

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE AUTOMOTORES ANDINA S.A., SEÑOR FRANCISCO MATHEUS PONCE, A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS, SOBRE LOS RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2006.**

Señores Accionistas:

Pongo a vuestra consideración el informe de labores realizadas por la empresa en el año 2006.

A principios de año, Ecuador tuvo un entorno político compuesto por un gobierno de transición, campaña electoral y elecciones. A pesar de ello, el mercado automotor creció en un 4.9% en relación al 2005. Esta situación se debe en gran parte a la apertura del sector bancario para el financiamiento de vehículos y la demanda de clientes. Las ventas a nivel nacional fueron de 84.505 unidades, comparado con 80.400 el año pasado. La importación de vehículos también creció llegando a 57.476 unidades. El 64% de la oferta es por vehículos importados, siendo los principales países de origen; Corea con 33%, Colombia con 19% y Japón con 17%. El segmento de automóviles sigue siendo el de mayor demanda en el país, representando el 51% de las ventas seguido por el segmento de camionetas con el 22%, los todo terreno o utilitarios con el 18% y el restante 9% lo cubren los otros segmentos. Es importante señalar que el segmento que experimentó el mayor crecimiento entre el 2005 y el 2006 fue el de los todo terreno, con un 17.7% de incremento, seguido por las camionetas que incrementó en un 6.4%, mientras que el segmento de automóviles fue el de menor crecimiento con solamente un 2.4%. Dicha información se refleja en el cuadro a continuación:

Evolución de Ventas							Variante 05/06					
Año	2002		2003		2004		2005		2006		# Unid.	%
Segmento	# Unid.	%	# Unid.	%	# Unid.	%	# Unid.	%	# Unid.	%		
Automóviles	29,296	42%	26,559	48%	28,470	48%	41,685	52%	42,709	51%	1,024	2.4%
Camionetas	16,102	23%	13,471	24%	14,198	24%	17,734	22%	18,940	22%	1,206	6.4%
Todo Terreno	12,910	19%	8,651	16%	10,009	17%	12,647	16%	15,375	18%	2,728	17.7%
Vans / Furgonetas	2,264	3%	2,453	4%	2,312	4%	2,054	3%	1,555	2%	(499)	-32.1%
Camiones & Buses	8,399	12%	4,226	8%	4,098	7%	6,280	8%	5,926	7%	(354)	-6.0%
<b>TOTAL MERCADO</b>	<b>68,971</b>		<b>55,360</b>		<b>59,087</b>		<b>80,400</b>		<b>84,505</b>		<b>4,105</b>	<b>4.9%</b>

**PARTICIPACIÓN DE MERCADO POR MARCAS**

General Motors continua manteniendo la primera posición en el mercado, seguido por Hyundai, Mazda, Toyota y Ford. Las 5 primeras marcas conforman el 78.92% de las ventas de vehículos, el 13.43% siguiente se comparte entre 5 marcas y el restante 7.65% lo comparten más de 23 marcas. En el cuadro de la derecha damos a conocer las 10 marcas principales con sus respectivas ventas y participación de mercado en el 2006.

MARCA	VENTAS	MS%
Chevrolet	39,855	47.16%
Hyundai	9,514	11.26%
Mazda	7,503	8.88%
Toyota	6,328	7.49%
Ford	3,494	4.13%
Kia	3,029	3.58%
Nissan	3,008	3.56%
Renault	2,029	2.40%
Volkswagen	1,840	2.18%
Peugeot	1,440	1.70%
Otras	6,465	7.65%
<b>TOTAL MERCADO</b>	<b>84,505</b>	

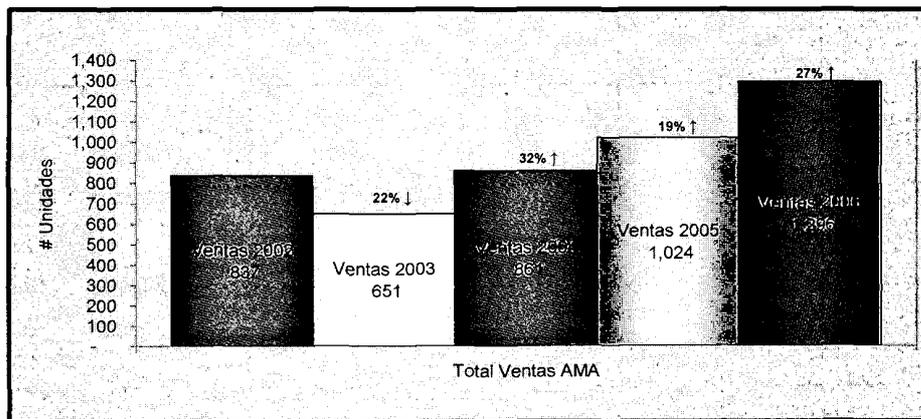
Las ventas por provincias continúan teniendo participaciones similares a las del año pasado.

