CONTENIDO DEL INFORME

1. Convocatoria a Junta General Ordinaria de Accionistas

2. Informe de la Gerencia General por el período enero – diciembre, 2007:

   - Información sobre los resultados de la compañía, cumplimiento de objetivos, así como hechos extraordinarios producidos en el ámbito administrativo, laboral y legal, durante el ejercicio 2007.

   - Información sobre la situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio (Estados Financieros) y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente.

   - Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico y aumento de capital.

   - Estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía.

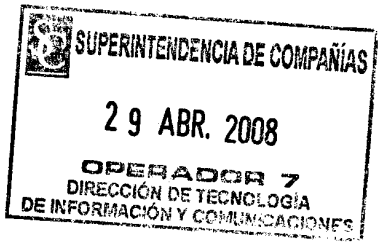
   - Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio;

   - Recomendaciones a la junta general respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

3. Informe del Comisario de la Compañía

4. Informe de los Auditores Externos de la Compañía

Quito, 27 de marzo del 2007



1. CONVOCATORIA A JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS

Estimados Señores Accionistas de AUTOFENIX S.A.

De conformidad con lo prescrito en el Art. 234 de la Ley de Compañías, por la presente, convoco a la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Compañía a realizarse:

Fecha: Jueves 27 de marzo del 2007
Lugar: Oficinas AUTOFENIX S.A., Av. General Rumiñahui e Isla Española Esquina, San Rafael.
Hora: 16h30 PM

Agenda: Revisar los siguientes asuntos referentes al ejercicio económico del año 2007:

1. Conocer y resolver sobre el informe de la Gerencia General correspondiente al ejercicio económico del año 2007.

2. Conocer y resolver sobre el informe del Comisario de la Compañía correspondiente al ejercicio económico del año 2007.

3. Conocer y resolver sobre el informe de los Auditores Externos correspondiente al ejercicio económico del año 2007.

4. Conocer y resolver sobre el Balance General cortado al 31 de diciembre del 2007 y el Estado de Pérdidas y Ganancias correspondiente al ejercicio económico del año 2007.

5. Conocer y resolver sobre el destino de las utilidades.

6. Conocer y resolver sobre la propuesta de la Gerencia General para aumento de capital.

7. Elegir Comisarios principal y suplente y fijar sus honorarios.

8. Designar Auditores Externos y fijar sus honorarios.

9. Aprobar el acta.

El Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias e Informes de la Gerencia General, Comisario y Auditores Externos, se encuentran a disposición de los Accionistas, en las oficinas de AUTOFENIX S.A.

De manera especial y particular, convoco al Lic. Byron Guerra, Auditor Externo de la Compañía, al Dr. Marcelo Erazo, Asesor Legar de AUTOFENIX S.A., y al Ing. Juan Carlos Guerra Enríquez, Comisario de la Compañía.

Atentamente,

Dra. Alejandra Guerrero A.
GERENTE GENERAL

1. INFORME DE LA GERENCIAGENERAL, POR EL PERIODO ENERO – DICIEMBRE 2007

Señores Accionistas:

De conformidad con los Estatutos de la Compañía y el Reglamento de la Superintendencia de Compañías, me permito poner a consideración de ustedes el siguiente informe relacionado con la administración y resultados de la compañía, por el período enero - diciembre del ejercicio 2007:

INFORMACION SOBRE LOS RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA, CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS, ASI COMO HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

ANTECEDENTES

Situación Económica Política (Fuente QUANTUM)

El año 2007 fue un período de muy bajo crecimiento económico en el Ecuador, no sólo comparado el resultado con el de otros países de la región sino también con los que ya alcanzó el país luego de la dolarización de la economía. De hecho la misma meta que el Gobierno se planteó, constituyó la menor tasa de crecimiento del producto interno bruto desde que entró en vigencia la dolarización. La economía ecuatoriana creció en apenas el 2,65% durante el año 2007.

La inflación interna por su parte, cerró el año 2007 en 3,32% anual (2,87% en 2006). Este fue el cuarto año consecutivo de baja inflación en el país, que ha permitido que mejore de manera significativa el poder de compra de los salarios.

En cuanto al costo del crédito, las medidas que el Gobierno impuso en el último trimestre del 2007 para tratar de bajarlo, tuvo más bien un efecto contraproducente porque la oferta de financiamiento se redujo severamente, en especial para el crédito a mediano plazo.

Las finanzas públicas, por su parte, se beneficiaron del alto precio del petróleo. Los ingresos y los gastos crecieron en el 2007 y el resultado fue un superávit de $770 millones, aproximadamente la mitad del superávit registrado en el año 2006 a pesar de que el precio del petróleo se elevó considerablemente en el último periodo.

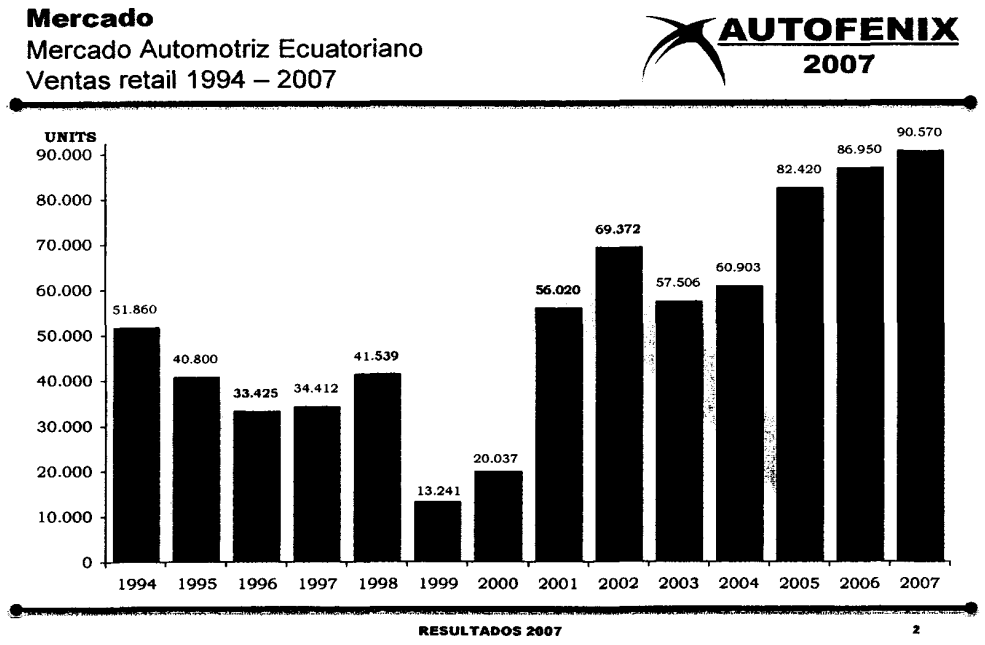
En el ámbito político, la popularidad del Presidente fue siempre alta pero no estable y recorrió ciclos. El respaldo positivo de la población al gobernante, requisito para la gobernabilidad no fue suficiente por la inexistencia de institucionalidad. La inversión privada se afectó debido al deterioro del clima de confianza como causa de la hostilidad del Gobierno hacia ciertos sectores productivos.

En resumen, la perspectiva económica se presento mucho más balanceada en el 2007 que la política, gracias entre otras cosas, a que el país enfrentó en el 2007 uno de los entornos externos más favorables de los últimos años.

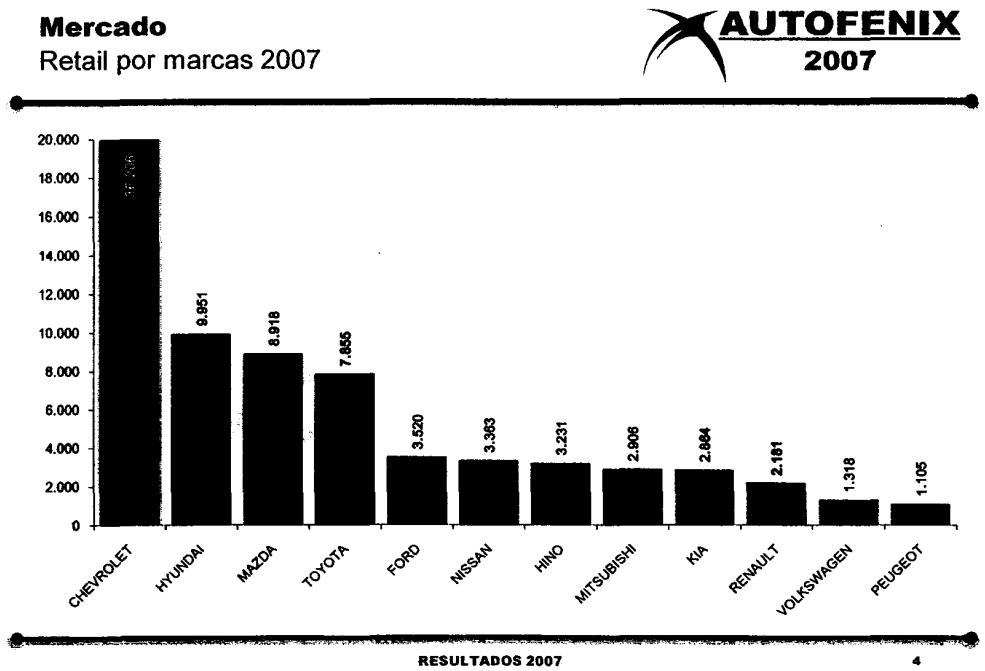
ANTECEDENTES:

Mercado e Industria Automotriz (fuente AEADE)

La industria automotriz en el Ecuador, en el periodo 2007 alcanza un nuevo record de ventas: 90.570 unidades vs. 86.950 en el 2006



CHEVROLET sigue liderando el mercado, seguido de HYUNDAI, MAZDA y TOYOTA.



CHEVROLET pierde importante participación en el mercado 39.98% vs. 45,84% en el 2006, mientras que MAZDA consolida su posición: por segundo año consecutivo tercero en la industria con el 9,85% de participación y acortando distancias con HYUNDAI segundo en la industria.

