

**MENSAJE DEL PRESIDENTE DE ANDUJAR S.A.
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO 2007**

En el año 2007 se enfocaron todos los esfuerzos a incrementar las ventas netas, manteniendo la rentabilidad mediante un adecuado control de costos y gastos. De esta manera hemos logrado un crecimiento importante en el resultado operativo y resultado neto, tanto en términos absolutos como en relación a la venta neta.

- Las ventas netas consolidadas de los distribuidores asociados se incrementaron un 14%, pasando de \$35 millones 617 mil en el año 2006 a \$40 millones 585 en el año 2007, principalmente por efecto del incremento de precio neto durante el año.

El permanente control de gastos ha permitido mantener el mismo nivel de gastos, \$4 millones 572 mil en el 2006 a \$4 millones 990 mil en el 2007, que representa, con relación a las ventas netas, una disminución de 12,8% en el 2006 a 12,3% en el 2007.

La utilidad operativa de los DAS aumentó de \$1 millón 290 mil en el 2006 a \$1 millón 334 mil en el 2007, que representa un incremento del 3,4%.

- Renovallanta incrementó significativamente su nivel de ventas netas, pasando de \$2 millones 107 mil en el 2006 a ventas de \$2 millones 727 mil en el 2007, lo que representa un crecimiento del 29%, resultado de los esfuerzos encaminados al posicionamiento de la marca y a la oferta de una gran variedad de diseños de llanta radial que permitió incrementar la participación en el mercado del 30% en el 2007.

Los gastos se incrementaron 15,8%, pasando de \$475 mil del 2006 a \$550 mil en el 2007; sin embargo en relación a las ventas netas, baja del 22,5% en el 2006 al 20,2% en el 2007.

Incremento muy importante de la Utilidad Operativa, \$40 mil del 2006 a \$104 mil en el 2007; como porcentaje de ventas netas fue 1,9 puntos porcentuales superior al 2006.

La utilidad neta también experimenta un buen crecimiento al prácticamente duplicar los resultados del 2006, \$60 mil del 2006 vs. \$111 mil en el 2007; como porcentaje de ventas netas también experimenta un crecimiento de 1.3 puntos porcentuales

En el año 2007 se realizaron inversiones para mejorar las instalaciones y adecuar la planta con el objeto de optimizar los procesos, todo con recursos propios.

- Agicom incrementa sus ventas netas en 22% con respecto al 2006, pasando de \$1 millón 979 mil a \$2 millones 421 mil en el 2007. Este resultado se debe al incremento de precio del caucho seco en el segundo semestre del 2007.

Los gastos administrativos y de ventas del 2007 han mantenido el mismo nivel que el año 2006, pasando de \$170 mil en el 2006 a \$175 mil en el 2007. Lo que se traduce en una reducción de los gastos del periodo en relación a las ventas netas de 8,6% en el 2006 a 7,2% en el 2007.

El precio de materia prima adquirida a los cauchicultores durante el año 2007 tuvo un incremento del 15,2%, el mismo que no se compensa con el incremento del precio de venta que se negocia al inicio de cada trimestre.

La utilidad neta operativa disminuyó en \$31 mil, que equivale al 44%, pasando de \$71 mil en el 2006 a \$40 mil en el 2007 como resultado del bajo CMC del año.

- FRCO Parts Trading, tuvo excelentes resultados en el año 2007, con ventas netas que crecieron el 34% con respecto al año 2006, pasando de \$6 millones 970 mil a \$9 millones 323 mil en el 2007. La utilidad líquida superó en 565 mil al año 2006 que fue \$649 mil vs. \$714 mil del 2007.

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

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 2006 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,


Kristijan Bauer