331	358,178	428,134	494,698	549,331	619,840	688,130	734,682
ACUM 2007	47,594	104,221	168,618	241,418	309,107	373,639	437,177	501,138	548,889	605,424	663,479	706,354

En mano de obra colisiones se facturaron \$734,882 un 4% más que el año anterior, llegando así a un cumplimiento del presupuesto del 88% siendo diciembre el mes mas bajo en la facturación.

FACTURACIÓN POR SUCURSAL

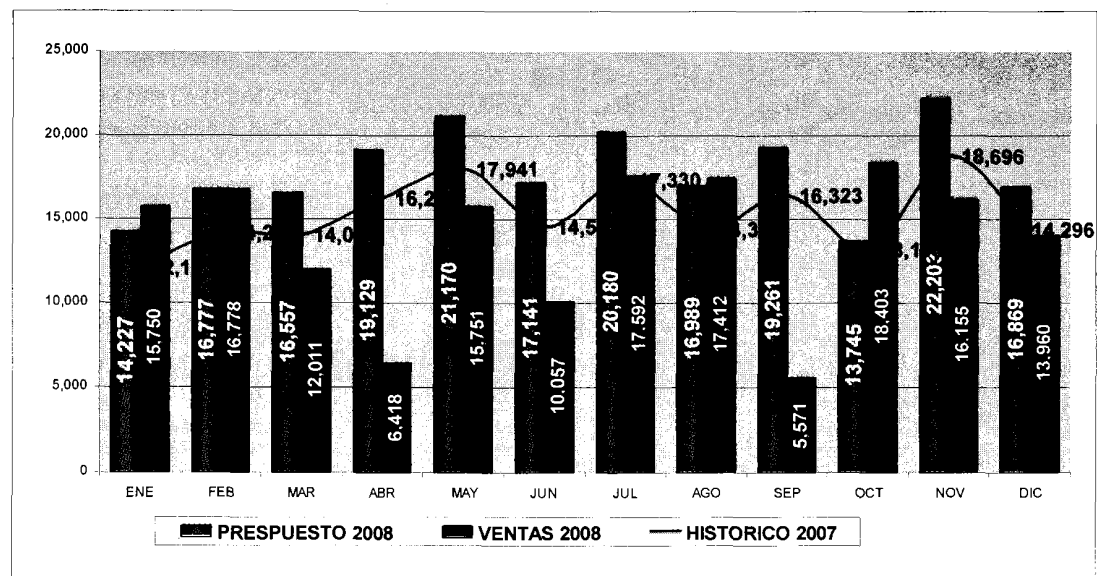
IBARRA



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	94%
CRECIMIENTO ACUMULADO	6%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	28,524	32,135	33,231	38,891	32,847	33,933	28,151	31,111	18,208	31,406	24,359	18,621
2008	33,048	23,670	29,245	31,313	30,791	24,436	28,974	27,588	26,832	28,877	27,590	18,792
2007	25,021	28,189	29,617	34,115	28,814	29,766	24,693	27,290	15,792	27,802	21,368	18,538
PRES. ACUM	28,524	60,659	93,890	132,781	165,628	199,561	227,712	258,823	277,031	308,437	332,796	351,417
ACUM 2008	33,048	56,718	85,963	117,276	148,067	172,503	201,477	229,065	255,897	284,774	312,364	331,156
ACUM 2007	25,021	53,210	82,827	116,942	145,756	175,522	200,215	227,505	243,297	271,099	292,467	311,005

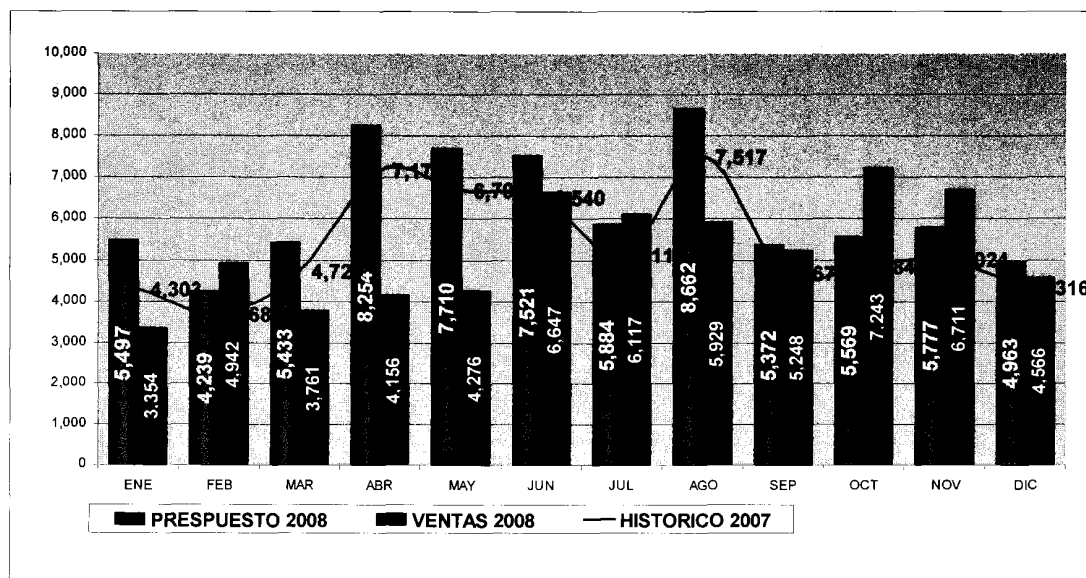
ESMERALDAS



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	77%
CRECIMIENTO ACUMULADO	-9%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	14,227	16,777	16,557	19,129	21,170	17,141	20,180	16,989	19,261	13,745	22,203	16,869
2006	15,760	16,116	12,011	8,418	15,751	10,051	17,222	17,511	17,141	17,141	18,156	13,990
2007	12,113	14,218	14,031	16,211	17,941	14,527	17,330	14,397	16,323	13,143	18,696	14,296
PRES. ACUM	14,227	31,004	47,561	66,690	87,860	105,001	125,181	142,170	161,431	175,176	197,379	214,248
ACUM 2006	15,760	32,528	44,539	50,957	66,708	76,763	94,397	111,700	128,841	145,984	164,180	185,858
ACUM 2007	12,113	26,331	40,362	56,573	74,514	89,041	106,371	120,768	137,091	150,234	168,930	183,226

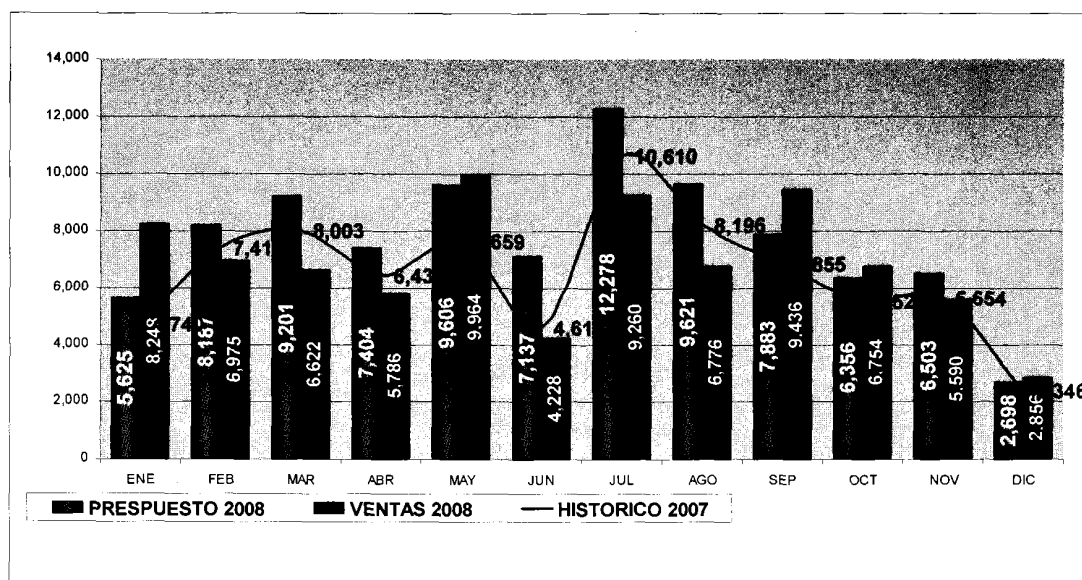
TULCAN



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	84%
CRECIMIENTO ACUMULADO	-3%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	5,497	4,239	5,433	8,254	7,710	7,521	5,884	8,662	5,372	5,569	5,777	4,963
2008	3,354	4,942	3,761	4,156	4,276	6,647	6,117	5,929	5,248	7,243	6,711	4,566
2007	4,303	3,686	4,724	7,178	6,704	6,540	5,116	7,517	4,671	4,842	5,024	4,316
PRES. ACUM	5,497	9,736	15,169	23,423	31,133	38,654	44,538	53,200	58,572	64,141	69,918	74,881
ACUM 2008	3,354	8,296	12,057	16,213	20,489	27,136	33,253	39,182	44,430	50,173	56,884	62,950
ACUM 2007	4,303	7,989	12,713	19,891	26,595	33,135	38,251	45,768	50,439	55,281	60,305	64,621

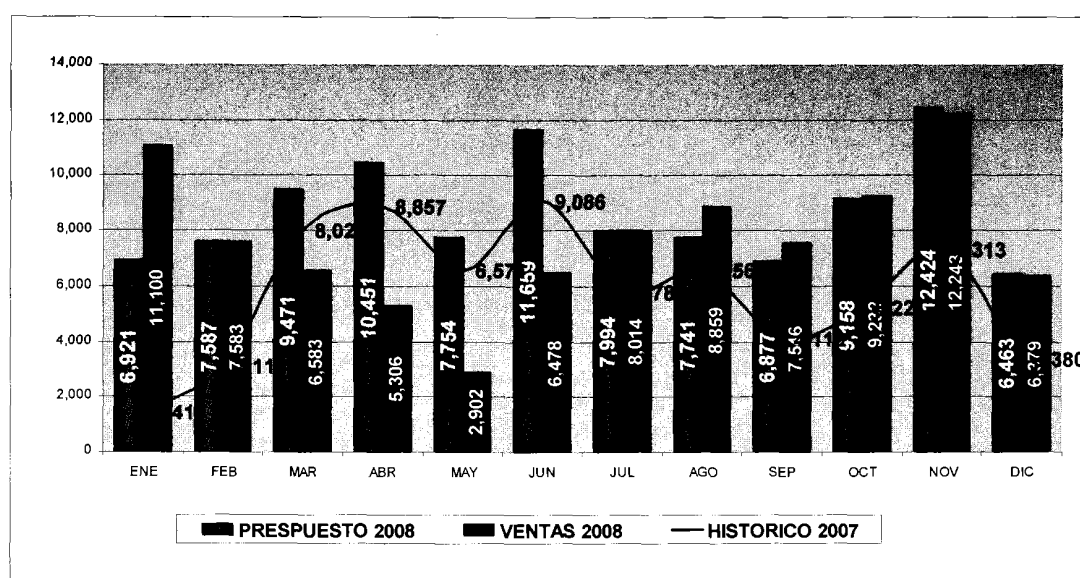
OTAVALO



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	89%
CRECIMIENTO ACUMULADO	6%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	5,625	8,187	9,201	7,404	9,606	7,137	12,278	9,621	7,883	6,356	6,503	2,698
2007	8,248	6,975	6,622	5,786	9,964	4,228	9,260	6,776	9,436	6,754	5,590	2,856
PRES. ACUM	4,740	7,417	8,003	6,438	7,659	4,614	10,610	8,196	6,855	5,527	5,654	2,346
ACUM 2008	5,625	13,812	23,013	30,417	40,023	47,160	59,438	69,059	76,942	83,298	89,801	92,499
ACUM 2007	8,248	15,223	21,845	27,631	37,595	41,823	51,083	57,859	67,295	74,049	79,639	82,495
	4,740	12,157	20,160	26,598	34,257	38,871	49,481	57,677	64,532	70,059	75,713	78,059