Mercado

Mercado Automotriz Ecuatoriano

Por marcas: 2001 – 2007

AUTOFENIX 2007

MARCA	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
CHEVROLET	25.478	45,48%	30.741	44,31%	25.685	44,66%	25.745	42,27%	37.594	45,61%	39.855	45,84%	36.206	39,98%
HYUNDAI	3.256	5,81%	5.322	7,67%	5.139	8,94%	5.632	9,25%	9.436	11,45%	9.514	10,94%	9.951	10,99%
MAZDA	2.554	4,56%	4.125	5,95%	3.946	6,86%	4.391	7,21%	5.343	6,48%	7.503	8,63%	8.918	9,85%
TOYOTA	3.798	6,78%	4.039	5,82%	3.793	6,60%	4.917	8,07%	5.713	6,93%	6.328	7,28%	7.855	8,67%
FORD	981	1,75%	1.467	2,11%	1.444	2,51%	2.082	3,42%	2.650	3,22%	3.494	4,02%	3.520	3,89%
NISSAN	1.353	2,42%	2.471	3,56%	1.850	3,22%	2.144	3,52%	3.004	3,64%	3.008	3,46%	3.363	3,71%
HINO	1.442	2,57%	2.169	3,13%	1.400	2,43%	1.270	2,09%	1.217	1,48%	1.270	1,46%	3.231	3,57%
MITSUBISHI	1.479	2,64%	2.157	3,11%	1.569	2,73%	1.229	2,02%	1.234	1,50%	2.062	2,37%	2.906	3,21%
KIA	1.666	2,97%	4.247	6,12%	3.766	6,55%	3.137	5,15%	3.449	4,18%	3.029	3,48%	2.864	3,16%
RENAULT	1.709	3,05%	1.776	2,56%	1.411	2,45%	1.452	2,38%	1.504	1,82%	2.029	2,33%	2.181	2,41%
VOLKSWAGEN	3.666	6,54%	3.652	5,26%	3.395	5,90%	3.966	6,51%	3.371	4,09%	1.840	2,12%	1.318	1,46%
PEUGEOT	258	0,46%	442	0,64%	580	1,01%	1.221	2,00%	1.631	1,98%	1.440	1,66%	1.105	1,22%
LADA	1.957	3,49%	743	1,07%	498	0,87%	396	0,65%	478	0,58%	1.945	2,24%	889	0,98%
SKODA	703	1,25%	943	1,36%	861	1,50%	679	1,11%	690	0,84%	820	0,94%	854	0,94%
HONDA	184	0,33%	540	0,78%	306	0,53%	313	0,51%	329	0,40%	463	0,53%	651	0,72%
FIAT	0	0,00%	20	0,03%	240	0,42%	240	0,39%	877	1,06%	792	0,91%	308	0,34%
CITROEN	55	0,10%	40	0,06%	72	0,13%	238	0,39%	313	0,38%	310	0,36%	278	0,31%
MERCEDES	433	0,77%	507	0,73%	516	0,90%	833	1,37%	973	1,18%	584	0,67%	262	0,29%
OTRAS	5.048	9,01%	3.971	5,72%	1.035	1,80%	1.018	1,67%	2.614	3,17%	664	0,76%	3.910	4,32%
TOTAL	56.020	100%	69.372	100%	57.506	100%	60.903	100%	82.420	100%	86.950	100%	90.570	100%

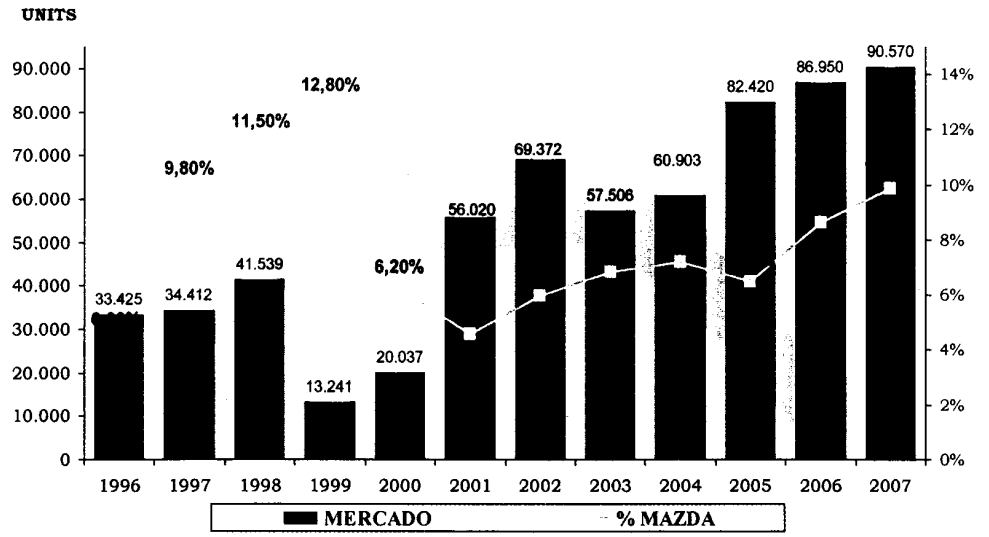
- VOL 2006: 86.950
- VOL 2007: 90.570 / INCREMENTO DE 3.620 UNID. / 4,16%

RESULTADOS 2007 4

La gráfica siguiente, muestra los últimos 12 años de la industria y la participación de MAZDA en el mercado, que como se puede apreciar, ha venido creciendo de manera consistente en los últimos 3 años, disputando muy de cerca el segundo lugar con Hyundai.

MAZDA en la Industria
Participación de MAZDA
Retail 1996 - 2007

AUTOFENIX 2007

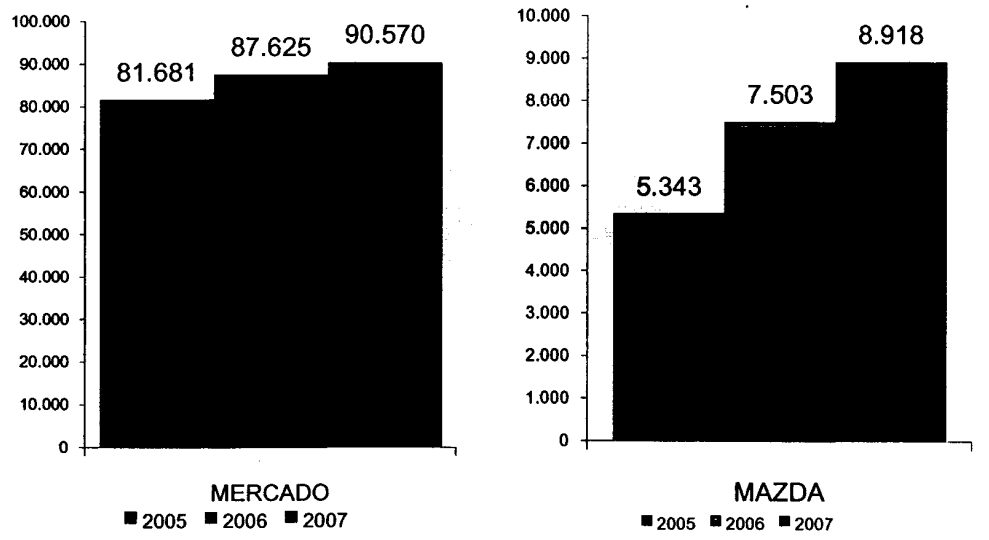


RESULTADOS 2007 5

Mientras el mercado creció en volumen el 4,16% respecto de 2006, MAZDA creció en el 18,86% en el mismo periodo.

MAZDA en la Industria
Evolución resultados anuales

AUTOFENIX 2007



RESULTADOS 2007 6

En el detalle de ventas mes por mes del año 2007, se destaca diciembre con 11.480 unidades vs. 7.190 promedio (enero – noviembre), es decir 59,67% mayor que el promedio del año. Este aumento en el volumen se debió al anuncio hecho por el SRI relacionado con el incremento del impuesto ICE a los vehículos sobre $20,000 y que entró en vigencia a partir de enero del 2008.

MAZDA en la Industria
Retail por marcas
Enero - Dic. 2007

AUTOFENIX
2007

DETALLE DE VENTAS DURANTE 2007

MARCA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL 2007
CHEVROLET	2.734	2.587	2.898	2.676	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	2.904	3.192	[illegible]	4.782	36.206
HYUNDAI	[illegible]	633	735	[illegible]	771	[illegible]	[illegible]	753	725	[illegible]	776	[illegible]	9.951
MAZDA	[illegible]	577	712	[illegible]	[illegible]	[illegible]	621	[illegible]	511	[illegible]	[illegible]	979	8.918
TOYOTA	[illegible]	576	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	638	681	677	[illegible]	7.855
FORD	[illegible]	254	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	423	3.520
NISSAN	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	3.363
HINO	[illegible]	272	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	3.231
MITSUBISHI	228	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	353	2.905
KIA	[illegible]	139	[illegible]	191	[illegible]	[illegible]	[illegible]	175	[illegible]	[illegible]	245	403	2.864
RENAULT	[illegible]	182	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	122	[illegible]	[illegible]	[illegible]	2.181
VOLKSWAGEN	189	118	125	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	104	85	[illegible]	88	110	1.318
PEUGEOT	[illegible]	75	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	101	[illegible]	122	108	1.105
LADA	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	45	[illegible]	59	60	889
DAIHATSU	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	57	[illegible]	[illegible]	69	879
SKODA	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	93	654
HONDA	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	74	651
OTRAS	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	321	[illegible]	[illegible]	287	3.879
TOTAL	[illegible]	6.473	7.329	6.374	[illegible]	[illegible]	7.644	6.767	6.927	[illegible]	8.030	11.480	90.570

RESULTADOS 2007 7

En el mismo cuadro podemos notar, que el menor volumen mensual de ventas de MAZDA durante el periodo 2007, fue en el mes de septiembre (511 unidades), donde se produce la salida de camionetas modelo B Series y la introducción del nuevo modelo de camionetas BT 50 que ha tenido una gran aceptación en el mercado. Adicionalmente, MAZDA no pudo aprovechar el mes de diciembre en la misma proporción que lo hicieron CHEVROLET, HYUNDAI y TOYOTA por la falta de inventario.

Por otra parte, el resultado de 2007 pone en evidencia el excelente trabajo de posicionamiento y crecimiento de la marca MAZDA sobre todo en las provincias.

RED MAZDA

Durante el 2007, la red de concesionarios MAZDA creció en dos nuevas plazas: Santo Domingo operado por MAZMOTORS desde inicios del año y Cumbaya, operado por AUTOFENIX desde junio del 2007.

