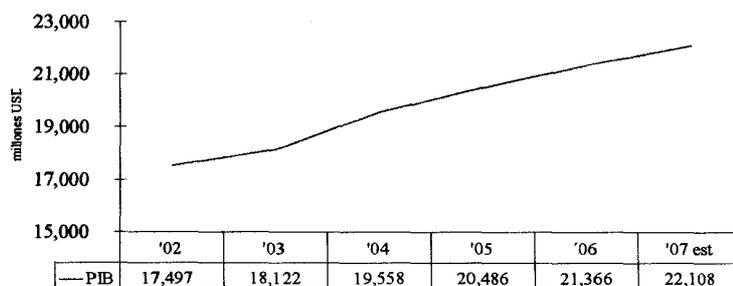




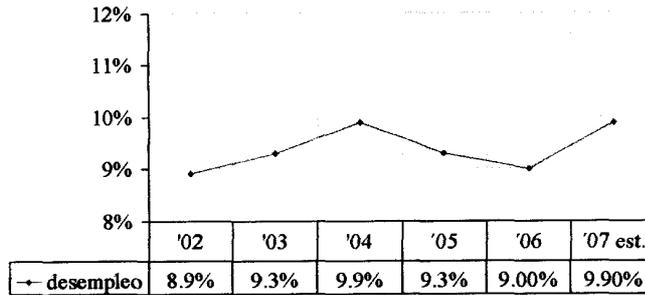
1. Introducción

- El 2006 constituye el decimosegundo año de operaciones de INDIMA S.A. al igual que el año anterior, tanto en ventas como en producción se registro un record histórico.
- A pesar de ser un año con la influencia de elecciones, el mercado automotriz nacional creció pero mas creció el mercado regional.
- En producción se logra un incremento del 5,77% llegando a la cifra de 58.924 unidades. En cuanto a ventas, la cifra asciende a 6'987.073 lo cual representa el 22,3% superior al 2.005.
- En cuanto a la instaladora, las ventas crecieron en mas del 33%, y se abrieron dos concesionarios mas.
- Durante este año Indima certifico con el sistema de calidad ISO TS 16949 exitosamente.
- Se desarrollaron dos nuevos sistemas de escape uno para reemplazar en GM y otro para AYMESA en su proyecto de reactivación.
- Durante todo el año se trabajo en dos turnos y horas adicionales en sábados, con el propósito de poder satisfacer la creciente demanda, de las tres plantas ensambladoras.
- Durante este año la empresa sufrió del incremento de los precios del acero a nivel mundial, especialmente el del acero inoxidable.
- En cuanto a la línea de TUBART, se formalizo el proyecto y se decidió establecer un taller de fabricación y montaje, igualmente se definió representar a la línea ARTEFERRO de Italia por ser un producto con una amplia gama de aplicaciones ya desarrolladas.
- Al igual que el año anterior se dio apoyo promocional y publicitario a TECNOSCAPE.

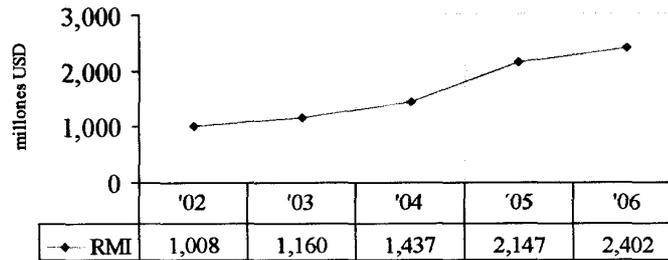
PIB



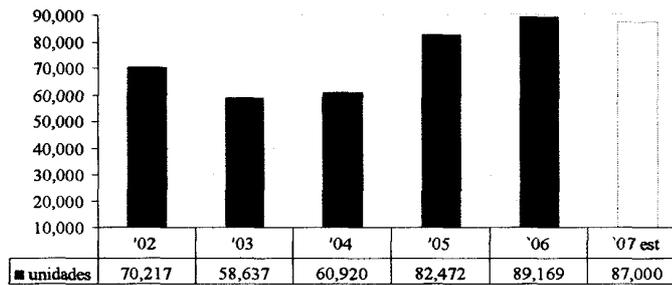
Desempleo



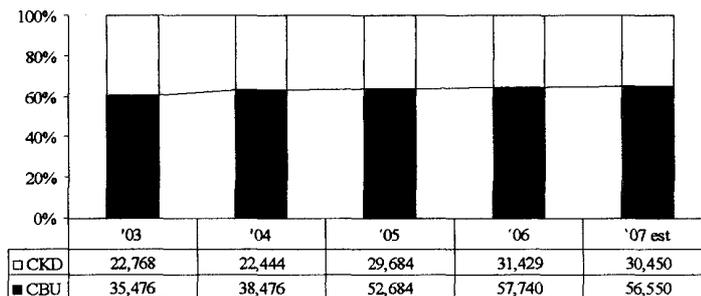
Reserva Monetaria Internacional



Mercado Automotor Total Ecuatoriano

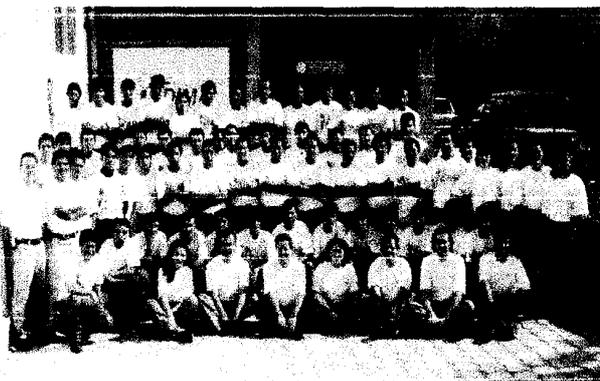
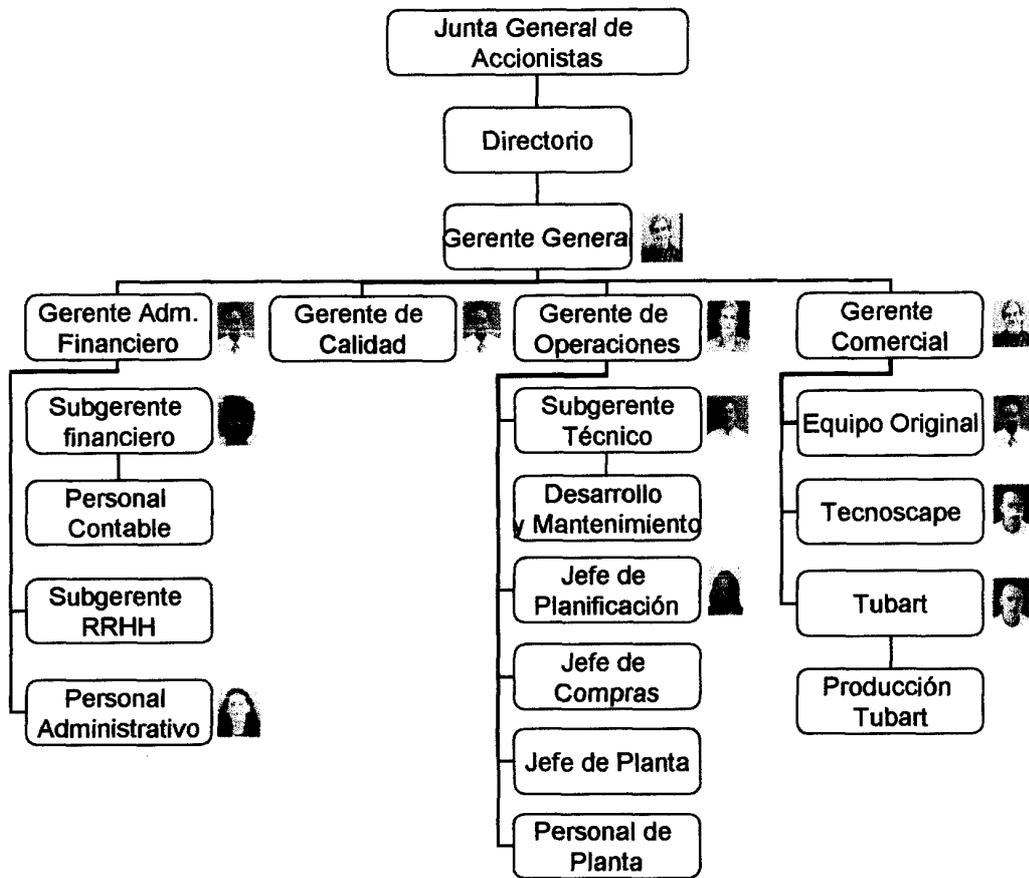


Mercado Automotor, Ecuador CBU y CKD



- A pesar de las diferentes situaciones de los países de la región Andina, el mercado ha crecido sustancialmente, para el 2007 se espera un mercado regional superior las 700.000 unidades, con lo cual se convierte en el tercer mercado mas importante de América Latina después de Brasil y México.
- Particularmente para Indima esto representa una oportunidad especialmente en GMV.