EL COCA



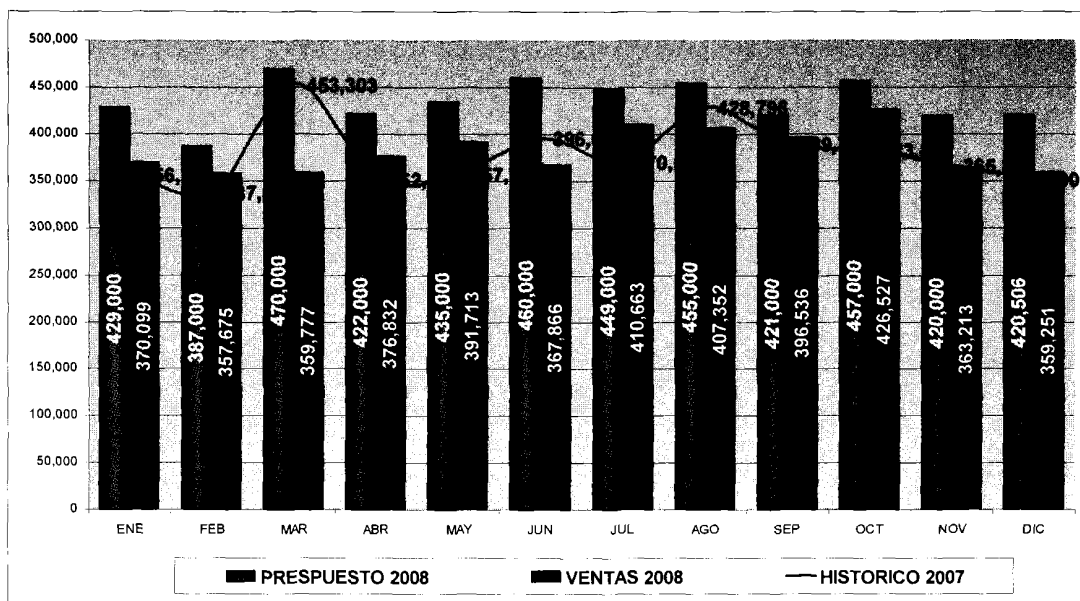
CUMPLIMIENTO ACUMULADO	88%
CRECIMIENTO ACUMULADO	33%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	6,921	7,587	9,471	10,451	7,754	11,659	7,994	7,741	6,877	9,158	12,424	6,463
2008	11,100	7,587	6,583	5,306	2,992	6,478	6,014	9,869	7,221	2,222	2,222	2,222
2007	1,418	3,116	8,022	8,857	6,571	9,086	5,787	6,560	4,110	5,221	7,313	3,380
PRES. ACUM	6,921	14,508	23,979	34,430	42,184	53,843	61,837	69,578	76,455	85,613	98,037	104,500
ACUM 2008	11,100	18,683	25,266	30,572	33,474	39,952	47,966	58,825	64,371	71,833	85,846	92,225
ACUM 2007	1,418	4,534	12,556	21,413	27,984	37,070	42,857	49,417	53,527	58,748	66,061	69,441

REPUESTOS

RESULTADOS

FACTURACIÓN DE REPUESTOS TOTAL

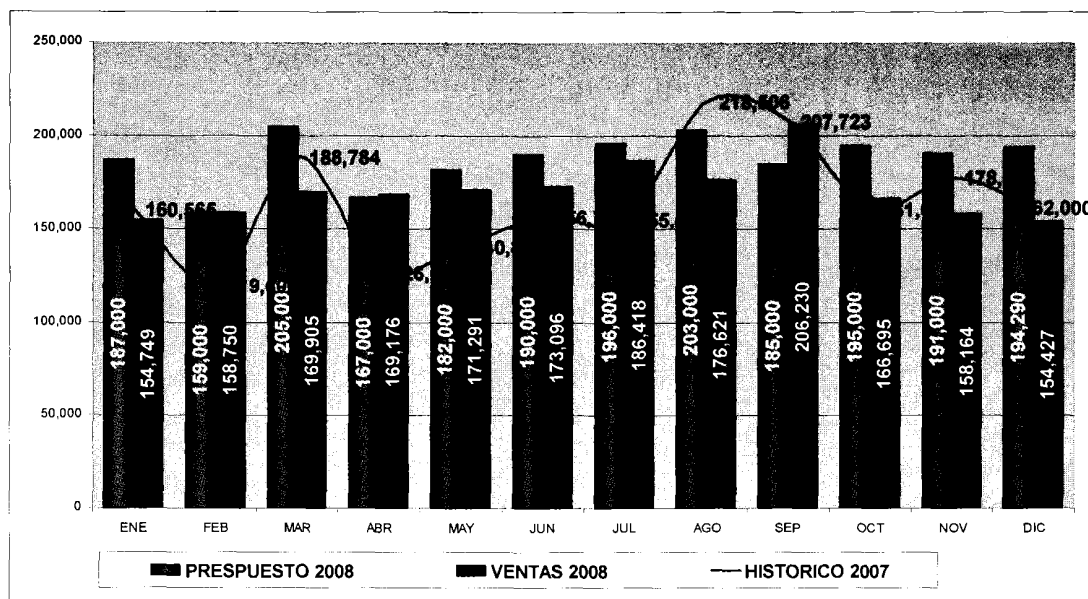


CUMPLIMIENTO ACUMULADO	88%
CRECIMIENTO ACUMULADO	1%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	429,000	387,000	470,000	422,000	435,000	460,000	449,000	455,000	421,000	457,000	420,000	420,506
2008	370,099	357,675	359,777	376,832	391,713	367,866	410,663	407,352	396,536	426,527	363,213	359,251
2007	356,552	337,821	453,303	352,085	357,729	396,644	370,576	428,796	389,726	383,866	365,876	352,000
PRES. ACUM	429,000	816,000	1,286,000	1,708,000	2,143,000	2,603,000	3,052,000	3,507,000	3,928,000	4,385,000	4,805,000	5,225,506
ACUM 2008	370,099	727,774	1,087,551	1,464,383	1,856,096	2,223,962	2,634,625	3,041,977	3,438,513	3,865,040	4,228,253	4,587,504
ACUM 2007	356,552	694,373	1,147,676	1,499,761	1,857,490	2,254,134	2,624,710	3,053,506	3,443,232	3,827,098	4,192,974	4,544,974

Repuestos obtuvo solamente un crecimiento del 1% sobre la facturación del año anterior, por lo que cumplió el presupuesto al 88%, este año facturaron \$4.587.504.

FACTURACIÓN DE REPUESTOS POR MOSTRADOR

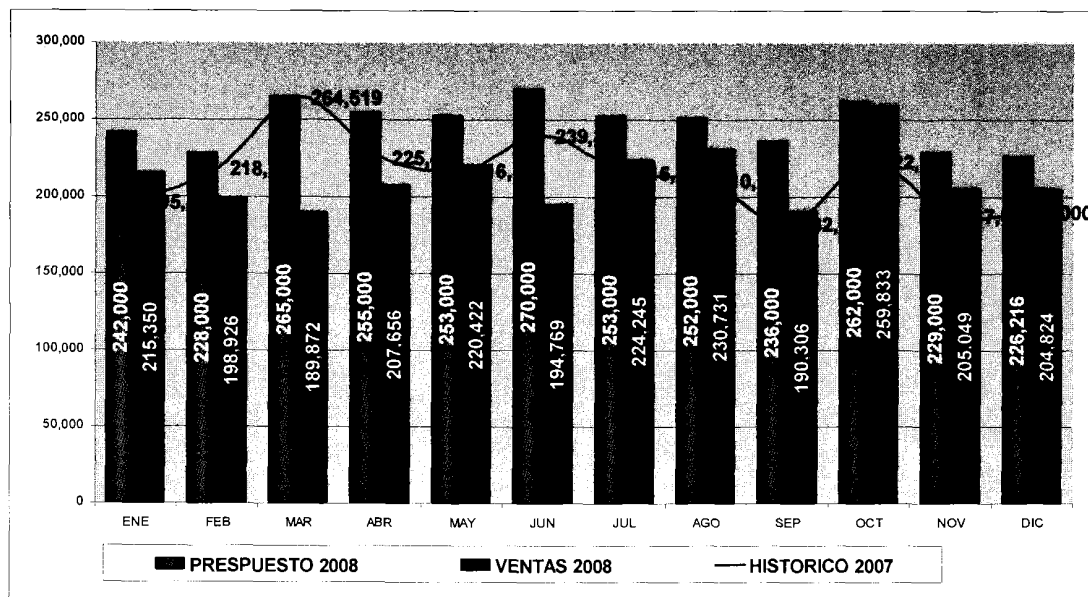


CUMPLIMIENTO ACUMULADO	91%
CRECIMIENTO ACUMULADO	4%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO												
2008	187,000	159,000	205,000	167,000	182,000	190,000	196,000	203,000	185,000	195,000	191,000	194,290
2007	154,749	158,750	169,905	169,176	171,291	173,096	186,418	176,621	206,230	166,695	158,164	154,427
PRES. ACUM	187,000	346,000	551,000	718,000	900,000	1,090,000	1,286,000	1,489,000	1,674,000	1,869,000	2,060,000	2,254,290
ACUM 2008	154,749	313,499	483,404	652,580	823,871	996,967	1,183,385	1,360,006	1,566,236	1,732,931	1,891,095	2,045,522
ACUM 2007	160,565	280,165	468,949	595,561	736,414	893,189	1,048,650	1,267,156	1,474,879	1,635,959	1,814,030	1,976,030

En venta de repuestos por mostrador existió un crecimiento del 4% sobre la facturación del año anterior y un cumplimiento del 91%.

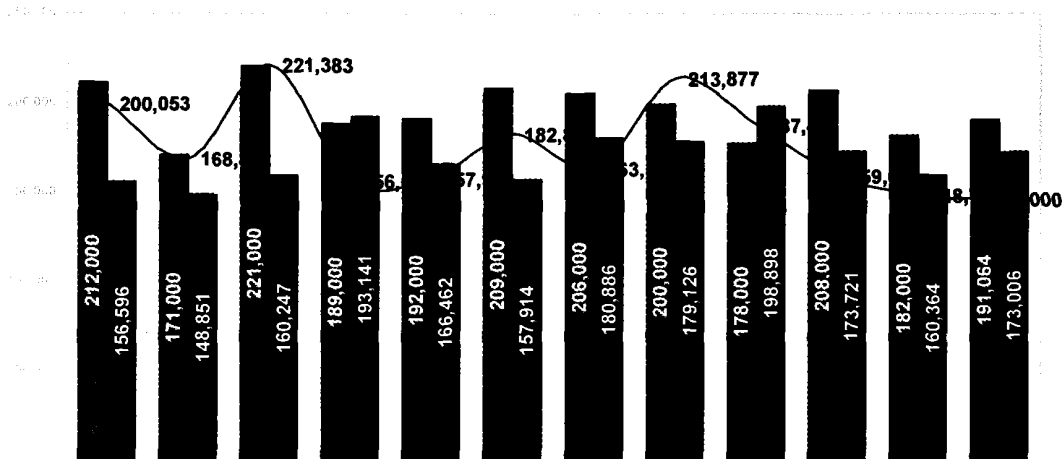
FACTURACIÓN DE REPUESTOS POR TALLER



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	86%
CRECIMIENTO ACUMULADO	-1%

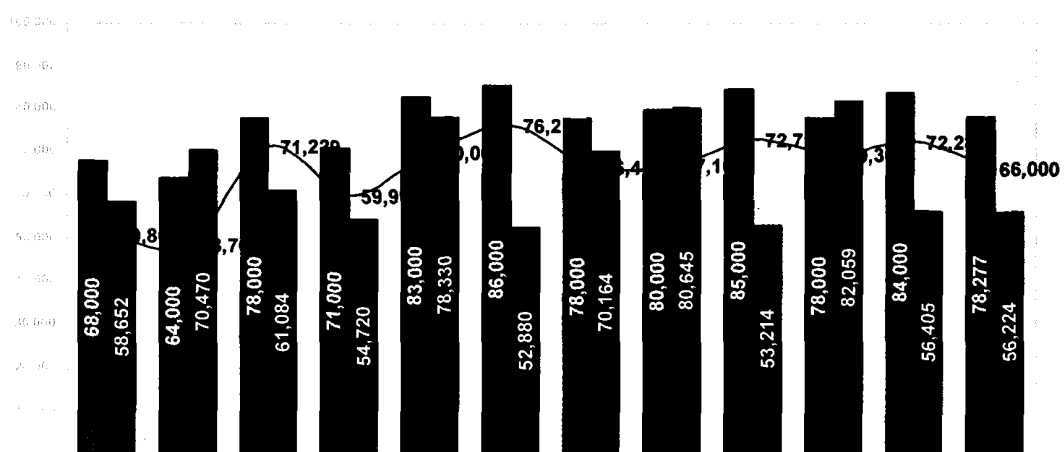
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	242,000	228,000	265,000	255,000	253,000	270,000	253,000	252,000	236,000	262,000	229,000	226,216
2008	215,350	198,926	189,872	207,656	220,422	194,769	224,245	230,731	190,306	259,833	205,049	204,824
2007	195,987	218,221	264,519	225,472	216,876	239,869	215,114	210,290	182,003	222,786	187,805	190,000
PRES. ACUM	242,000	470,000	735,000	990,000	1,243,000	1,513,000	1,766,000	2,018,000	2,254,000	2,516,000	2,745,000	2,971,216
ACUM 2008	215,350	414,276	604,148	811,804	1,032,226	1,226,995	1,451,240	1,681,971	1,872,277	2,132,110	2,337,159	2,541,983
ACUM 2007	195,987	414,208	678,727	904,199	1,121,075	1,360,944	1,576,058	1,786,348	1,968,351	2,191,137	2,378,942	2,568,942

En cuanto a ventas de repuestos por taller, decreció en un 1% generando un cumplimiento del 86% ante el presupuesto.



