

Quito, 27 de Marzo de 2013

Estimados Accionistas:

A continuación presento a ustedes, el informe de actividades cumplidas y los resultados obtenidos por la compañía Alvarez Barba S.A. durante el Ejercicio Económico del año 2012:

1. ENTORNO EMPRESARIAL:

El año 2012 fue un año preelectoral, en que el Gobierno tomó decisiones pensando más en su popularidad frente a su electorado, que en las consecuencias a mediano y largo plazo de sus acciones.

En el tercer trimestre del 2012, el PIB se incrementó en 1.5% respecto al trimestre anterior, y en 4.7% respecto al mismo trimestre del 2011. Tanto el Banco Central como la Cepal estimaron que el crecimiento del 2012 cerraría en 4,8% para Ecuador. La construcción no se desaceleró tanto como estaba previsto, pero el crecimiento de la industria sí fue inferior a lo esperado, al igual que la producción agrícola. El Banco Central estima que para el 2013 continuará la desaceleración, llegando a un crecimiento del 4%; por lo que continuaremos con un crecimiento del Producto Interno Bruto, pero con resultados poco favorables para el sector productivo y con una situación preocupante en cuanto al comercio exterior.

No existe una verdadera concepción de cambio y crecimiento sustentable y si bien en el 2012 hubo una sólida situación fiscal que permitió la expansión del gasto público, para el 2013 el gobierno se verá obligado a contener el crecimiento del gasto público para amortiguar el déficit comercial y recurrir a créditos externos, de ahí la menor previsión de crecimiento del PIB para este nuevo año.

Con pretexto de la caída en el precio del petróleo, que bajó unos \$20 por barril en la primera semana de Junio de 2012, el Gobierno adoptó una serie de medidas, restringiendo las importaciones de consumo y elevando los requerimientos de liquidez al sistema bancario. En general, la política adoptada por las autoridades es la de controlar y administrar las importaciones de bienes de consumo duradero, estableciendo cuotas por importador. De esta forma el COMEX estableció una restricción cuantitativa anual para la importación de vehículos fijada en unidades y en dólares, que representan una disminución del 30% respecto a lo ingresado al país por cada importador automotriz durante el 2010. Esta medida ha afectado mucho a las operaciones y a las opciones de crecimiento de nuestra Empresa. Lamentablemente, a corto plazo no vemos una salida de esta situación porque la medida está vigente hasta el 31 de Diciembre del 2014.

Otros bienes que fueron afectados por la última restricción de importaciones fueron los celulares, las bebidas alcohólicas, los electrodomésticos y los vehículos en CKDs.



Sin embargo de estas medidas y a pesar de que el precio del petróleo se recuperó en los últimos meses del año, la Balanza Comercial de Ecuador cerró con un déficit en el 2012 de US\$ -142.8 millones de dólares. Este resultado al ser comparado con el 2011 (US\$ -687.2) representó una recuperación del saldo comercial del 79.2%. Durante el 2012 la Balanza Comercial Petrolera tuvo un importante saldo favorable de US\$ 8.350,8 millones de dólares, en tanto que la no petrolera tuvo un saldo negativo de US\$ -8.493,6 millones de dólares.

El índice de desempleo apenas bajó un 0.03% respecto al del 2011 que fue de 5.07%. El subempleo bajó su índice a 39.83% de la población económicamente activa vs. 44.22% del año 2011, lo cual implica una recuperación, pero aún se mantiene en niveles muy altos la población que no tiene acceso a un trabajo estable ni un salario digno.

En diciembre de 2012, la tasa de incidencia de la pobreza de la población nacional urbana del país, se mantuvo en 16.1%, registrando 1.3 puntos porcentuales menos que en diciembre 2011; sin embargo, dentro del área urbana, el coeficiente Gini de diciembre 2012 del 0.44 puntos, se situó en el mismo valor registrado en diciembre 2011, es decir que la brecha de desigualdad en el ingreso se mantuvo.

El riesgo país de Ecuador llegó en diciembre de 2012 a 827 puntos, valor que está muy por encima del promedio de la región, que para la misma fecha se ubicó en 350 puntos. Esto afecta enormemente la imagen del país y la posibilidad de incremento en la inversión extranjera ya deteriorada por la inseguridad jurídica.

Las tasas de interés para el diciembre de 2012 cerraron prácticamente igual que en el 2011, con la activa en 8,17% y la pasiva en 3,89%.