Organigrama



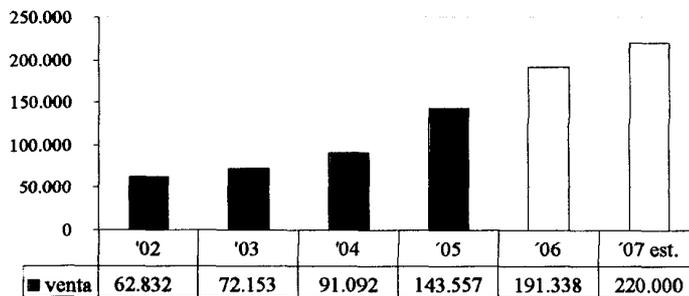


2. TECNOSCAPE

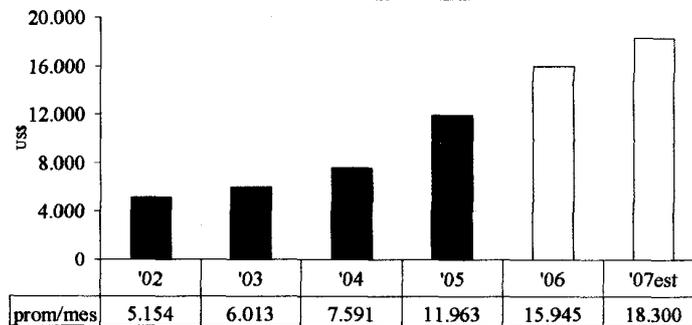
- Durante el 2006 se inició el proyecto de concesión de la marca y productos TECNOSCAPE. Lo que ha dado como resultado que a finales del 2006 contemos con 3 talleres en la ciudad de Quito (1 propio y 2 concesionados). Adicionalmente se concretó la apertura para inicios del 2007 de las sucursales (concesionadas) en: San Rafael, Cumbayá, Guayaquil, e Ibarra.
- Las ventas se incrementaron en 2005 (57,60%) y en el 2006 (33,28%).
- Las ventas totales fueron: 2005 (\$ 143.557); 2006: \$191.338.
- La participación de los concesionarios TECNOSCAPE, fue del 42,28%, sobre las ventas totales.
- La configuración de la cartera de clientes TECNOSCAPE (Indima) fue la siguiente:

	2005	2006
• Concesionarios	41%	50%
• Particulares	45%	43%
• Talleres Automotrices	14%	7%

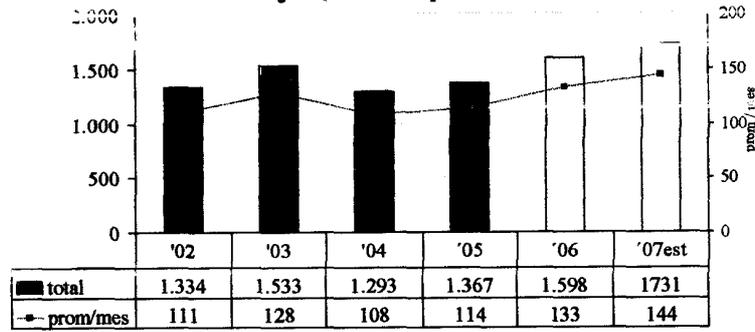
TECNOSCAPE, ventas totales



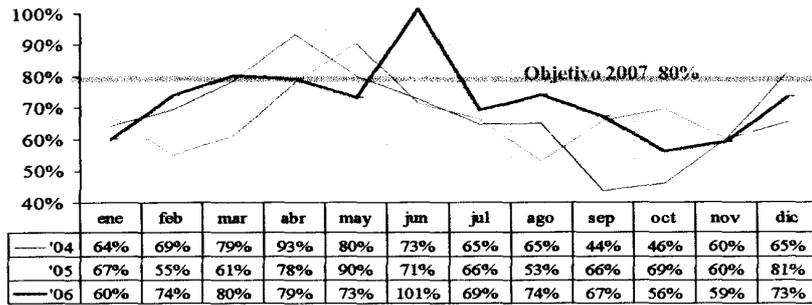
Ventas Promedio Mensual



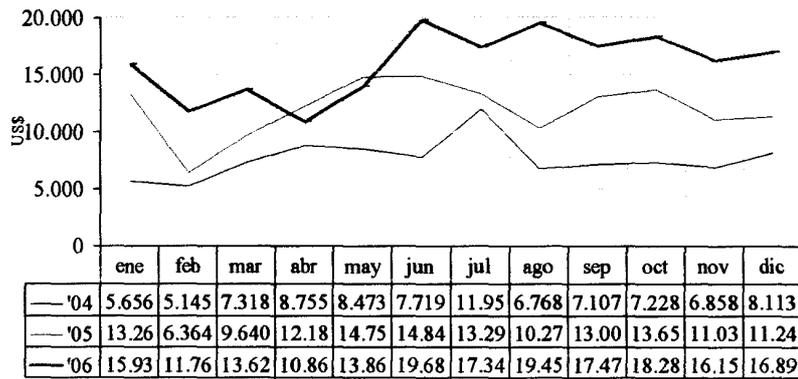
Trabajos (Tecnoscape Indima)



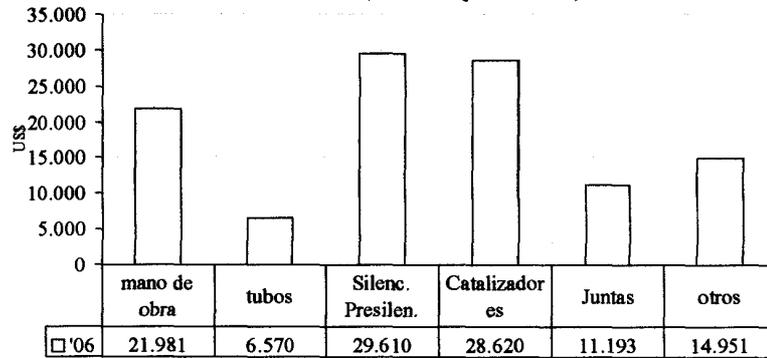
Ocupación (Tecnoscape Indima)