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	87%
CRECIMIENTO ACUMULADO	-3%

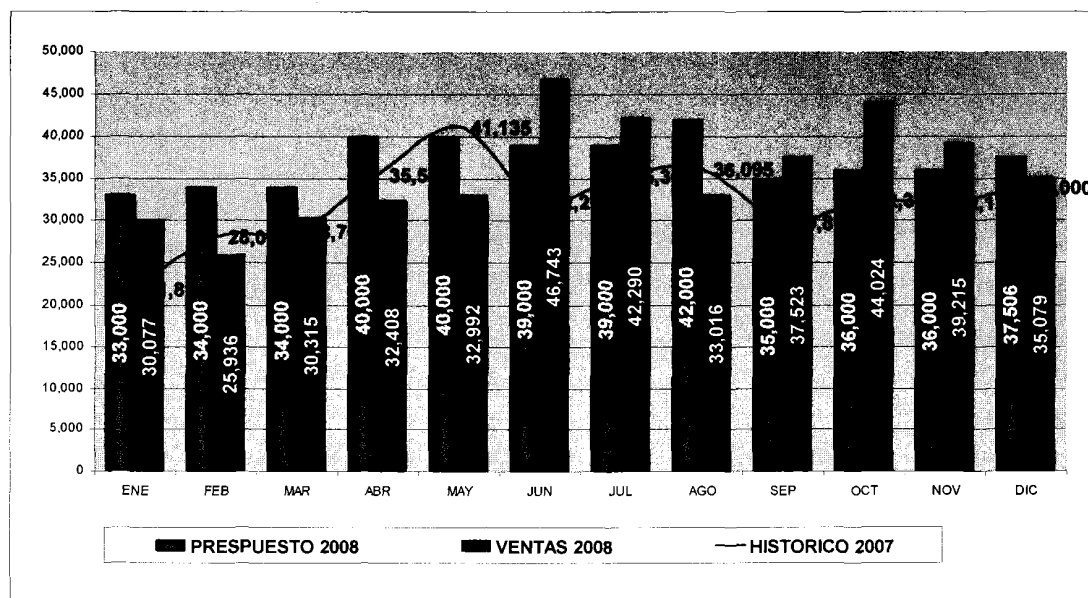
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2006												
PRESUPUESTO 2007												
PRES. ACUM 2006												
PRES. ACUM 2007												



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	83%
CRECIMIENTO ACUMULADO	-2%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	68,000	64,000	78,000	71,000	83,000	86,000	78,000	80,000	85,000	78,000	84,000	78,277
2008	58,652	70,470	61,084	54,720	78,320	52,680	78,164	80,543	63,111	62,377	58,455	56,224
2007	50,804	48,700	71,229	59,993	70,061	76,212	66,443	67,103	72,718	69,368	72,282	66,000
PRES. ACUM	68,000	132,000	210,000	281,000	364,000	450,000	528,000	608,000	693,000	771,000	855,000	933,277
ACUM 2008	58,652	129,122	190,206	244,926	323,256	376,136	446,300	526,843	590,159	652,219	718,623	774,847
ACUM 2007	50,804	99,504	170,733	230,726	300,787	376,999	443,442	510,545	583,263	652,631	724,913	790,913

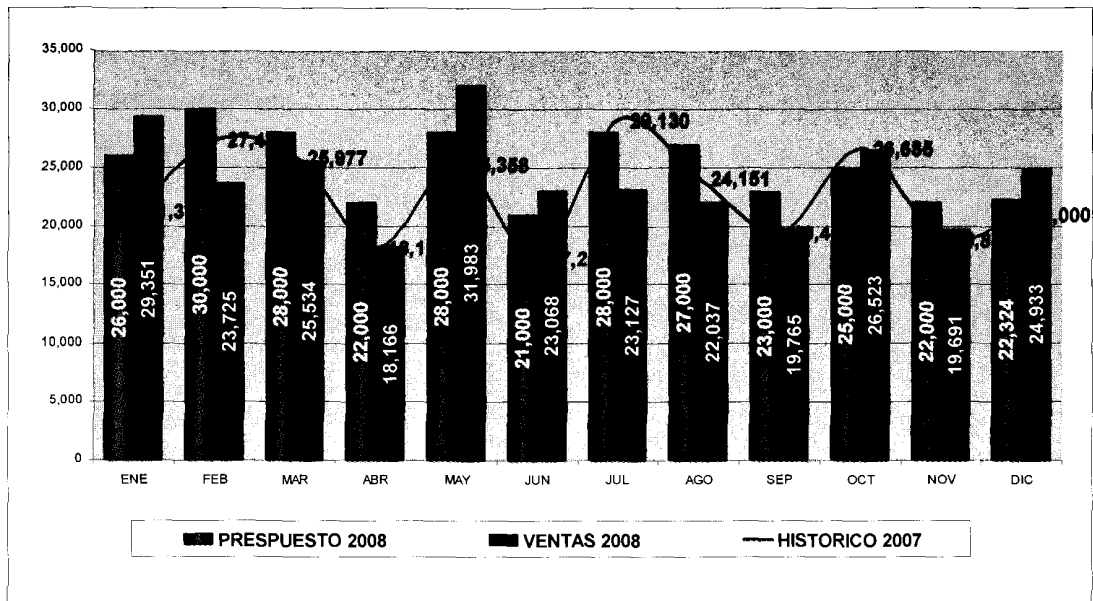
TULCAN



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	96%
CRECIMIENTO ACUMULADO	11%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	33,000	34,000	34,000	40,000	40,000	39,000	39,000	42,000	35,000	36,000	36,000	37,506
2008	30,077	25,936	30,315	32,408	32,992	46,743	42,290	33,016	37,523	44,024	39,215	35,079
2007	21,894	28,063	28,767	35,549	41,135	32,202	35,364	36,095	29,853	32,351	32,123	34,000
PRES. ACUM	33,000	67,000	101,000	141,000	181,000	220,000	259,000	301,000	336,000	372,000	408,000	445,506
ACUM 2008	30,077	56,013	86,328	118,736	151,728	198,471	240,761	273,777	311,300	355,324	394,539	429,618
ACUM 2007	21,894	49,957	78,724	114,273	155,408	187,610	222,974	259,069	288,922	321,273	353,396	387,396

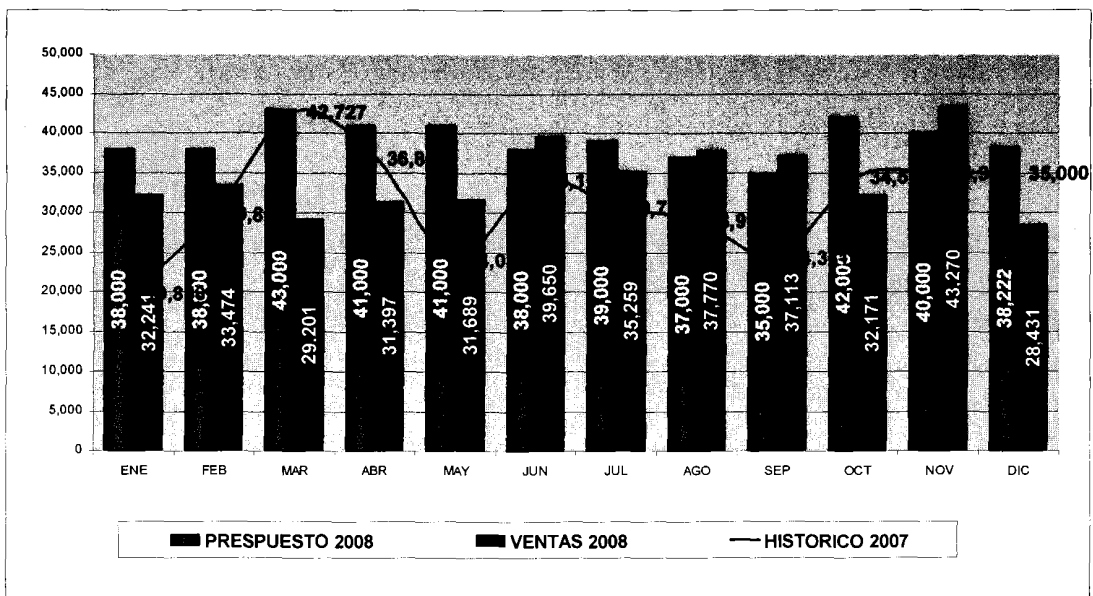
OTAVALO



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	95%
CRECIMIENTO ACUMULADO	5%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	26,000	30,000	28,000	22,000	28,000	21,000	28,000	27,000	23,000	25,000	22,000	22,324
2008	29,351	23,725	25,534	18,166	31,983	23,068	23,127	22,037	19,765	26,523	19,691	24,933
2007	21,372	27,441	25,977	18,170	25,358	17,262	29,130	24,151	19,469	26,685	18,825	21,000
PRES. ACUM	26,000	56,000	84,000	106,000	134,000	155,000	183,000	210,000	233,000	258,000	280,000	302,324
ACUM 2008	29,351	53,076	78,610	96,776	128,759	151,827	174,954	196,991	216,756	243,279	262,970	287,903
ACUM 2007	21,372	48,813	74,790	92,960	118,318	135,580	164,710	188,861	208,330	235,015	253,840	274,840

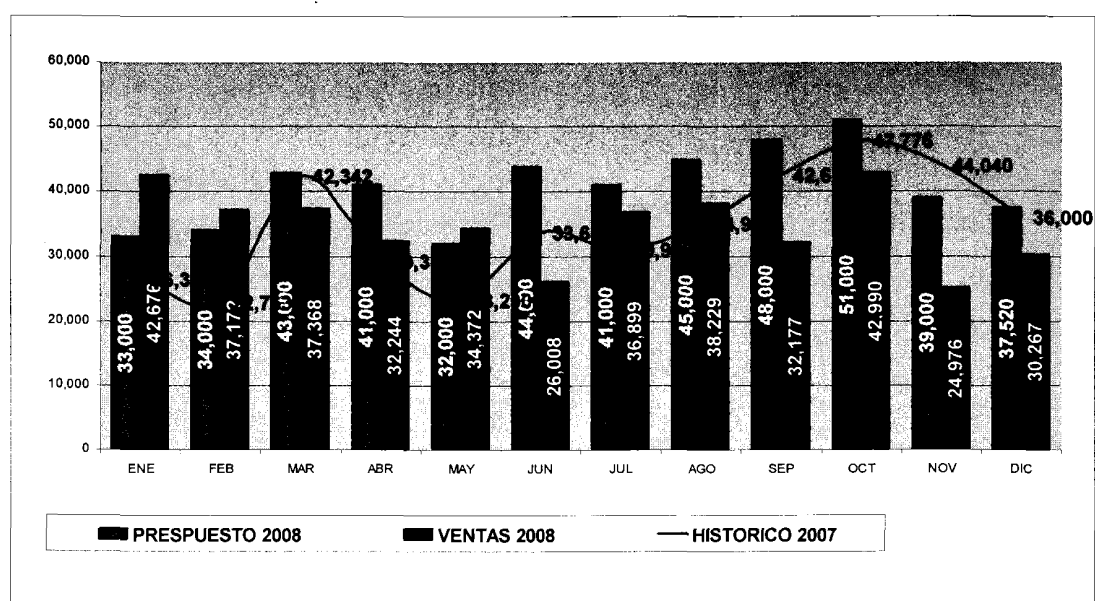
EL COCA



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	88%
CRECIMIENTO ACUMULADO	9%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	38,000	38,000	43,000	41,000	41,000	38,000	39,000	37,000	35,000	42,000	40,000	38,222
2008	32,241	33,474	29,201	31,387	31,889	39,850	35,258	37,770	37,113	32,171	43,270	28,431
2007	19,856	29,888	42,727	36,896	24,089	34,163	30,725	28,998	24,381	34,530	34,945	35,000
PRES. ACUM	38,000	76,000	119,000	160,000	201,000	239,000	278,000	315,000	350,000	392,000	432,000	470,222
ACUM 2008	32,241	65,715	94,916	126,313	158,002	197,852	232,911	270,681	307,794	339,965	383,235	411,666
ACUM 2007	19,856	49,744	92,471	129,367	153,456	187,619	218,344	247,342	271,703	306,233	341,178	376,178