La inflación acumulada del 2012 fue de 4,2%, la del 2011 cerró en un 5,4%, esto a pesar de la gran inyección de recursos por parte del Estado.

En el 2012 el sector automotriz enfrentó además de la fijación de cupos de importación, una serie de restricciones a los créditos de consumo. Se expidió la Ley Orgánica para la Regulación de Créditos para Vivienda y Vehículos, en la cual se ordenó que si los vehículos son para uso familiar, los distribuidores no pueden pedir garantías adicionales a la del vehículo que se vende. Como consecuencia de esto, se ha restringido el crédito automotriz, los vehículos se están vendiendo con menor financiamiento, tanto en monto como en plazo. Con esto, el gobierno ha logrado empatar la oferta y la demanda de automotores, al afectar no solo la disponibilidad de autos en el país, sino también la disponibilidad de créditos para consumo automotriz.

En definitiva, el ambiente macroeconómico en el que se desarrolló nuestra empresa durante el 2012 no fue de lo más favorable, fue un año de incertidumbre e inseguridad jurídica y de restricciones a todo nivel. Hemos hecho, como siempre, nuestro mejor esfuerzo para que esto no nos afecte de



manera tan significativa, pero sentimos una fuerte baja en nuestra actividad como lo veremos más adelante. El 2013 no se ve muy alentador, pero en Alvarez Barba S.A. estamos prestos a responder a todos los retos que se nos presenten durante el desarrollo de nuestras actividades y no duden que daremos lo mejor para obtener resultados positivos a pesar de las dificultades que se presentan en el entorno.

1. INDICES FINANCIEROS:

Los índices financieros en general siguen siendo alentadores gracias a una adecuada gestión de recuperación de cartera, manejo de inventarios y en general la optimización del uso de activos de la empresa:

Utilidad Neta / Patrimonio	16,21	13,49
Utilidad Neta / Total de Activos	12,36	10,05
Utilidad Neta / Ventas netas	7,25	8,70
Utilidad bruta / Ventas netas	19,23	19,62
Utilidad neta / Capital de trabajo neto	20,49	18,22
Activo Corriente / Pasivo Corriente	5,69	3,76
Activo Corriente (-) Inventarios / Pasivo Corriente	4,78	2,23
Total de Pasivos / Patrimonio	23,07	32,41
Total de Pasivos / Total de Activos	18,74	25,51
Rotación de activos fijos	8,41	5,18
Rotación de cuentas por cobrar en días	16,52	12,62
Rotación de inventarios en días	39,98	83,26
Rotación del activo total	1,77	1,16
Margen de Operación	12,91	11,16
Utilidad operacional/Patrimonio	28,08	17,31
Utilidad operacional/Activo total	22,82	12,90

Los índices anteriormente expuestos, reflejan una posición líquida y sólida de la empresa lo cual significa que Alvarez Barba S.A. sigue manteniendo excelentes parámetros en su estructura financiera.

2. VENTAS, COSTOS Y GASTOS:

Las cifras comparativas del estado de resultados del 2012 versus el 2011 son las siguientes:

(Expresado en miles de Dólares)

ESTADO DE RESULTADOS	2011	2012	% Variación 2012/2011	% sobre ventas y comisiones 2011	% sobre ventas y comisiones 2012
VENTAS NETAS Y COMISIONES	27.568	20.920	(24%)	100%	100%
COSTO DE VENTAS	21.956	16.412	(25%)	80%	79%
MARGEN BRUTO	5.612	4.508	(20%)	20%	21%
TOTAL DE GASTOS	3.265	3.397	4%	12%	16%
UTILIDAD EN OPERACIÓN	2.347	1.111	(53%)	8%	5%
OTROS INGRESOS/EGRESOS (financieros y varios)	250	1.130	352%	1%	5%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	2.597	2.241	(14%)	9%	10%
IMPUESTO RENTA CORRIENTE	708	404	43%	2%	2%
IMPUESTO RENTA DIFERIDO	-109	19	117%	0%	0%
UTILIDAD NETA	1.988	1.818	(9%)	7%	8%

Las ventas netas incluidas las comisiones disminuyeron en el 2012 en un 24% con respecto al año anterior.