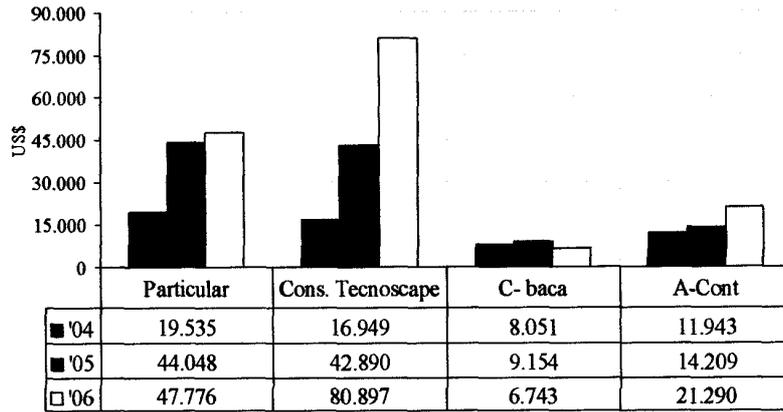
ventas por mes (Total)



ventas x rubro (Tecnoscape - Indima)



ventas por cliente

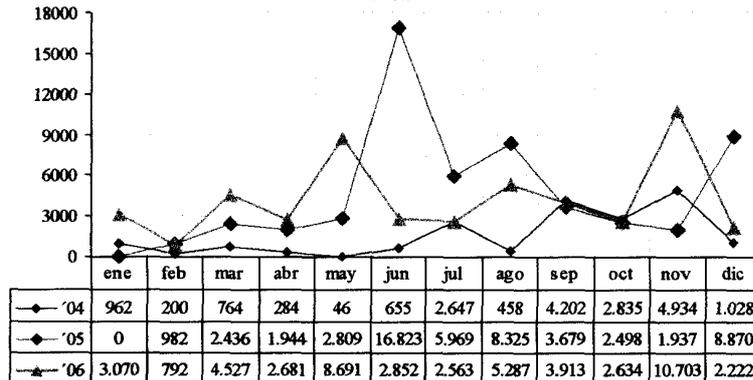


3. Tubart

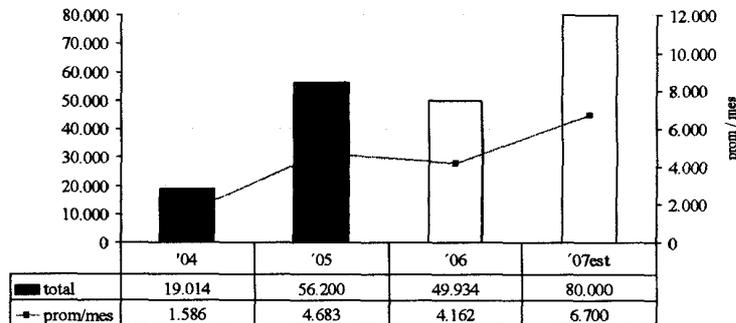


- Durante el año 2006 se conformó la línea para el mercado de la construcción “Tubart”, se inició con la creación de la base de datos de los potenciales cliente.(inicialmente en la ciudad de Quito).
- Se logró tener la distribución de Arteferro, empresa de origen Italiano dedicada a la fabricación de pasmados en acero inoxidable, los cuales tienen un sistema de armado e instalación sumamente flexible.

Ventas



Ventas anuales

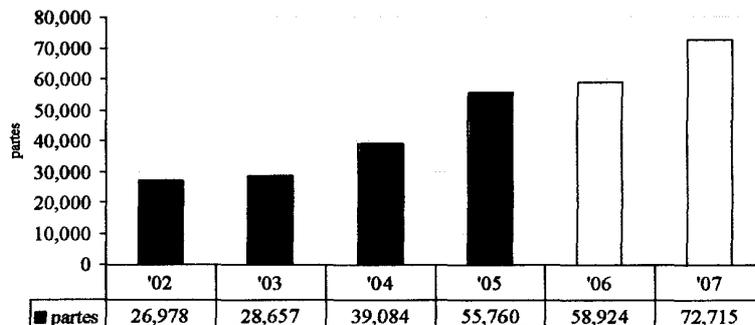




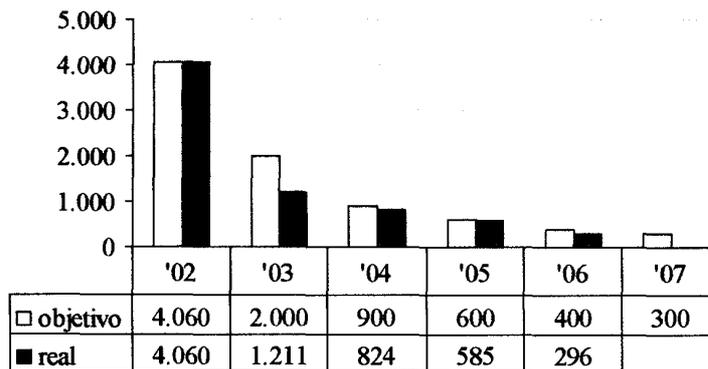
4. Operaciones de Planta

- Durante el 2006, la producción se incrementa en un 5,6%, llegando a la cifra record de 58.924 piezas, a pesar de no incorporar productos nuevos.
- Para el 2007 se prevé un incremento adicional del 23.4%.
- Para el 2.007 se proyecta, la discontinuación del Corsa y la introducción del Aveo en su lugar.
- A partir de dic se inicio la producción del sistema de escape del KIA Rio con lo cual Aymesa reactiva su operación.
- En cuanto a la línea de producción se trabajo permanentemente en reducir los tiempos de “set up” en la dirección de balancear mejor la producción.
- Para el 2007 se ha definido contratar un ingeniero para desarrollar un esquema de producción tipo halar, de manera que se pueda mejorar la capacidad de producción y el balance de la línea.
- A continuación revisamos algunos indicadores.