Red MAZDA
Ventas por Concesionario
2005 – 2007

AUTOFENIX
2007

CONCESIONARIO	2005	%	2006	%	2007	%
AUTOFENIX	430	8.0	637	8.5	623	7.0%
TOTAL	5.343	100%	7.503	100%	8.918	100%

RESULTADOS 2007 8

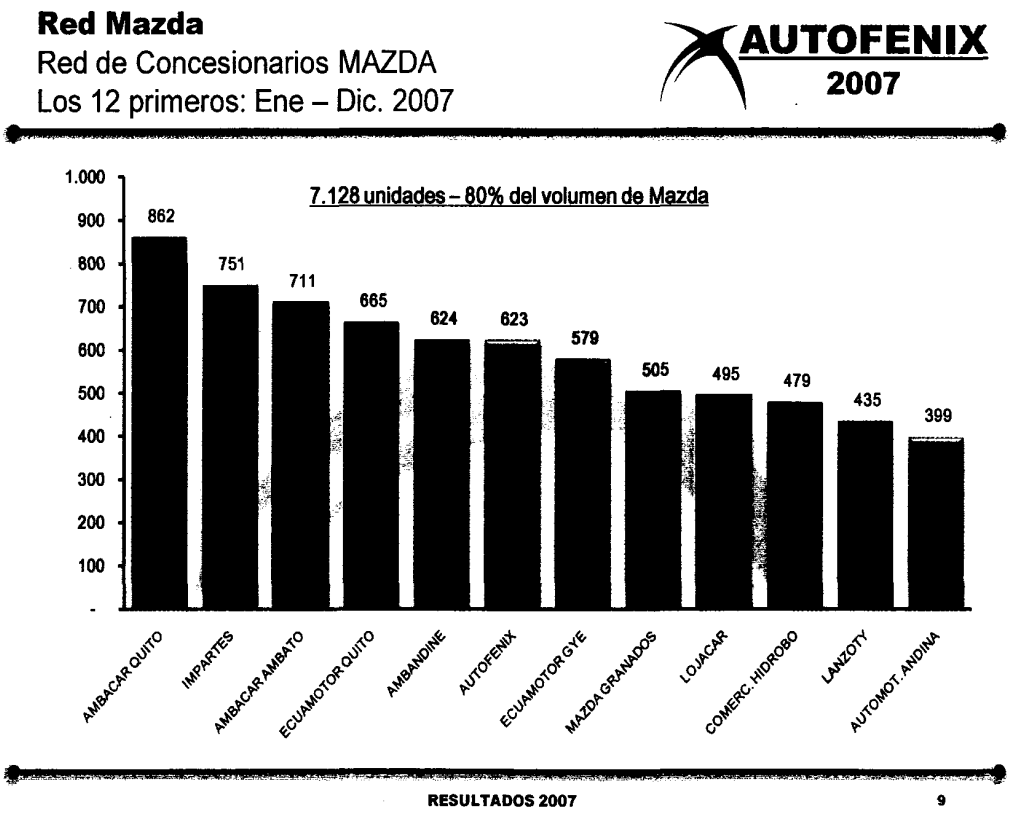
La participación de AUTOFENIX en la red en el 2007 fue del 7,0% vs. 8,5% en el periodo 2006.

Los cambios en la organización efectuados a partir de agosto de 2006, para administrar la operación de MAZDA en San Rafael, no resultaron positivos, así por ejemplo, durante todo el periodo 2007 se suspendió la gestión del grupo de ventas externas que aportó en el 2006 con un volumen de aproximadamente 150 unidades al resultado de ese periodo. En el 2006 trabajaron en la Agencia de San Rafael 8 asesores comerciales (4 de salón y 4 externos); en el 2007 el número varió a 4, y el último trimestre a 3.

Adicionalmente la plaza de San Rafael, tuvo que compartir su mercado con marcas que incursionaron en la misma zona de influencia a fines del 2006; estas fueron: NISSAN, RENAULT y TOYOTA que arrancó su operación en diciembre de 2006 con nuevas y muy amplias instalaciones.

Estos nuevos jugadores se sumaron a la oferta ya existente de MAZDA, CHEVROLET y HYUNDAI. El inicio de la operación de MAZDA en Cumbaya, para el segundo semestre, permitió mejorar los resultados de AUTOFENIX.

El siguiente cuadro, muestra el volumen de ventas alcanzado por los doce primeros concesionarios en la red MAZDA.

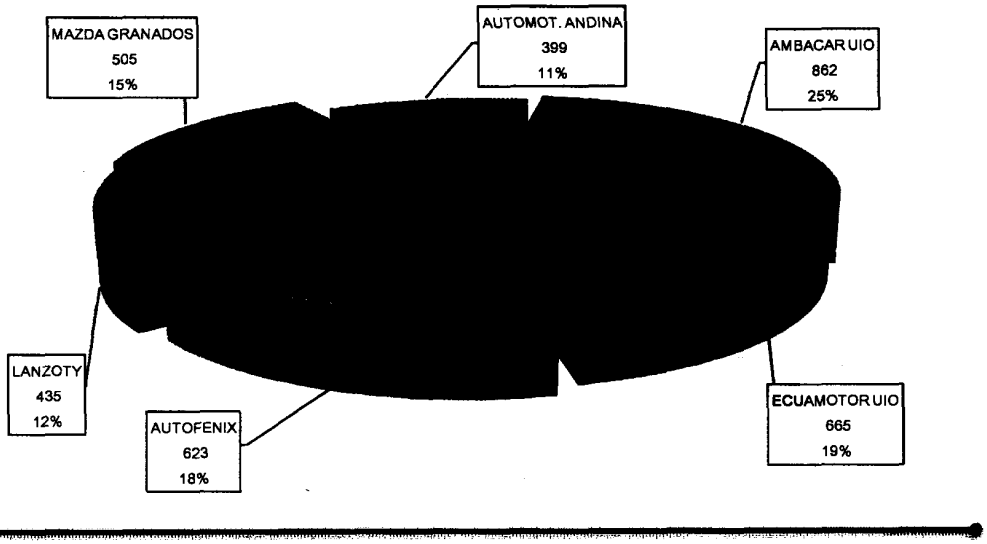


El concesionario Ambacar Quito, tiene dos puntos de venta ubicados en la zona comercial más importante al norte de la ciudad y en la Ave. Maldonado, al sur de Quito. Impartes es un concesionario de la ciudad de Cuenca, y el único operando en la zona austral del país.
En Ambato, Mazda ha logrado la participación de mercado más importante (24%) con un crecimiento extraordinario en los últimos dos años.

La participación de los seis concesionarios en Quito, se muestra a continuación:

Red Mazda
Red de Concesionarios MAZDA
Participación en Quito - 2007

AUTOFENIX 2007



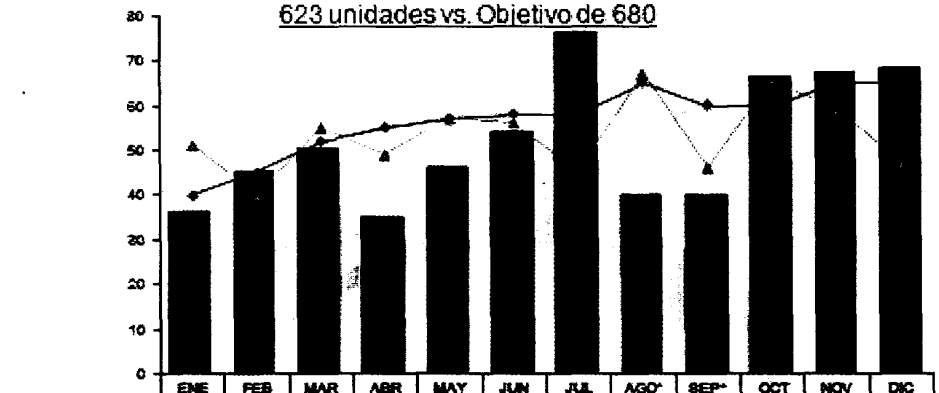
RESULTADOS 2007 11

RESULTADOS Y OBJETIVOS
DIVISION VEHICULOS

Las ventas de vehículos MAZDA fueron de 623 unidades, vs. el objetivo de 680 unidades.

División Vehículos: MAZDA
Volumen Real vs Objetivo
2007 vs 2006

AUTOFENIX 2007



	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO*	SEP*	OCT	NOV	DIC
2007	36	45	50	35	46	54	76	40	40	66	67	68
OBJETIVO 2007	40	45	52	55	57	58	58	65	60	60	65	65
2006	51	40	55	49	57	56	45	67	46	65	59	47

*Resultados Agosto y Septiembre afectados por la falta de producto por cambio de modelo en camionetas

RESULTADOS 2007 14

La crisis del 2007 a nivel mundial de PEUGEOT, no fue ajena al Ecuador ni a AUTOFENIX como concesionario de la marca.

En Ecuador, desde hace varios años, hubieron dos representantes de la marca PEUGEOT: CETI VEHICULOS y AUTOFRANCIA. Los dos representantes no lograron acuerdos para el manejo de políticas y estrategias de marca comunes (listas de precios, descuentos, costos, políticas de distribución, publicidad, etc.). Así por ejemplo un vehículo del mismo modelo y año, tenía precios de venta al público distintos dependiendo de la región donde se venda; en la región manejada por CETI VEHICULOS, los precios de venta al público fueron considerablemente más bajos.

AUTOFRANCIA, modificó unilateralmente algunas condiciones contractuales acordadas al inicio de la relación comercial, como por ejemplo: trasladar a AUTOFENIX el costo de publicidad, el manejo unilateral de pedidos de importación afectando la provisión regular de unidades, el cambio frecuente de precios de venta, primero incrementándolos y luego reduciéndolos para corregir el impacto, etc.

El manejo de inventarios de AUTOFRANCIA no fue adecuado, ni permitió hacer una gestión eficiente o asegurar un volumen. AUTOFRANCIA no mantuvo inventario de ciertos modelos, o mantuvo niveles de stocks críticos y/o de años anteriores.

El cliente debía trasladarse desde AUTOFENIX Cumbaya hasta las oficinas de AUTOFRANCIA en la Panamericana Norte en Quito para conocer el vehículo o confirmar un color de preferencia y luego de reservar con un anticipo, esperar hasta cuatro meses para concretar la compra.

Los márgenes de AUTOFRANCIA a AUTOFENIX fueron recortados por tres ocasiones, la explicación recibida fue la revalorización del euro, el incremento de los costos de navío y la reducción de margen al distribuidor desde el fabricante. Los precios de venta al público en cambio, fueron incrementados lo que provocó que muchos modelos pierdan competitividad en el mercado.

AUTOFRANCIA a fines del 2006, autorizó la operación de un nuevo Concesionario en Quito en la Av. Eloy Alfaro. Este nuevo punto de venta no obedeció a un incremento de la demanda, el discreto volumen de venta a partir de entonces, se compartió entre las tres operaciones.

La tendencia de disminución de tráfico registrada en el 2006, se repitió y empeoró durante el 2007 con indicadores dramáticos de un promedio de visitas al salón de 1 cliente por día.

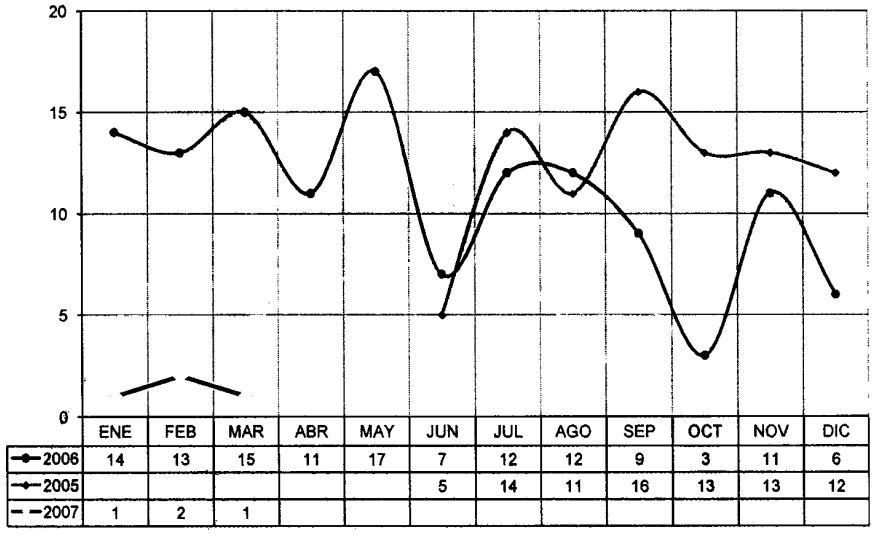
En el 2007, colocamos en el primer trimestre del año 4 unidades PEUGEOT en el mercado. La prioridad de la administración fue lograr la salida de AUTOFENIX de la red, al menor costo posible y conseguir que su reemplazo sea por la línea MAZDA, lo que dependía de una decisión de MARESA.