**VENTAS DE AUTOMOTORES ANDINA**

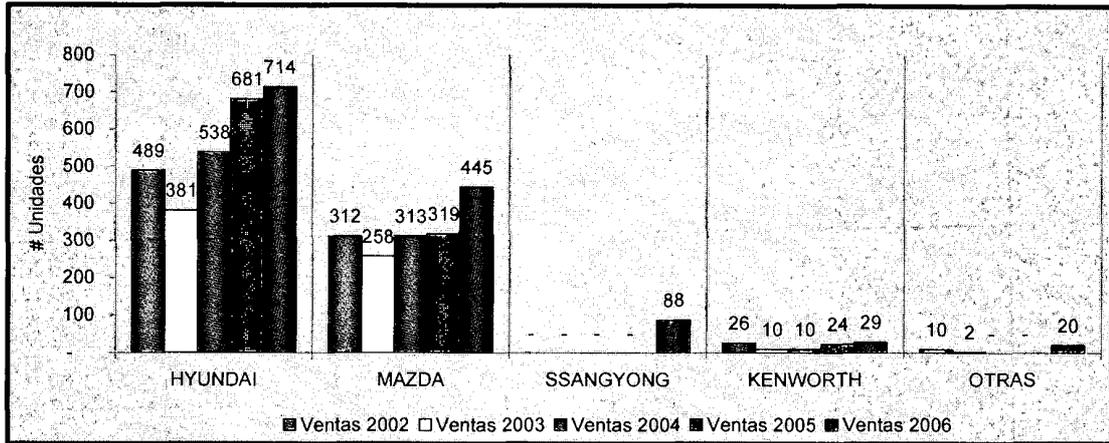
**VEHICULOS**

Automotores Andina tuvo un año record en el 2006 llegando a vender 1.296 unidades por un valor de USD \$27'705.043. Esto significó un incremento de 272 unidades equivalente a un crecimiento del 27% y un 38% de incremento en ingresos por ventas comparado con el año anterior.

Evolución de Ventas Automotores Andina 2002-2006



*Evolución de Ventas Automotores Andina 2002-2006 por Marca*



Como se puede apreciar en el gráfico anterior, las ventas incrementaron en todas las marcas que comercializamos con relación al año 2005. Hyundai representó el 55% de nuestras ventas, Mazda el 34%, Ssangyong el 7%, Kenworth el 2% y otras marcas el 2%.

**HYUNDAI**

Las ventas de Hyundai llegaron a 714 unidades, un 5% o 33 unidades más que el año anterior. Neohyundai vendió a nivel nacional 9,514 unidades lo que representó menos del 1% de incremento con relación al 2005. De estas ventas el 37.73% o 3.590 unidades se vendieron en las provincias donde tenemos presencia con Hyundai, lo que nos permitió tener una participación de mercado de Hyundai del 19.92%.

Las ventas en nuestras sucursales de Quito fueron 476 unidades; América 273 y Granados 203, mientras que en Manta y Portoviejo vendimos 115 y 124 unidades respectivamente.

Los modelos más vendidos de Hyundai fueron los SUV (todo terreno) con 398 unidades vendidas, liderados por el Tucson con 244 unidades

**MAZDA**

Mazda tuvo un repunte muy importante a nivel nacional y mundial, la introducción de vehículos modernos, el buen manejo por parte de Maresa y la red de concesionarios, así como también, el excelente servicio post-venta ha respaldado este incremento en las mismas. Las ventas de Mazda a nivel nacional fueron de 7.503 unidades, un incremento de 2.163 unidades o 40% con relación al 2005.

