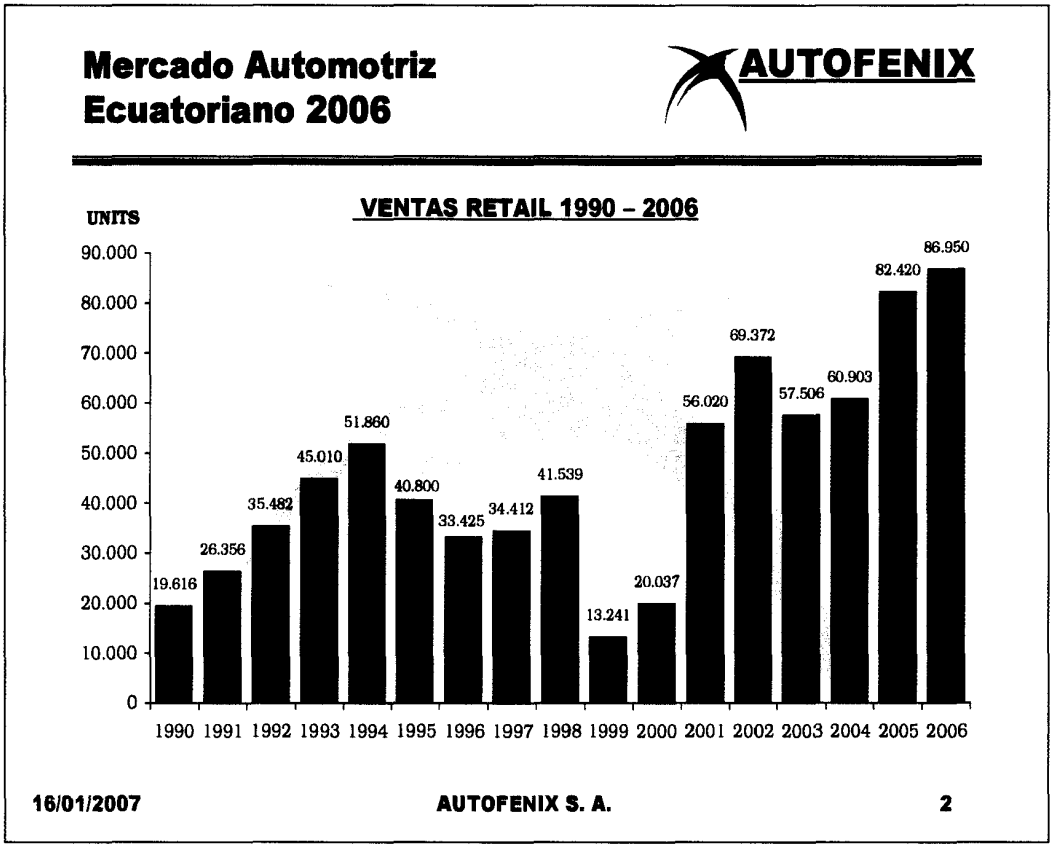
2. Informe de la Gerencia General por el período Ene – Dic 2006:

Señores Accionistas:

De conformidad con los Estatutos de la Compañía y el Reglamento de la Superintendencia de Compañías, me permito poner a consideración de ustedes el siguiente informe relacionado con la administración y los resultados de la compañía, por el período enero diciembre del ejercicio 2006:

2.1 ANTECEDENTES DEL MERCADO AUTOMOTRIZ ECUATORIANO

Las ventas acumuladas de vehículos nuevos al 31 de diciembre del 2006 fueron de 86.950 unidades (fuente AEADE), el mayor volumen vendido en la historia del mercado automotriz ecuatoriano, 5,49% por encima del volumen alcanzado en el 2005 (82.420 unidades).

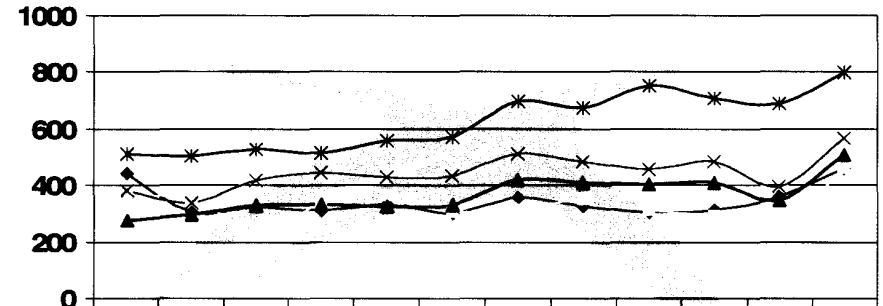


CHEVROLET y HYUNDAI mantuvieron el primero y segundo lugar en la participación de mercado, respecto al 2005, mientras que MAZDA con un volumen de ventas de 7.503 unidades, se consolida en el tercer lugar con 8,63% (6.48% en el 2005) desplazando a TOYOTA al cuarto lugar con el 7.28% de participación en el mercado en el periodo 2006. PEUGEOT logró colocar 1.440 unidades, 1,66% de participación.

El siguiente cuadro, muestra la evolución de ventas de MAZDA período 2002-2006:

Evolución Ventas MAZDA

AUTOFENIX



	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
2002	443	303	324	309	332	300	355	326	303	312	360	458
2003	368	348	250	331	365	308	311	350	311	291	251	460
2004	276	296	328	332	327	331	420	408	403	409	347	507
2005	382	338	418	446	429	433	512	484	455	484	396	566
2006	512	503	529	514	559	571	696	675	752	706	689	797

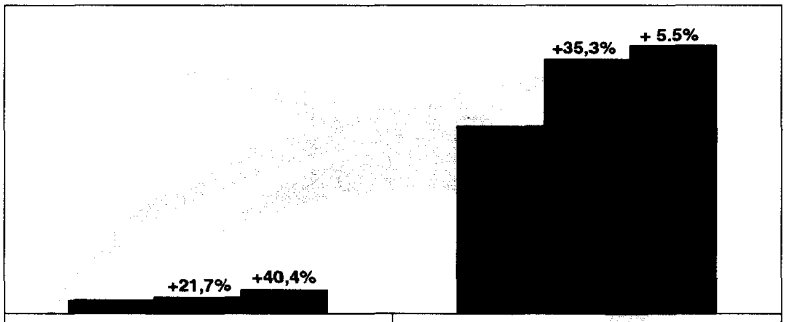
fuente: MARESA

31/01/2007 AUTOFENIX S. A. 1

El mercado en el período 2006 creció respecto al 2005 en el 5.5%, mientras que MAZDA creció en el 40.4 %.

Resultados 2004 - 2006
Crecimiento anual del Mercado y de Mazda

AUTOFENIX



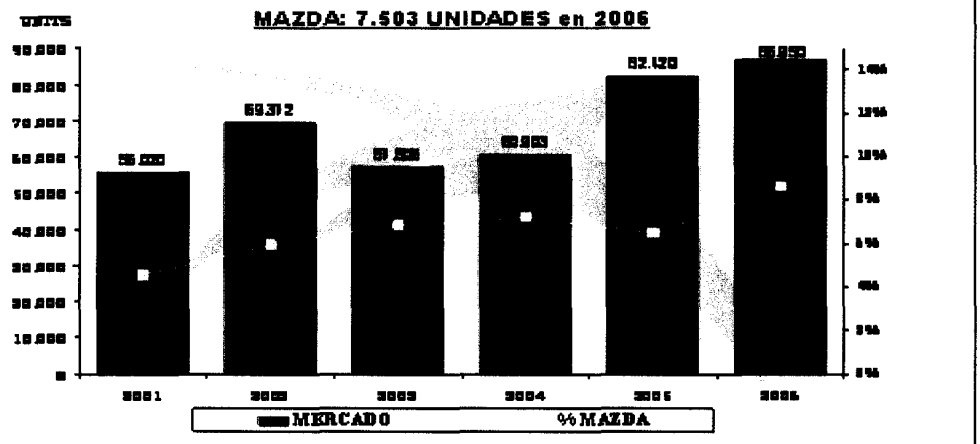
	MAZDA	MERCADO
2004	4.391	60.903
2005	5.343	82.420
2006	7.503	86.950

31/01/2007 AUTOFENIX S. A. 4

El siguiente gráfico muestra la evolución del "market share" de MAZDA en los seis últimos años.