Debemos recordar que el 2010 fue uno de los mejores años en ventas de la compañía, por la comercialización de un número importante de unidades de vehículos híbridos, debido a las exenciones que este tipo de bienes tuvieron tanto en derechos arancelarios como en IVA e ICE, lamentablemente en el 2011, se inició un proceso de eliminación paulatina a las exenciones antes indicadas hasta llegar a su eliminación definitiva, por lo que nuestra estrategia de ventas planeada tuvo que ser modificada completamente para el 2012, sin contar con los cupos fijados por el Gobierno para el sector automotriz desde junio del 2012. Estos cupos de importación fueron fijados en unidades y en dólares para cada importador, independientemente de la cantidad de marcas que maneje, esta sorpresiva regulación disminuyó en forma sustancial las importaciones de todo el sector que debía ingresar al país durante el segundo semestre, sin considerar que estas importaciones provienen de pedidos realizados con 4 meses de anticipación, causando graves inconvenientes y nuevos procesos de negociación con las fábricas, que representa la empresa. A esto se debe añadir el incremento del Impuesto a la Salida de Divisas del 2% al 5% a finales del 2011, afectando a la estrategia de precios e incluso a los márgenes de la empresa del 2012. Dadas las escalas de ICE que rigen para el sector automotriz y que son un limitante para los incrementos de precios, imposibilitando una compensación de un mayor margen dado un menor

volumen; las ventas de BMW se diversificaron en varios modelos, sin embargo el número de unidades con respecto al año anterior disminuyó en un 17%, las ventas en dólares se vieron disminuidas en un 33%. También la marca Porsche se vio afectada por los cupos, con una disminución en el número de unidades y en dólares del 54% y 48% respectivamente. La mayor parte de las ventas se concentró en el Cayenne V6 y Cayenne S Híbrido.

La línea de motocicletas, tuvo una tendencia a incrementar sus ventas, creció en este año con relación al 2011 en un 93% en unidades y un 76% en dólares, esta situación se debió principalmente a la venta de motocicletas G650GS y F650GS en un 47% del mix, siendo este el modelo de entrada a la marca, F800 GS en un 22% del mix, entre otras. Durante el 2012, luego de varios análisis y evaluaciones concluimos con la elección de un socio estratégico como concesionario en Cuenca denominado AUTOCORP, al que se vendieron 7 motocicletas. Consideramos que este nuevo concesionario tiene buen potencial y perspectivas de mercado, sobre este particular explicaremos posteriormente en nuestros planes para el 2013.

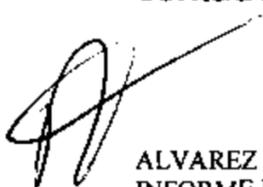
Las comisiones por intermediación en la venta de autos usados disminuyeron en un 53% con respecto al año anterior.

En la división de repuestos, tuvimos un crecimiento del 16%, con respecto al año anterior, en el taller crecimos en un 10%.

La división Dior incrementó las ventas en un 20%, con un mix de participación del 42%, 32% y 26%, en Perfumería, Maquillaje y Tratamiento, respectivamente, durante el 2012 no existió modificaciones tributarias, excepto el incremento del Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) aplicado a todas las importaciones.

En la división maderas, las ventas disminuyeron en un 12% en dólares y m³ con relación al 2011. Durante el 2012, después de la contratación de un nuevo Gerente de la División Maderas, se realizó una evaluación de los resultados por cada uno de los puntos de venta que mantenía la empresa, concluyendo en el cierre del punto de venta ubicado en la Av. 6 de Diciembre y Robles, algunos de los clientes de este punto de venta, están siendo atendidos por los otros almacenes.

Es importante mencionar que durante el 2012, la autoridad aduanera tuvo serios inconvenientes con sus usuarios importadores, debido al cambio constante de personal, los cuales han dificultado nuestros procesos de nacionalización, retrasando en algunos casos la entrega de los vehículos y repuestos hacia nuestros clientes a pesar de nuestros mejores esfuerzos. Desde el mes de octubre de 2012 la Aduana implementó un proceso sistematizado a través del sistema Ecuapass, mediante el cual la información se envía de manera electrónica, su finalidad es mejorar el tiempo de respuesta de importaciones, sin embargo debido a su poco tiempo aún existen mejoras que deben ser realizadas, incluso a partir del segundo semestre no se ha contado oportunamente con la información estadística de las importaciones de



vehículos, datos importantes para conocer el impacto del mercado gris, entre otros.

