

121182

**INFORME DE LA ADMINISTRACION
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE
DISTRIBUIDORA IMPOSSANGYONG DEL ECUADOR S.A.
POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2006**



Señores Accionistas de:

DISTRIBUIDORA IMPOSSANGYONG DEL ECUADOR S.A.

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías, en mi calidad de Presidente y Representante Legal de la compañía, pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por la Administración de **DISTRIBUIDORA IMPOSSANGYONG DEL ECUADOR S.A.**, durante el ejercicio económico 2006.

1.- COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLITICO ECONOMICO

La importancia del sector automotor en el desarrollo del país es reconocida por su influencia en varios entornos. El sector genera una importante contribución a la economía del Estado en aranceles, impuestos y además por la mano de obra que emplea a un gran número de personas.

El sector automotor sigue mostrando señales del dinamismo en el que se ha desarrollado estos últimos años. Su crecimiento en el 2006 muestra niveles muy positivos, y se ha desarrollado en un escenario económico bastante favorable, este año terminó con un PIB ligeramente superior a los 40.000 millones de dólares, lo cual representa – en términos reales- que la economía creció 4.3%, con respecto al año pasado. Es decir, que se han superado las expectativas de organismos internacionales (FMI, CEPAL), que estimaban un crecimiento de 3%, e incluso las expectativas del Gobierno, que esperaba un crecimiento del 3.5%. De igual forma al cierre del 2006, la inflación general anual se ubicó en 2.87%, lo cual representa una disminución de 0.27 puntos porcentuales respecto del 2005. Gracias a la estabilidad económica creada por la dolarización, el negocio automotor ha seguido experimentando un desenvolvimiento sostenido en nuestro país, el cual por el Impuesto a los Vehículos Motorizados, durante el 2006 se recaudaron USD. 69,564,821; un crecimiento del 11.64% respecto del 2005, de igual forma el ICE de vehículos fue de USD. 5,995,500; estos dos impuestos representan el 1.67% del total recaudado por el SRI.

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2006.

Una vez lograda la formación de la infraestructura de la Distribuidora ImpossangYong del Ecuador S.A., los principales objetivos del 2006 fueron:

Abril: lanzamiento de la marca tanto en Quito como en Guayaquil.

Mayo: inicio de la venta al público



Octubre: lanzamiento del nuevo Korando

Noviembre: exposiciones automovilísticas en Quito y Guayaquil; lanzamiento del Rexton II

Además, se consolida la red de concesionarios en:

- Quito
 - Automotores Andina S.A. - Eloy Alfaro
 - La Regalía S.A. – Labrador
 - Diesel Car S.A. – Orellana
- Guayaquil
 - La Regalía S.A. – Juan Tanca Marengo
 - La Regalía S.A. – Kennedy
 - La Regalía S.A. – Alborada
- Cuenca
 - Importadora Terreros Serrano C.A. – Av. España 800 y Barcelona
- Santo Domingo de los Colorados
 - Importadora Sarmiento Obando C.A. – Av. La Paz y Esmeraldas



3.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO 2006 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

Es importante destacar los siguientes hechos:

- Firma del Acuerdo de la Garantía
- Re-estructuración de los términos de la Garantía y las condiciones generales
- Investigación y prueba de las unidades con la especificación Euro III
- Capacitación para las ventas y entrenamientos de producto
- Cursos de garantía y su ejecución.
- En el mercado: se venden 84,500 unidades, aproximadamente 4.100 unidades más que la venta del 2005 que y esto representa un crecimiento del 47%, superando no solamente a las expectativas del público sino también a las de los especialistas del sector.
- La participación de la marca en el mercado automotriz durante el 2006 es:
 - SUV grande: 4.209 unidades
 - Rexton: 37 unidades * (0,88%)
 - SUV mediano: 9.209 unidades
 - Kyron: 26 unidades * (0,28%)
 - Korando: 10 unidades *** (0,11%)
 - Pick-up cabina doble: 13.406 unidades
 - Korando Sports: 1 unidad **
 - Musso Sports: 90 unidades * (0,67%)
 - Van pasajeros: 1.371 unidades
 - Stavic: 16 unidades * (1,17%)
 - * ventas a partir de mayo
 - ** sin venta oficial
 - *** ventas a partir de diciembre



- El segmento total en donde participa SsangYong es de 28.195 unidades. La venta de SsangYong durante el 2006 fue de 179 unidades, con lo cual nuestra participación es del 0,63%.
- La situación de la empresa durante el 2006 fue:
 - Marca
 - Fortaleza: reconocimiento en los países vecinos; imagen relacionada con Mercedes Benz; buen posicionamiento de los productos coreanos
 - Debilidad: falta de presencia en el mercado; débil imagen; confusión de origen; frágil identidad.
 - Productos
 - Fortaleza: alto nivel de calidad y acabado; diseño moderno; comodidad y economía; excelente nivel de equipamiento.
 - Debilidad: modelos del año anterior; diseño extravagante; alto costo; limitación en modelos.
 - Respaldo operacional en servicio
 - Fortaleza: alta compatibilidad en el mecanismo; pocas variedades en tren de poder; mecanismo de alta resistencia.
 - Debilidad: poco conocimiento técnico; pocos puntos de servicio; falta de experiencia en atención.
 - Respaldo operacional en repuestos
 - Fortaleza: gran compatibilidad entre modelos; pocos modelos en portafolio de productos.
 - Debilidad: dificultad de consecución local; muy bajo nivel de fill-rate; falta de suministro alterno; costo relativamente alto.
 - Mercadeo
 - Fortaleza: segmentos limitados; pocos modelos; target uniforme.
 - Debilidad: segmentos con gustos complejos; poca infraestructura humana; presupuesto extra limitante; falta de homogeneidad entre las ciudades principales.