Evolución market share MAZDA 2001-2006

AUTOFENIX



31/01/2007 AUTOFENIX S. A. 5

A continuación se muestra el resultado mensual de ventas durante el período 2006, por marcas y su participación porcentual en el resultado.

Mercado Automotriz Ecuatoriano Ventas Retail Ene- Dic 2006

AUTOFENIX

MARCA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	Total	%
CHEVROLET	2.670	2.704	3.472	3.106	2.994	3.561	3.286	3.507	3.307	3.427	3.368	4.433	39.855	45,84%
HYUNDAI	847	779	680	737	838	831	779	915	781	708	678	943	9.514	10,94%
MAZDA	512	503	529	514	659	571	696	675	782	706	689	797	7.503	8,63%
TOYOTA	652	521	383	420	449	362	518	538	478	704	572	711	6.328	7,28%
FORD	254	212	289	248	280	261	318	340	316	303	293	380	3.494	4,02%
KIA	200	226	241	250	300	245	261	236	280	220	289	261	3.029	3,48%
NISSAN	220	228	233	200	241	239	237	317	282	265	263	283	3.008	3,46%
MITSUBISHI	193	137	220	167	175	190	180	112	172	172	172	172	2.062	2,37%
RENAULT	152	148	167	128	147	195	137	197	204	167	173	214	2.029	2,33%
LADA	107	112	125	135	165	171	163	183	185	195	199	184	1.945	2,24%
VOLKSWAGEN	159	139	177	180	180	138	181	148	125	128	126	159	1.840	2,12%
PEUGEOT	166	148	129	116	135	137	95	83	125	94	99	113	1.440	1,66%
HINO	91	160	108	102	67	106	106	106	106	106	106	106	1.270	1,46%
OTRAS	378	351	298	302	294	318	329	336	205	258	283	261	3.633	4,18%
TOTAL	6.601	6.368	7.051	6.605	6.844	7.345	7.306	7.693	7.318	7.452	7.330	9.037	86.950	100%

16/01/2007 AUTOFENIX S. A. 5

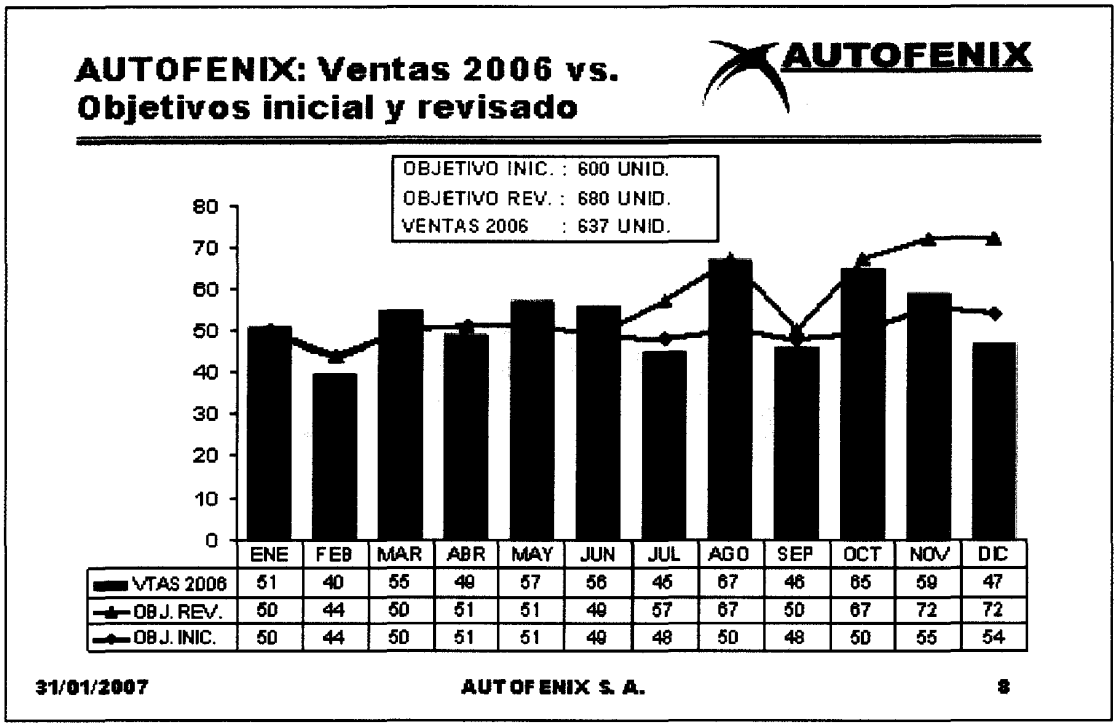
2.2 CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PERIODO 2006.

La administración de la compañía, con la participación de todo su equipo, estableció al inicio del periodo los objetivos que a continuación se detallan para el período 2006; cabe mencionar que el objetivo inicial de ventas de MAZDA fue revisado al incrementarlo en 80 unidades en el mes de junio del 2006.

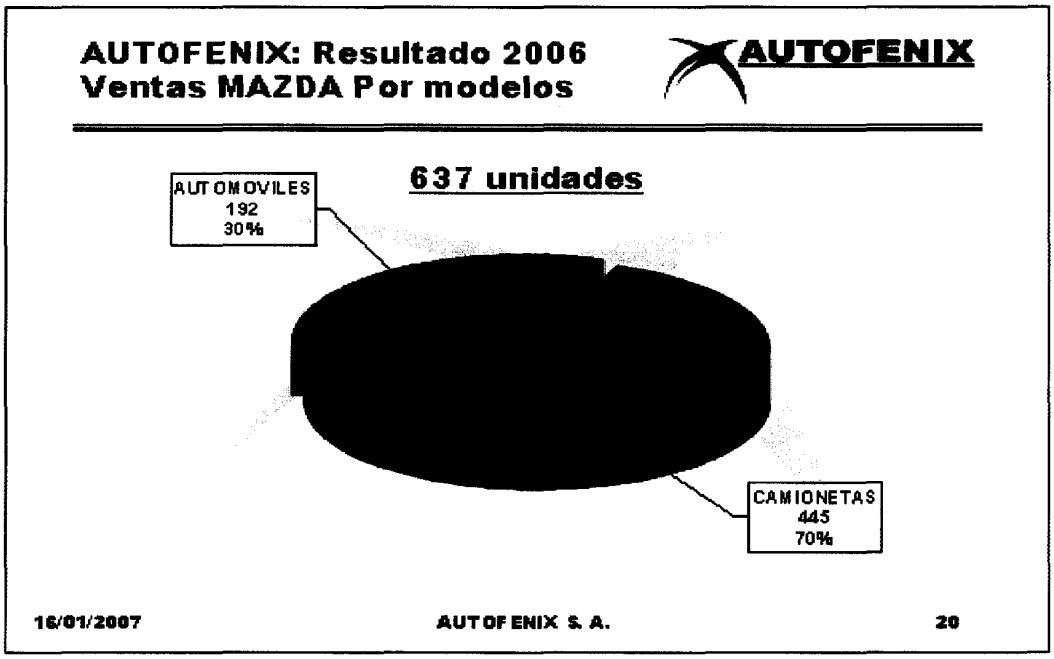
2.2.1. Vender al retail 680 unidades MAZDA en la operación de San Rafael, promedio 56,7 unidades mes.
2.2.2. Mantener el liderazgo dentro de la red de concesionarios MAZDA a nivel nacional.
2.2.3. Vender al retail 190 unidades PEUGEOT en la operación de Cumbayá, promedio de 16 unidades mes.
2.2.4. Crecer en la facturación de posventa a $ 1´369.100 dólares, ($679.672 en el 2005).
2.2.5. Adquirir un bien inmueble para la operación de MAZDA San Rafael.
2.2.6. Iniciar una operación de vehículos usados como soporte de la venta de vehículos nuevos.

2.2.1 VENTAS EN PUNTO SAN RAFAEL, VEHICULOS MAZDA

Las ventas del 2006 fueron de 637 unidades, vs. El objetivo inicial de 600 unidades y el revisado de 680 unidades año.