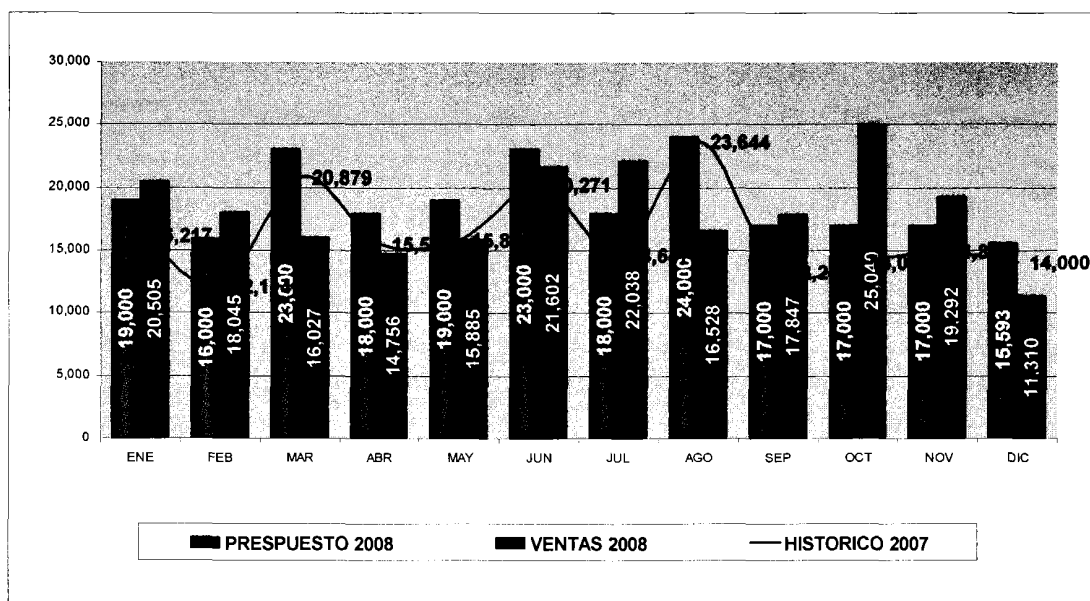
LAGO AGRIO



CUMPLIMIENTO ACUMULADO	85%
CRECIMIENTO ACUMULADO	0%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	33,000	34,000	43,000	41,000	32,000	44,000	41,000	45,000	48,000	51,000	39,000	37,520
2008	42,676	37,172	37,368	32,244	34,372	26,008	36,899	38,229	32,177	42,990	24,976	30,267
2007	26,356	22,763	42,342	29,318	23,230	33,688	30,938	34,928	42,621	47,776	44,040	36,000
PRES. ACUM	33,000	67,000	110,000	151,000	183,000	227,000	268,000	313,000	361,000	412,000	451,000	488,520
ACUM 2008	42,676	79,848	117,216	149,460	183,832	209,840	246,739	284,968	317,145	360,135	385,111	415,378
ACUM 2007	26,356	49,119	91,461	120,779	144,009	177,697	208,635	243,563	286,184	333,960	378,000	414,000

SOLO CHEVROLET



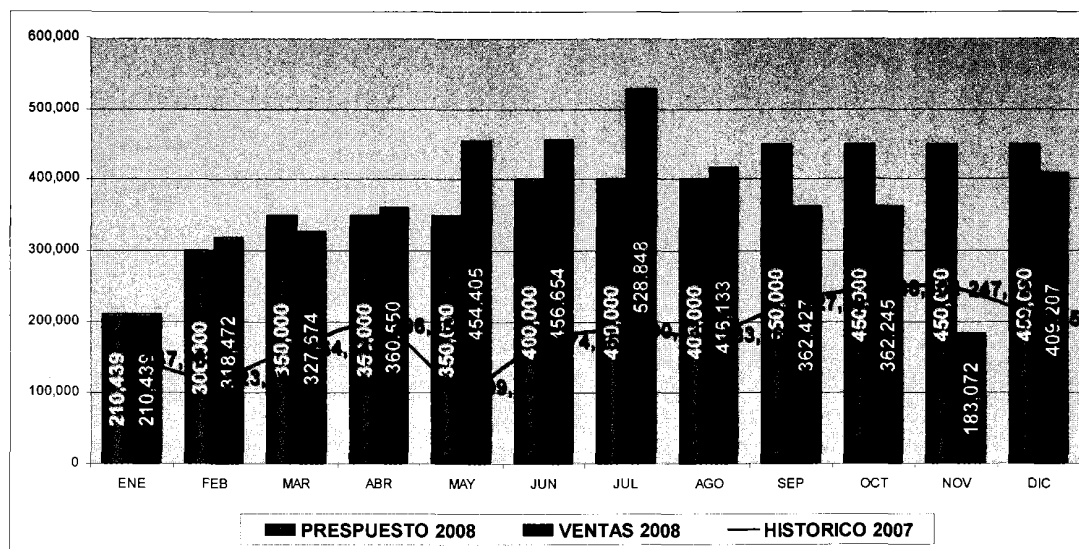
CUMPLIMIENTO ACUMULADO	97%
CRECIMIENTO ACUMULADO	12%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	19,000	16,000	23,000	18,000	19,000	23,000	18,000	24,000	17,000	17,000	17,000	15,593
2008	20,505	18,045	16,027	14,756	15,885	21,602	22,038	16,528	17,847	25,047	19,292	11,310
2007	16,217	12,114	20,879	15,506	15,875	20,271	14,647	23,644	13,246	14,060	14,879	14,000
PRES. ACUM	19,000	35,000	58,000	76,000	95,000	118,000	136,000	160,000	177,000	194,000	211,000	226,593
ACUM 2008	20,505	38,550	54,577	69,333	85,218	106,820	128,858	145,386	163,233	188,279	207,571	218,879
ACUM 2007	16,217	28,331	49,210	64,716	80,591	100,862	115,509	139,153	152,399	166,459	181,338	195,338

LLANTAS

RESULTADOS

FACTURACIÓN



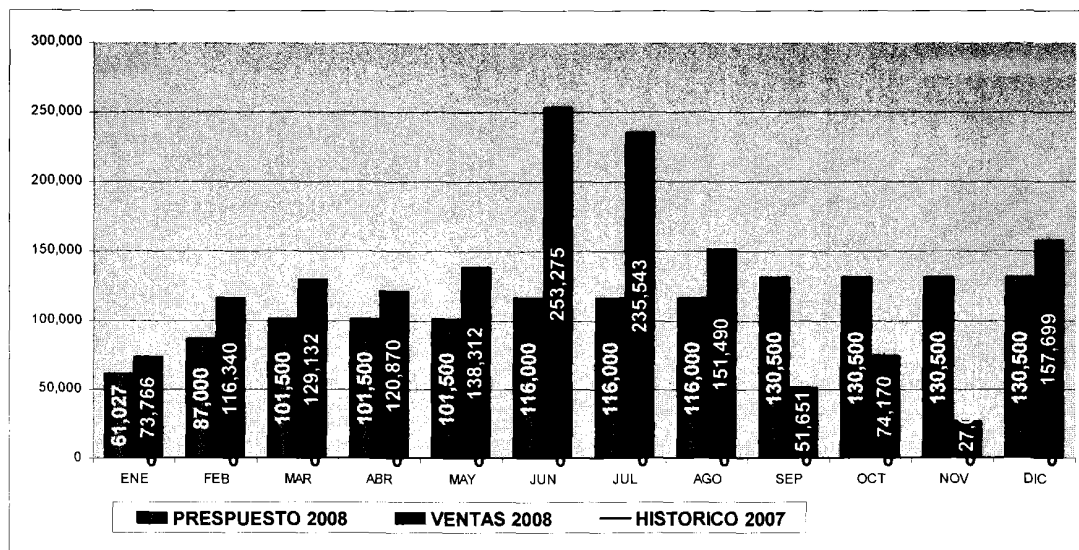
CUMPLIMIENTO ACUMULADO	96%
CRECIMIENTO ACUMULADO	98%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	210,439	300,000	350,000	350,000	350,000	400,000	400,000	400,000	450,000	450,000	450,000	450,000
2008	210,439	318,472	327,674	360,550	454,405	456,654	528,848	416,133	362,427	362,245	183,072	409,207
2007	147,788	123,240	164,545	196,858	109,341	174,651	190,338	183,066	227,891	248,402	247,025	206,052
PRES. ACUM	210,439	510,439	860,439	1,210,439	1,560,439	1,960,439	2,360,439	2,760,439	3,210,439	3,660,439	4,110,439	4,560,439
ACUM 2008	210,439	528,911	856,585	1,217,135	1,671,540	2,128,194	2,657,042	3,073,175	3,435,602	3,797,847	3,980,919	4,390,126
ACUM 2007	147,788	271,028	435,573	632,431	741,772	916,423	1,106,761	1,289,827	1,517,718	1,766,120	2,013,145	2,219,197

El negocio de Llantas se incremento significativamente durante el 2008 alcanzando un crecimiento del 98% y cumpliendo el presupuesto al 96% de lo esperado.

FACTURACIÓN DE LLANTAS POR TIPO

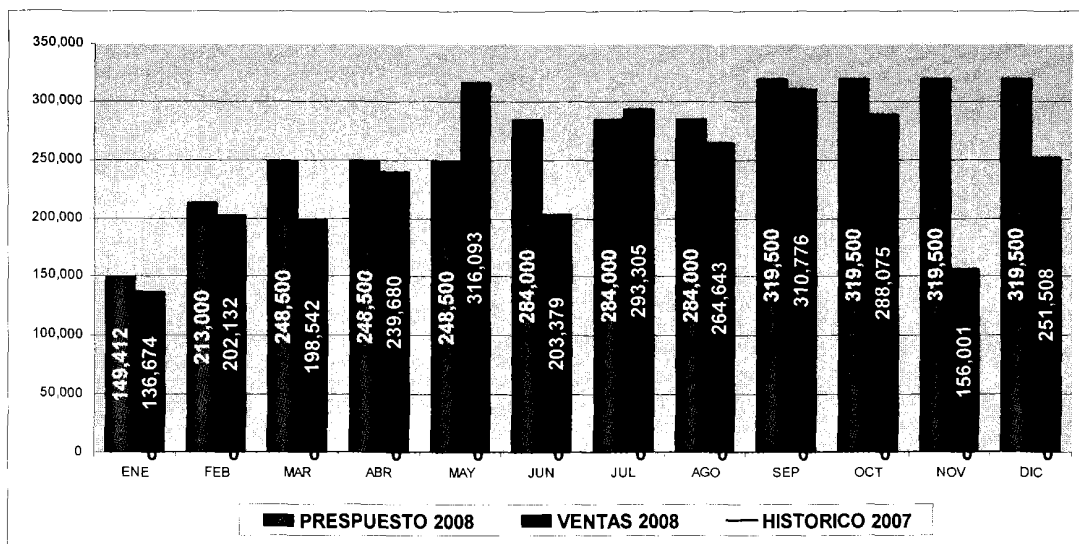
TBR



CUMPLIMIENTO ACUMULADO 116%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	61,027	87,000	101,500	101,500	101,500	116,000	116,000	116,000	130,500	130,500	130,500	130,500
2007	73,766	116,340	129,132	120,870	138,312	253,275	235,543	151,490	51,651	74,170	27,072	157,699
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRES. ACUM	61,027	148,027	249,527	351,027	452,527	568,527	684,527	800,527	931,027	1,061,527	1,192,027	1,322,527
ACUM 2008	73,766	190,106	319,238	440,108	578,420	831,695	1,067,238	1,218,728	1,270,379	1,344,549	1,371,621	1,529,320
ACUM 2007	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

PLT

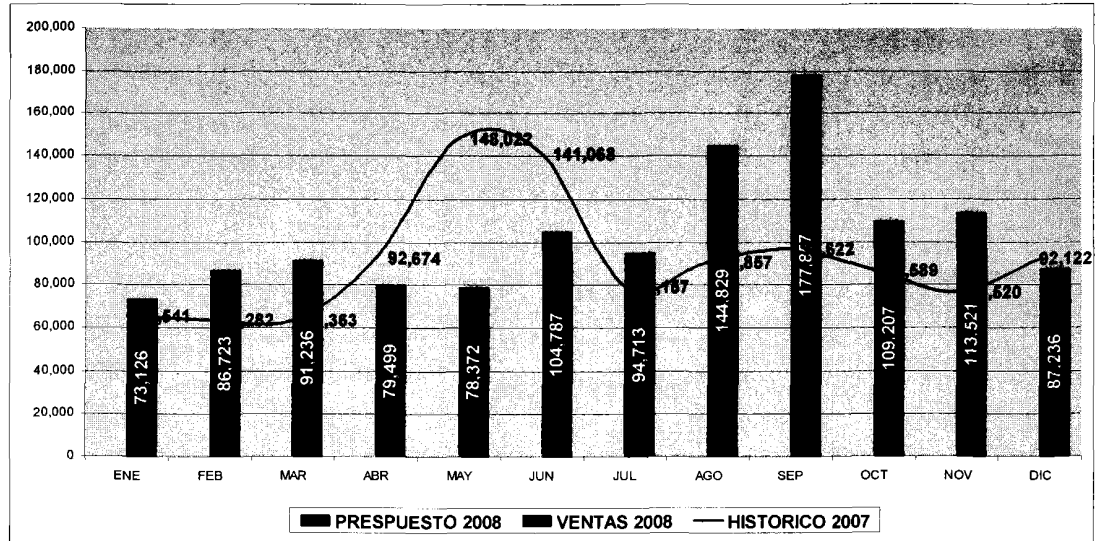


CUMPLIMIENTO ACUMULADO 88%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	149,412	213,000	248,500	248,500	248,500	284,000	284,000	284,000	319,500	319,500	319,500	319,500
2007	136,674	202,132	198,542	239,680	316,093	203,379	293,305	264,643	310,776	288,075	156,001	251,508
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRES. ACUM	149,412	362,412	610,912	859,412	1,107,912	1,391,912	1,675,912	1,959,912	2,279,412	2,598,912	2,918,412	3,237,912
ACUM 2008	136,674	338,806	537,348	777,028	1,093,121	1,296,500	1,589,805	1,854,448	2,165,224	2,453,299	2,609,300	2,860,808
ACUM 2007	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

