

46.551

MENSAJE DEL PRESIDENTE DE ANDUJAR S.A.
MARZO 2007

El año 2006 enfocamos nuestros esfuerzos en incrementar las Ventas netas manteniendo un adecuado control de costos y gastos. De esta manera hemos logrado un crecimiento importante en el resultado operativo y resultado neto respectivamente tanto en términos absolutos como en proporción de la Venta Neta.

- Las Ventas netas consolidadas del grupo de distribuidores asociados (DAS) se incrementaron en un 15.1%, pasando de USD \$ 30 millones 925 mil en el año 2005 a USD \$ 35 millones 617 mil en el año 2006. Incremento que corresponde básicamente a precios de venta netos más altos a lo largo del año, esto enmarcado dentro de un esfuerzo por trasladar al mercado los incrementos de costos de las materias primas (Caucho principalmente) del proveedor ERCO.

Un estricto control del gasto en los DAS permitió mantener el nivel del mismo en el 2006 en USD \$ 4 millones 572 mil, valor levemente superior al obtenido en el 2005 que fue de USD \$ 4 millones 154 mil. Lo que se traduce en una reducción de los gastos del periodo en proporción de la venta neta de 13.4% en el 2005 a 12.8% en el 2006.

El resultado operativo de los DAS aumentó de USD \$ 1 millón 102 mil en el 2005 a USD \$ 1 millón 290 mil en el 2006, lo que representa un incremento del 17%.

- Renovallanta incrementó su nivel de ventas netas entre el 2005 y el 2006 en un 7.7%, pasando de USD \$ 1 millón 956 mil en el 2005 a USD \$ 2 millones 107 mil en el 2006. Este incremento se atribuye a varios factores entre los cuales se pueden destacar principalmente a un mejor posicionamiento en el mercado de la marca Renovallanta y al mejoramiento de los procesos productivos que influyeron positivamente en la comercialización de los productos.

Los gastos administrativos y de ventas se incrementaron de USD \$ 426 mil en el 2005 a USD \$ 475 mil en el 2006, lo que representa un incremento del 11.5%. Cambio este que acompañado al incremento del nivel de ventas determinaron una utilidad operativa de USD \$ 40 mil en el 2006, recordando que en el 2005 se generó una pérdida operativa de USD \$ 2 mil.

- Agicom: Las ventas netas se incrementaron en un 13% entre el 2005 y el 2006 pasando de USD \$ 1 millón 757 mil a USD \$ 1 millón 979 mil en el 2006. Este aumento tuvo su origen en niveles más altos de precios de caucho seco a lo largo del 2006.

Para el 2006, los gastos administrativos y de ventas alcanzaron un nivel de USD \$ 170 mil, disminuyendo en US \$ 7 mil con relación al 2005. Mientras que el CMC disminuyó de US \$ 343 mil en el 2005 a US \$ 251 mil en el 2006, lo que representa una disminución de 26.8%, esta situación se origina debido al incremento en el precio de materia prima básica adquirida a los cauchicultores; el mismo que no compensa con el precio de venta que se negocia al inicio de cada trimestre.

La utilidad neta operativa y la utilidad líquida han disminuido en US \$ 82 mil y US \$ 17 mil, lo que representa un 54% y 27.4%, respectivamente con relación al 2005, debido al bajo CMC y la pérdida por la venta del terreno del Oriente

- ERCO Parts Trading, el 2006 fue el primer año completo de actividad de esta nueva filial de ANDUJAR. Los resultados fueron excelentes con ventas que superaron el presupuesto en 7% y la utilidad operativa y utilidad neta llegaron a US \$ 772 mil y US \$ 649 mil, respectivamente, superando el presupuesto.

En vista de lo expuesto y para cumplir con lo que establece la Superintendencia de Compañías, me permito informales lo que sigue:

1. Se dio cumplimiento a todas las disposiciones del Directorio y de la Junta General de Accionistas de Andujar.
2. No se registraron hechos extraordinarios en lo administrativo ni en lo legal.
3. Los análisis comparativos con el ejercicio 2005 constan en los estados financieros que integran este informe.

Reciban ustedes, junto a este informe, el sentimiento de mi consideración y el compromiso de trabajo del equipo al que ustedes han confiado su empresa.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Benoit Henry', written over a horizontal line.

Benoit Henry