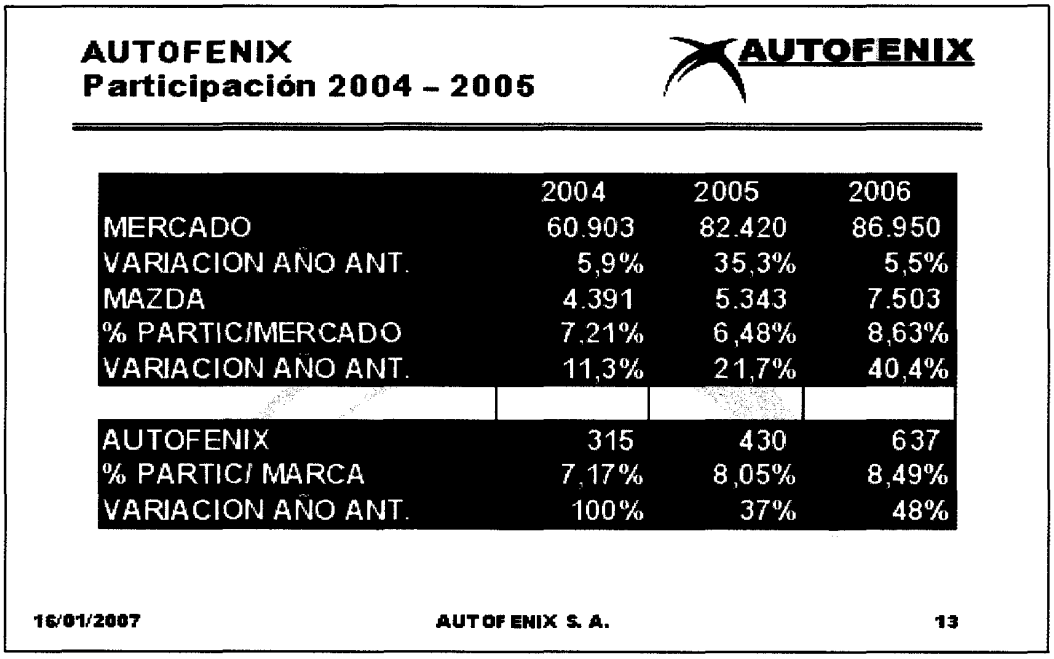


El portafolio de ventas de las 637 unidades fue 30% automóviles y 70% camionetas.



2.2.2 LIDERAZGO EN LA RED MAZDA

Como lo mencionamos anteriormente, en el último período, el mercado creció en el 5,5%; MAZDA logró una participación del 8,63% y creció en el 40,4% mientras que AUTOFENIX creció en el 48% respecto del 2005 y logró una participación en las ventas de la marca equivalente al 8,49%.



	2004	2005	2006
MERCADO	60.903	82.420	86.950
VARIACION AÑO ANT.	5,9%	35,3%	5,5%
MAZDA	4.391	5.343	7.503
% PARTIC/MERCADO	7,21%	6,48%	8,63%
VARIACION AÑO ANT.	11,3%	21,7%	40,4%
AUTOFENIX	315	430	637
% PARTIC/ MARCA	7,17%	8,05%	8,49%
VARIACION AÑO ANT.	100%	37%	48%

Esto permitió que AUTOFENIX S.A. mantenga el liderazgo alcanzado en el 2005 dentro de la red MAZDA, obteniendo el primer lugar por punto de venta a nivel nacional.

AUTOFENIX : Posición en la Red de Concesionarios Mazda 2006

AUTOFENIX

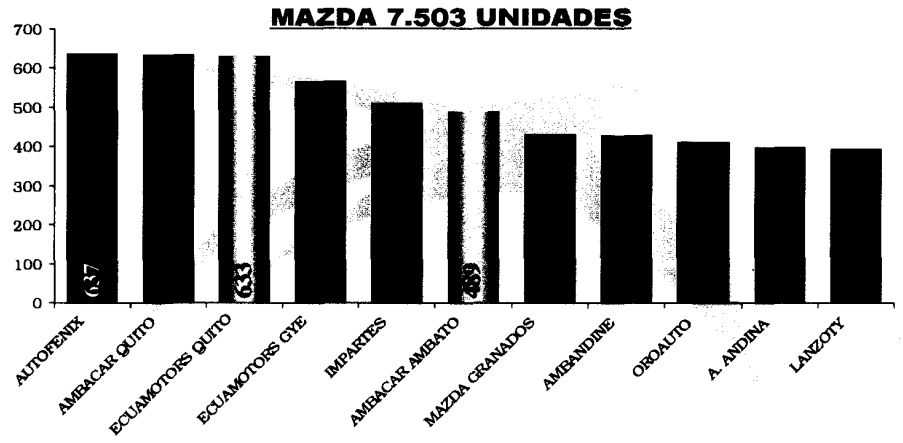
CONCESIONARIO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JULIO	AGOS	SEPT	OCT	NOV	DIC	TOTAL	
AUTOFENIX	51	40	55	49	57	56	45	67	46	65	50	47	637	8,49%
AMBACAR QUITO	28	40	40	55	57	43	58	56	72	61	66	59	635	8,46%
ECUAMOTORS UIO	47	33	50	36	44	43	60	59	70	67	56	69	633	8,44%
ECUAMOTORS GYE	40	41	50	41	42	49	47	51	49	46	51	60	567	7,56%
IMPARTES	40	42	33	33	25	36	44	38	53	42	46	58	512	6,82%
AMBACAR AMBATO	40	32	32	29	35	31	39	39	62	60	47	55	489	6,52%
MAZDA GRANADOS	30	26	27	30	36	33	39	37	46	43	44	47	432	5,76%
AMBANDINE	35	38	29	30	26	35	35	40	41	36	44	42	431	5,74%
OROAUTO	28	38	19	31	32	36	43	34	40	32	37	44	411	5,48%
A. ANDINA	41	23	34	31	30	31	44	32	32	28	32	40	398	5,30%
LANZOTY	29	34	35	34	33	20	35	31	40	32	35	36	393	5,24%
LOJACAR	24	27	28	23	23	23	39	39	28	40	43	51	388	5,17%
HIDROBO	23	19	20	22	28	23	29	39	33	40	42	45	363	4,84%
NIKKEI	18	28	22	26	31	26	32	37	32	36	26	35	346	4,61%
MAZDA MANTA	13	12	9	11	20	18	17	14	18	20	15	28	195	2,60%
MARESA	4	8	12	9	5	11	42	7	7	20	10	39	174	2,32%
GUZMAN	14	9	17	8	16	9	15	13	16	15	12	18	162	2,16%
AUTOFRON	9	14	11	8	9	5	17	13	19	12	19	13	149	1,99%
MAREAUTO	3	9	4	3	16	13	11	5	39	10	5	11	129	1,72%
RENTAQUIL	0	0	2	6	0	29	11	10	0	1	0	0	59	0,79%
TOTALES	512	503	529	514	569	571	696	675	762	706	689	797	7.503	100%
AUTOFENIX	100	80	104	95	100	98	65	99	61	92	73	59	849	

16/01/2007 AUTOFENIX S. A. 10

Esta posición, consolidada como número uno dentro de la red MAZDA, corresponde entre otras estrategias a un volumen adicional alcanzado en la gestión de ventas externas.

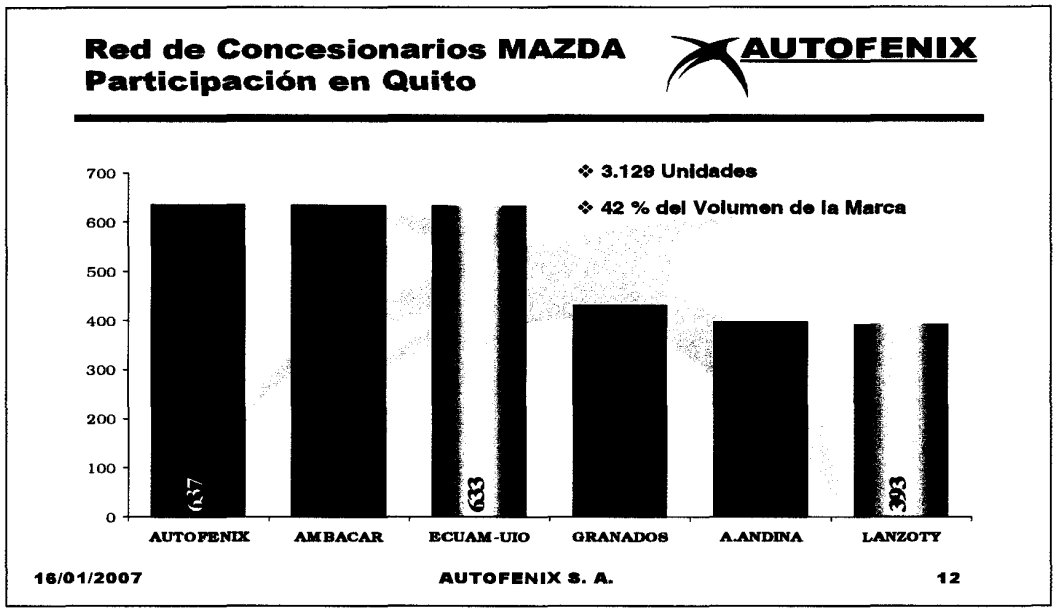
Red de Concesionarios MAZDA Los primeros 11 Concesionarios