SEGUROS

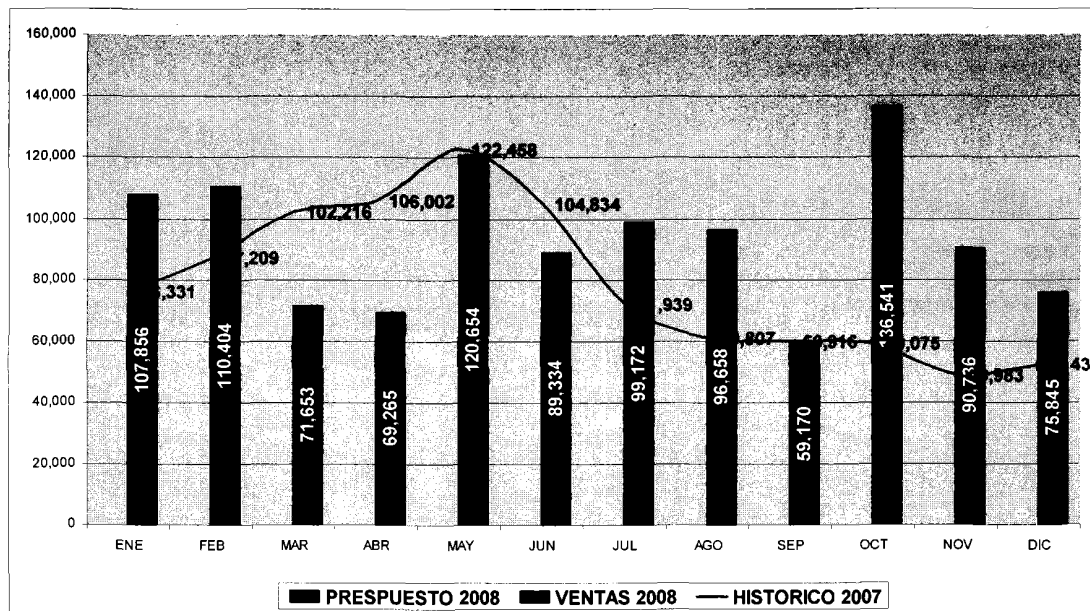
PRODUCCIÓN



CRECIMIENTO ACUMULADO 34%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO 2008	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2008	73,126	86,723	91,236	79,499	78,372	104,787	94,713	144,829	177,857	109,207	113,521	87,236
2007	65,541	63,282	63,363	92,674	148,022	141,068	79,157	90,857	96,622	86,589	76,520	92,122
PRES. ACUM	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ACUM 2008	73,126	159,849	251,085	330,584	408,956	513,743	608,456	753,285	931,142	1,040,349	1,153,870	1,241,106
ACUM 2007	65,541	128,823	192,186	284,860	432,882	573,950	653,107	743,964	840,586	927,175	1,003,695	1,095,817

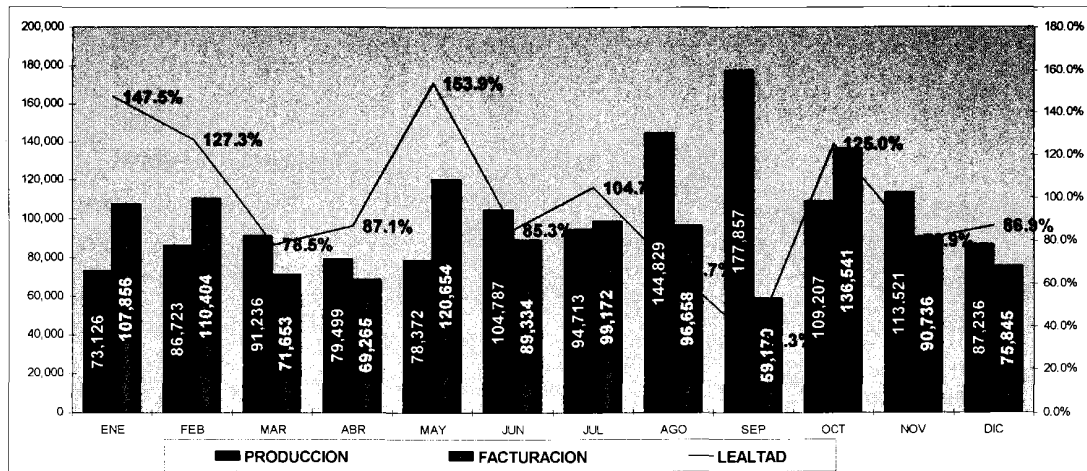
FACTURACIÓN



CRECIMIENTO ACUMULADO -17%

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2006	107,856	110,404	71,653	69,265	120,654	89,334	99,172	96,658	59,170	136,541	90,736	75,845
2007	76,331	87,209	102,216	106,002	122,458	104,834	71,939	60,807	59,916	59,075	48,983	52,143

LEALTAD

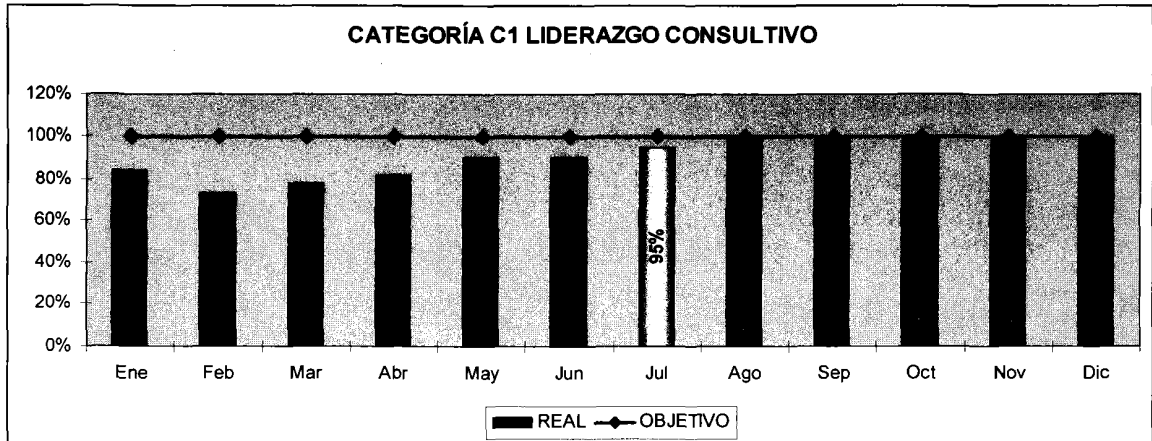


	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRODUCCION	73,126	86,723	91,236	79,499	78,372	104,787	94,713	144,829	177,857	109,207	113,521	87,236
FACTURACION	107,856	110,404	71,653	69,265	120,654	89,334	99,172	96,658	59,170	136,541	90,736	75,845
LEALTAD	147.5%	127.3%	78.5%	87.1%	153.9%	85.3%	104.7%	66.7%	33.3%	125.0%	79.9%	86.9%

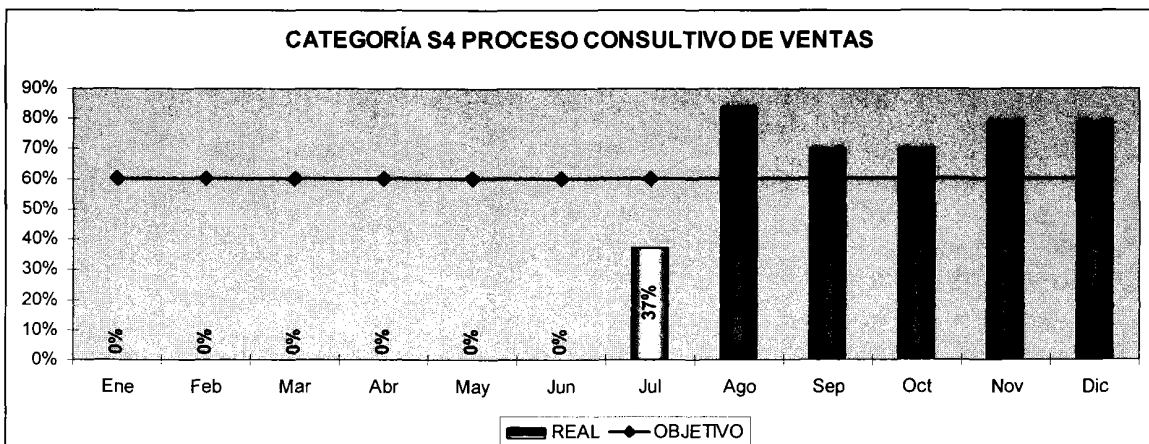
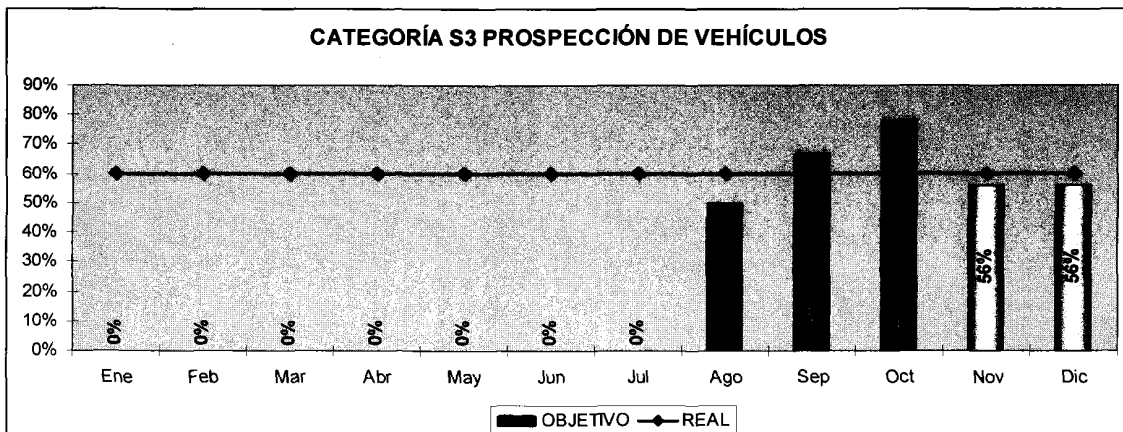
GM DIFFERENCE