4.- SITUACION FINANCIERA

El Estado de Resultados terminado al 31 de diciembre del 2006 presenta una pérdida de USD. 124.252,00 la cual está subestimada en aproximadamente USD. 97.024.00 que corresponden a gastos propios del ejercicio y que fueron registrados como cargas diferidas.

La compañía presenta pérdidas en sus operaciones y capitales de trabajo negativos, ocasionado principalmente por los bajos niveles de venta y por ser el primer año de introducción de la marca comercial en el país, lo que ha originado un patrimonio negativo.

La administración considera que las operaciones futuras de la compañía nos permitirán trabajar sobre bases rentables.



5.- PLAN DE TRABAJO PARA EL 2007

- Ventas
 - Formación especializada de la fuerza de ventas:
 - Por zona – según la característica única regional
 - Por segmento – especialización para target indicado
 - Por modelo – conocimiento profundo de cada modelo
 - Selección de personal para fin de agosto 2007
 - Prueba teórica para septiembre 2007
 - Capacitación para fines de octubre 2007
- Publicidad y promoción
 - Obtener mayor presencia en el mercado
 - Optimizar los recursos disponibles
 - Crear una imagen sólida y duradera
 - Plan de evacuación para Rexton I 06MY (23) y Kyron 07MY (35)
 - Plan de lanzamiento para modelos 2008 durante la última semana de agosto 2007 (Kyron D130, Stavic A130 y Rexton Y280)
 - Plan de lanzamiento para nuevo modelo Korando A230 durante segunda semana de septiembre 2007
- Servicio
 - Especialización técnica: motor (diesel y gasolina), transmisión (automática y manual), sistema todo terreno, sistema eléctrico, garantías
 - Plan de entrenamiento TTT (Train The Trainer) con la selección de personal para finales de agosto 2007, entrenamiento en SYMC para octubre 2007 y entrenamiento regional en Chile, por definir.
 - Plan de entrenamiento local a partir de noviembre de 2007, Quito y Guayaquil, preparación de personal regional TTT, categorización en tres niveles técnicos.
- Repuestos
 - Consecución de capital de manejo apoyado por la línea de crédito directa
 - Creación de bodega central
 - Implementación de sistemas de control: sistema integral SYMC y sistema local conectado con los concesionarios
 - Incremento de fill-rate: actual 47% aéreo → 70% combinado; 2007. ~ 85+% hasta finales del 2008. Disminuir a menos del 7% las importaciones aéreas hasta finales 2008. Mejorar el tiempo de entrega a menos de 48 horas con una tasa de servicio de 70%, hasta finales del 2007
- Ampliación de la red de concesionarios
 - Quito – 1 concesionario
 - Guayaquil – 1 concesionario
 - Ambato – 1 concesionario
 - Ibarra – 1 concesionario

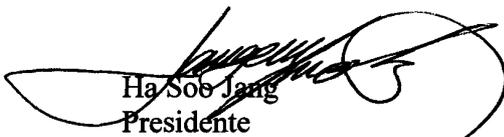


6.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2007.

- Junta de Accionistas
 - Falta de firma autorizada para actas, cambio domiciliario, aumento de capital, eliminación del nombramiento anterior.
 - Cesión de derecho. Crédito a favor de La Regalía para capitalización
- D/A a través de Hyundai Corporation
 - Condiciones básicas
 - D/A a 120 días desde la fecha de embarque
 - Comisión administrativa: 2,5% sobre el monto
 - Interés: Libor + 2,5% anual
 - Interés por mora: 19% anual
 - Situación actual
 - SsangYong Motor Company ha firmado con Hyundai Corporation
 - La Regalía ha firmado la carta de garantía
 - Automotores Andina está a la espera de la aprobación del Directorio
 - Se debe completar la documentación hasta el 27 de julio del 2007 con el fin de poder aprovechar esta línea de crédito
 - El monto total aprobado para Impossangyong del Ecuador S.A. es de USD. 1.500.000,00
 - Las dos empresas, La Regalía y Automotores Andina, deben garantizar cada una el monto de USD. 1.500.000,00
 - Posible creación de crédito directo a los concesionarios por el lapso de 30 días desde la fecha de entrega de los vehículos: bajo estudio

Quito julio 26, 2007

Atentamente,


Ha Sob Jang
Presidente

IMPOSSANGYONG DEL ECUADOR S.A.