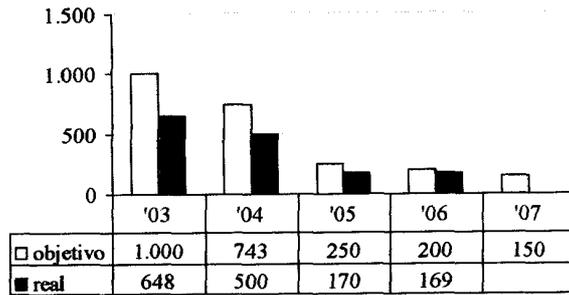
Producción total



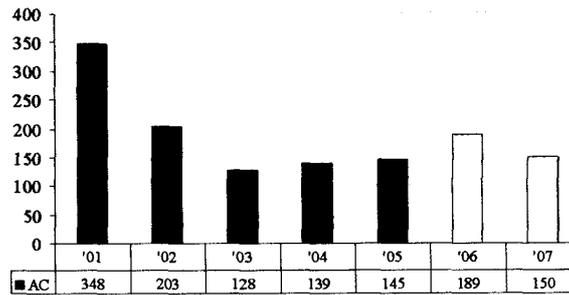
PPM Proveedores



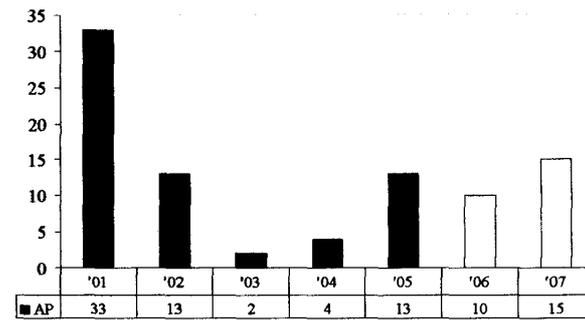
Horas extras mano de obra directa



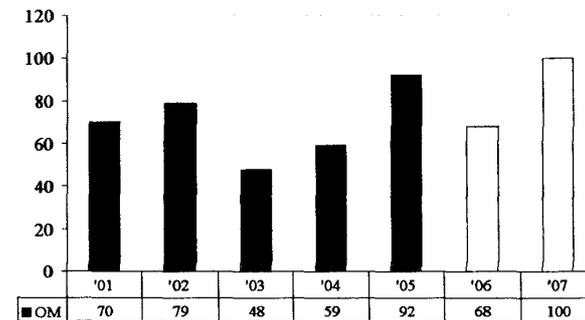
Acciones Correctivas



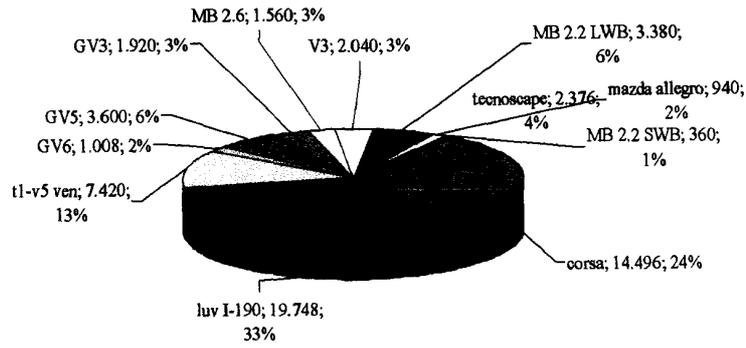
Acciones Preventivas



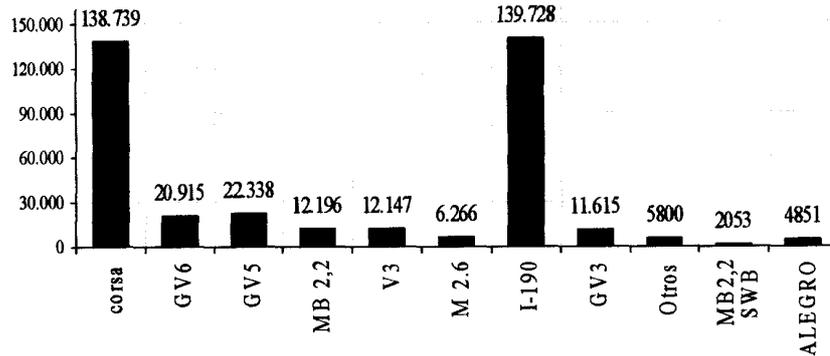
Oportunidades de Mejora



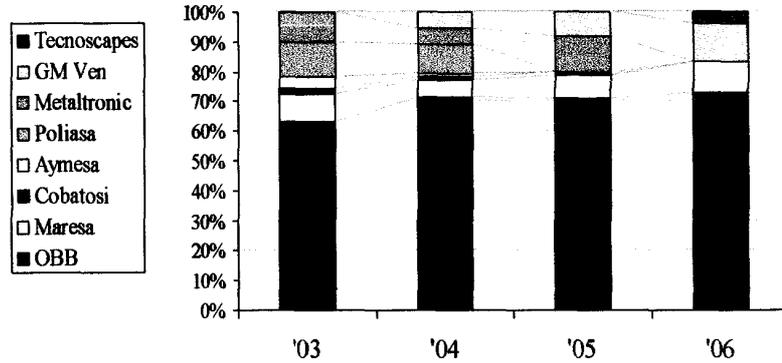
Distribución de la Producción por Partes



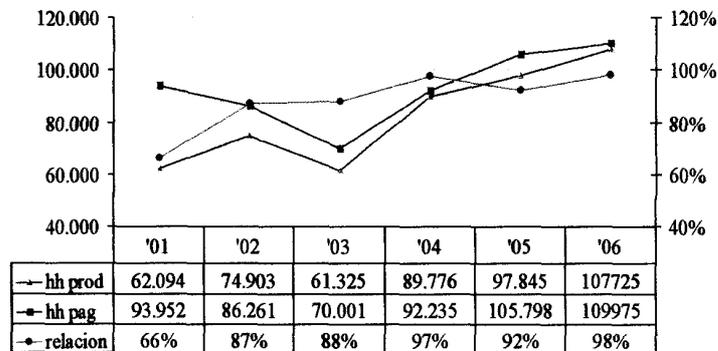
h-h por parte



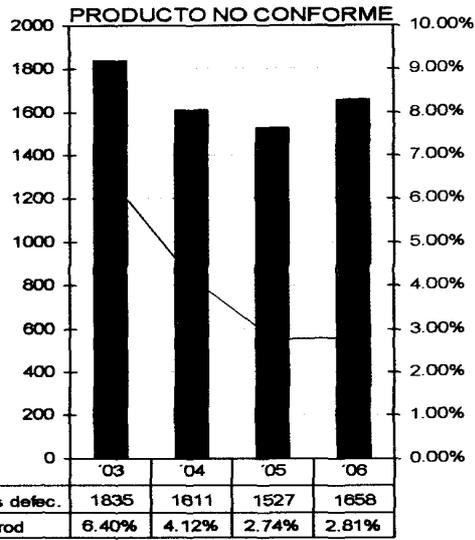
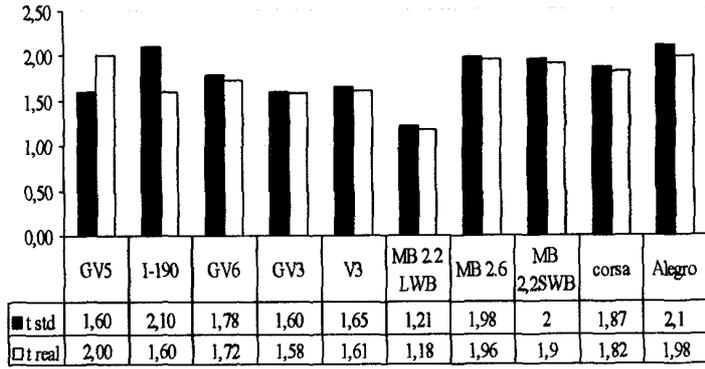
Participación por cliente (partes)



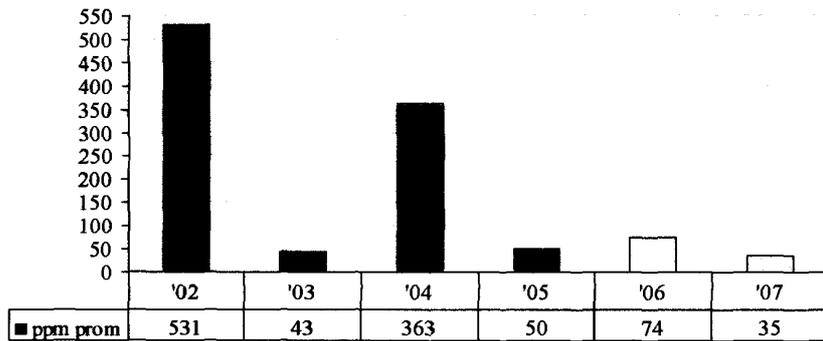
Planta, horas productivas



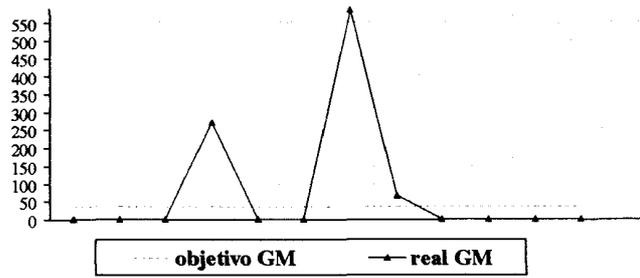
Tiempos de producción Std vs Real



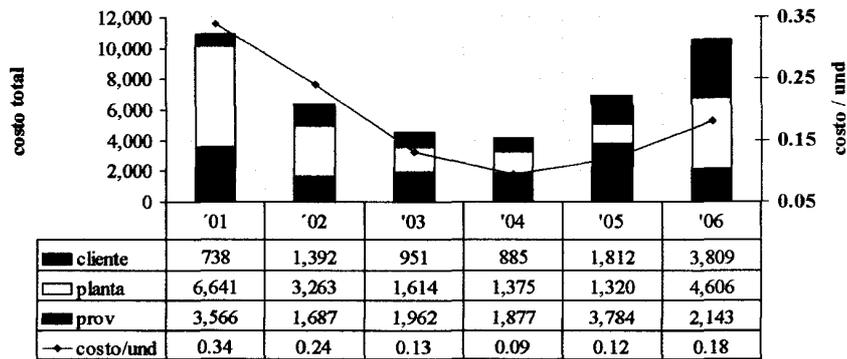
Calidad, PPM / GM promedio último semestre