Las ventas de Automotores Andina fueron de 445 unidades, un 39.49% o 126 unidades más que el año anterior. Estas cifras pudieron ser mayores, pero por falta de cupo de CKD de Japón y CBU de Colombia, Maresa no pudo abastecer la demanda requerida. Las camionetas fueron el producto de mayor venta en Mazda,

con 320 unidades equivalente al 72% de nuestras ventas. Maresa introducirá para el cuarto trimestre de este año nuevos modelos como las camionetas BT-50 con motores a Diesel y también un todo terreno CX-9 de gama alta. Esto nos permitirá incrementar las ventas de Mazda para el 2007 notablemente. Aun no conocemos datos técnicos ni precios de estos modelos, por lo que nuestro presupuesto de ventas para el 2007 es de 447 unidades sin tomar en consideración estos nuevos modelos.

### **SSANGYONG**

La línea de vehículos Ssangyong de procedencia Coreana está dotada con tecnología vanguardista en todos sus aspectos, ya que cuenta con tecnología Alemana de Mercedes Benz. Esto ha permitido una excelente penetración en muchos países a nivel mundial. Los vehículos que importamos al Ecuador vienen equipados con motores a Diesel EURO III y EURO IV y sistemas de Riel Común XDI de 3ra generación. Entre los modelos que comercializamos están: Musso SUT, Korando SUV, Kyron SUV, Rexton SUV y Stavic VAN.

En el 2006 con solo ocho meses de operación llegamos a vender 88 unidades. El vehículo mas vendido fue el SUT Musso con 46 unidades. A nivel nacional Impossangyong, la importadora de esta marca, de la cual tenemos una participación accionaria del 50%, vendió 179 unidades. En los primeros tres meses de este año, Automotores Andina ha vendido 34 unidades más. Para este año hemos proyectado vender 166 unidades, lo que nos dará un promedio de 13 a 14 unidades mensuales. La marca cada vez se va posicionando y reconociendo mejor en el mercado Ecuatoriano. En el 2007 se introducirá al mercado un nuevo modelo, la camioneta Korando Sport SUT.

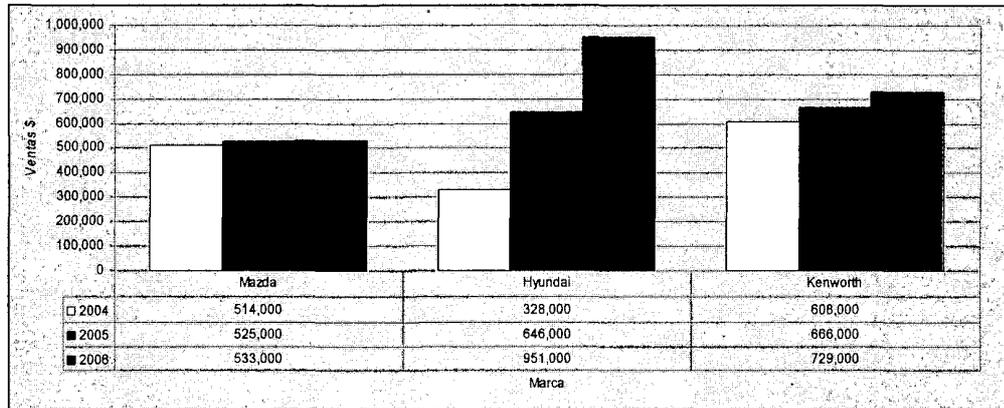
### **KENWORTH**

Nuestras ventas de camiones Kenworth se vieron afectadas debido a falta de stock en los meses de Julio a Septiembre, sin embargo pudimos vender 29 unidades, 5 más que el año anterior. Hoy en día comercializamos vehículos tanto de Estados Unidos como de México, estos últimos son de las mismas características que los americanos pero con la ventaja de un costo inferior. Con las nuevas instalaciones en Alog, la demanda de estos camiones se ha incrementado notablemente. Pronosticamos una venta para el 2007 de por lo menos 36 unidades. Creemos poder superar esta proyección, siempre y cuando podamos obtener cupos bancarios para aperturas de cartas de crédito.

**Nota:** Información más detallada sobre la venta de vehículos se encuentra en los anexos al final de este informe.

**REPUESTOS**

Las ventas se incrementaron en un 20%, alcanzando la suma de 2'218.431. Esto nos da un promedio de 185 mil dólares de ventas mensuales. En el cuadro que a continuación detallamos se podrá apreciar el incremento que ha habido en los últimos años en venta de repuestos en las diferentes marcas que la empresa comercializa.