Al revisar los estados financieros del periodo, se podrá evidenciar el enorme impacto ocasionado por la falta de ventas en la operación de Cumbaya durante el primer semestre de 2007, comparado con el resultado de 2006. Los ingresos se afectaron en aproximadamente dos millones de dólares.

A continuación se muestra un gráfico de los resultados de ventas de Peugeot desde el inicio.

División Vehículos:
PEUGEOT
Resultados 2005 – 2007

AUTOFENIX
2007

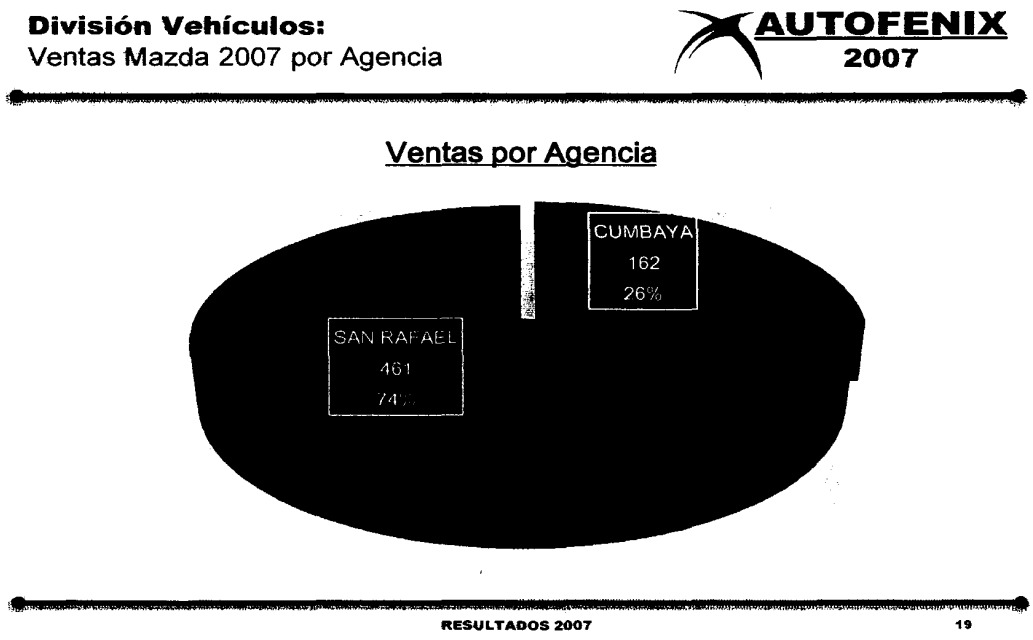


	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
2006	14	13	15	11	17	7	12	12	9	3	11	6
2005						5	14	11	16	13	13	12
2007	1	2	1									

En Cumbaya, AUTOFENIX inició la operación como concesionario MAZDA desde junio del 2007, luego de lograr un acuerdo con MARESA que concluyó en abril del 2007. El mes de mayo se invirtió en la remodelación de las instalaciones para acondicionarlas a la nueva imagen de la marca y en la tarea de ubicar un terreno donde operaría el nuevo taller de MAZDA, condición señalada por MARESA.

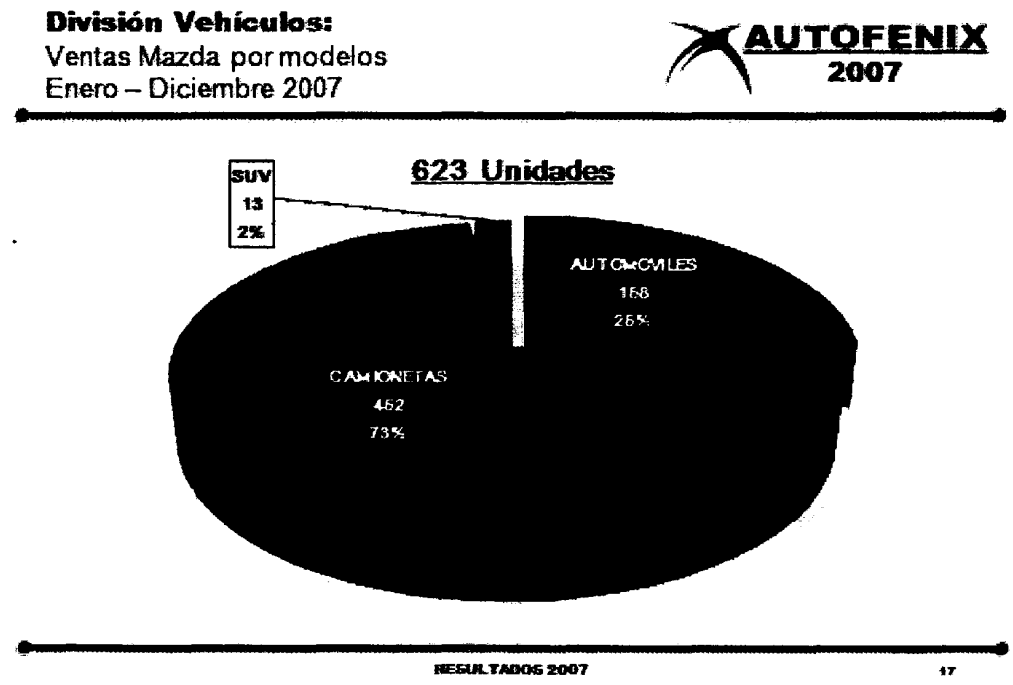
Los objetivos de ventas para esta operación fueron superados por los resultados, a excepción del mes de septiembre 2007, por el desabastecimiento de producto en la red debido al cambio

de modelo de camionetas. La Agencia de Cumbaya, aporto en seis meses con el 26% del volumen total.



Portafolio

El gráfico siguiente, explica división por categorías de las ventas de MAZDA durante el periodo:



Un detalle por modelo, se registra a continuación:

División Vehículos:
Ventas Mazda 2007 por modelo

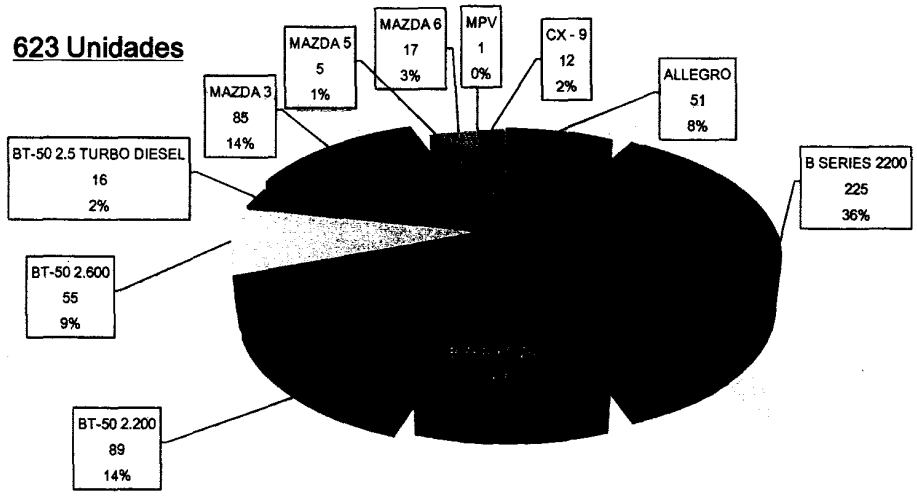
AUTOFENIX 2007

MODELOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
ALLEGRO	4	2	8	1	7	6	7	3	4	3	3	3	51
B SERIES 2200	14	23	25	20	18	29	50	24	9	9	4		225
B SERIES 2600	6	9	7	6	11	8	7	10	3				67
BT-50 2.200									10	24	23	32	89
BT-50 2.600									6	16	21	12	55
BT-50 2.5 TURBO DIESEL									0	6	5	5	16
MAZDA 3	9	10	9	5	5	8	6	9	5	5	8	6	85
MAZDA 5	1	0	0	1	1			1				1	5
MAZDA 6	2	1	2	1	1		1	2	3	1		3	17
MPV	0	0	0	0			1						1
CX - 9											4	8	12
TOTAL	36	45	51	34	43	51	72	49	40	64	68	70	623

AUTOMOVILES	158	25%
CAMIONETAS	452	73%
SUV	13	2%
TOTAL	623	100%

División Vehículos:
Ventas Mazda por modelos
Enero – Diciembre 2007

AUTOFENIX 2007



Forma de Pago

En el 2007 hubo un incremento de aproximadamente 10% en el pago al contado (39,8%) vs. (30%) en el año 2006. ORIGINARSA y Banco AMAZONAS fueron los aliados más importantes para el financiamiento al público.

División Vehículos:

Ventas Mazda por forma de pago

Enero – Diciembre 2007

AUTOFENIX 2007

FORMA DE PAGO VENTAS MAZDA - PERIOD ENE-DIC 2007

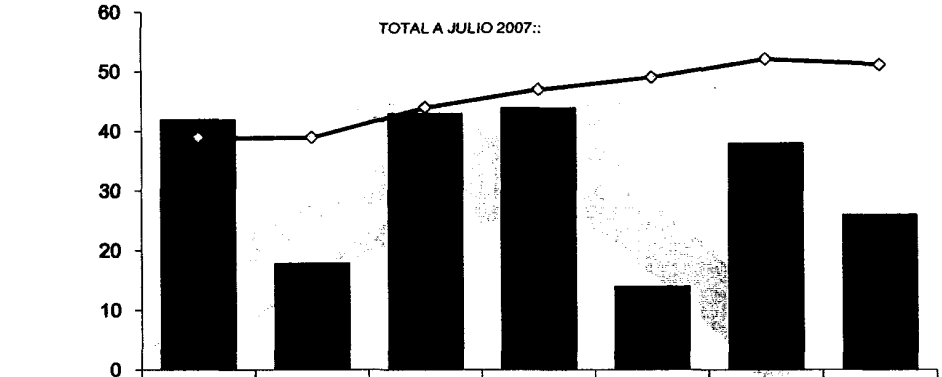
FORMA DE PAGO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL	%
CONTADO	9	10	21	14	10	17	23	19	17	32	34	42	248	39,8%
ORIGINARSA	15	16	12	10	9	10	16	11	10	17	15	9	150	24,1%
BANCO AMAZONAS			10	4	16	7	6	1	2	8	2	4	60	9,6%
CREDITO DIRECTO	2	6	2		2	5	10	10	7	3	6	7	60	9,6%
CORFINSA			2	4	4	4	7	3	2	2	7	7	42	6,7%
BANCO GUAYAQUIL	4	7	3		1	1						1	17	2,7%
COOP. COOPROGRESO					1	5	4	2		1	2		15	2,4%
BANCO PICHINCHA	3	2				1	1			1	1		9	1,4%
PRODUBANCO	1	1	1			1	1	1	2				8	1,3%
DINERS CLUB		2		2			1	1			1		7	1,1%
OTRAS FINANCIERAS	2	1	0	0	0	0	3	1	0	0	0	0	7	1,1%
TOTAL	36	45	51	34	43	51	72	49	40	64	68	70	623	100,0%

DIVISION VEHICULOS USADOS

El gráfico siguiente muestra el volumen de venta de vehículos usados vs. el objetivo de enero a julio 2007: 225 objetivo vs. 321 unidades

Carros Usados:
Ventas Ene-Jul. 2007 vs. Objetivo

AUTOFENIX 2007



	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL
VENTAS	42	18	43	44	14	38	26
OBJETIVO	39	39	44	47	49	52	51

RESULTADOS 2007 34

A partir de febrero 2007 esta operación registró pérdidas operacionales, que al mes de abril del 2007 acumularon USD 51,271. Con fecha 1 de mayo, migramos al nuevo sistema integrado Zeus y dejamos de contar con información financiera oportuna hasta el mes de septiembre del 2007.