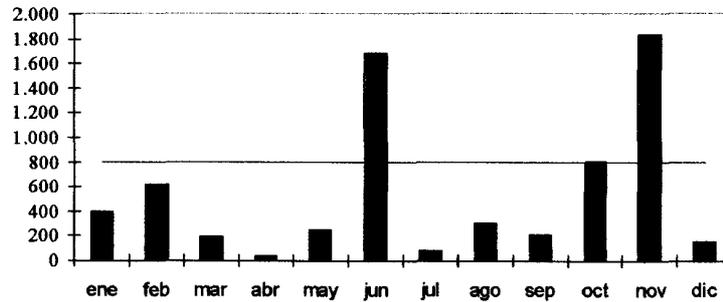
Calidad, PPM mensual



Calidad, costos por producto no conforme

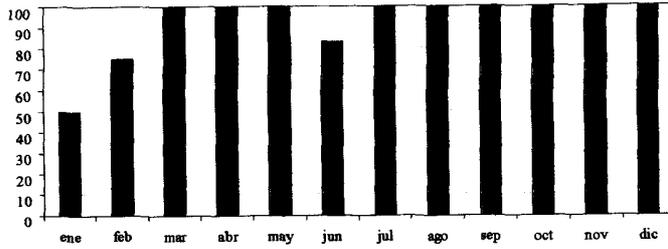


PPM proveedores



- El promedio de faltantes en el año 2006 fue de 548 PPM.
- Los meses más críticos fueron Junio, Octubre y Noviembre, debido a que 3 proveedores, no cumplieron con sus entregas de acuerdo a lo solicitado.
- El objetivo para el 2007 es de 300 ppm.

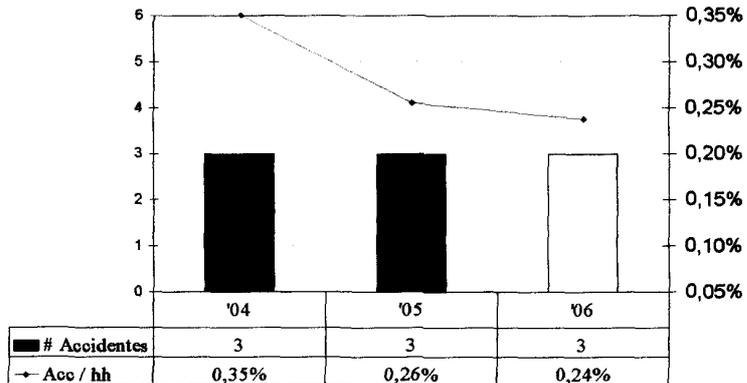
Indicador Lead Time de Importación 2006



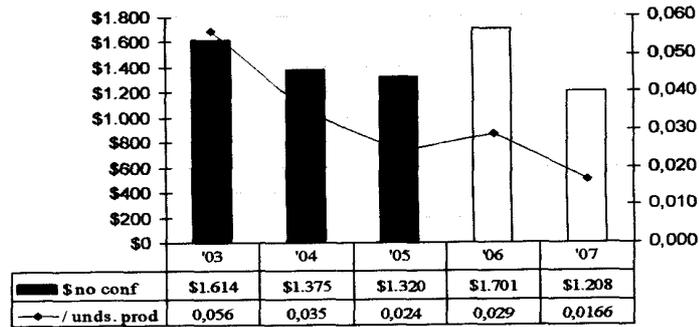
- En el año 2006, los proveedores del exterior cumplieron en un promedio del 92,36% los tiempos de importación, es decir, si se cumplió con la meta planteada del 85%.
- Para el año 2007 nuestra meta es lograr un cumplimiento del 95%.

Seguridad Industrial y Medio Ambiente

- Mensualmente, se monitorea y analiza el consumo de artículos de seguridad industrial, por lo que se puede ver que los costos por obrero bajan.
- Se realizaron auditorías mensuales a todo el personal de planta, para verificar el uso adecuado de los artículos de protección personal.
- Se ha publicado informativos respecto a la importancia de usar los artículos de seguridad industrial
- En Abril del 2006, se contrata a la Empresa Ecoconsult, para que realice un estudio de ruido en todos los centros de trabajo, dando como resultado que estamos dentro de los parámetros establecidos y que la protección es la adecuada.
- En Mayo del 2006, se obtiene el CERTIFICADO DE FUNCIONAMIENTO, por parte del Cuerpo de Bomberos de Quito.
- En el 2006, ocurren 3 accidentes leves, al igual que en años anteriores, sin embargo el índice bajó en un 7%.

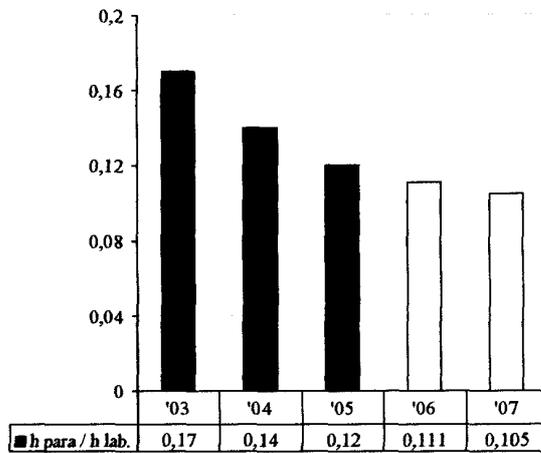


Costo de mala calidad en planta



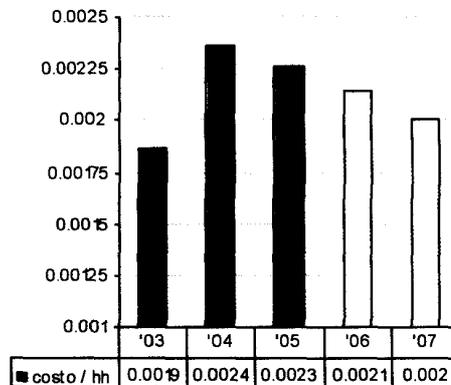
- Se observa que los costos de la mala calidad en Planta, han incrementado, debido a: personal nuevo, desarrollo y producción de nuevos productos (AVEO, KIA)
- El objetivo de bajar en un 3% con respecto al 2005; no se logro ya que se incrementó en 22%
- El objetivo para el año 2007, es igual al propuesto en el año 2006.

Porcentaje de Paras de Maquinas



- El porcentaje de para de maquinas no tiene que ser mayor al 1% (horas de para maquinas / total de horas trabajadas)
- El objetivo fue bajar en un 5% (0.114%) con respecto al 2005 (0.120%) se logro bajar un 7.5% (0.111%) sobrepasando el objetivo.
- Para el 2007, el objetivo es bajar 4% (0.105%) respecto al 2006.

Costo de seguridad industrial / HH



- Podemos observar que los costos tienen tendencia a la baja.
- El objetivo en el 2006 fue bajar 5% se logro un 3.3% .
- Para el 2007 el objetivo es bajar 5%



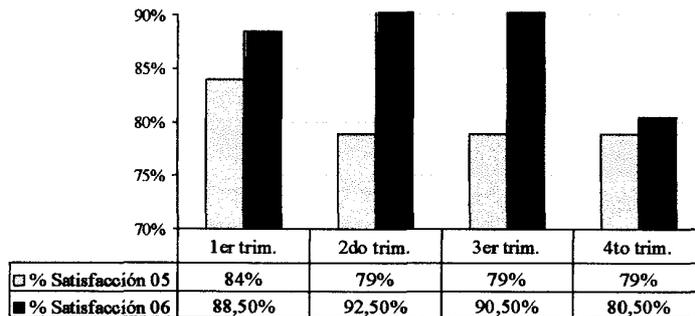
5. Sistema de Calidad

- En el mes de Agosto del 2.006 INDIMA S.A. certificó su Sistema de Calidad bajo la nueva norma de Calidad ISO/TS 16949:2002 con la certificadora SGS, cumpliendo así con el requerimiento de nuestro Cliente General Motors de hacerlo hasta Diciembre del 2.006.
- En el mes de Marzo del 2.007 se cumplió con la primera auditoria de seguimiento del nuevo sistema, manteniendo la certificación del mismo.
- Es importante resaltar el compromiso y dedicación de todo el personal de la Empresa para la obtención de este certificado, que nos permite seguir siendo proveedores de las principales marcas ensambladas en nuestro país así como de la región, con estándares de Calidad mundialmente reconocidos.