**SUCURSALES - CONCESIONARIA**

**Hyundai Granados.-** Las ventas ascienden a 4'772.823 con un aumento del 20% en el año. Las utilidades de esta sucursal son de 236.364.

**Hyundai Portoviejo.-** Las ventas fueron de 2'607.818 un 17% más que el año anterior. La utilidad fue de 100.826.

**Hyundai Manta.-** Vendió 2'606.938, un 89% de incremento, arrojando una utilidad de 123.315.

**Kenworth Aloag.-** Las ventas registradas contablemente fueron de 393.120. Esta cifra no incluye la facturación por venta de camiones Kenworth, ya que estos se facturaron como ventas de nuestra matriz en Quito.

**Ssangyong Quito.-** La nueva sucursal de ventas de los productos coreanos SSangyong obtuvo ingresos por ventas de 1'910.822, arrojando una utilidad de 28.532. Hasta el mes de Febrero del 2007, la operación de la línea Ssangyong operaba en la Ave. Orellana y San Ignacio. En la actualidad esta agencia está funcionando en su propio local en la Ave. Eloy Alfaro y Gaspar de Villarreal.

**CARTERA**

Las cuentas por cobrar de clientes a corto y largo plazo al 31 de diciembre del 2006 fueron de 5'839 mil. En manos de Abogados están 911 mil para gestión de cobro correspondiente. Siendo parte de esto 349 mil del Grupo Intiñan, cuya deuda está en proceso de refinanciamiento. Según criterio de los abogados asignados al proceso de recuperación a través de juicios de embargos y ejecución de hipotecas y remates de las prendas consideran que las pérdidas que pudieran existir no serán superiores al valor de provisión de cuentas incobrables que tiene la empresa al 31 de diciembre de 2006.

CUADRO DE CARTERA SEGÚN VENCIMIENTOS AL 31 DE DICIEMBRE 2006		
AÑO	VALOR	SALDOS 20-Apr-07
2002	15,240.74	15,240.74
2003	36,207.07	36,207.07
2004	418,481.97	418,481.97
2005	103,213.48	98,179.19
2006	1,428,798.76	324,252.59
<b>SUBTOTAL :</b>	<b>2,001,942.02</b> 34.28%	<b>892,361.56</b> 15.28%
<b>POR VENCER :</b>	<b>3,837,990.37</b> 65.72%	
<b>T O T A L :</b>	<b>5,839,932.39</b>	

CARTERA CON PROBLEMAS EN MANOS DE ABOGADOS			
CLIENTE	VENCIDO	POR VENCER	TOTAL
GRUPO INTIÑAN	285,790.77	63,926.31	349,717.08
MCTRANS ANDINA	95,396.32	152,829.79	248,226.11
JULIO UTRERAS MEDINA	64,818.36	-	64,818.36
LUISVARGAS MORENO	119,263.59	-	119,263.59
VARIOS	129,811.48	-	129,811.48
<b>T O T A L :</b>	<b>695,080.52</b>	<b>216,756.10</b>	<b>911,836.62</b>

**RESULTADOS DEL EJERCICIO**

La suma de las ventas netas del ejercicio es de 30'264.346 que es el 37% más que el año pasado. Tomando en cuenta el actual patrimonio de la empresa de 6'197.098 los resultados son los siguientes: Ingresos Brutos 3'901.953 equivalentes al 63% del patrimonio La utilidad neta fue de 715.884, lo que representa el 11.55% sobre el patrimonio. El Activo Disponible que está compuesto por Bancos e Inversiones a corto plazo más el Activo Exigible tiene un saldo de 7'748.484 el mismo que cubre el 91.79% del Pasivo Circulante cuyo valor es de 8'441.644.

En las cuentas de Deudores Varios, aparece la cuenta de ImpoSsangyong con un saldo de 1'541.849 que corresponde a 300 mil dólares de inversión para aumento de capital y el saldo es anticipo a vehículos importados no facturados hasta el 31 de diciembre.