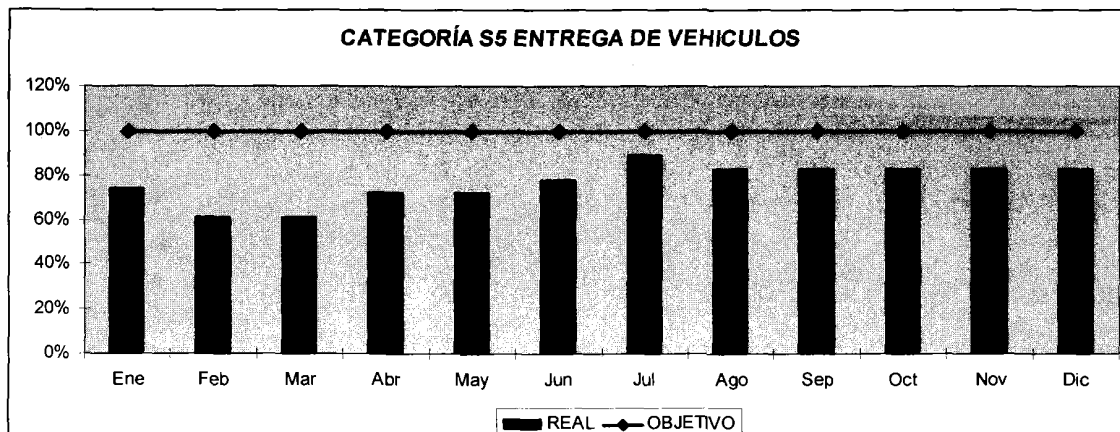
RESUMEN DEL AVANCE DE LAS CATEGORIAS

GERENCIA GENERAL

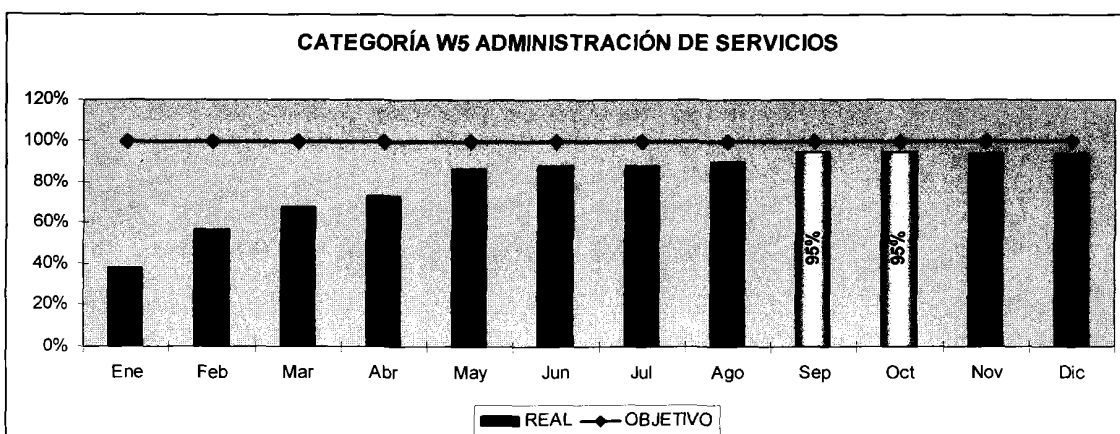
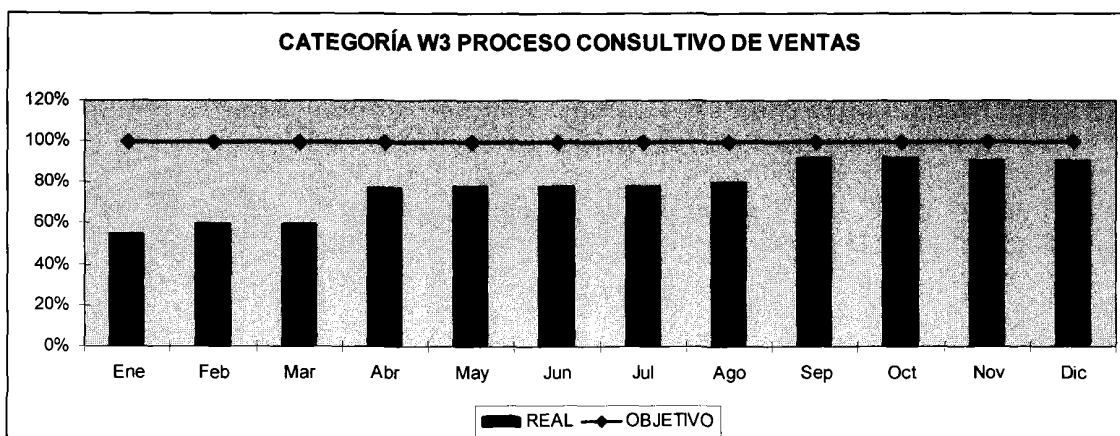


VENTAS





POSVENTA

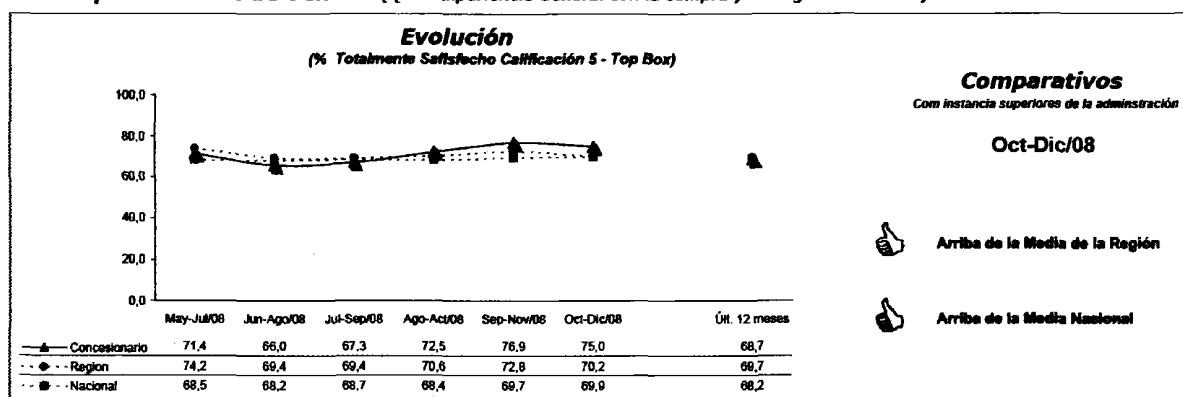


INDICE DE SATISFACCIÓN

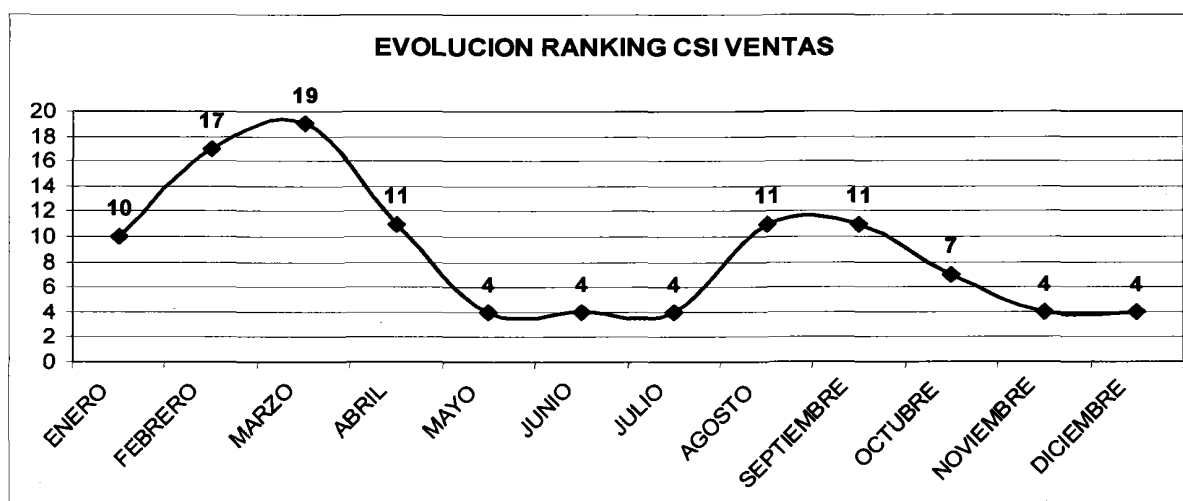
CSI VENTAS

Como podemos ver en la gráfica el índice de satisfacción en venta de vehículos evolucionó favorablemente durante el año 2008 hasta colocarnos en cuarto lugar del ranking nacional, se alcanzó un índice de 75% de clientes totalmente satisfechos, por arriba de la media de la región y nacional.

Desempeño del CSI de Ventas (Q.1 - Experiencia General con la compra y entrega del vehículo)



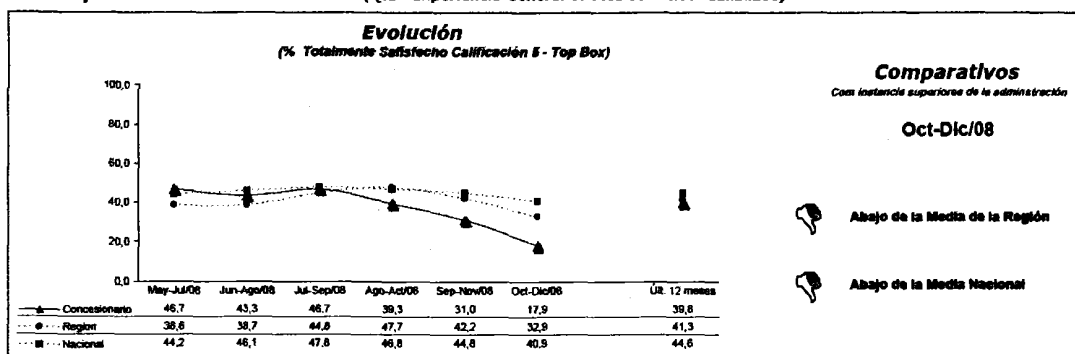
EVOLUCIÓN RANKING



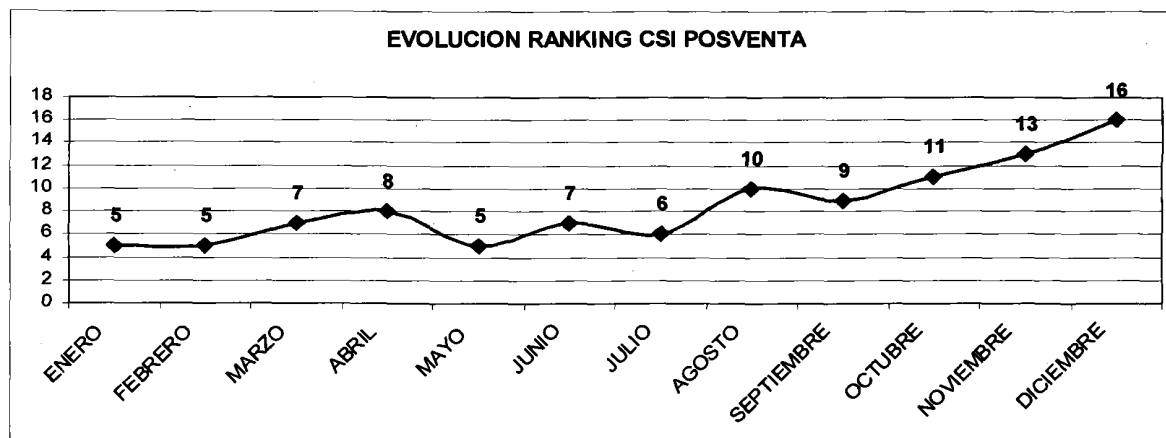
CSI POSVENTA

El índice de satisfacción de posventa decayó significativamente hasta obtener un indicador de 17% de clientes totalmente satisfechos, por debajo de la media nacional y de la región, colocándonos en el 16vo lugar del ranking nacional.

Desempeño del CSI de Servicios (Q.1 - Experiencia General con los servicios realizados)



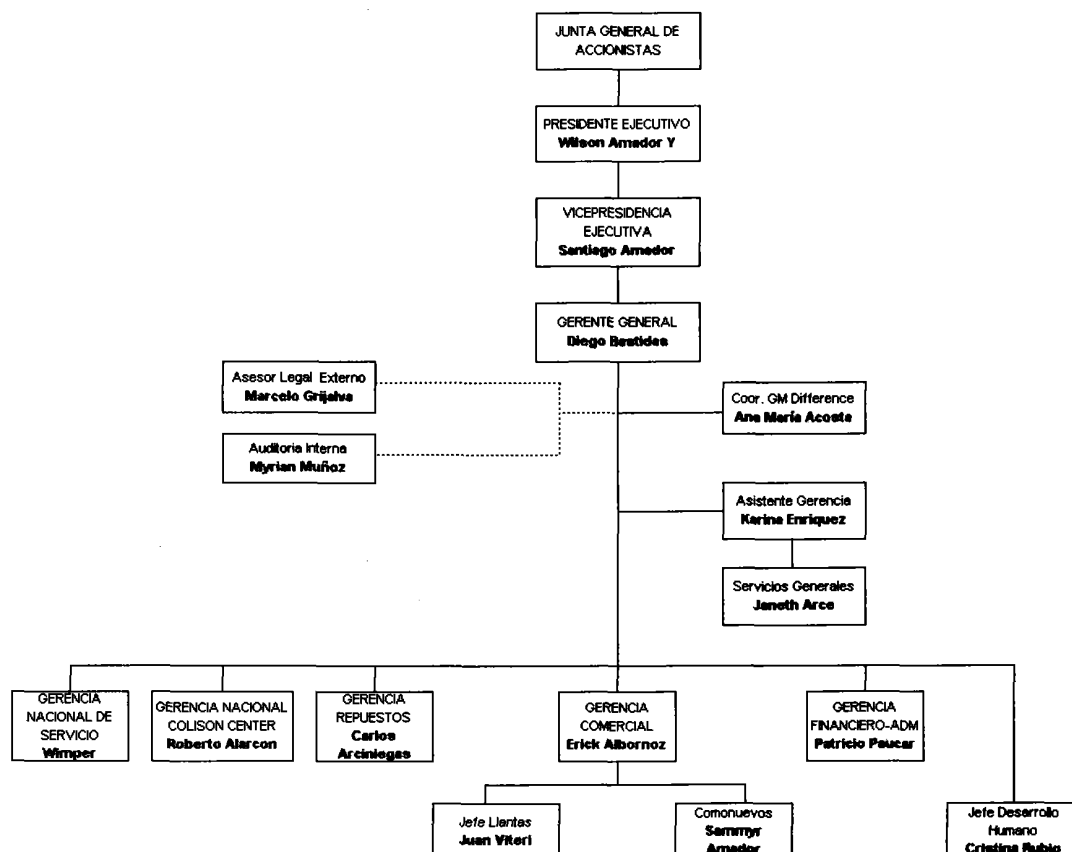
EVOLUCION RANKING



DESARROLLO HUMANO ORGANIZACIONAL

ORGANIGRAMA

ORGANIGRAMA GENERAL



PROMOCIONES

EMPLEADO	CARGO	PROMOCION A	AREA	SUCURSAL
BENAVIDES ORDOYEZ FRANCIS PATRICIO	TECNICO MECANICO	LIDER DE CALIDAD	TALLER	ESMERALDAS
PEYA CUEVA RUTH MARIBEL	CAJERA	ASESOR COMERACIAL	VEHICULOS	LAGO AGRIO
ORMAZA JARAMILLO GUISELA ALEXANDRA	RECEPCIONISTA	ASISTENTE DE CREDITO	CREDITO	IBARRA
JURADO GODOY JOHANNA PATRICIA	COORDINADOR CRM	ASISTENTE DE CREDITO	CREDITO	IBARRA
JUAN CARLOS DAVILA ROSALES	GERENTE SUCURSAL	GERENTE CAMIONES	VEHICULOS	NACIONAL
YEPEZ RAZA MAURICIO FERNANDO	ASESOR COMERCIAL	COORDINADOR DE VENTAS	COMERCIAL	NACIONAL
ACOSTA PAUCAR PATRICIO AMADOR	ASESOR REPUESTOS	ASESOR ACCESORIOS	VEHICULOS	NACIONAL
PADILLA TERAN CARLOS FABIAN	SUPERVISOR BLOQUE 16	JEFE POSVENTA	TALLER	ORIENTE
VALENCIA REINA WILSON MARCELO	ANALISTA GARANTIAS	JEFE TALLER	TALLER	TULCAN
VINUEZA GARZON MARIA ELIZABETH	ASESOR DE SERVICIO	ANALISTA GARANTIAS	TALLER	IBARRA