6. Benchmarking

- De enero a diciembre del 2.006 Indima entregó a GMOBB 161.955 partes de las cuales tubo problemas de Calidad con 12 partes. Esto equivale a un 0.007% de partes defectuosas sobre el total de partes entregadas y en PPM'S a 74 PPM'S. el objetivo 35 PPM'S.
- En relación a nuestro Cliente Maresa logramos 88 puntos sobre 100 posibles, lo que de acuerdo a su calificación significa que somos un proveedor confiable tipo A.
- Con nuestro Cliente GM Venezuela obtuvimos 87.4 puntos sobre 100 posibles lo que significa que somos un proveedor confiable.
- Debido al cambio en el sistema de evaluación de nuestro Cliente GMOBB y a la falta de información suministrada por encontrarse en etapa de implementación, no ha sido posible obtener información que nos permita compararnos con proveedores locales.

MARESA 2006 (Indice de Satisfacción)





7. Administración

Interna

- En Febrero del 2.005 se realizó la segunda Planificación Estratégica de la Empresa.
- En esta reunión se definieron estrategias empresariales para lograr los objetivos planteados y cuyos resultados en este año fueron los siguientes:
 - Bajar Costos
 - Comprar acero más barato:
 - Se ha logrado ahorros en fletes y tarifas de agentes de aduana
 - En el año 2.006 hubo un incremento en el acero inoxidable del 65.8% y debido a la gran demanda de este producto y al bajo volumen de compra nuestro, se ha dificultado bajar costos del acero.
 - Mejorar tecnología en:
 - Producción
 - Se ha comprado nuevos equipos, especialmente para el área de suelda.
 - Se ha contactado a la Empresa Eagle de Estados Unidos para que nos asesore en la compra de equipos, en base a nuestra realidad actual de volúmenes y tecnología.
 - Administración
 - Se aprobó el proyecto de actualización del Software ERP para el manejo integrado de la producción, compras, finanzas y recursos humanos. Se espera implantarlo durante el año 2.007.
 - Diversificar Clientes Escapes
 - Plan para desarrollar red de instaladoras
 - Se promocionó la concesión de la marca TECNOSCAPE para el mercado de reposición, incrementándose de un taller concesionado a 4 locales adjudicados por INDIMA.
 - Alianza con fabricante Global
 - Se han realizado gestiones para lograr este tipo de alianzas con Toyota Tsusho y Arvinmeritor sin logros efectivos hasta el momento.

- Nuevos Clientes
 - Como un mecanismo para abrir nuestra oferta al mercado Europeo, Indima decidió formar parte del programa “Asesoramiento para la exportación a la Unión Europea para países en desarrollo” organizado por el C.B.I. (Organismo Privado con sede en Rotterdam Holanda).
 - Como parte de esta estrategia se visitó la feria de Autorpartes “Automek” en Frankfurt Alemania.
 - Se logró ser adjudicados los nuevos productos de la empresa Aymesa que reabrió su operación con la marca Kía.

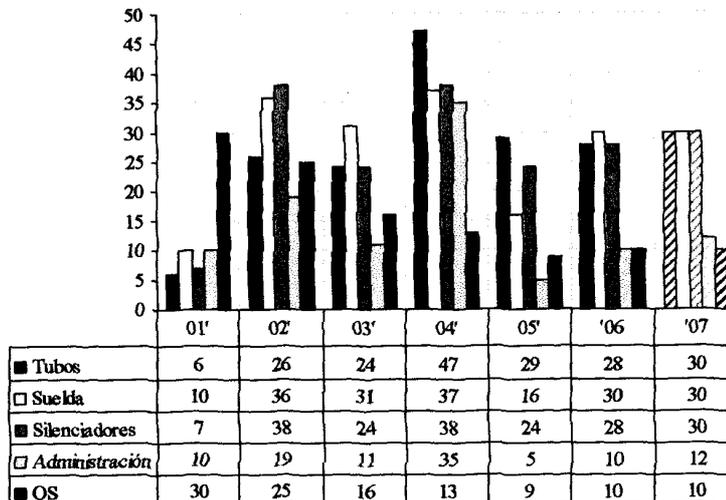
- Diversificar productos
 - Otros productos OEM
 - El 2.006 fue el año de mayor venta de catalizadores y se logró posicionar a Indima como el único proveedor garantizado a nivel nacional.
 - Se ha fabricado accesorios, como parachoques, estribos y roll bar para la ensambladora General Motors.
 - Otros productos fabricados en tubo
 - A partir del 2.006 se formó la división Tubart para atender al mercado de la construcción especialmente.

- Misión, Visión, Política de Calidad, y Valores
 - Se mantienen igual que el año 2005. (Anexo 1)

Recursos Humanos

- La capacidad productiva en el segundo turno se incremento al 80%.
- Durante el año 2.006 se contrato 3 personas de Administración en las áreas de: Contabilidad: Asistente de Costos, Tubart Jefe de Nuevos: Proyectos, y Recursos Humanos.
- Para la planta se contrataron 5 personas que se encuentran en suelda, tubos, silenciadores y 1 en Tubart.
- Se contrató una persona para limpieza de toda la empresa INDIMA S.A.

CAPACITACION POR AREAS



Medición de satisfacción del cliente interno

Del Cargo. El 80% del personal se encuentra en un nivel muy satisfactorio, respecto al cargo que desempeña y a su rol dentro de la empresa.

Atmósfera de trabajo. El 50 % del personal se encuentra muy satisfecho con su ambiente de trabajo, tanto en su espacio físico como con sus compañeros y colaboradores

Proyección y desarrollo profesional. El 76% del personal encuentran en su actividad diaria en la empresa, una oportunidad de desarrollo y proyección profesional.

Del Aspecto Salarial. El 57% del personal encuentran que las políticas salariales son justas y acorde a sus funciones.

Estabilidad laboral. El 98% del personal siente que cuenta con una estabilidad laboral a largo plazo. A penas un 2% del personal tendría pensado cambiarse de empresa.

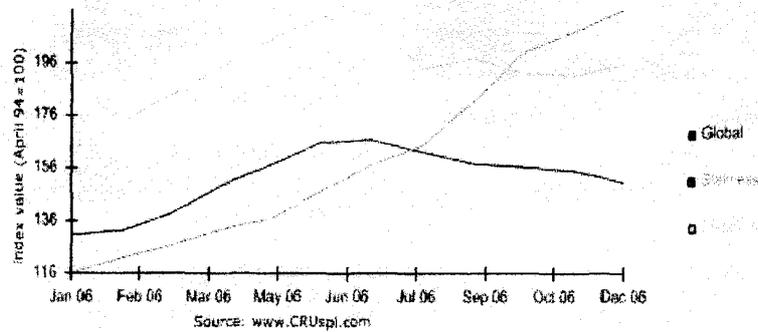
Importancia del individuo en la organización. El 52% del personal siente que tanto la empresa como su trabajo tiene un prestigio dentro de su medio social; el 48% restante percibe un prestigio medianamente aceptable.

Objetivos '07

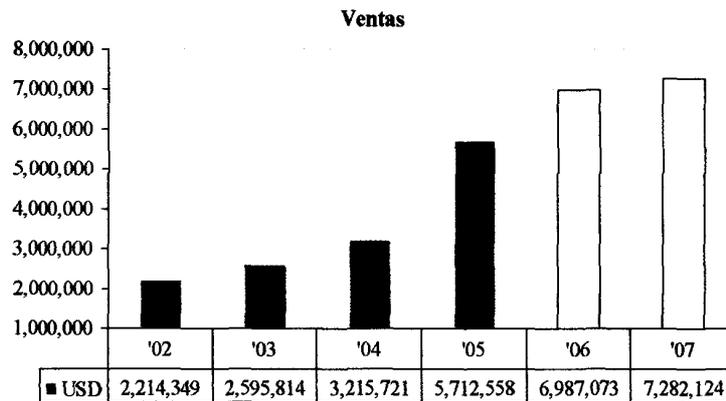
- Incrementar la versatilidad en planta en un 15% a través de entrenamientos.
- Motivar al personal en un 70% con varias actividades, como festejos de cumpleaños, paseos, charlas.
- Mantener un grupo unido en el área Administrativa
- Trabajar en conjunto con el personal Administrativa y de planta para prevenir los accidentes de trabajo
- Implementar una área de Enfermería y Atención médica, por el volumen de empleados.