AUTOFENIX



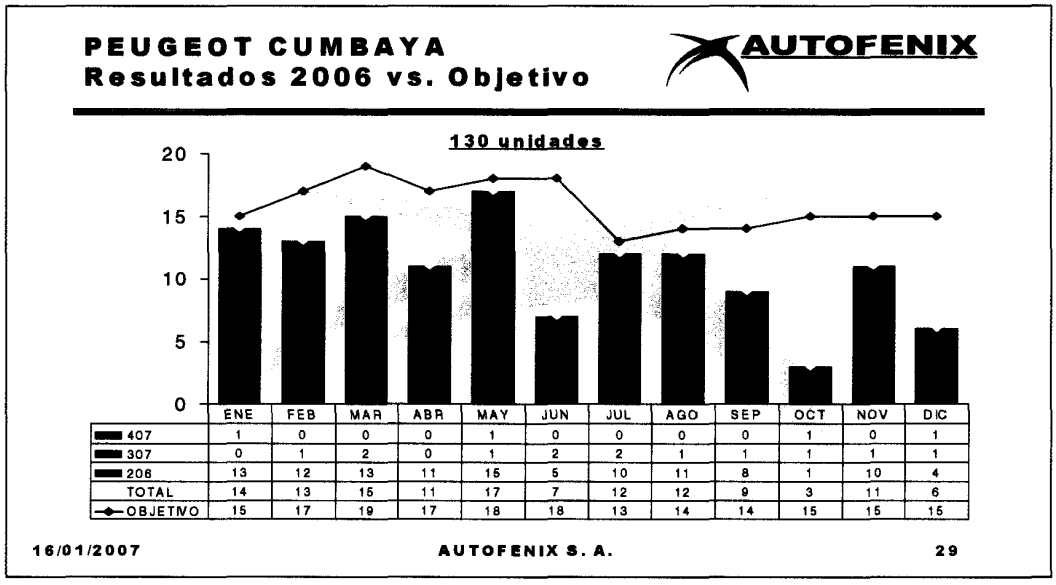
16/01/2007 AUTOFENIX S. A. 11

En Quito, la participación de AUTOFENIX representa el 42% del volumen de la marca.



2.2.3 VENDER AL RETAIL 190 UNIDADES PEUGEOT, PROMEDIO 16 UNIDADES MES.

Los resultados alcanzados en volumen durante el 2006 fueron de 130 unidades, inferiores al objetivo propuesto de 190 unidades:



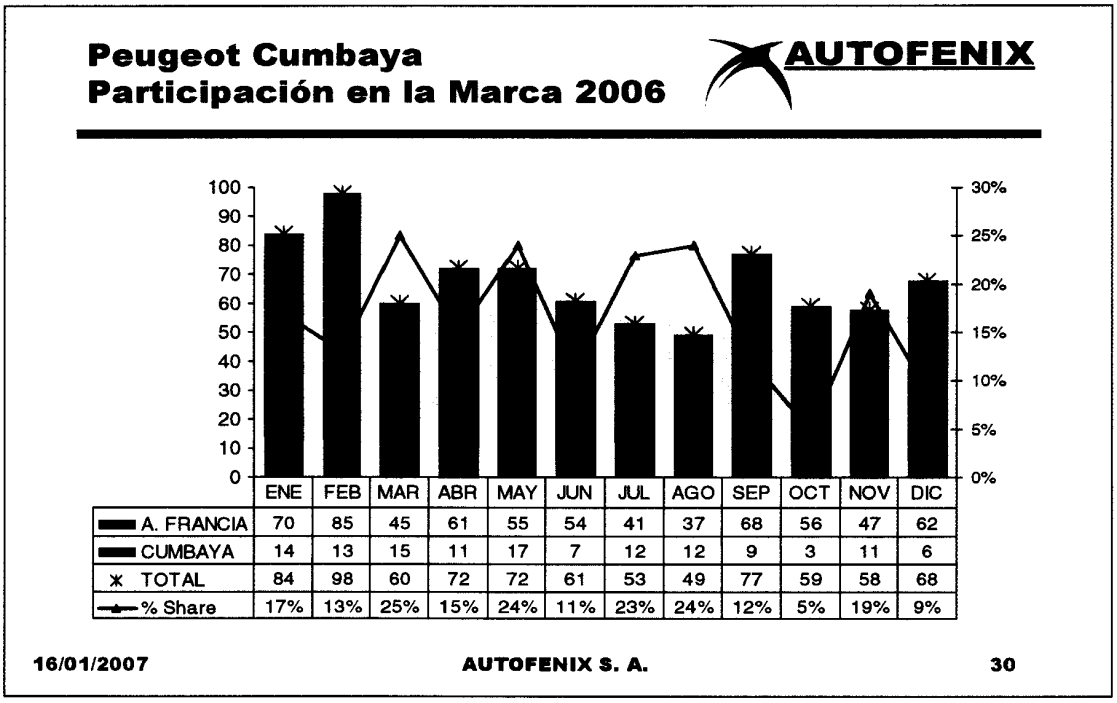
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
407	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1
307	0	1	2	0	1	2	2	1	1	1	1	1
206	13	12	13	11	15	5	10	11	8	1	10	4
TOTAL	14	13	15	11	17	7	12	12	9	3	11	6
OBJETIVO	15	17	19	17	18	18	13	14	14	15	15	15

Entre las principales razones que impidieron el cumplimiento del objetivo están las siguientes:

- La disponibilidad de inventarios de nuestro proveedor AUTOFRANCIA.
- El incremento de precios en todos los modelos.
- Competitividad en el mercado vs. otras marcas.
- Año modelo de los inventarios disponibles.
- Tráfico de clientes a la concesión en Cumbaya.
- Rotación de personal.

Cabe resaltar que si bien no pudimos cumplir con el objetivo propuesto, esta operación mantuvo durante el 2006 un 15,6% de eficiencia en cierre vs. la operación de MAZDA que fue del 12%.

La participación de CUMBAYA AUTOMOBILES dentro de la red PEUGEOT fue la siguiente:



2.2.4 CRECER EN LA FACTURACIÓN DE POSVENTA A $1´369.100 ($679.672 EN EL 2005).

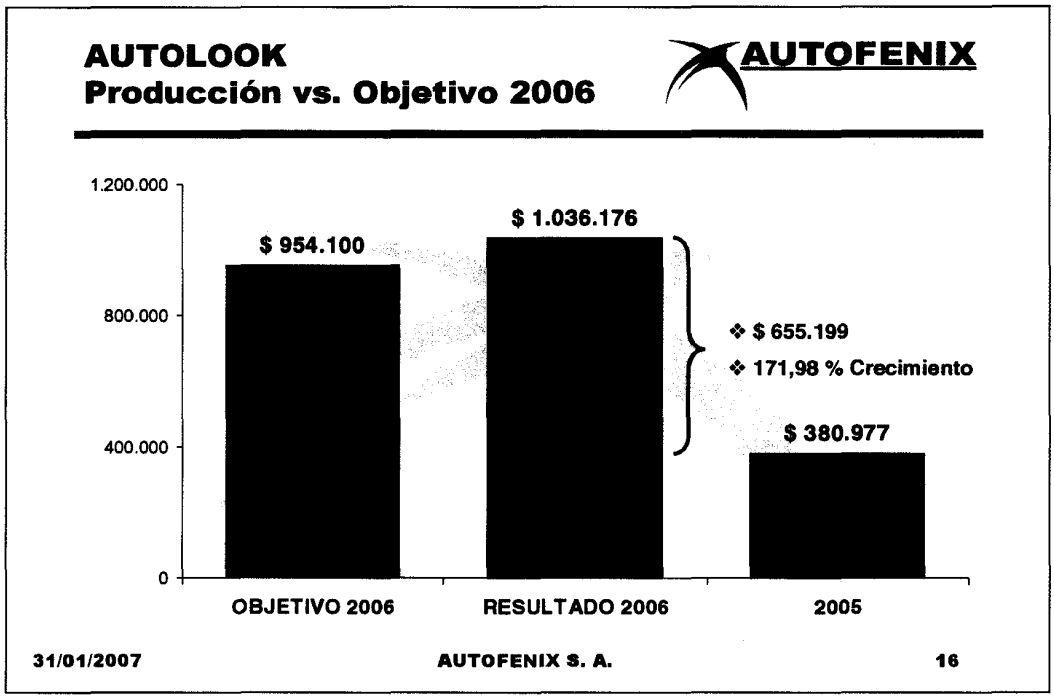
Para el 2006, se fijó como objetivo de facturación de posventa $1´369.100 dólares, repartidos de la siguiente manera:

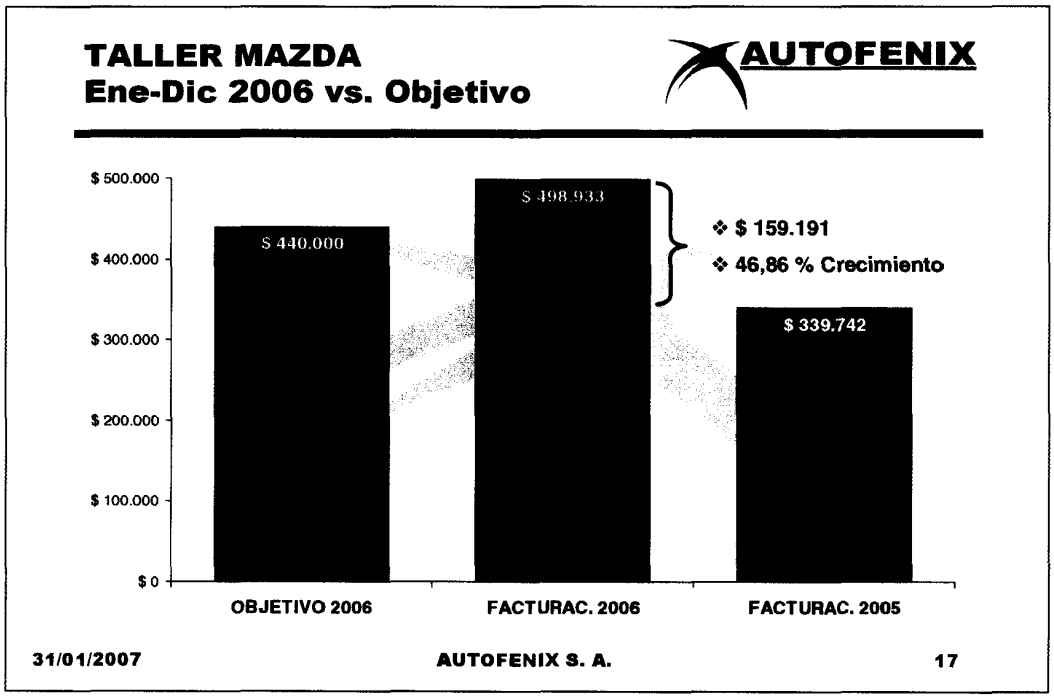
	Producción	**Facturación**
AUTOLOOK	954.100	839.100
TALLER MAZDA	325.000	440.000
TALLER RAPIDE	90.000	90.000
Total:	**$1`369.100**	**$1'369.100**

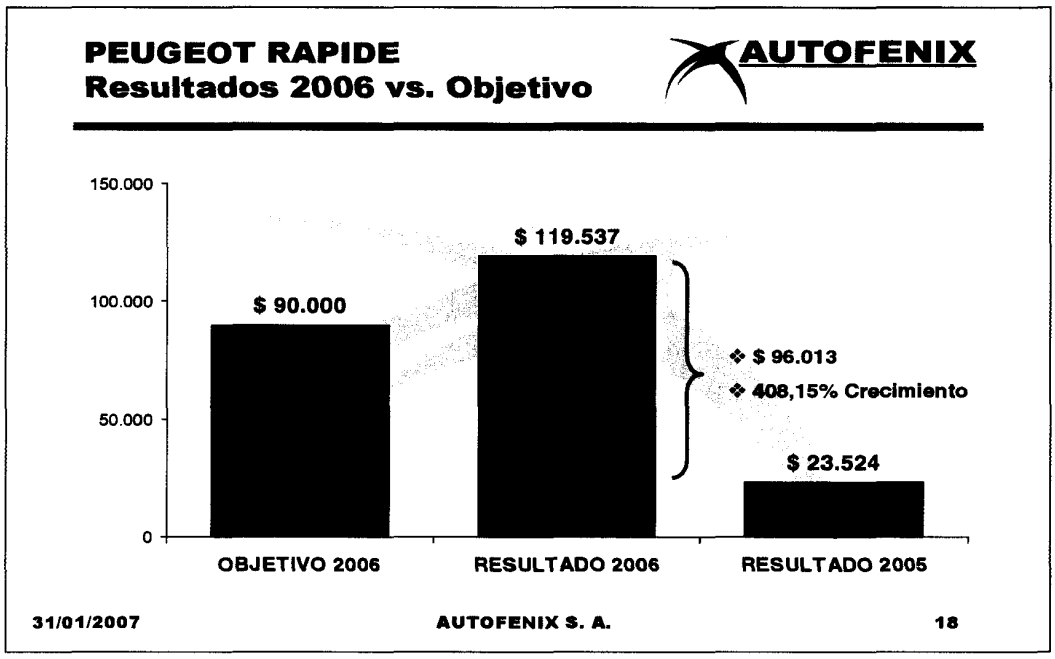
El objetivo propuesto fue superado, la facturación de posventa alcanzó la cifra de USD $1,512.121 ($ 679.672 en el 2005, incluidos $ 23.524 en el Rapide de Cumbaya). Visto por operación los resultados fueron los siguientes:

OPERACIÓN	OBJETIVO 2006		REAL 2006	
	PRODUCCION	FACTURACION	PRODUCCION	FACTURACION
AUTOLOOK	954,100	839,100	1,036,176	893,651
TALLER MAZDA	325,000	440,000	368,034	498,933
TALLER RAPIDE	90,000	90,000	107,911	119,537
Total:	**1,369,100**	**1,369,100**	**1,512,121**	**1,512,121**

A continuación se muestran gráficamente los resultados alcanzados por las operaciones en el rubro de Posventa durante el periodo 2006, comparados con el objetivo y con el resultado alcanzado en el periodo anterior:







2.2.5. ADQUIRIR UN BIEN INMUEBLE PARA LA OPERACIÓN DE MAZDA SAN RAFAEL.

En el mes de noviembre del 2006 adquirimos un terreno ubicado frente a la autopista que conduce de San Rafael a Santa Clara, Parroquia Sangolquí, Cantón Rumiñahui de 2.327 m2 en USD $210.000 ($212.311 incluyendo costos escritura y otros) USD $90 por metro cuadrado.

Esta adquisición obedece a la necesidad de garantizar en el largo plazo la continuidad de nuestra operación como MAZDA en la plaza del Valle Los Chillos tanto de vehículos como talleres, considerando que actualmente operamos en inmuebles arrendados.

El terreno adquirido, está ubicado aproximadamente a 1km del Centro Comercial San Luis, catalizador de desarrollo del Valle de Los Chillos.

