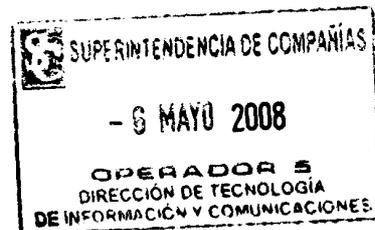


Quito, marzo 21 de 2008



Señor
**Presidente de la Junta General de
Accionistas de "AUTOPLAZAPUSUQUI S.A."**
Presente

De mi consideración:

En cumplimiento de la disposición contenida en el Artículo Trigésimo Séptimo, literal eme (m) del estatuto social de la Compañía y de acuerdo con la Resolución de la Superintendencia de Compañías, pongo en su conocimiento y por su digno intermedio a los señores accionistas el informe de la gestión realizada, durante el ejercicio económico comprendido entre el primero de enero y treinta y uno de diciembre del año dos mil siete.

Las operaciones de la Compañía se han desarrollado de acuerdo con las expectativas de inicio de ejercicio, afectadas por la iliquidez y el costo del capital, factores que en nuestro caso, no pesan directamente en la comercialización de nuestros productos, pero que tiene mucho que ver en nuestro contexto comercial, ya que ellos están categorizados, como productos de consumo masivo de primera necesidad.

Con relación a metas y objetivos propuestos, debo referirme al parámetro indicador de la evolución de la gestión empresarial, representada por el volumen de ventas del período. En el ejercicio 2006 el monto de ventas alcanzó a US\$ 7'342.994 y en el período analizado las ventas suman US\$ 8'561.809, marcando un incremento del 116.60% que asciende a US\$ 1'218.816, que muestra una evolución de este concepto, como resultado del incremento de las políticas de comercialización y cobertura de mercado.

En cuanto a la utilidad de ejercicio, la misma ha tenido una pequeña disminución, ya que en el año 2006, obtuvimos la suma de US\$ 79.982 y en el ejercicio motivo de este informe, la utilidad asciende a US\$ 79.595, que deja un disminución de US\$ 387, que corresponde al nivel del 0.48%, resultado que se presente por el incremento de gastos de operación.

En lo que tiene que ver con las resoluciones de junta general de accionistas, todas las disposiciones se han cumplido en forma oportuna e integral.

Con relación a la marcha administrativa de la Compañía, es necesario resaltar el buen ánimo que tenemos para mantener una adecuada infraestructura administrativa y comercial, por esta razón se han reforzado todas estas áreas, especialmente de comercialización, contando para este fin con asesoría permanente en su entorno y en especial en el campo administrativo, financiero, laboral y legal.

En cuanto a la gestión de personal, mantenemos esta unidad de manera dinámica, lo que nos ha permitido manejar de mejor forma este factor importante dentro de la Organización, ésta alternativa ha mejorado notablemente las relaciones interpersonales en la Compañía, sin que hayamos tenido ningún problema de tipo laboral.

Para presentar una idea mas objetiva, en el Anexo No. 1, incluyo estado de resultados comparativo de los años 2006 y 2007.

Evaluada la gestión, esta nos permite demostrar un crecimiento razonable en nuestros puntos de venta, sin embargo frente a las dificultades imperantes en el medio, se ha logrado sostener e incrementar la evolución del aparato comercializador, a pesar de haberse disminuido la utilidad del periodo.

En cuanto a la situación financiera de la Compañía, la misma ha tenido una evolución acorde con las circunstancias, sin embargo debemos optimizar los recursos, con el fin de mejorar nuestra posición financiera.

Del resultado operacional del ejercicio económico y de acuerdo con el estatuto social de la Compañía, me permito sugerir que las utilidades se distribuyan, de acuerdo con el siguiente detalle: 15% Participación Trabajadores US\$ 11.939.18. 25% Impuesto a la Renta Empresa US\$ 16.913.83. 10% Reserva Legal US\$ 5.074.15. Reserva Facultativa US\$ 45.667.35. Esta sugerencia me permito realizarla, por cuanto por el crecimiento de la Compañía, no considero prudente, que se distribuyan dividendos a los accionistas.

En mi calidad de Gerente General, me permito sugerir a la junta general de accionistas, que se optimice el esquema de surtidores, en función de los procesos de globalización, con el fin de mantener mayor fluidez en la comercialización y distribución de nuestros productos en las horas pico, así mismo será necesario que se realicen aportes de capital fresco, para realizar nuevas inversiones y a su vez reforzar el capital de trabajo y su liquidez.

Esperando de esta forma haber cumplido con el encargo de llevar a cabo la administración de la Compañía, reitero mi agradecimiento y a la vez que me mantengo a la orden de los señores accionistas, para cualquier información adicional.

Cordialmente



CARLOS CEVALLOS S.
Gerente General

Adj. lo indicado

ANEXO No. 1

AUTOPLAZAPUSUQUI S.A.
ESTADO COMPARATIVO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE

CONCEPTOS	2006	2007	VARIACION	%
VENTAS	7,342,994	8,561,809	1,218,816	116.60
(-) COSTO DE VENTAS	-6,349,774	-7,462,468	-1,112,694	117.52
INV.INICIAL DE MERCADERIAS	41,550	132,557	91,006	319.03
(+) COMPRAS DE MERCADERIAS	6,440,781	7,444,399	1,003,618	115.58
(=) TOTAL MERCADERIAS DISPONIB	6,482,331	7,576,955	1,094,624	116.89
(-) INV.FINAL DE MERCADERIAS	-132,557	-114,487	18,070	86.37
UTILIDAD EN VENTAS	993,219	1,099,341	106,122	110.68
(-) GASTOS DE OPERACION				
GASTOS DE ADMINISTRACION	-275,014	-341,568	-66,554	124.20
GASTOS DE VENTA	-575,775	-607,932	-32,157	105.58
UTILIDAD DE OPERACION	142,430	149,841	7,411	
(+ -) MOVIMIENTO FINANCIERO				
(+) OTROS INGRESOS	19,467	11,146	-8,321	57.25
(-) OTROS EGRESOS	-81,916	-81,392	523	99.36
UTILIDAD DE EJERCICIO	79,982	79,595	-387	99.52