•Administración Externa

- Los precios de nuestra principal materia prima el acero inoxidable empezaron a subir a partir del mes de enero a nivel mundial, incrementándose en un 65.8% hasta el mes de diciembre.
- En el mes de diciembre y luego de una negociación que duró más de 6 meses logramos que General Motors reconozca un 6.5% de incremento a los precios de los productos que les proveemos.
- Sin embargo previamente en el mes de agosto, a pesar del incremento del costo del acero, se nos aplica un performance del 2% a Corsa Evolution y Grand Vitara y 3% a la Dmax como condición para asignarnos el producto Aveo.
- Con la ensambladora Maresa, en el mes de Noviembre, se logra un incremento del 12.7%.
- En el siguiente cuadro podemos observar el comportamiento de los precios a nivel mundial de acuerdo al índice de Cruspi, tanto para los aceros en general como para el acero inoxidable específicamente.
- Podemos observar que para el acero en general existió un incremento del 16.2% mientras el acero inoxidable refleja un incremento del 65.8%.
- La tendencia en los primeros meses del año '07 es al alza.



8. Planta, Ventas

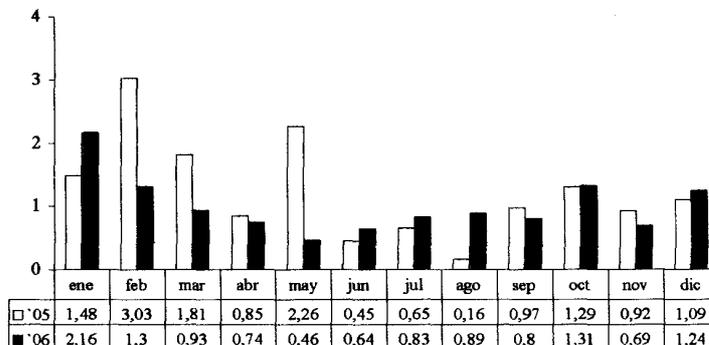




9. Finanzas

- La política de la empresa de mantener un promedio de 2 semanas de efectivo disponible no se cumplió por el incremento en la demanda de recursos para el pago de préstamos bancarios para las importaciones tanto de catalizadores como de juntas flexibles.
- Como se puede apreciar en el siguiente cuadro el efectivo disponible en caja promedio para el año 2.006 fue de 1.0 semanas, en consecuencia no hubo excesos de liquidez para invertir.

Semanas de efectivo disponible en caja
(objetivo dos semanas)



- En el '06 participamos en 6 licitaciones para provisión local, tres de las cuales fueron para GMOBB, una para Toyota y 2 para Kía de Aymesa.
- De las 3 de GMOBB 2 fueron aprobadas y una queda pendiente.
- La de Toyota esta pendiente.
- Las dos de Kía de Aymesa están aprobadas.
- Participamos en 2 licitaciones para provisión del exterior, la una para proveer a GMV los productos Grand Vitara y la otra para provisión del servicio de entrega "Justo a Tiempo" a Transejes Dana de Colombia. Las 2 licitaciones están pendientes de asignación.

•Gerencia Administrativa Financiera

•Objetivos '06

- De las 4 licitaciones locales aprobadas y asignadas por nuestros Clientes hemos conseguido el 100% de las mismas.
- De las 2 licitaciones de Clientes del exterior están pendientes de decisión las dos, pero hay una alta probabilidad de ser asignados por lo menos una.
- Se ha definido como el Sistema que más aplica para nuestra Empresa el programa Dynamics Axapta de Microsoft, distribuido y con el respaldo de la empresa Novatech.
- El cronograma de implementación es de 23 semanas a partir de la compra del Software.

•Objetivos '07

- Lograr se asigne el 90% de los contratos locales y la asignación de por lo menos un contrato del exterior.
- Implantar el nuevo sistema integrado de manejo de la producción, compras, inventarios, comercio, finanzas y activos fijos.

•Gerencia de Calidad

•Objetivos '06

- En el mes de Agosto del 2.006 Indima S.A. obtuvo la certificación internacional ISO/TS 16949:2002.

•Objetivos '07

- Coordinar las acciones necesarias para mantener la certificación ISO/TS 16949.
- Realizar una Revisión Gerencial completa en el año.
- Coordinar las acciones necesarias para realizar una auditoria completa de todos los procesos del Sistema de Gestión de Calidad.

Balance General – Activos

ACTIVOS	DIC-2005	DIC-2006	% Part. Total
Caja Bancos	347,169	549,838	19.8%
Inversiones Temporales	-	-	0.0%
Cuentas y documentos por cobrar			
Clientes Locales	658,546	743,391	26.8%
Clientes del Exterior	58,788	65,973	2.4%
Funcionarios y empleados	205	899	0.0%
Otras	16,370	86,407	3.1%
Cuentas por cobrar	733,909	896,670	32.4%
Menos provisión cuentas dudosas	-17,101	-23,787	-0.9%
Total Cuentas por Cobrar	716,808	872,883	31.5%
Inventarios y otros Activos Realizables			
Materia Prima	462,080	382,321	13.8%
Productos en Proceso	73,980	73,647	2.7%
Productos Terminados	60,289	31,428	1.1%
Inventarios Instaladora	243	136	0.0%
Imp. En Transito	443,190	374,509	13.5%
Total Inventarios y otros Activos Rea.	1,039,782	862,041	31.1%
Gastos Pagados por Anticipados	5,297	19,995	0.7%
Total Activo Corriente	\$ 2,109,057	\$ 2,304,757	83.2%
CUENTAS X COBRAR LARGO P.			
Depos. Gartia.	6,000	6,000	0.2%
Activo Fijo	413,361	396,304	14.3%
Otros Activos	59,648	64,070	2.3%
TOTAL ACTIVO LARGO PLAZO	479,009	466,374	16.8%
Total Activos	\$ 2,588,067	\$ 2,771,131	100.0%

Balance General - Pasivos y Patrimonio

PASIVO Y PATRIMONIO	DIC-2005	DIC-2006	% Part. Total
PASIVO CORRIENTE			
Prestamos Bancarios	-	-	0.0%
Cuentas por Pagar			
Proveedores Locales y exterior	414,068	384,391	13.9%
Acreedores Varios	65,550	84,277	3.0%
Documentos por Pagar	328,034	172,825	6.2%
Provisión Beneficios	147,807	205,904	7.4%
Impuestos	136,197	164,071	5.9%
Otros	-	-	0.0%
Total Cuentas por Pagar	1,091,656	1,011,468	36.5%
Pasivos Acumulados		-	0.0%
Total Pasivo Corriente	\$1,091,656	1,011,468	36.5%
PASIVO A LARGO PLAZO			
Provisión para jubilación patronal y Desahucio	189,973	227,871	
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	189,973	227,871	8.2%
Total Pasivos	\$1,281,629	\$1,239,339	44.7%
PATRIMONIO			
Capital Social	701,232	701,232	25.3%
Reserva Legal	98,730	143,208	5.2%
Reserva Facultativa	60,896	60,896	2.2%
Reserva de Capital	796	796	0.0%
Utilidad Acumulada	444,783	625,659	22.6%
Total Patrimonio	\$1,306,437	\$1,531,792	55.3%
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$2,588,066	\$2,771,131	100%