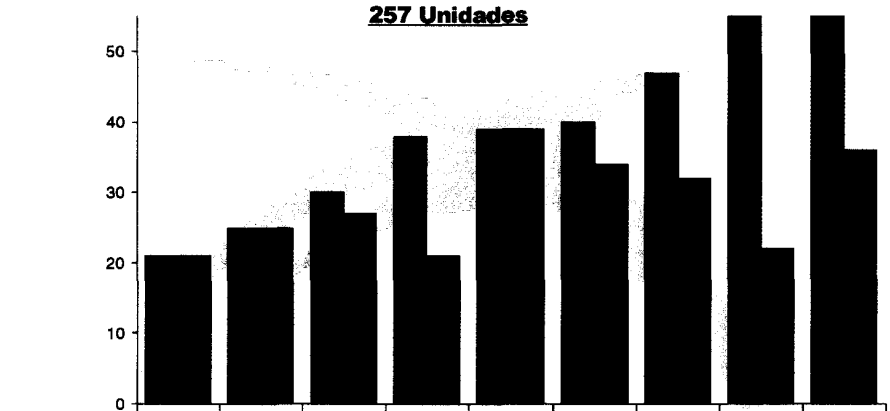
2.2.6. INICIAR UNA OPERACIÓN DE VEHÍCULOS USADOS COMO SOPORTE A LA VENTA DE VEHÍCULOS NUEVOS.

En el mes de mayo del 2006 iniciamos la operación de vehículos usados: AUTOFENIX CARROS USADOS, ubicada en la Av. 6 de Diciembre entre Río Coca y Ave. Los Shyris. El plan de negoció se construyó con un objetivo de 350 unidades vs. 257 que fue el volumen alcanzado durante 2006.

Se intermedió en la venta de autos usados en un monto aproximado de $ 2'435.000 dólares, incluyendo los vehículos recibidos a comisión.

CARROS USADOS:
Resultado ventas 2006

AUTOFENIX



	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
■ OBJETIVO	21	25	30	38	39	40	47	55	55
■ RESULTADO	21	25	27	21	39	34	32	22	36

16/01/2007 AUTOFENIX S. A. 63

2.3 CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO

La Administración ha cumplido con todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas y su Directorio.

2.4 INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

En abril del 2006 la compañía contrató la implementación del sistema informático integrado ZEUS. Está previsto poner en marcha este nuevo sistema en el mes de mayo del 2007.

Hemos cumplido con todas las obligaciones laborales, tributarias y legales. Los libros de acciones y accionistas de la Compañía y los expedientes actualizados de las Juntas Generales, reposan en nuestros archivos. Al cierre del ejercicio, no hay circunstancia relevante que comprometa a la Compañía, a sus directores y administradores.

2.5 SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES, COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE

Situación Financiera de la Compañía:

Los mayores cambios en la situación financiera de la Compañía se explican a continuación:

COMPARATIVO ESTADOS FINANCIEROS 2006 VS. 2005

	2006	2005	VARIACION
ACTIVOS CORRIENTES:	**3.363.600**	**2.215.651**	**1.147.949**
Caja y Bancos	147.535	398.888	(251.353)
Cuentas y Documentos por Cobrar	2.115.949	1.108.226	1.007.723
Inventarios	1.047.772	653.679	394.093
Gtos. Anticip. y Otras Ctas. por Cobrar	52.344	54.858	(2.514)
ACTIVOS NO CORRIENTES:	**1.057.129**	**822.470**	**234.659**
Activo Fijo Neto	988.603	771.605	216.998
Otros Activos	68.526	50.865	17.661
TOTAL ACTIVOS:	**4.420.729**	**3.038.121**	**1.382.608**
PASIVOS CORRIENTES:	**2.591.673**	**1.223.205**	**1.368.468**
Pasivos Financieros	319.772	125.413	194.359
Cuentas por Pagar Proveedores	1.863.993	933.783	930.210
Documentos y Cuentas por Pagar	298.593	120.803	177.790
Otras Cuentas Por Pagar	109.314	43.206	66.108
PASIVOS MEDIANO PLAZO:	**191.044**	**274.730**	**(83.686)**
Cuentas por Pagar Accionistas	191.044	274.730	(83.686)
PASIVOS LARGO PLAZO:	**340.964**	**374.765**	**(33.801)**
Porción L.P. Bco. del Pichincha	148.873	74.765	74.108
Porción L.P. Bco. del Pacifico	192.091		192.091
Porción L.P. Sr. Manuel Herrera	0	300.000	(300.000)
PATRIMONIO:	**1.297.048**	**1.165.421**	**131.627**
Capital Social	1.250.000	656.075	593.925
Aporte Futura Capitalización	-	593.925	(593.925)
Reserva Legal	6.231	6.231	(0)
Resultados Años Anteriores	(90.809)	(13.994)	(76.815)
Utilidad Ejercicio 2006	131.627	(76.816)	208.443
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO:	**4.420.729**	**3.038.121**	**1.382.608**

Análisis de los cambios en la posición financiera.-

DE LOS ACTIVOS:

Los activos totales aumentaron en $1'382.608, al pasar de $3'038.121 en el 2005 a $4'420.729 en el 2006. La mayor variación se produce por el incremento en inventarios, cuentas y documentos por cobrar, producto del incremento en la facturación, así como en activos fijos, básicamente por la adquisición del terreno en el Valle de Los Chillos, 2 vehículos para las operaciones de posventa y en activos en progreso, tales como el software y hardware del Proyecto ZEUS.

DE LOS PASIVOS:

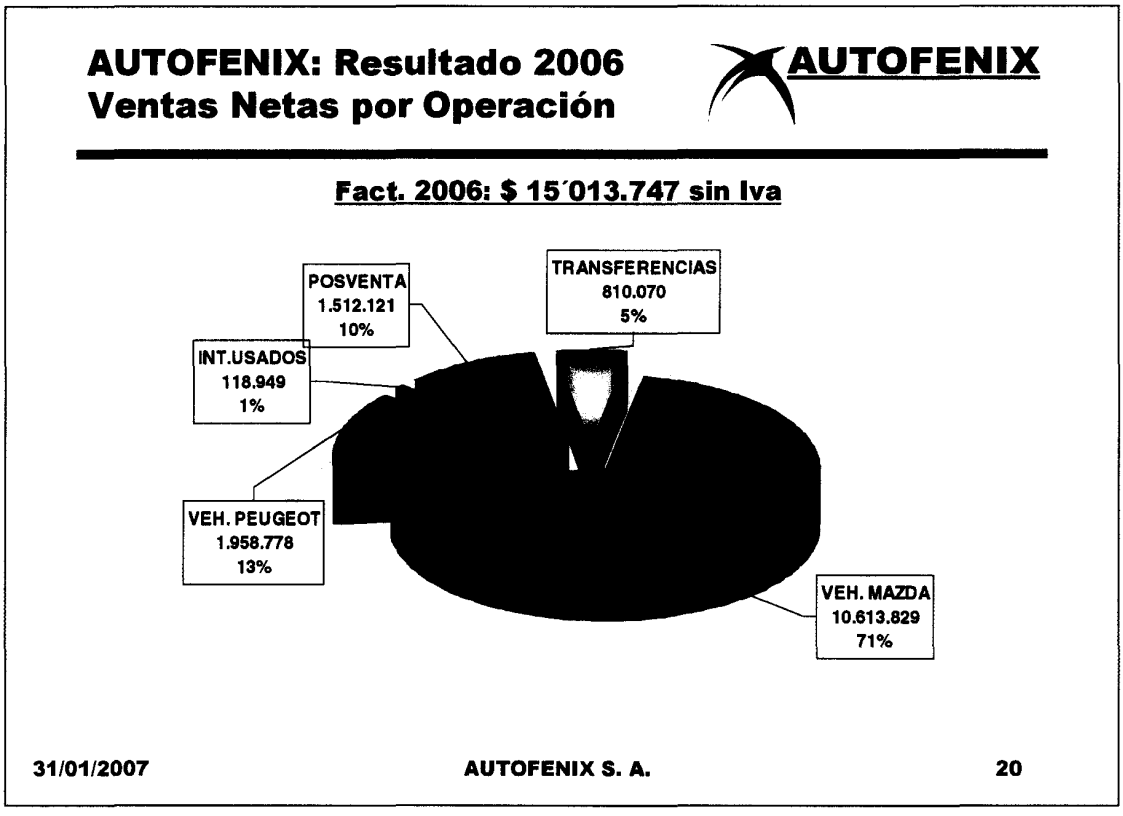
Los pasivos totales también se incrementaron en $1`382.608. La principal variación se produce por el incremento de cuentas por pagar a proveedores, producto del incremento en la facturación y el incremento en los pasivos financieros por las nuevas líneas de crédito otorgadas por Banco del Pacífico y Pichincha.

DEL PATRIMONIO:

El patrimonio registra una variación por aumento en $131.627, resultante de la utilidad del ejercicio 2006.