En las revisiones semanales de resultados (extra sistema) la administración evidenció la tendencia de pérdida de volumen y pérdida de margen bruto y validó sistemáticamente esta información con el gerente responsable, quien justificó los resultados argumentando que la baja rotación de inventarios y/o las ventas bajo el costo, obedecían a la falta de oferta de crédito para el cliente final y al deterioro del precio de los vehículos usados en el mercado.

En el mes de julio del 2007, la administración tomó la decisión de cerrar esta operación por las pérdidas acumuladas. En la auditoría operativa aplicada previo al cierre, se evidenció que el gerente responsable de esta operación, Sr. Cristian Durán produjo un desfalco a AUTOFENIX.

La manera fraudulenta de operar, consistió en:

- Recibir vehículos usados como parte de pago de otro vehículo usado, sobre valorando el precio de recepción.
- Otorgar crédito a terceros sin autorización de la gerencia general, sin documentar la deuda y contradiciendo las políticas existentes e instrucciones recibidas.
- Vísperas de la fecha de cierre, entregó vehículos de propiedad de AUTOFENIX a terceros con todos los documentos de respaldo (matrículas y contratos).
- Generó registros falsos sobre ventas, pagos, y gestión de recuperación de cartera.

La administración aplicó una auditoría total, por el período de operación, y determinó en el mes de octubre de 2007 que el perjuicio originado en inventarios sobre valorados, faltante en inventarios y por cartera incobrable ascendió a USD $317.362,81, valor que sumado a la pérdida operacional acumulada a julio 2007 de USD $83.278,38 totalizaban un balance negativo de USD $ 400.641,19.

En noviembre de 2007, la administración decidió iniciar una demanda penal en contra de Cristian Durán, para lo cual, se debió contratar un peritaje con un profesional calificado por el Juez conocedor de nuestra causa, el mismo que luego de examinar todo el caso, recomendó que este valor sea registrado en los estados financieros como cuenta por cobrar a Cristian Durán.

Sobre esta cuenta se aplicaron hasta diciembre de 2007, los abonos realizados en efectivo por el demandado, el bien inmueble recibido como parte de pago previo avaluó y los resultados de la gestión de cobro y cartera en trámite legal por un total de USD$167.450,00.

Al 31 de diciembre del 2007, la cuenta por cobrar a Cristian Durán asciende a USD $232.791,19

La cartera en demanda judicial de la operación de vehículos usados, corresponde al juicio contra los señores Carlos Mantilla, Moisés Guzmán Palacios y Moisés Guzmán Albornoz socios entre sí, cuya deuda asciende a la cifra de USD $39.450. Las demás cuentas por cobrar relacionadas con otros clientes, han sido registradas en la cuenta por cobrar a Cristian Durán, en vista de que dicha cartera no contó con autorización y no fue debidamente documentada lo que imposibilita la gestión de cobro y recuperación.

DIVISION POSVENTA

Para el 2007, se fijó como objetivo de facturación en posventa la suma de $2.000.000. Abajo se muestran los resultados USD $1'984.737 repartidos de la siguiente manera:

Facturación Posventa	2006	2007	
	REAL	OBJETIVO	REAL
PEUGEOT RAPIDE			
Facturación	117.483	180.000	163.677
MAZDA SAN RAFAEL			
Facturación	498.617	650.000	671.056
AUTOLOOK			
Facturación	902.828	1.170.000	1.150.004
TOTAL FACTURACION	**1.518.929**	**2.000.000**	**1.984.737**

En AUTOLOOK se produjeron aproximadamente USD $230.000 adicionales a la cifra de facturación y que se registraron en las otras dos operaciones de la siguiente manera:

- En el Taller de PEUGEOT RAPIDE USD $30,000
- En el Taller de MAZDA SAN RAFAEL USD $200.000

El resultado de Peugeot RAPIDE fue ligeramente inferior al objetivo por la salida de la marca, la cifra registrada como facturación de $163.677, incluye $97.627,19 producidos desde el Taller Cumbaya, operando la marca MAZDA.

SITUACION LEGAL

Al 31 de diciembre del 2007, AUTOFENIX mantiene los siguientes procesos legales vigentes, todos en condición de demandante.

1. BANCO DE GUAYAQUIL por USD $21.331,39 por haber pagado contra nuestra cuenta corriente un cheque falsificado. Este juicio se inició en diciembre del 2006, existe un peritaje a nuestro favor, han concluido etapas probatorias y está pendiente la sentencia.

2. CRISTIAN DURAN Y OTROS por el perjuicio ocasionado a AUTOFENIX, detallado en la división vehículos usados de este informe, está pendiente el dictamen fiscal.

3. FELIX PANDO por cuentas por cobrar que ascienden a USD $11.559,24, está vigente un acta de mediación con acuerdos que se están cumpliendo.

4. CARLOS MANTILLA, MOISES GUZMAN ALBORNOZ y MOISES GUZMAN PALACIOS por cuentas por cobrar operación vehículos usados, detallado en la división vehículos usados de este informe. A la fecha, está presentada la demanda para ejecución por incumplimiento del acuerdo del acta de mediación.

5. SRI, ante el Tribunal Fiscal por reconocimiento de crédito tributario de los años 2002 al 2007, por USD $97.694,69 demanda presentada luego de la asesoría contratada con la empresa MODERNIZA y con el patrocinio del Dr. Marcelo Erazo.

6. CUENTAS POR COBRAR VARIOS CARTERA LEGAL, por USD $11.404,97 y que corresponden a varios clientes cuyos saldos oscilan entre $200 y $3,200 generados en todas las operaciones, durante los cinco años de funcionamiento de la compañía.

SISTEMA INTEGRADO ZEUS

En mayo del 2006 iniciamos el proceso de migración al sistema integrado ZEUS, con el objetivo de salir a producción en un año, esto es el 01 de mayo del 2007. Efectivamente, la compañía empezó a operar su nuevo sistema a partir de esa fecha y obtuvo los primeros estados financieros del sistema a partir del 01 de octubre del 2007. A la fecha, el sistema está operando con normalidad y está en curso una auditoría operativa que nos permita mejorar la utilización de la información por parte de los usuarios y por ende obtener el máximo provecho de esta herramienta.

OTROS HECHOS EXTRAORDINARIOS

Hemos cumplido con todas las obligaciones laborales, tributarias y legales.
Los libros de acciones y accionistas de la Compañía y los expedientes de las Juntas Generales, reposan en nuestros archivos actualizados.
Al cierre del ejercicio, no hay circunstancia relevante que comprometa a la Compañía, a sus directores y administradores que no esté descrita en este informe.

INFORMACIÓN SOBRE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO (ESTADOS FINANCIEROS) Y DE LOS RESULTADOS ANUALES COMPARADO CON EL EJERCICIO PRECEDENTE.

Balance General cortado al 31 de diciembre del 2007

AUTOFENIX S.A.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONDENSADO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

TOTAL ACTIVOS	**4,884,873**	**nota**
CORRIENTES:	**3,638,241**	
Caja General	9,109	[1]
Bancos en Moneda Local	556,985	[2]
Inversiones C/P	-	[3]
Documentos por Cobrar Bancos, IFIS y Cias. Seguros	1,282,791	[4]
Documentos y Cuentas por Cobrar	344,197	[5]
Inventarios	994,885	[6]
Cuentas Fiscales y Gastos. Anticipados	450,276	[7]
NO CORRIENTES:	**1,246,631**	
Inversiones	-	[8]
Activo Fijo Neto	1,137,419	[9]
Otros Activos	109,212	[10]
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	**4,884,873**	
PASIVOS CORRIENTES:	**3,134,060**	
Pasivos Financieros	1,152,645	[11]
Cuentas por Pagar Proveedores	1,433,609	[12]
Documentos y Cuentas por Pagar	506,377	[13]
Otras Cuentas Por Pagar	41,430	[14]
PASIVOS MEDIANO PLAZO:	**93,000**	[15]
Cuentas por Pagar Accionistas	93,000	
PASIVOS LARGO PLAZO:	**325,111**	[16]
Porción L.P. Bco. del Pichincha	135,608	
Porción L.P. Bco. del Pacifico	189,503	
PATRIMONIO:	**1,332,701**	[17]
Capital Social	1,368,466	
Reserva Legal	19,393	
Resultados Años Anteriores	(90,809)	
Utilidad Ejercicio 2007	35,651	

Dra. Alejandra Guerrero Aizaga
GERENTE GENERAL

Ing. Dayana Padilla Vasco
CONTADORA GENERAL
R.N.C. No. 17-1925

AUTOFENIX S.A.
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

NOTA 1. Caja General	**9,109**
Caja chica & Fondo Rotativo	6,251
Caja Efectivo & Cheques San Rafael Vehículos	1,790
Caja Efectivo & Cheques Taller Mazda	483
Caja Efectivo & Cheques Autolook	585
NOTA 2. Bancos	**556,985**
Produbanco	75,227
Pichincha	219,874
Banco del Guayaquil	61,319
Banco del Pacifico	41,461
Banco Amazonas	56,398
Banco MM Jaramillo Arteaga	102,706
NOTA 3. Inversiones	**0**
Inversiones Corto Plazo	0
NOTA 4. Documentos por Cobrar	**1,282,791**
DxC Cliente Final San Rafael Vehículos	119,281
DxC Cliente Final Taller Mazda	9,831
DxC Cliente Final Cumbaya	57,111
DxC Cliente Final Carros Usados	39,258
DxC Cliente Final Autolook	6,671
IFIS (Negociación de Cartera) Mazda	179,760
IFIS (Negociación de Cartera) Cumbaya	216,977
DXC Aseguradoras Taller Mazda	40,492
DXC Aseguradoras Rapide	6,218
DXC Aseguradoras Autolook	127,168
DXC Concesionarios / Empresas	296,692
DXC Clientes Vehículos Usados	104,800
DXC Tarjetas de Crédito	40,337
DXC Cartera Legal	50,855
Provisión Cuentas Incobrables	-12,659
NOTA 5. Documentos y Cuentas por Cobrar	**344,197**
CxC Empleados	8,900
Anticipos Terceros	65,521
Otras CxC	269,776
CXC Ex empleados	14,413
CXC Banco de Guayaquil	21,331
CXC Operación Usados	232,791
CXC Varios	1,240