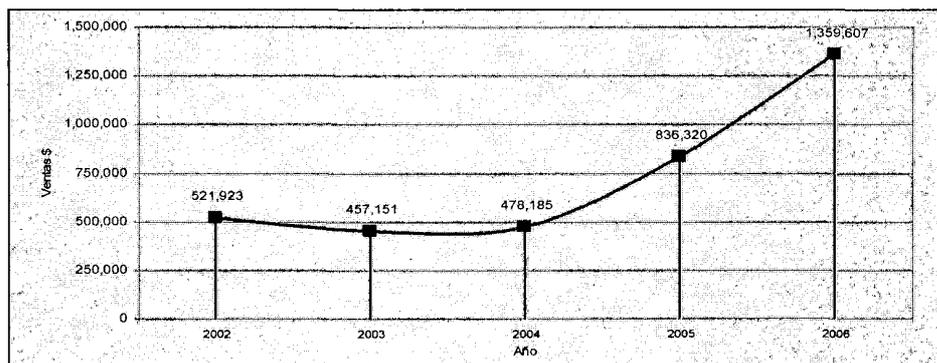
Las Obligaciones por Pagar se componen principalmente por cartas de crédito de importaciones de camiones; compra de vehículos a Maresa, Neohyundai e Impossangyong; por un monto de 6'390.992 cuyos vencimientos fluctuaron entre enero y marzo de 2007. Cabe señalar que estos rubros han sido cancelados en su totalidad a la presente fecha. La Cuenta Acreedores Varios que está planificada se le cancelará periódicamente en el año 2007.

Las otras cuentas de pago inmediato son algunas cuentas de proveedores, retención en la fuente y del IVA.

Los inventarios al 31 de diciembre 2006 suman 5'299.064; repuestos 1'301.894; vehículos Mazda, Hyundai y Ssangyong 3'568.371; implementos agrícolas y otros 36.937, servicio Express 59.079; y mercaderías en tránsito por 332.431.

### **INVERSIONES EN OTRAS SOCIEDADES**

**Intermotors Andina S.A.:** El 98% le pertenece a Automotores Andina por un valor nominal de 9.800 y patrimonial de 66.132. La utilidad del ejercicio fue de 37.184. Las ventas anuales se presentan en el cuadro a continuación:



**Amatrucks S.A.:** Comenzó sus operaciones en noviembre del 2006, administrando el taller de servicio pesado en Aloag. El capital de esta empresa es de 10.000 dólares de los cuales el 80% pertenece a Automotores Andina. A pesar de tener solamente dos meses de funcionamiento los resultados a diciembre son satisfactorios. Las ventas fueron de 63.699, dejando una utilidad de 6.676 dólares. Es importante señalar que en el primer trimestre del 2007, las ventas han sido de 209.866.

## **INFORME DE GERENTE**

**ImpoSsangyong:** En el 2006 vende la suma de 6'212 mil con un costo de ventas de 5'382 mil y gastos por 428 mil originando una pérdida de 126 mil dólares, de los cuales el 50% de dicha pérdida se refleja en los balances consolidados de Automotores Andina. Hoy en día ImpoSsangyong cuenta con ocho puntos de venta a nivel nacional. Para el 2007 se planifica abrir nuevos puntos de ventas en Imbabura, Tungurahua y Manabí. Esta empresa firmó la distribución con la fábrica Coreana por dos años y esperamos que en el presente año se consolide más la marca en el Ecuador.

### **NUESTRO FUTURO**

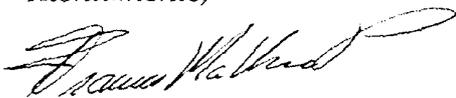
Las proyecciones indican que el mercado automotriz para el 2007 será de unas 80.000 unidades. Estas proyecciones serán factibles siempre y cuando continuemos recibiendo apoyo del sector financiero y mantengamos una estabilidad política y económica. Automotores Andina se concentrará en consolidarse como una empresa líder en el mercado, reforzando nuestros puntos de venta, capacitando al personal de todas las áreas de la empresa y optimizando nuestros recursos.

El Directorio se ha reunido regularmente durante el período del año y en su última sesión resolvió recomendar a la Junta que se haga un reparto de 147.272.58, equivalente al 3% del capital. Y el saldo de las utilidades, esto es 250.137.59, y tomando la Reserva de Capital por 40.776.41, se realice un aumento de capital por 290.914.00. De esta manera el impuesto a la renta es del 15% sobre el capital reinvertido, en lugar del 25% de impuesto.

Antes de terminar quiero recomendar a los señores Accionistas que debido a la situación política y económica del país y a la necesidad de fortalecer a SSangyong la empresa necesitará mayores recursos.