HEAD COUNT MENSUAL

DIVISION	TOTAL	# Empleados	Sueldo Promedio
COMERCIAL	83,667.37	88	950.77
OPERATIVO	70,874.57	138	513.58
Total general	154,541.94	226	683.81

AREA	TOTAL	# Empleados	Sueldo Promedio
ADMINISTRATIVA	19,135.36	35	546.72
COLISIONES	21,079.23	30	702.64
CREDITO	3,085.80	4	771.45
LLANTAS	14,252.19	12	1,187.68
REPUESTOS	15,533.18	21	739.68
TALLER	40,530.32	73	555.21
VEHICULOS	40,925.86	51	802.47
Total general	154,541.94	226	683.81

SUCURSAL	TOTAL	# Empleados	Sueldo Promedio
COCA	11,221.91	17	660.11
ESMERALDAS	22,401.85	40	560.05
IBARRA	81,386.41	109	746.66
LAGO AGRIO	5,679.05	12	473.25
OTAVALO	8,007.24	16	500.45
QUITO	15,230.77	14	1,087.91
TULCAN	10,614.71	18	589.71
Total general	154,541.94	226	683.81

IMBAUTO S.A.

BALANCES GENERALES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007 Y 2008
(Expresados en miles de U.S. dólares)

	2008	2007	VARIACION
ACTIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES:	16,542	14,876	1,666
Caja y equivalentes de caja	1,011	659	352
Cuentas por cobrar comerciales	6,624	6,866	- 242
Cuentas por cobrar a compañías relacionadas	1,757	955	802
Inventarios	6,051	5,012	1,039
Gastos anticipados y otras cuentas por cobrar	1,099	1,384	- 285
PROPIEDADES Y EQUIPOS:			
Terrenos	1,476	1,476	-
Edificios	4,154	4,154	-
Herramientas	520	510	10
Muebles y enseres y equipos de oficina	385	369	16
Vehículos	238	178	60
Equipo de computación y comunicación	322	305	17
Construcciones en curso	48		48
Total	7,143	6,992	151
Menos depreciación acumulada	2,492	2,145	347
Propiedades y equipos, neto	4,651	4,847	- 196
INVERSIONES EN ACCIONES	930	962	- 32
OTROS ACTIVOS	1,122	154	968
TOTAL	23,245	20,839	2,406
PASIVOS CORRIENTES:	17,054	13,892	3,162
Obligaciones por pagar a bancos	3,466	2,457	1,009
Vencimientos corrientes de obligaciones a largo plazo	1,212	1,649	- 437
Cuentas por pagar	9,591	8,515	1,076
Anticipos de clientes	424	286	138
Participación a trabajadores	133	54	79
Otros gastos acumulados y otras cuentas por pagar	2,228	931	1,297
OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	710	2,029	- 1,319
PROVISIONES PARA JUBILACION Y DESAHUCIO	189	86	103
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS:	5,292	4,832	460
Capital social	4,400	4,400	-
Reserva legal	214	168	46
Reserva de Capital	43	43	-
Reserva por valuación	57	57	-
Utilidades retenidas	578	164	414
TOTAL	23,245	20,839	2,406 AD

IMBAUTO S.A.**ESTADOS DE RESULTADOS
POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007 Y 2008
(Expresados en miles de U.S. dólares)**

	2008	2007	VARIACION
INGRESOS:			
Ventas netas	55,031	45,559	9,472
Ingresos por servicios de taller	1,811	1,741	70
Total	56,842	47,300	9,542
COSTO:			
Costo de ventas	48,336	40,168	8,168
Costo por servicios de taller	1,179	1,056	123
Total	49,515	41,224	8,291
MARGEN BRUTO	7,327	6,076	1,251
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS:			
Gastos de ventas	3,130	2,775	355
Gastos de administración	2,334	2,273	61
Total	5,464	5,048	416
UTILIDAD DE OPERACIONES	1,863	1,028	835
OTROS INGRESOS (GASTOS):			
Intereses ganados	296	271	25
Intereses pagados	- 742 -	703 -	39
Utilidad (Pérdida) por inversiones en acciones	50 -	232	282
Pérdida en venta de cartera	- 336	- -	336
Otros gastos Neto	- 243 -	299	56
Total	- 975 -	963 -	12
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A EMPLEADOS E IMPUESTO A LA RENTA			
MENOS:			
Participación a empleados	133	54	79
Impuesto a la renta	295	76	219
Total	428	130	298
PERDIDA NETA	460 -	65	525

ANÁLISIS FINANCIERO

	2007	2008
INDICES DE LIQUIDEZ		
1 Razón Circulante	1.07	0.97
2 Prueba Acida	0.71	0.60
3 Capital de Trabajo	998,748.12 -	511,501.54

- En el año 2008 la empresa presenta menor liquidez que en el año 2007, de tener \$1.07 para cubrir \$1 de deuda en el corto plazo, pasó a disponer únicamente de \$0.97 centavos, es decir en el corto plazo no dispone de liquidez para pagar sus obligaciones.
- La liquidez sin considerar los inventarios es menor al \$1 para cubrir \$1 de deuda. Baja en el 2008 de tener 0.71 a 0.60.
- Al no tener liquidez, la empresa tampoco dispone de Capital de Trabajo pues le hacen falta \$511,501,54 para operar en el corto plazo. Durante el 2007 en cambio su Capital de Trabajo fue positivo y era de \$998,748.12

	2007	2008
INDICES DE ACTIVIDAD		
1 Rotación Cuentas por Cobrar	46	38
2 Rotación Cuentas por Pagar	77	73
3 Rotación de Inventarios	43	46
4 Rotación de los Activos Totales	2.26	2.41

- La empresa en el 2008 cobra sus cuentas de clientes en menor tiempo que en el año 2007 pues pasa de 46 días a 38 días en el 2008
- La empresa paga sus cuentas de proveedores en 73 días, tiempo menor al que cancelaba en el 2007 (77 días)
- Sus inventarios rotaron más lento que el año 2007 (43 días) a 46 días en el 2008
- Sus activos totales tuvieron mayor rotación que en el año 2007 (2.26 veces) pues en el 2008 rotaron 2.41

2007

2008

INDICES DE RENTABILIDAD

1 Rentabilidad Comercial	0.14%	1.56%
2 Rentabilidad sobre el Patrimonio	1.35%	20.18%
3 Rendimiento sobre Activos Totales	0.31%	3.77%

- En el 2008 la empresa tuvo mayor rentabilidad que en el 2007.
- La rentabilidad sobre Ventas pasó del 0.14% en el 2007 al 1.56% en el 2008
- La rentabilidad sobre el Patrimonio tuvo mayor representatividad pasando del 1.35% en el 2007 al 20.18% en el 2008
- La rentabilidad sobre los Activos Totales pasó del 0.31% al 3.77%

2007

2008

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

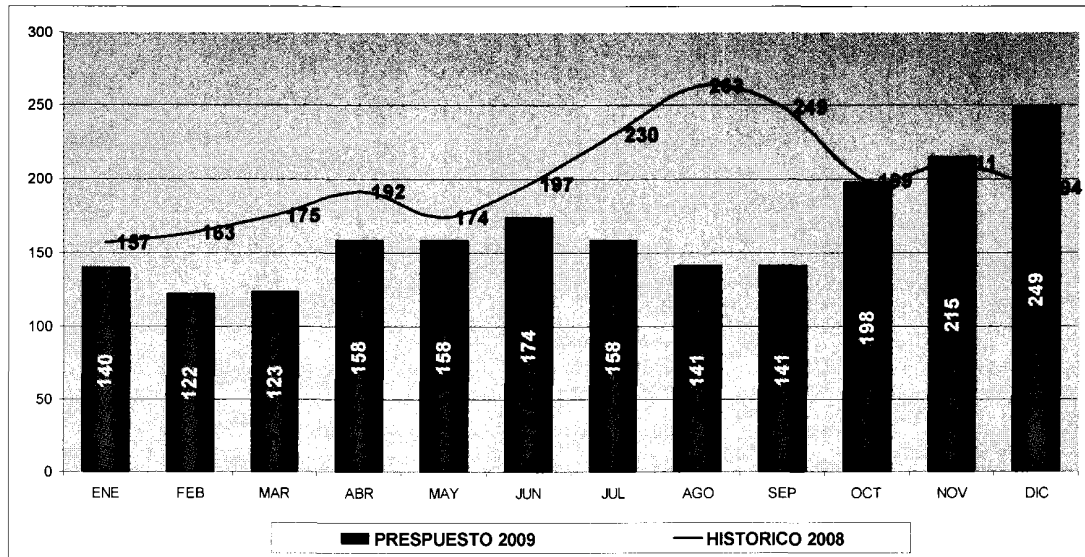
1 Razón de Endeudamiento	76.89%	77.58%
2 Endeudamiento a Corto Plazo	86.85%	95.09%

Durante el 2008 la empresa mantuvo casi el mismo nivel de endeudamiento que en el 2007, creciendo del 76.89% al 77.58%, crecimiento no tan significativo, sin embargo al considerar el endeudamiento de corto plazo se observa que tuvo un crecimiento mayor y considerable pues del 86.85% de endeudamiento corriente en el 2007 pasa a tener un endeudamiento del 95.09%, lo cual significa un crecimiento del 8.24% con relación al año anterior.