NOTA 6. Inventarios	**994,885**
Bodegas Mazda San Rafael	595,134
Bodegas Mazda Cumbaya	213,196
Bodegas Autolook	109,591
Enderezado & Pintura	14,232
Inventarios en OT en proceso	59,511
Ítems Promoción / Publicidad	3,221
NOTA 7. Cuentas Fiscales y Gastos Anticipados	**450,276**
Impuesto al Valor Agregado	143,616
Impuesto a la Renta	80,092
Crédito Tributario (IVA)	38,615
Crédito Tributario (RIR)	97,695
Arriendos Pre pagados	23,659
Avales e Impuestos Bancarios Pre pagados	30,737
Entrenamiento y Capacitación Pre pagados	27,358
Mantenimiento Instalaciones Pre pagados	1,164
Publicidad Pre pagada	6,603
Suscripciones y Afiliaciones Pre pagados	737
NOTA 8. Inversiones	**0**
NOTA 9. Activos Fijos (Costo Neto)	**1,137,419**
Terreno	284,911
Inmuebles	47,500
Vehículos	84,253
Equipos Electrónico y de Computación	34,938
Muebles y Enseres	76,960
Instalaciones y Adecuaciones	351,277
Equipos, Herramientas y Maquinarias	158,297
Sistemas Informáticos	60,461
Rótulos y Pancartas	38,821
NOTA 10. Gastos de Desarrollo	**109,212**
Gastos de Desarrollo Autolook	51,940
(-) Amortización Gastos de Desarrollo AK	-32,200
Gastos de Desarrollo Cumbaya	10,885
(-) Amortización Gastos de Desarrollo Cumbaya	-6,160
Gastos de Desarrollo Taller Mazda Cumbaya	40,917
(-) Amortización Gastos de Desarrollo CT	0
Gastos de Desarrollo Taller de Colisión AK	43,831
(-) Amortización Gastos de Desarrollo AK	0

NOTA 11. Pasivos Financieros	**1,152,645**
Préstamo Banco del Pichincha	201,689
Préstamo Banco del Pacifico	116,210
Préstamo Banco Amazonas	386,700
Préstamo Banco MM Jaramillo Arteaga	400,000
Préstamos de Terceros	38,531
Intereses Préstamos	9,516
Sobregiros Bancarios Contables	0.00
NOTA 12. Cuentas por Pagar Proveedores	**1,433,609**
Maresa S.A. (Vehículos)	1,295,275
Proveedores Postventa (Repuestos & Accesorios)	112,998
Acreedores	25,336
NOTA 13. Documentos y Cuentas por Pagar	**506,377**
Anticipos de Clientes	243,165
Impuestos SRI (IVA y RIR)	223,712
Obligaciones IESS	23,198
Impuesto a la Renta 2006	8,508
Participación Trabajadores	7,793
NOTA 14. Otras Cuentas Por Pagar	**41,430**
Obligaciones de Nómina	109
Provisiones de Nómina	9,237
Otras cuentas por pagar	24,888
Provisiones Varias	7,195
NOTA 15. Cuentas por Pagar Accionistas	**93,000**
Ing. Luis Montenegro	93,000
NOTA 16. Pasivos Largo Plazo	**325,111**
Pasivo Largo Plazo (Bco. Del Pichincha)	135,608
Pasivo Largo Plazo (Bco. Del Pacifico)	189,503
NOTA 17. Patrimonio	**1,332,701**
Capital Suscrito y Pagado	1,368,466
Reserva Legal	19,393
Resultados Años Anteriores	-90,809
Utilidad (Pérdida) Ejercicio 2007	35,651

Dra. Alejandra Guerrero Aízaga
GERENTE GENERAL

Ing. Dayana Padilla
CONTADOR
R.N.C. No. 17-1925

Estado de Pérdidas y Ganancias consolidado al 31 de diciembre del 2007

AUTOFENIX S.A.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONDENSADO
Del 01 Enero al 31 de Diciembre del 2007
(Expresado en US$ de los Estados Unidos de Norteamerica)

VENTAS NETAS	13,797,457
(-) Costo de Ventas	(12,276,038)
MARGEN BRUTO	**1,521,419**
%	11.03%
Gastos Variables	419,133
%	3.04%
Gastos Fijos	842,134
%	6.10%
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	**1,261,267**
%	**9.14%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**260,152**
%	**1.89%**
Costo Financiero	(258,502)
Otros Ingresos y Egresos	50,302
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	**51,952**
15% Participación Trabajadores	7,793
25% Impuesto a la Renta	8,508
UTILIDAD NETA	**35,651**
%	**0.26%**

Dra. Alejandra Guerrero Aizaga
GERENTE GENERAL

Ing. Dayana Padilla Vasco
CONTADORA GENERAL
R.N.C. No. 17-1925

Estado de Pérdidas y Ganancias por línea de negocio.

AUTOFENIX S.A.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONDENSADO
Del 01 Enero al 31 de Diciembre del 2007
(Expresado en US$ de los Estados Unidos de Norteamerica)

DIVISIÓN.-	VEHICULOS NUEVOS					POSTVENTA					USADOS	AUTOFENIX
	MAZDA RV	MAZDA CY	TRANSF.	PEUGEOT	TOTAL	MAZDA RT	AUTOLOOK	MAZDA CY	RAPIDE	TOTAL	TOTAL	TOTAL
Ventas Brutas	8,125,444	2,934,133	741,336	58,043	11,858,956	691,043	1,204,288	100,552	69,855	2,065,738	100,380	[illegible]
Descuento en Ventas	(109,189)	(34,484)	-	(2,942)	(146,615)	(19,988)	(54,284)	(2,924)	(3,805)	(81,001)	-	[illegible]
VENTAS NETAS	8,016,255	2,899,649	741,336	55,101	11,712,341	671,056	1,150,004	97,627	66,050	1,984,736	100,380	[illegible]
(-) Costo de Ventas	(7,387,133)	(2,661,400)	(741,336)	(51,329)	(10,841,199)	(495,006)	(808,572)	(78,326)	(52,936)	(1,434,839)	(0)	[illegible]
UNIDADES	462	161	48	4	675							[illegible]
MARGEN BRUTO	**629,122**	**238,249**	**0**	**3,771**	**871,142**	**176,050**	**341,432**	**19,301**	**13,114**	**549,897**	**100,380**	[illegible]
%	7.85%	8.22%	0.00%	6.84%	7.44%	26.23%	29.69%	19.77%	19.85%	27.71%	100.00%	[illegible]
Gastos Variables	205,019	86,686	-	14,956	306,661	20,779	52,784	4,904	976	79,444	33,029	[illegible]
%	2.56%	2.99%	0.00%	27.14%	2.62%	3.10%	4.59%	5.02%	1.48%	4.00%	32.90%	[illegible]
Gastos Fijos	326,947	86,788	-	37,296	451,030	83,818	216,749	17,154	6,031	323,751	67,352	[illegible]
%	4.08%	2.99%	0.00%	67.69%	3.85%	12.49%	18.85%	17.57%	9.13%	16.31%	67.10%	[illegible]
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	**531,966**	173,474	-	52,252	**757,691**	**104,597**	**269,532**	**22,058**	**7,007**	**403,195**	**100,380**	[illegible]
%	**6.64%**	**5.98%**	**0.00%**	**94.83%**	**6.47%**	**15.59%**	**23.44%**	**22.59%**	**10.61%**	**20.31%**	**100.00%**	[illegible]
UTILIDAD OPERACIONAL	**97,156**	**64,775**	**0**	**(48,481)**	**113,450**	**71,453**	**71,900**	**(2,757)**	**6,106**	**146,702**	-	[illegible]
%	**1.21%**	**2.23%**	**0.00%**	**-87.99%**	**0.97%**	**10.65%**	**6.25%**	**-2.82%**	**9.25%**	**7.39%**	**0.00%**	[illegible]
Costo Financiero & Otros	106,658	37,890	-	2,437	146,985	31,094	25,677	1,350	3,094	61,215	-	[illegible]
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	**(9,502)**	**26,885**	**0**	**(50,918)**	**(33,535)**	**40,359**	**46,223**	**(4,107)**	**3,012**	**85,487**	-	[illegible]

Dra. Alejandra Guerrero Aízaga
GERENTE GENERAL

Ing. Dayana Padilla Vasco
CONTADOR GENERAL
R.N.C. No. 17-1925

Análisis de los principales cambios en la situación financiera

Los mayores cambios en la situación financiera de la Compañía se explican a continuación:

	2,007	2,006	VARIACION
ACTIVOS CORRIENTES:	**3,638,241**	**3,363,600**	**274,641**
Caja y Bancos	566,093	147,535	418,558
Cuentas y Documentos por Cobrar	1,626,987	1,814,128	-187,141
Inventarios	994,885	1,047,772	-52,887
Gtos. Anticip. Y Otras Ctas. Por cobrar	450,276	354,165	96,111
ACTIVOS NO CORRIENTES	**1,246,631**	**1,057,129**	**189,502**
Activo Fijo Neto	1,137,419	988,603	148,816
Otros Activos	109,212	68,526	40,686
TOTAL ACTIVOS:	**4,884,873**	**4,420,729**	**464,143**
PASIVOS CORRIENTES:	**3,134,060**	**2,591,673**	**542,387**
Pasivos Financieros	1,152,645	319,772	832,873
Cuentas por Pagar Proveedores	1,433,609	1,863,993	-430,385
Documentos y Cuentas por Pagar	506,377	298,593	207,784
Otras Cuentas por Pagar	41,430	109,314	-67,884
PASIVOS MEDIANO PLAZO	**93,000**	**191,044**	**-98,044**
Cuentas por Pagar Accionistas	93,000	191,044	-98,044
PASIVOS LARGO PLAZO:	**325,111**	**340,964**	**-15,853**
Porción L.P. Bco. del Pichincha	135,608	148,873	-13,265
Porción L.P. Bco. del Pacífico	189,503	192,091	-2,588
PATRIMONIO	**1,332,700**	**1,297,049**	**35,651**
Capital Social	1,368,466	1,250,000	118,466
Aporte Futura Capitalización	0	0	0
Reserva Legal	19,393	6,231	13,162
Resultado Años Anteriores	-90,809	-90,809	0
Utilidad Ejercicio 2007	35,651	131,627	-95,976
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO:	**4,884,871**	**4,420,729**	**464,142**

Análisis de los principales cambios en la posición financiera.-

DE LOS ACTIVOS:

Los activos totales aumentaron en $464.143, al pasar de $4´420.729 en el 2006 a $4'884.873 en el 2007. La mayor variación se produce por el incremento en bancos, disminución de cuentas, documentos por cobrar e inventarios y el incremento en activos fijos, esto último por la activación del sistema informático Zeus, remodelación de las instalaciones de Cumbaya debido

al cambio de línea de negocio (Peugeot por MAZDA) y la adquisición de nuevos equipos de computación y licencias.
El registro de las Cuentas y Documentos por Cobrar incluye $232.791 de la Operación de Usados, conforme se explicó en este informe.