El costo de ventas en el 2012 fue del 79% de las ventas incluidas comisiones, el cual con respecto al año anterior mejoró en un punto (año 2011 80%), esto ha dado lugar a que nuestro margen de rentabilidad bruta del 20% se incrementó al 21%.

La relación a los gastos de operación sobre las ventas y comisiones en el 2012 y 2011 fue del 10,38% y 7,4% respectivamente, en cuanto a valores absolutos existió un incremento de 2.98 puntos porcentuales, esto se debe a que aún con la disminución de ventas, existen ciertos gastos fijos, además de gastos variables como la publicidad, mismos que son necesarios para el normal desempeño de las actividades, sin embargo se mantiene una política con un adecuado control de gastos en cada una de las líneas.

Otro rubro importante, continua siendo la inversión que se realiza por capacitación en el exterior, el mismo que ascendió en este año a aproximadamente USD 80 mil dólares, los cuales fueron autorizados por la Junta.

Con relación a los gastos administrativos en el 2012 y 2011 representaron el 5,8% y 4,4% respectivamente, sobre las ventas y comisiones y con respecto a valores absolutos existió un incremento del 1% con respecto al 2011.

Con los antecedentes antes indicados, la relación porcentual del total de los gastos del 2011 y 2012 con relación a ventas, pasó del 12% al 16%; es decir un crecimiento de 4 puntos porcentuales. Con tales variaciones, la utilidad en operación para el año 2012 fue del 5% la cual es menor al 2011 que fue del 8%.

El rubro de Otros ingresos en el 2011 y 2012, representó el 1% y el 5% respectivamente sobre las ventas y comisiones, y un incremento de valores absolutos del 352% con respecto al año anterior. En este rubro se incluyen los apoyos económicos de fábricas del exterior, los cuales durante este año fueron de USD209 mil, ligeramente menores que los del 2011 en un 5%. Del total de reconocimientos, los más importantes fueron en el 2012 los recibidos de BMW con una participación del 80% y los de Dior con el 15%, en el año 2011 BMW tuvo una participación del 67% y Dior el 28%.

En los apoyos de BMW se incluye la bonificación por el cumplimiento de ventas y representa el 80% del total de apoyos, en Dior se incluyen registros sanitarios y aportes en publicidad que representa el 15%. De Porsche se recibieron reconocimientos con un 5% de participación sobre el total. Este rubro, denota el constante esfuerzo por cumplimiento de las exigencias y objetivos acordados con BMW, Porsche, Dior y a la insistencia de nuestra parte en obtener apoyos destinados a la promoción de nuestros productos.

Adicionalmente, en este rubro se incluyen los ingresos recibidos por concepto de rendimientos financieros locales y del exterior, debido a la optimización e

inversión de los excedentes de caja y bancos, las bonificaciones recibidas de las fábricas locales por los pagos de contado en las compras de sus productos y los intereses cobrados a clientes por financiamientos de créditos normales y por intereses de mora.

Uno de los rubros más importantes en Otros Ingresos del 2012, fue la recuperación de la pérdida que debido a la crisis económica internacional del 2011 repercutió en el valor de mercado de las inversiones en el exterior, tal es así que este año se recuperó el 95% de la pérdida registrada el año anterior.

En este año la compañía realizó la venta de la inversión que mantenía en Panamericana de Seguros del Ecuador, debido a la venta del mayor paquete accionario a una multinacional. Esta venta representó para la empresa una utilidad de US\$79 mil.

3. DEPARTAMENTO DE AUTOMOVILES:

Las cifras de ventas de la división automotriz fueron las siguientes:

(Expresados en miles de dólares)

AUTOMOVILES	2011	2012	Variación 2012/2011	% sobre ventas y comisiones 2011	% sobre ventas y comisiones 2012
VENTAS Y COMISIONES	20.656	13.690	(34)%	100%	100%
RESULTADO OPERATIVO	563	323	(60)%	8%	3%

Las ventas de la línea de vehículos tuvieron en el 2012 una disminución en dólares del 34% con respecto al año anterior.

Para el 2012, el sector automotriz ha continuado con afectaciones importantes, mediante cambios en las políticas arancelarias y tributarias, impuestas por parte del gobierno para disminuir las importaciones de vehículos y otros productos, con el propósito de declinar los déficits de la Balanza Comercial de productos de consumo y para obtener mayores recaudaciones de las empresas que comercializan productos suntuarios.