Agradezco al señor Presidente y miembros del Directorio, a los ejecutivos y personal de la empresa por su valiosa y eficaz colaboración y a ustedes señores Accionistas, por su confianza.

Atentamente,



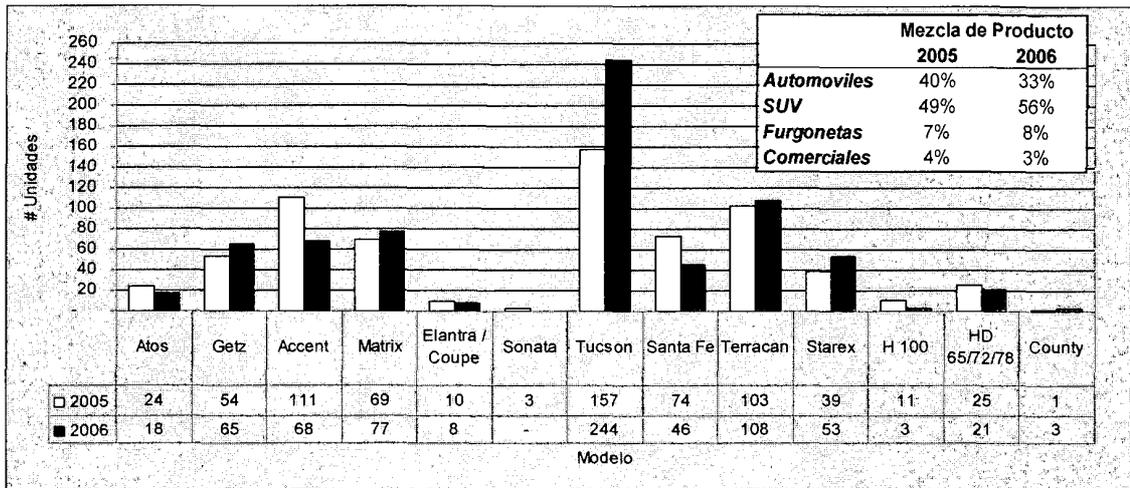
**FRANCISCO MATHEUS PONCE**

Gerente General

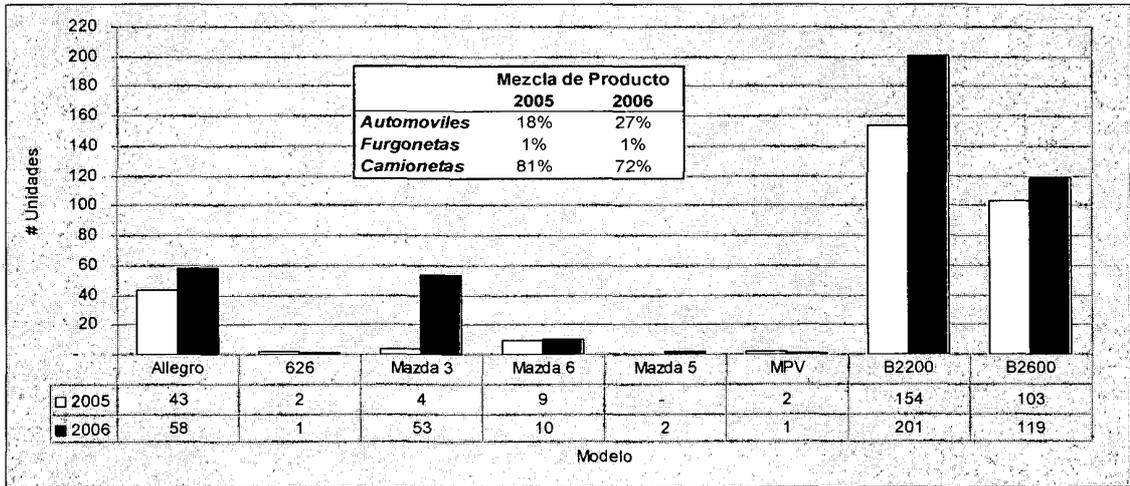
Abril 25, 2007

FMP/cer

**Ventas Vehículos Hyundai**  
2005 vs. 2006 (por modelo y segmento)



**Ventas Vehículos Mazda**  
2005 vs. 2006 (por modelo y segmento)



**Ventas Vehículos Ssangyong**  
2006 por modelo