DE LOS PASIVOS:

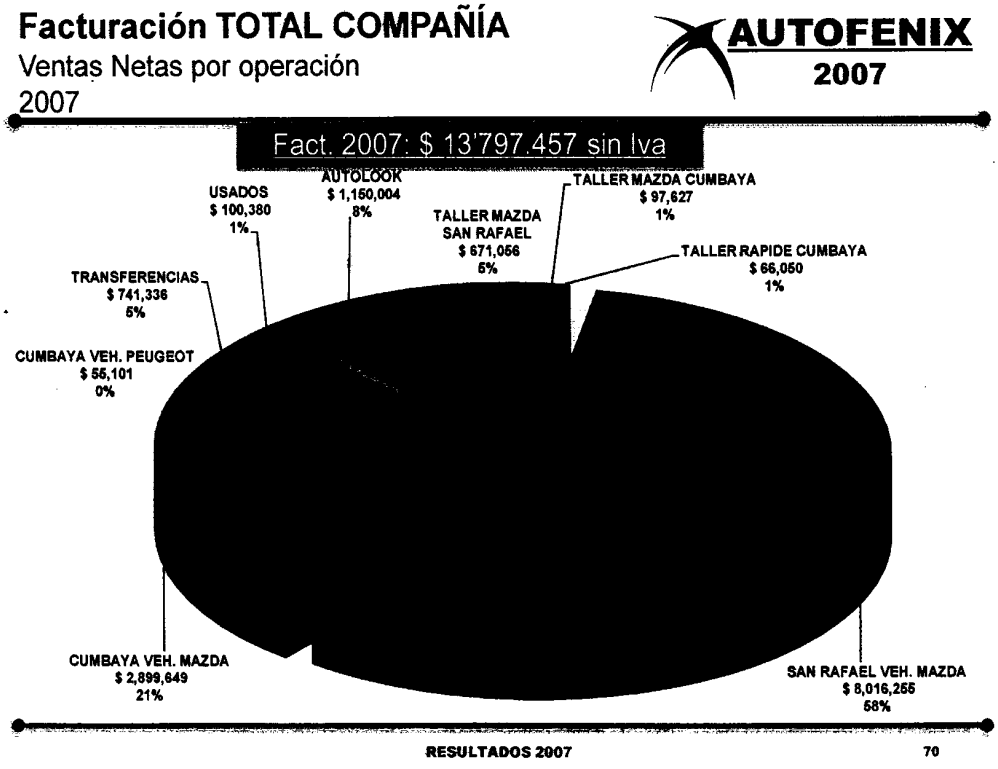
Los pasivos totales también se incrementaron en $464.143. La principal variación se produce por la disminución de las cuentas por pagar a proveedores y el incremento en los pasivos financieros por las nuevas líneas de crédito otorgadas por Banco del Pacífico, Pichincha y Amazonas para financiamiento de la operación (capital de trabajo) y de los proyectos de inversión (nuevos talleres de servicio en Cumbaya y AUTOLOOK y compra de terreno en San Rafael).

DEL PATRIMONIO:

El patrimonio registra una variación por aumento en $36.651, resultante de la utilidad del ejercicio 2007.

DE LAS VENTAS:

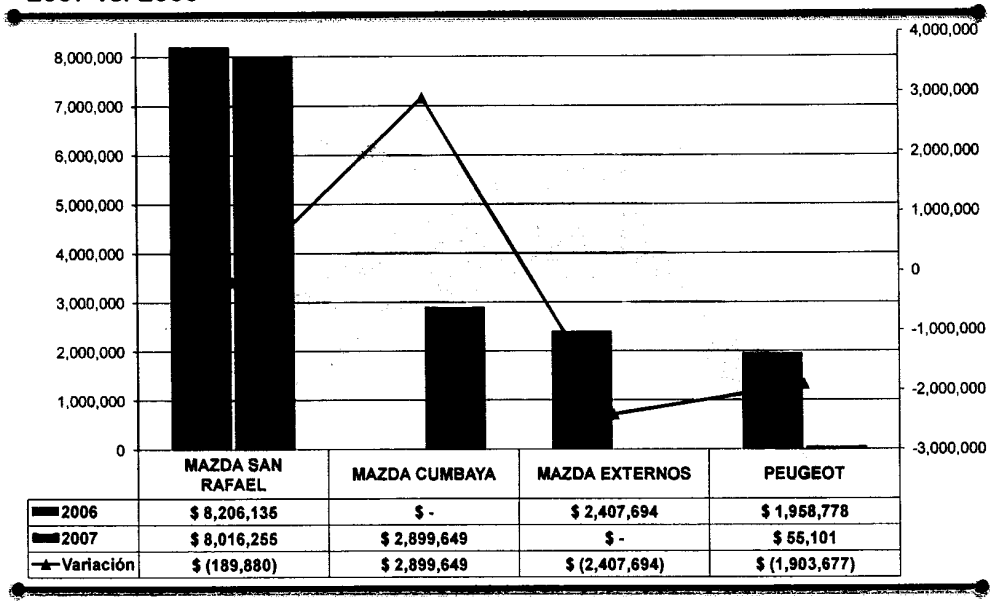
Las ventas netas de la compañía en el 2007 ascendieron a $13'797.457 ($15'013.747 en el 2006). Visto por operación corresponde a lo siguiente:



El decrecimiento de las ventas totales entre el año 2006 y 2007 en un 8.10% obedece a la salida de la línea Peugeot y en menor impacto y en este orden al cierre de la línea de ventas externas y de la operación de vehículos usados.
Sin embargo de lo anotado, si comparamos las ventas exclusivamente de la marca MAZDA del 2006 vs. 2007, tuvimos un crecimiento de ventas netas del 2,85% (USD $10´613.829 vs. USD $10,915.904) gracias al aporte del nuevo punto en Cumbaya.

División Vehículos: Mazda & Peugeot
Facturación por Operación
2007 vs. 2006

AUTOFENIX 2007



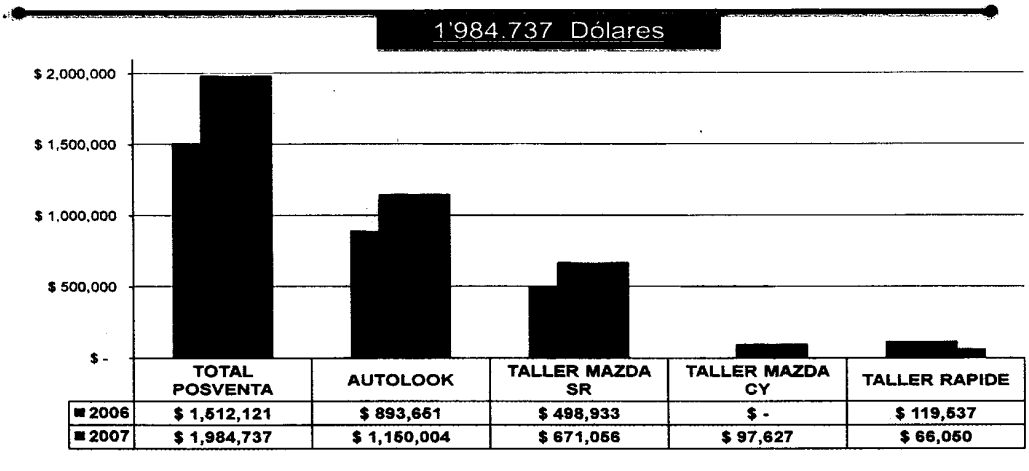
	MAZDA SAN RAFAEL	MAZDA CUMBAYA	MAZDA EXTERNOS	PEUGEOT
2006	$ 8,206,135	$ -	$ 2,407,694	$ 1,958,778
2007	$ 8,016,255	$ 2,899,649	$ -	$ 55,101
Variación	$ (189,880)	$ 2,899,649	$ (2,407,694)	$ (1,903,677)

RESULTADOS 2007 24

La división de postventa tuvo en cambio, un crecimiento del 31,26%: USD $1,512.121 en el 2006 vs. USD $1,984.737 en el 2007.

División Postventa:
Facturación por Operación
2006 vs. 2007

AUTOFENIX 2007



	TOTAL POSVENTA	AUTOLOOK	TALLER MAZDA SR	TALLER MAZDA CY	TALLER RAPIDE
2006	$ 1,512,121	$ 893,661	$ 498,933	$ -	$ 119,537
2007	$ 1,984,737	$ 1,150,004	$ 671,056	$ 97,627	$ 66,050

RESULTADOS 2007 43

Descuento en ventas:

El total de descuento en ventas, del ejercicio 2007 fue USD $227.617 vs. 2006 de USD $267.386 equivalente al 1,62% de la facturación del período 2007, (1,75% en el 2006).

DEL COSTO DE VENTAS:

Los costos de ventas de la compañía en el 2007 ascendieron a $12'276.038 (el 88.97% sobre las ventas) vs $13'429.983 en el 2006 (89.45% sobre las ventas). Esta reducción de costos en el 2007 corresponde a un costo menor en posventa, y es relevante, si consideramos además que durante el 2007 se registró como costo de ventas de posventa la mano de obra directa e indirecta, rubros que durante el 2006 fueron registrados como gasto.

DE LA UTILIDAD BRUTA:

El margen bruto del ejercicio 2007 fue de $1´521.419, equivalente al 11,03% de la facturación del período, versus USD $1´583.764 del año 2006 (10,55% de la facturación).

DE LOS GASTOS:

El total de gastos variables del ejercicio 2007, fue de USD $419.133 equivalente al 3,04% de la facturación del período, versus USD $537.393 del año 2006 (3,58% de la facturación).