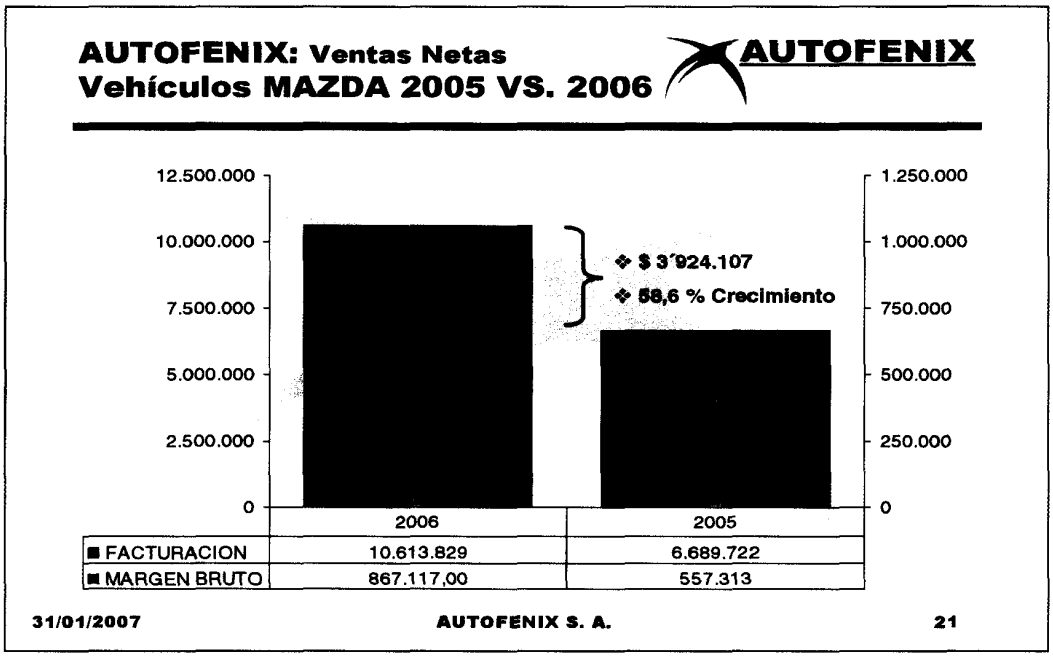
Resultados Anuales:

Las ventas netas de la compañía en el 2006 ascendieron a $15'013.747 ($ 8´603.624 dólares en el 2005). Visto por operación corresponde a lo siguiente

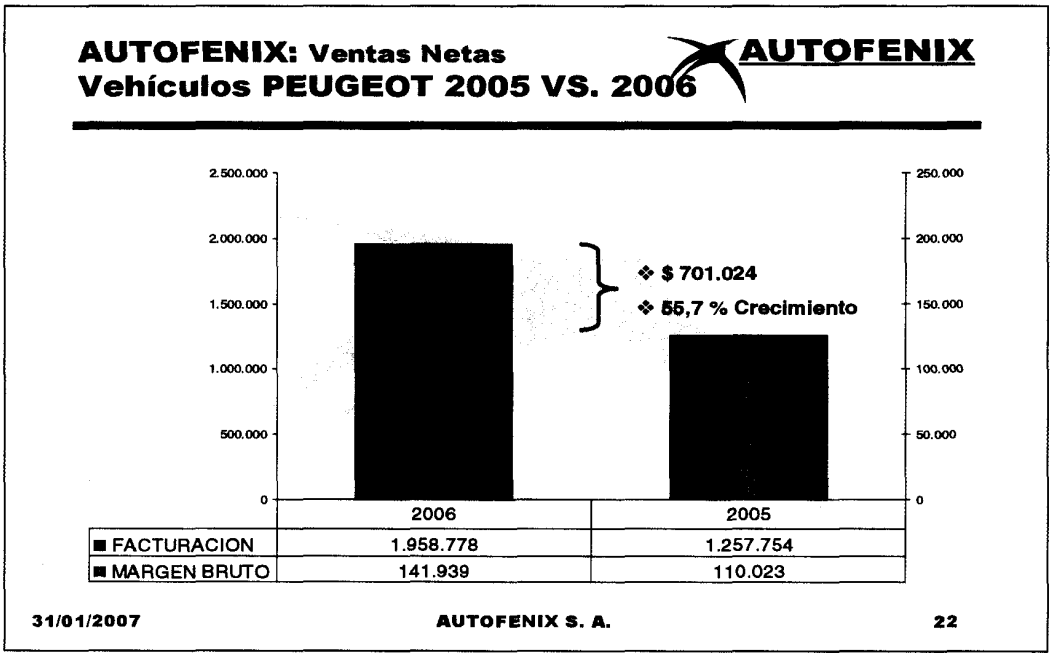


Este resultado muestra un crecimiento de $ 6´410.123 dólares con relación al periodo anterior, lo que significa 74,5% de crecimiento en el volumen anual de facturación, logrado tanto en la línea de vehículos como de Posventa.

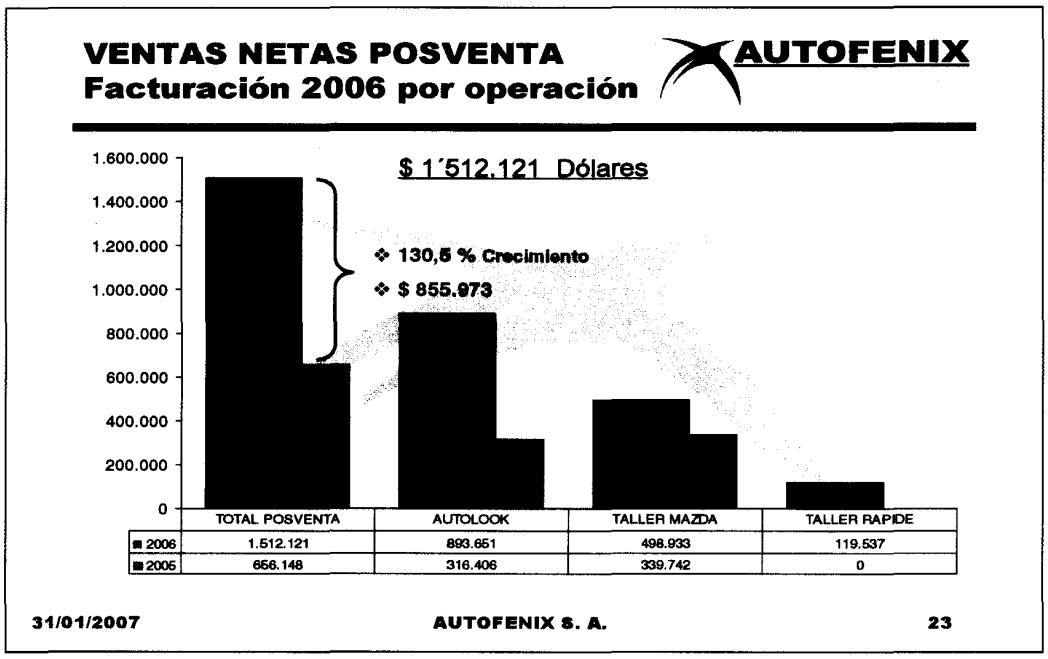
El crecimiento de ventas netas de vehículos MAZDA en el período 2006 vs. 2005 fue del 58,6 %.



El crecimiento de ventas netas vehículos PEUGEOT vs., el 2005 fue del 55,7%



En posventa el crecimiento vs. 2005 fue del 130,5%



El total de descuento en ventas, del ejercicio 2006 fue USD $ 267.386, equivalente al 1,75% de las ventas vs. $141.950 equivalente al 1,7% de la facturación del período 2005.

La Utilidad bruta del ejercicio 2006 fue de $ 1´583.764, equivalente al 10,55% de la facturación del período, versus USD $ 844.313 del año 2005 (9,81% de la facturación).

El total de gastos variables del ejercicio 2006, fue de USD $ 537.393 equivalente al 3,58% de la facturación del período, versus USD $ 328.619 del año 2005 (3,82% de la facturación).