Pérdidas y Ganancias

	DIC-2005	DIC-2006	% Part.
Ventas	5,712,558	6,987,073	
TOTAL DE INGRESOS	\$ 5,712,558	\$ 6,987,073	100%
COSTO DE PRODUCCION	\$ 4,531,073	\$ 5,409,217	77.4%
UTILIDAD BRUTA	\$ 1,181,485	\$ 1,577,856	22.6%
Otros Gastos			
Gastos de Ventas y publicidad	-83,840	-92,364	-1.3%
Gastos de Administración	-359,094	-470,025	-6.7%
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	738,551	1,015,467	15%
Otros Gastos	-37,257	-23,703	-0.3%
Otros ingresos	10,828	6,165	0.1%
Utilidad antes de impuestos y participación a trabajadores	\$ 712,122	\$ 997,929	14.3%
Participación a los trabajadores 15%	-110,623	-154,043	-2.2%
Impuestos sobre la renta	-156,716	-218,227	-3.1%
UTILIDAD NETA	\$ 444,783	\$ 625,659	9.0%

- Las "Ventas" se incrementaron en un 22% , mientras que el "Costo de Ventas" se incrementa en un 19% con respecto al año anterior.
- La "Utilidad Operacional" representa un 14.5% con respecto a las ventas del 2006 y se incrementa en un 37% con respecto a la utilidad del 2005.
- La " Utilidad Neta" se incrementa en un 41% respecto al año anterior.
- El margen Neto sobre ventas se incrementa de 7.8% a 9%

Finanzas, índices financieros

INDICES	FORMULA	2,005	2,006
INDICES DE LIQUIDEZ			
CAPITAL DE TRABAJO NETO	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	1,017,401	1,293,289
INDICE DE SOLVENCIA	ACTIVO CORRIENTE PASIVO CORRIENTE	1.93	2.28
PRUEBA ACIDA	CAJA + INVERSIONES TEMP + CxC PASIVO CORRIENTE	0.98	1.34
INDICES DE APALANCAMIENTO			
INDICE DE SOLIDEZ (ENDEUDAMIENTO)	PASIVO TOTAL ACTIVO TOTAL	50%	45%
INDICE DE PAS. LP A CAPITAL PERM. NO DE BE SER > 50%	PASIVO A LARGO PLAZO PATRIMONIO	15%	15%
INDICES DE ACTIVIDAD O EFICIENCIA			
ROTACION DE INVENTARIOS + ALTA MEJOR (VECES)	COSTO DE VENTAS INVENT. PROMEDIO DE COMP. LOCALES	9.81	14.15
PLAZO MEDIO DE INVENTARIOS +BAJO MEJOR (DIAS)	360 DIAS ROTACION DE INVENTARIOS	36.71	25.44
INDICES DE RENTABILIDAD			
MARGEN DE UTILIDA BRUTA	UTILIDAD BRUTA VENTAS NETAS	20.68%	22.58%
MARGEN OPERATIVO SOBRE VENTAS	UTILIDAD OPERATIVA VENTAS NETAS	12.93%	14.53%
MARGEN DE UTILIDAD NETA	UTILIDAD NETA VENTAS NETAS	7.79%	8.95%
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	UTILIDAD NETA PATRIMONIO	34.05%	40.84%

Presupuesto

DESCRIPCION	2.007
UNIDADES VENDIDAS - AÑO	68,593
UNIDADES VENDIDAS - MES	5,716.08
PRECIO PROMEDIO	101.65
COSTO PROMEDIO	88.97
INGRESOS	7,282,123.91
COSTOS VARIABLES	4,470,644.72
% de las Ventas	0.61
MARGEN DE CONTRIBUCION	2,811,479.19
% de las Ventas	0.39
COSTOS FIJOS	1,632,024.11
% de las Ventas	0.22
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL (2)	1,179,455.08
% de las Ventas	0.16
INGRESOS (GASTOS) FINANCIEROS	-19,230.87
OTROS INGRESOS (GASTOS)	-5,760.75
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES P.T. e I.R.	1,154,463.46
% de las Ventas	16%
PROVISIONES LEGALES	-409,505.49
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	744,957.97
% de las Ventas	0.10
Utilidades (Pérdidas) Acumuladas	744,957.97

- Se espera un crecimiento en ventas del 4% con respecto al año 2006
- El costo de ventas se incrementara en un 2%.
- Se prevé un incremento en la "Utilidad Operacional" sobre las ventas del 15% al 16%
- La "Utilidad Neta" se incrementa del 9% al 10% respecto del 2006

10. Perspectivas



- La incertidumbre política seguramente tendrá efecto en las tasa de interés lo cual seguramente afectara las ventas en el mercado local, sin embargo, el crecimiento del mercado de exportación es el que seguramente incidirá en nuestro crecimiento tanto en producción como en ventas .
- Representa para INDIMA un gran reto el recuperar la rentabilidad especialmente en el producto AVEO, para lo cual se prevé trabajar al interior bajando los tiempos de proceso como buscando materia prima menos costosa, por supuesto también se prevé una gestión al interior de GMOBB para conseguir un incremento justo.
- Tanto en MARESA como en AYMESA también se espera un crecimiento del volumen de ensamblaje, especialmente la producción de KIA para la región Andina seguramente influenciara positivamente nuestros planes.
- En cuanto al mercado de reposición, se espera concluir con el análisis de mercado iniciado en diciembre el mismo que nos dará indicaciones sobre la mejor estrategia para lograr el mejor posicionamiento y promoción de ventas de la línea de TECNOSCAPE.
- La apertura de 5 nuevas concesiones seguramente incrementara sustancialmente el volumen de ventas de esta línea el plan seria lograr tener el 10% de participación en este mercado de reposición.
- En cuanto a TUBART, nuestra aspiración es iniciar formalmente la venta de productos de Arteferro para lo cual se tiene prevista la participación activa en la feria Hogar y Vivienda en el mes de octubre.

11. Conclusiones

- Ha sido un año de crecimiento tanto en producción y ventas, igualmente se han dado pasos importante en la dirección de diversificación tanto en TECNOSCAPE como TUBART.
- En el aspecto salarial hemos podido adoptar un sistema variable que nos permite ajustar los salarios en relación a los resultados, lo cual nos permite tener la flexibilidad necesario para seguir siendo competitivos.
- En cuanto al ajuste de precios, hemos podido hacer en toda nuestras líneas excepto con GMOBB en donde hemos encontrado mucha dificultad por el esquema de atención a proveedores que esa organización mantiene.
- En general consideramos este como otro buen año sin embargo creemos que por delante tenemos importantes retos que cumplir, es posible que tengamos que hacer algunas inversiones para poder cumplir con la demanda incrementada, en el país y la región andina.
- Al igual que en ocasiones anteriores, quiero agradecer a ustedes señoras y señores accionistas por la confianza en esta administración y también expresar mi reconocimiento a toda la organización por su compromiso.

Gracias.

Parque y Mercado Automotor

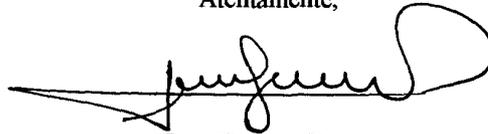
año	producción	exportación	importación	incremento anual	decremento anual (parque / 35)	total parque
'07 est	48,370	15,000	55,500	88,870	-27,040	946,385
'06	51,763	20,283	57,476	88,956	-25,328	886,471
'05	43,393	13,481	55,310	85,222	-25,221	882,737
'04	31,085	9,308	38,248	60,025	-23,456	820,971
'03	31,201	8,574	30,942	53,569	-22,381	783,327
02	27,181	5,077	49,089	71,193	-21,463	751,221
01	28,335	7,493	42,160	63,002	-20,001	700,029

CERTIFICADO DE CUMPLIMIENTO DE NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

En mi calidad de Representante Legal de INDIMA S.A. certifico que, en la realización de sus operaciones, esta compañía ha cumplido con las normas de propiedad intelectual y patentes, incluyendo pero no limitándose a:

- Uso de software con licencias apropiadas.
- Uso de imágenes y música para publicidad con los derechos respectivos.
- Uso de publicaciones escritas autorizadas.
- Uso de diversas informaciones con autorización de la fuente.
- Respeto a los derechos de patentes registradas.

Atentamente,



Juan Bermeo Ponce
Gerente General