Un resumen de las principales variaciones se detalla en el cuadro siguiente:

VARIACION GASTOS VARIABLES 2006 - 2007

GASTO VARIABLE 2006 537.393,23

GASTO VARIABLE 2007 419.133,22 **-118.260,01**

Cuenta	2007		2006		Variación		Explicación
GASTOS VARIABLES	**419.133,22**		**537.393,23**		**-118.260,01**		
Comisiones & Benef. Personal Ventas	290.891,49	2,11%	368.444,48	2,45%	-77.552,99	-0,35%	Reducción de la estructura administrativa en RV
Comisiones & Benef. Personal Postventas			58.318,23	0,00	-58.318,23	0,00	Valor registrado como costo
Comisiones & Honorarios Terceros	10.506,91	0,08%	11.739,33	0,08%	-1.232,42	0,00%	
Publicidad-Promoción-CRM	61.147,09	0,44%	43.427,16	0,29%	17.719,93	0,15%	Mayor inversión en publicidad
Logist.-Preparación-Gastos de Venta	55.186,74	0,40%	34.293,15	0,23%	20.893,59	0,17%	Insumos Indirectos, valor registrado como COSTO en el 2006 y como GASTO en el 2007
Efectos Intermed. Usado x Veh. Nuevo	1.400,99	0,01%	21.170,88	0,14%	-19.769,89	-0,13%	Registrado como CxC Cristian Durán

El total de gastos fijos del ejercicio 2007 fue de USD $842.134 equivalente al 6,10% de la facturación del período, versus USD $748.267 del año 2006 (4,98% de la facturación).

La principal variación del gasto fijo, se explica en el cuadro resumen siguiente:

VARIACION GASTOS FIJOS 2006 - 2007

GASTO FIJO 2006	748.267,06	↑	**93.866,61**
GASTO FIJO 2007	842.133,66		

DEPRECIACIONES	26.914,73		
Equipo Electrónico		6.324,78	↑ Incremento en el gasto depreciación por compras de activos fijos
Equipos y herramientas taller		5.384,59	
Inmuebles		2.499,99	
Instalaciones & Adecuación		1.708,68	
Muebles, Enseres & Equipos		854,45	
Rotulos y Pancartas		459,82	
Sistemas Informáticos		7.503,51	
Vehículos		2.178,91	
SUELDOS & BENEF. PERSONAL	-36.361,03		↓ Registro en costo de ventas
SUELDOS & BENEF. PERSONAL	33.156,14		
Sueldos		19.045,00	↑ * Incremento de Personal: Gerente Posventa, Jefe de Control, Auxiliar Contable, Auxiliar de limpieza.
Beneficios de Ley		4.601,72	* Incremento Sueldos Básicos
Beneficios de Ley		4.939,67	* Fliniquitos, Desahucio y Despidos
Otros Beneficios		4.569,74	
SELEC-CAPAC-MOTIV. PERSONAL	13.363,71	4.023,00	↑ Selección Personal (Asis. Contables, Asesores Externos, Recepcionista)
		469,16	Personal Ocasional AK, Asis. Contables y reemplazo cajera y personal de limpieza
		8.871,09	Capacitación
GASTOS INFRAESTRUCTURA	29.793,49	2.700,00	↑ Arriendo parqueadero AK
		15.695,64	Arriendo local AK
		2.058,62	Arriendo US
		1.696,87	Arriendo RT
		3.766,75	Mtto equipo Instalaciones AK
		2.720,38	Pólizas de Seguros
		1.155,23	
GASTOS ADM. Y DE FUNCIONAMIENTO	26.999,57	20.353,13	
		2.453,63	
		3.500,00	
		692,81	

DE LA UTILIDAD OPERACIONAL:

La utilidad operacional del ejercicio 2007, fue de USD $260.152, equivalente al 1,89% de las ventas netas del período, versus USD $298.104 del 2006 (1,99% de las ventas netas).

DE LOS GASTOS FINANCIEROS:

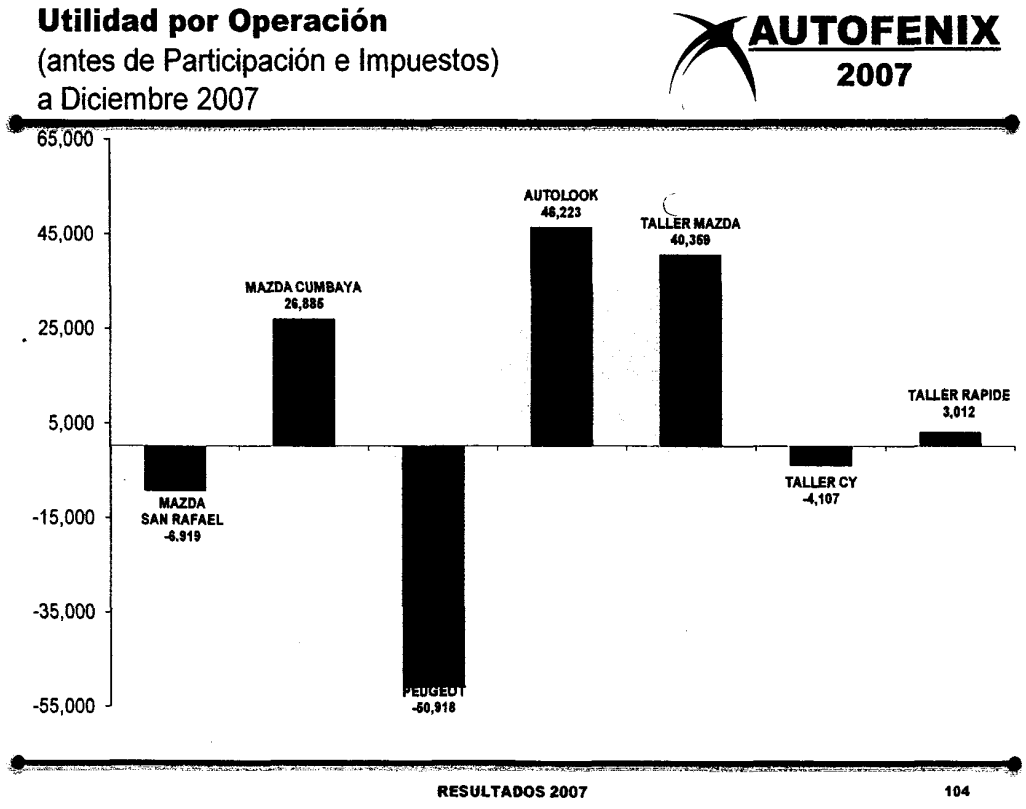
Los gastos financieros del ejercicio 2007, ascendieron a la suma de USD $258.502, equivalente al 1,87% del total de la facturación del período, versus USD $173.822 del año 2006 (1,16% de la facturación). Este incremento corresponde a endeudamiento que tuvo que incurrir la compañía producto de la disminución en ventas, incremento de inventario de vehículos nuevos y cuentas por cobrar en el primer semestre del año y por el cierre y la pérdida en las operaciones PEUGEOT usados.

DE LOS INGRESOS FINANCIEROS:

Los ingresos financieros del año 2007 fueron de USD $50.302, equivalentes al 0,36% del total de la facturación del período, versus USD $53.755 del año 2006 (0,36% de la facturación).

DE LA UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO:

La utilidad / pérdida por operación antes de Participación Trabajadores e Impuesto a la Renta, acumula en el año 2007 $51.952 ($178.037 en el 2006) y visto por operación se muestra en la siguiente gráfica:



La disminución de la rentabilidad en relación al año 2006 se debe a la absorción de las operaciones del costo financiero que tuvo que adquirir la compañía debido a las situaciones antes descritas.

La utilidad neta del período ascendió a la suma de USD $51.952 equivalente al 0,38% del total de la facturación del período, versus la utilidad neta del 2006 que ascendió a la cifra de USD $178.037, equivalente al 1,19% del total de la facturación del período.

PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONOMICO Y AUMENTO DE CAPITAL.

Previo presentar la propuesta sobre el destino de las utilidades y aumento de capital; se pone a consideración de la Junta el cálculo de 15% participación trabajadores y 25% impuesto a la renta.

Este cálculo considera utilizar en este año, el máximo porcentaje autorizado para amortizar las pérdidas de años anteriores (25%) y aprovechar la reducción del 10% sobre la porción máxima de utilidades propuestas a capitalizar:

CALCULO PARTICIPACION TRABAJADORES			
Utilidad del ejercicio		51,952.50	
15% Participación a Trabajadores		**7,792.88**	
CALCULO IMPUESTO A LA RENTA			
Utilidad del ejercicio		51,952.50	
(-) Participación trabajadores		-7,792.88	
(+) Gastos no deducibles		18,330.79	
(-) Amortización pérdidas anteriores		-15,622.60	
Base Cálculo Impuesto a la Renta		**46,867.81**	
Utilidad Máxima a capitalizar	15%	32,086.15	4,812.92
Utilidad no reinvertida	25%	14,781.66	3,695.41
Impuesto a la Renta			**8,508.34**

Destino de las utilidades

A continuación y a consideración de la Junta de Accionistas, se detalla la propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio 2007:

AUTOFENIX S.A.
PROPUESTA DEL DESTINO DE LAS UTILIDADES
(Expresado en moneda local)

Utilidades antes de Impuestos y Participación	51,953
15% Participación Trabajadores	-7,793
Impuesto a la Renta	-8,508
Utilidad Neta Después de Impuestos y Participación	**35,651**
Utilidad Retenida	0
TOTAL A DISTRIBUIR	**35,651**

DISTRIBUCIÓN

Reserva Legal	3,565
Reinversión Utilidad	32,086
Reserva Facultativa	0
TOTAL	**35,651**

Aumento de Capital

A consideración de la Junta de Accionistas, la propuesta sobre el aumento de capital:

AUTOFENIX S.A.
PROPUESTA PARA EL AUMENTO DE CAPITAL
(Expresado en moneda local)

Cuenta	Saldo en libros al 31-12-2007	Distribución Utilidad	Aumento de capital	Nuevo Saldo en Libros
Capital Social	**1.368.466**	32.086	**199.448**	**1.600.000**
Reserva Legal	19.393	3.565		22.958
Reserva Facultativa				0
Pérdidas años anteriores	-90.809			-90.809
Utilidad del Ejercicio	35.651			0
TOTAL PATRIMONIO	**1.332.701**	**35.651**	**199.448**	**1.532.149**

La administración recomienda a los señores Accionistas no distribuir las utilidades del ejercicio, sino más bien reinvertirlas mediante el aumento del capital social de la compañía.

Por otra parte, se recomienda hacer un aporte en numerario, que permita incrementar el capital social de la compañía por lo menos a la suma de $ 1´600.000 dólares

ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑÍA.

La Administración afirma que hemos cumplido con todas las normas legales referentes a Propiedad Intelectual y Derechos de Autor.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO

La Administración ha cumplido con todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas y su Directorio.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICIAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO.

La implementación del nuevo sistema integrado, nos permite administrar la compañía con información y con un sistema de control interno adecuado.

El negocio de vehículos en la industria ha sufrido una importante reducción de márgenes, la administración recomienda por tanto, sostener y asegurar en el nivel mínimo los descuentos en la gestión de venta de vehículos, crecer y apuntalar la línea de posventa y desarrollar una línea de negocio complementaria a través de factoring de crédito directo.

Agradezco a todo el personal por su trabajo, a los señores accionistas y directores por su apoyo y especialmente a Dios por su protección y amparo.

Atentamente,

Dra. Alejandra Guerrero A.
GERENTE GENERAL.