PRESUPUESTO 2009

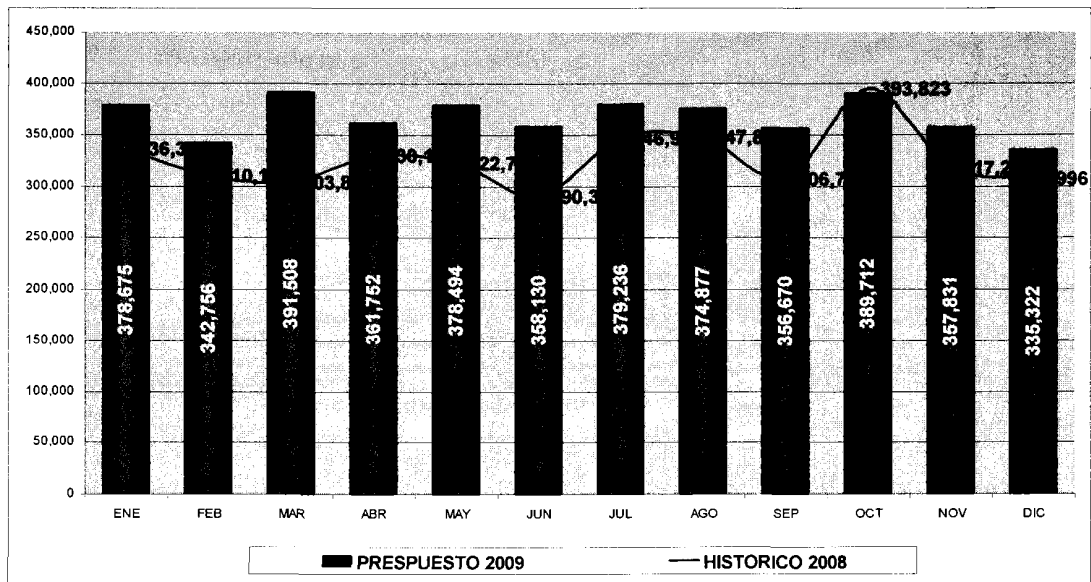
VENTA DE VEHICULOS

UNIDADES



CRECIMIENTO PRESUPUESTADO -18%

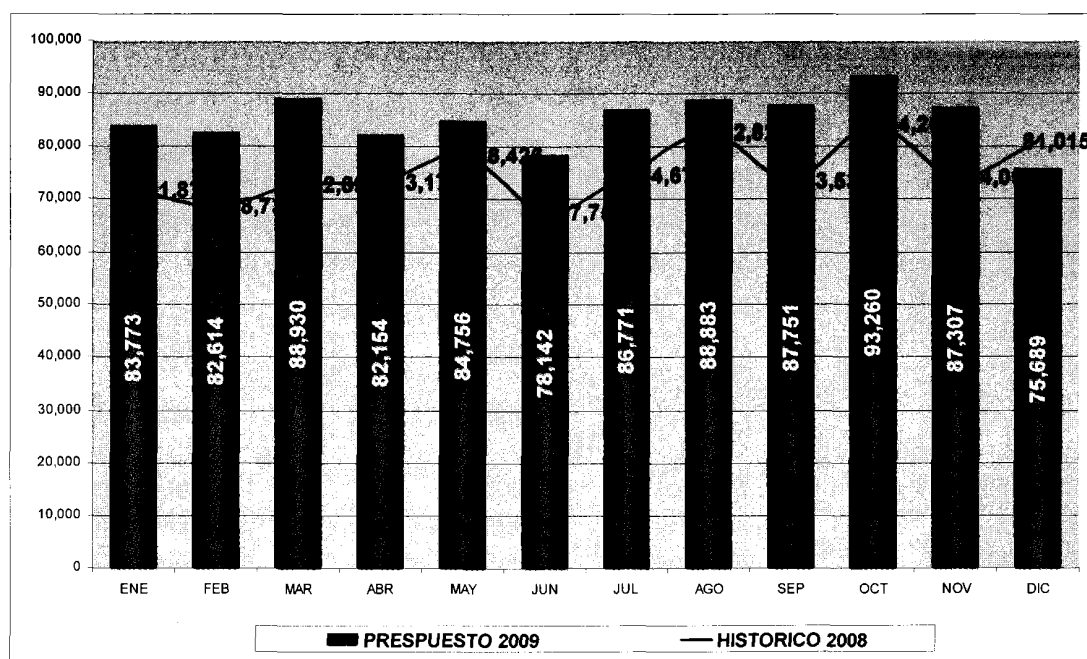
REPUESTOS



CRECIMIENTO PRESUPUESTADO 11%

TALLER

FACTURACIÓN

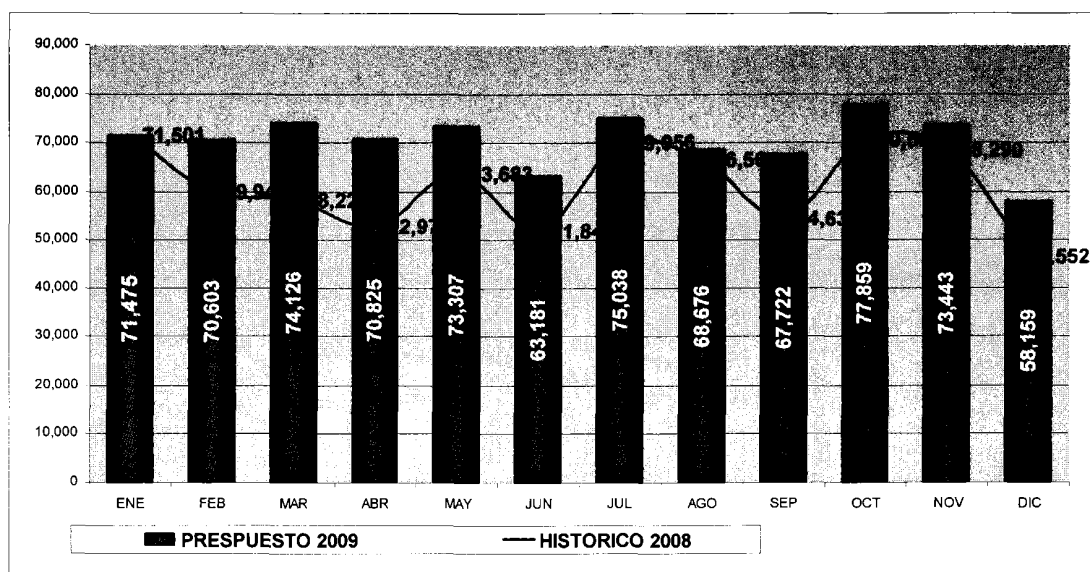


CRECIMIENTO PRESUPUESTADO

13%

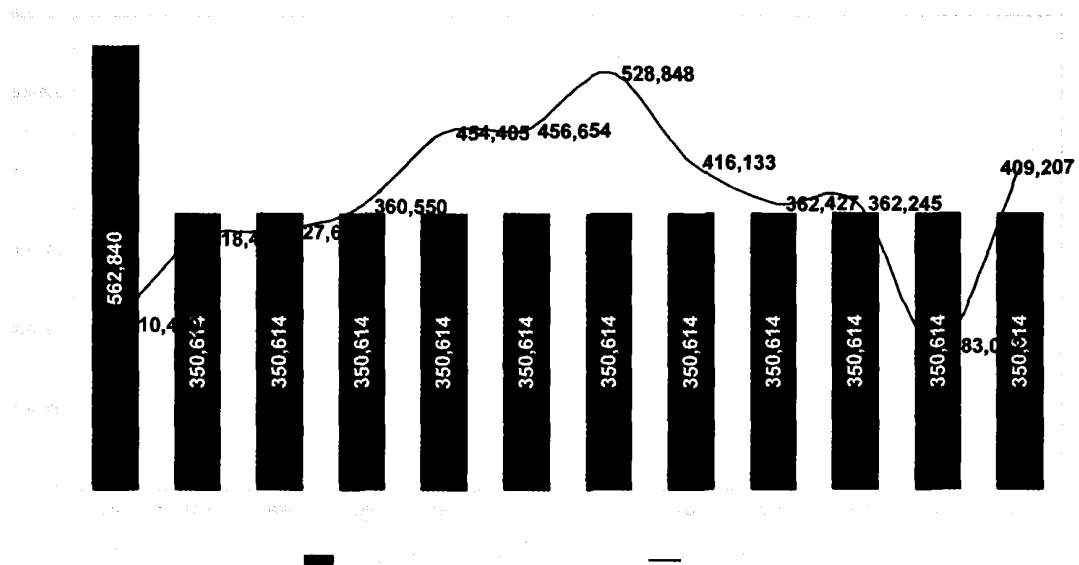
COLISIONES

FACTURACIÓN

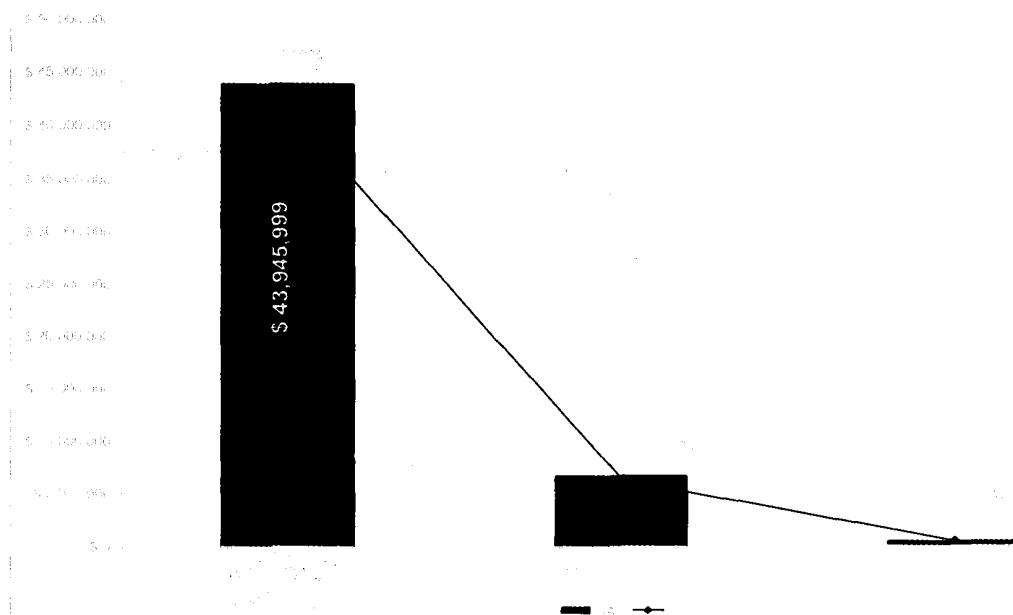


CRECIMIENTO PRESUPUESTADO

15%



CRECIMIENTO PRESUPUESTO 0%



ASPECTOS RELEVANTES

Mejora del Margen Bruto en Venta de Vehículos.

El año 2008 arrancamos con la clara convicción y propósito de mejorar la calidad de nuestras ventas orientándonos a mejorar los márgenes en la venta de vehículos aplicando una política de cero descuentos y justificando las ventas bajo la modalidad de flotas, esto nos ubicó en el benchmark en margen bruto de toda la red de concesionarios GM superando niveles del 13% e toda la línea del negocio de la compañía

Call Center.

En el mes de junio se contrató los servicios del callcenter Mexicana de Callcenter con el objetivo de utilizarlo como herramienta de marketing y promoción de campañas publicitarias, inició su labor con la actualización de toda la base de datos de la compañía y adicionalmente se encargaría de levantar información propia de nuestros clientes para medir los niveles de satisfacción en el servicio de ventas y posventa obteniendo muy buenos resultados.

Capacitación a través de programas de la CNCF.

El programa de capacitación de este año se desarrolló por primera vez utilizando el subsidio de gobierno a través del CNCF que le permitió a la compañía ahorrar alrededor de USD 35,000.00 otorgando un beneficio extra a los colaboradores de toda la compañía.

Venta de PROINCO.

En el mes de mayo se concretó la venta del 75% de las acciones de PROINCO en ese entonces propiedad de más del 99% de las acciones por parte de IMBAUTO S.A., esta negociación se la realizó con la Inmobiliaria ENLACEIN S.A., liderada por el exbanquero Santiago Ribadeneira, como producto de la venta se logró una utilidad para IMBAUTO, de USD 391,253.00.

Adquisición de Dismarkclub.

En el mes de Junio se compró la empresa distribuidora y representante de Exxon Mobil para el Ecuador DISMARKLUB, adquiriendo el 95% de las acciones, el 5% de acciones se terminaría de negociar en el mes de diciembre de 2009, al frente de esta compañía está Damián Amador y se espera lograr una facturación promedio mensual de más de 1'MM con un margen bruto de alrededor del 18%, la inversión realizada es de 1.6'MM y se espera que esta inversión se pague en un plazo de 3 años.

Sub-licencia de Hertz.

En el mes de octubre se firmó un convenio de sublicencia con Finansauto, dueño de la licencia para Ecuador de Hetz Internacional, para desarrollar el negocio de renta de vehículos en Imbauto con el que se aprovecharon los recursos existentes en el stock de vehículos usados, se hizo el lanzamiento de la marca en Noviembre iniciando como la primera oficina de rent a car en el norte del país, se firmó un convenio con renting del Pichincha para el producto de auto sustituto, el frente de esta línea está Mauricio Yépez quien ha demostrado una buena gestión en el posicionamiento de la marca.

Desarrollo Departamento de camiones.

En el mes de enero se reestructuró el Departamento de camiones dándole un importante peso a su gestión y hoy contamos con 5 asesores comerciales 1 coordinador de sucursales 1 relacionador público, al frente de esta área está Juan Carlos Dávila, el principal objetivo del área fue lograr una venta promedio mensual de 25 camiones logrando un cumplimiento del de ventas del 90% con un crecimiento del 32%.

CONCLUSIONES:

El año 2008 en general fue un buen año para la Compañía, se logró cumplir en un 100.9 % el objetivo de ROE alcanzando el 20.18% del 20% presupuestado; y el 75.4% el objetivo de ROA logrando un 3.77% del 5% presupuestado, cave indicar que esta cifra está determinada luego de haber realizado una importante provisión y castigo de activos en cuantas x cobrar irrecuperables y venta de cartera con pérdida, es preciso indicar que debemos enfocar nuestra gestión para el año 2009 en alcanzar índices de eficiencia adecuados a través de estrategias de disminución de gastos, recuperación de cartera, administración de inventarios que ayuden a recuperar niveles satisfactorios de capital de trabajo que dada la posición adoptada por la mayoría de bancos de no desembolsar créditos se vuelve de vital importancia reducir el tamaño de los activos no líquidos que están financiados por pasivos corrientes.

Finalmente agradezco la confianza de los accionistas depositada en mi gestión y aspiro para el año 2009 un resultado satisfactorio amparado en el continuo apoyo de su parte.

Atentamente,

A large, stylized handwritten signature in black ink, consisting of a large loop at the top and a vertical stroke with a horizontal crossbar at the bottom.

Diego Bastidas R.
Gerente General