Es importante exponer las estrategias que afectaron a finales del 2011 y en el 2012 paulatinamente al sector automotriz:

- ✓ En noviembre de 2011, se reforma la Ley de Régimen Tributario Interno, que nos afecta de manera considerable en la comercialización de vehículos en el año 2012. Entre las reformas más importantes tenemos:
 - a) Se estableció la exención de IVA para vehículos híbridos y eléctricos cuya base imponible es de hasta USD 35.000.



- b) Se eliminó la exoneración del ICE a favor de los vehículos híbridos y eléctricos cuyo PVP sea superior a USD 35.000, la escala de éste impuesto varía según el PVP del 8% al 32%.
 - c) Se permite la deducibilidad de la depreciación de vehículos que a la fecha de adquisición tengan un valor igual o inferior a USD 35.000. La reforma dispone que la depreciación en exceso no será deducible, así como también los costos relacionados, incluido matrículas.
 - d) Se incrementa del 2 al 5% la tarifa de ISD.
 - e) Se establece el impuesto ambiental a la contaminación vehicular cuyos sujetos pasivos son los propietarios de vehículos motorizados, sobre la base de tarifas que varían de 0,08 centavos a 0,35 centavos de dólar por centímetro cúbico para vehículos que van desde los 1.500cc a más de 4.000cc. y dependiendo de su antigüedad.
- ✓ En Junio del 2012, el COMEX restringe las importaciones automotrices mediante la fijación de cupos anuales de importación, ya no solo en Dólares FOB como en el año previo, sino también en unidades, definidos sobre la base del 70% de las importaciones FOB y/o unidades del 2010.
 - ✓ Si bien nuestras importaciones en Dólares FOB fueron muy importantes en el 2010, se debe recordar que correspondieron a vehículos de alto costo, en su mayoría autos híbridos, por lo que en unidades las importaciones correspondieron a 232 unidades y de esa base, menos el 30% se definió el cupo para el 2012, 2013 y 2014 quedando en 163 unidades para las dos marcas.

Esta última variable generó la mayor afectación a la operación comercial de las dos marcas de automóviles de la compañía, por cuanto constituye un techo máximo de importación, que está muy por debajo del potencial real de mercado y de nuestra capacidad de gestionarlo.

Cabe indicar que durante el 2012 coexistieron dos mecanismos de control de importaciones, por un lado las licencias de importación otorgadas por el MIPRO y por otro lado los cupos máximos en dólares y/o unidades definidas por el COMEX. Al haber distorsiones entre estos dos mecanismos, el COMEX se vio obligado a autorizar, solamente para este año, la importaciones de un número total de unidades igual al número de licencias aprobadas previamente por el MIPRO, esta resolución permitió que realmente podamos nacionalizar 189 unidades durante el 2012, en vez de 163 unidades fijadas como cupo para la empresa.

Por otro lado, una vez que a finales del 2011, los beneficios tributarios para los vehículos híbridos prácticamente se eliminaron, debimos reorientar la estrategia de producto para el 2012, hacia modelos no híbridos de menor precio, con el agravante de que la nueva Serie 3, inició su producción apenas en marzo del 2012.

La contracción de la demanda de autos nuevos por efecto de la imposición del cupo en unidades, generó una fuerte disminución en el número de unidades vendidas de autos usados, debido a los siguientes factores:

- ✓ El incremento de los precios de venta de los autos usados ofertados.
- ✓ Percibimos una disminución en la oferta de vehículos usados de nuestro segmento, debido a la resistencia de vender el vehículo usado por la dificultad de la reposición.
- ✓ Adicionalmente en el mercado se han incrementado la cantidad de patios de autos, que ofrecen la venta de los vehículos con comisiones más bajas, con las cuales no podríamos cubrir nuestros costos, situación que ha producido que la gestión de ventas en este segmento se vuelva compleja, a esto añadimos la informalidad en cuanto al cobro de impuestos en estas transacciones.
- ✓ Finalmente, también nos ha afectado la carencia del Asesor de vehículos usados, cuyo reclutamiento y selección se ha prolongado por falta de candidatos idóneos.

Durante el año se llevaron a cabo varias actividades de mercadeo entre ellas, de relaciones públicas, lanzamientos, eventos en lugares exclusivos de nuestro segmento, campañas de telemarketing, realización de catálogos físicos y virtuales, paseos de las marcas Motorrad y Porsche, entre otros. Además se realizaron publicaciones en revistas especializadas y medios.