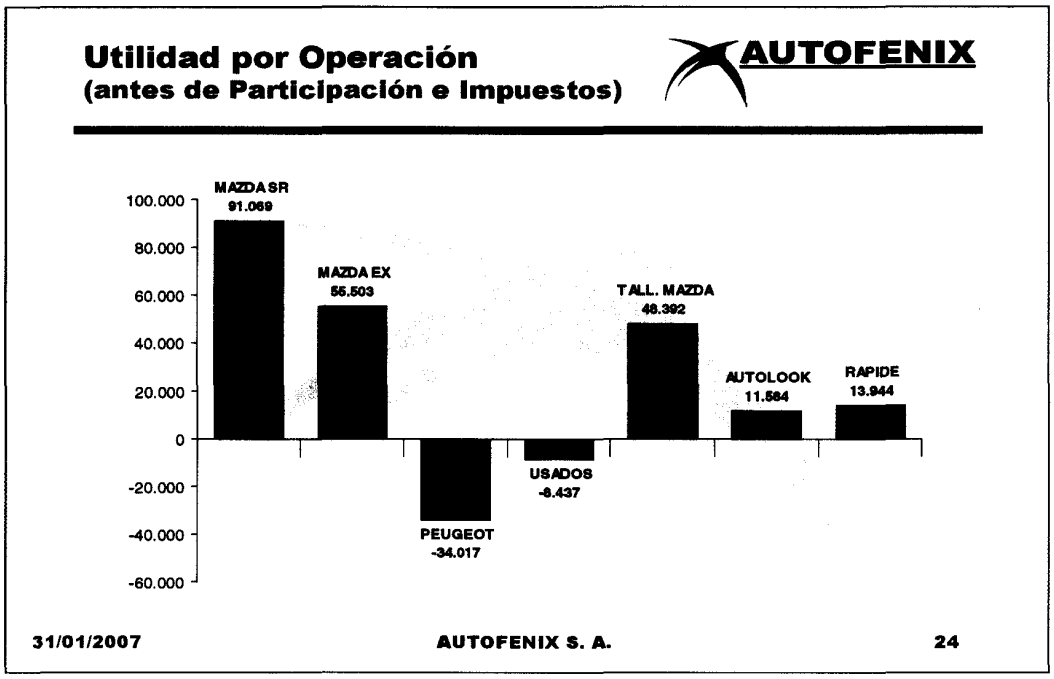
El total de gastos fijos del ejercicio 2006 fue de USD $ 748.267 equivalente al 4,98% de la facturación del período, versus USD $ 449.601 del año 2005 (5,23% de la facturación)

La utilidad operacional del ejercicio 2006, fue de USD $ 298.104, equivalente al 1,99% de las ventas netas del período, versus USD $ 66.093 del 2005 (0,77% de las ventas netas).

Los gastos financieros del ejercicio 2006, ascendieron a la suma de USD $ 173.822, equivalente al 1,16% del total de la facturación del período, versus USD $ 171.271 del año 2005 (1,99% de la facturación)

Los ingresos financieros del año 2006 fueron de USD $ 53.755, equivalentes al 0,36% del total de la facturación del período, versus USD $ 28.362 del año 2005 (0,33% de la facturación).

Utilidad / Pérdida por operación antes de Participación Trabajadores e Impuesto a la Renta, acumula en el año 2006 la cifra de **$ 178.037**, cuyo detalle por operación se muestra en la siguiente gráfica:



En el 2007 el nuevo sistema permitirá, reconocer de una manera distinta los costos cargados de producción en AUTOLOOK y facturados en los otros talleres (MAZDA y RAPIDE).

La pérdida de la operación de usados, se origina por ser el primer año de operación.

La utilidad neta del período ascendió a la suma de **USD $ 178.037** equivalente al 1,19% del total de la facturación del período, versus la pérdida neta del 2005 que ascendió a la cifra de USD $ 76.816, equivalente al 0,89% del total de la facturación de dicho período. El resultado comparado con el periodo anterior, significa una variación de $ 254.853 dólares equivalente al 331%.

2.6 PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONOMICO Y AUMENTO DE CAPITAL.

Previo presentar la propuesta sobre el destino de las utilidades y aumento de capital; se pone a consideración de la Junta el cálculo de 15% participación trabajadores y 25% impuesto a la renta; este último considera utilizar en este año el máximo porcentaje autorizado para amortizar las pérdidas de años anteriores (25%) y la reducción del 10% sobre la porción máxima de utilidades propuestas a capitalizar:

CALCULO PARTICIPACION TRABAJADORES			
Utilidad del ejercicio		178.037,30	
15% Participación a Trabajadores		26.705,60	
CALCULO IMPUESTO A LA RENTA			
Utilidad del ejercicio		178.037,30	
(-) Participación trabajadores		-26.705,60	
Utilidad del ejercicio despues participac		151.331,71	
(+) Gastos no deducibles		16.942,88	
(-) Amortización pérdidas años anteriores		-42.068,61	
Base Cálculo Impuesto a la Renta		**126.205,97**	
Utilidad Máxima a capitalizar	15%	118.463,73	17.769,56
Utilidad no reinvertida	25%	7.742,25	1.935,56
Impuesto a la Renta			**19.705,12**

A continuación a consideración de la Junta de Accionistas, la propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio 2006:

AUTOFENIX S.A.

PROPUESTA PARA EL DESTINO DE LAS UTILIDADES
(Expresado en Moneda Local)

Utilidades antes de Impuestos y Participación	178.037,30
15% Participación Trabajadores	-26.705,59
Impuesto a la Renta	-19.705,10
Utilidad Neta Después de Impuestos y Participación	**131.626,61**
Utilidad Retenida	0,00
TOTAL A DISTRIBUIR	**131.626,61**
DISTRIBUCIÓN	
Reserva Legal	13.162,61
Dividendo en Efectivo	0,00
Reinversión Capital	118.464,00
Reserva Facultativa	0,00
TOTAL	**131.626,61**

A consideración de la Junta de Accionistas, la propuesta sobre el aumento de capital:

AUTOFENIX S.A.
PROPUESTA PARA EL AUMENTO DE CAPITAL
(Expresado en moneda local)

Cuenta	Saldo en libros al 31-12-2006	Distribuciòn Utilidad	Aumento de Capital	Nuevo Saldo en Libros
Capital Social	1.250.000,00	118.463,95	181.536,00	1.550.000
Reserva Legal	6.230,63	13.162,66		19.393,29
Reserva Facultativa		0,00		0,00
Pérdidas años anteriores	-90.809,18			-90.809,18
Utilidad del Ejercicio	131.626,61			0,00
TOTAL PATRIMONIO	**1.297.048,06**	**131.626,61**	**181.536,00**	**1.478.584,06**

2.7 RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO.

La administración recomienda:

- ✓ Buscar fuentes alternas de financiamiento, que permita abaratar el costo financiero de la operación.
- ✓ Redefinir la operación de Cumbayá.
- ✓ Reubicar la operación de AUTOLOOK para incrementar la producción.

2.8 INFORMACION SOBRE EL ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑÍA.

La Administración afirma que hemos cumplido con todas las normas legales referentes a Propiedad Intelectual y Derechos de Autor.

2.9 COMENTARIO FINAL DE LA GERENCIA GENERAL

El año 2006 ha sido para AUTOFENIX S.A. un año de CRECIMIENTO y RESULTADOS POSITIVOS logrados por 80 personas (53 en el 2005) quienes diariamente con esfuerzo, dedicación y entusiasmo han hecho posible los resultados, superando el presupuesto inicial de utilidad en el 0,73% sobre ventas.

El resultado positivo no hubiera sido posible sin el apoyo y confianza de nuestros clientes, principal activo y razón de ser de AUTOFENIX S.A, el de nuestros Proveedores y de los Bancos Pichincha y Pacífico a quienes expresamos nuestro agradecimiento.

Quiero dejar constancia de mi reconocimiento para todos los Señores Accionistas, por su apoyo y confianza, de manera especial me permito expresar mi agradecimiento al Sr. Ralph Gillies, Accionista y Director de la Compañía, quien desde la distancia nos ha orientado y apoyado, así como al Ing. Arturo Cárdenas, Presidente Ejecutivo de AUTOFENIX, quien ha trazado una visión acertada para la compañía y ha impulsado una administración sistémica y dinámica para su logro.

Todo lo anterior ha sido posible gracias a la fidelidad del Señor, quién nos ha bendecido y guiado en cada momento, durante el 2006.

Atentamente,

Dra. Alejandra Guerrero A.
GERENTE GENERAL.