En cuanto a capacitación, el personal de vehículos continuó participando en cursos fuera del país, organizados por BMW, Porsche y Motorrad, orientados a reforzar los conocimientos técnicos, nuevos modelos, entre otros. El costo de estas capacitaciones ascendió a aproximadamente a USD11 mil.

4. DEPARTAMENTO DE PARTES Y ACCESORIOS:

El comportamiento del departamento de partes y accesorios durante el año 2012 fue el siguiente:

(Expresados en miles de dólares)

PARTES Y ACCESORIOS (Todas las marcas)	2011	2012	Variación 2012/2011	% sobre ventas comisión 2011	% sobre ventas comisión 2012
VENTAS NETAS	2.332	2.707	16%	100%	100%
RESULTADO OPERATIVO	643	824	28%	27%	31%

Las ventas netas del 2012, con relación al 2011 se incrementaron en un 16%.

Del valor total de las ventas del Departamento de Partes y Accesorios, el 82% corresponden a BMW (81% en 2011), el 15% corresponden a Porsche, y el 4% a partes adquiridas localmente en ambos años.

El incremento en ventas de repuestos para la línea BMW y Motorrad fue del 16%, para Porsche el 19% y en repuestos nacionales el 3%.

Durante el 2012, continuamos con las limitaciones en las importaciones de repuestos tales como pastillas de freno, lubricantes, bujías, vidrios, parabrisas entre otros. En estos casos no podemos importar en un mismo despacho montos superiores a US\$2 mil en su valor FOB, ya que para poder hacerlo se requieren certificados específicos otorgados por el INEN. Para gestionar dichos certificados se requiere de ciertos documentos que deben proveer los fabricantes (proveedores de BMW), los cuales no los hemos podido conseguir en las condiciones que las autoridades aduaneras ecuatorianas han dispuesto. Este inconveniente ha hecho que constantemente tengamos que realizar las importaciones de estos repuestos por valores inferiores a los US\$2mil FOB y traerlos mediante transporte aéreo o courier, lo que ha encarecido nuestro costo de ventas de una manera importante, ya que los precios no pueden ser incrementados en la misma proporción, para ser competitivos en el mercado.

Desde el 2011, el COMEX emitió la resolución con la cual se implementó licencias de importación para neumáticos, que indica que para montos superiores a US\$3.000 o mayores a 5 unidades se requiere la obtención de una licencia autorizada por el MIPRO, quien la emite siempre y cuando el importador represente a una marca de llantas y aunque hemos realizado alianzas estratégicas con proveedores de neumáticos en el país para proveernos de este producto, las ventas se han visto afectadas puesto que no todos los neumáticos importados que los clientes requieren cuentan con representantes locales, además que se deben presentar certificados de fabricantes aprobados por el INEN. Esto ha hecho que dejemos de importar neumáticos y únicamente ofrezcamos lo que los importadores mayoristas de llantas nos ofrecen en el país, ocasionándonos problemas con ciertos modelos de vehículos que requieren de llantas especiales.

5. DEPARTAMENTO DE ESTACION DE SERVICIO:

Los resultados de la Estación de Servicio en el 2012, comparándolos con el 2011 fueron los siguientes:

(Expresado en miles de dólares)

ESTACION DE SERVICIO	2011	2012	Variación 2012/2011	% sobre ventas y comisiones 2011	% sobre ventas y comisiones 2012
VENTAS	708	763	8%	100%	100%
RESULTADO OPERATIVO	(15)	(60)	-57%	(1%)	(7%)

Las ventas de la Estación de Servicio en el 2012 al compararlos con el 2011 crecieron en un 8%.

La relación del costo con las ventas se ha incrementado en 8 puntos porcentuales, con respecto al 2011, debido principalmente a una reestructuración salarial y organizativa del Taller realizada a finales del año 2011 y la apertura del taller los días sábado. Como parte del costo de ventas y gastos operativos se incluye la participación a trabajadores, esta situación ha hecho que nuestro resultado operativo también disminuya.

Los principales rubros que impactaron en los gastos operativos en el 2012 fueron remuneraciones del personal administrativo de taller, en los cuales se incluye la participación a trabajadores, costos de capacitación técnica en el exterior para BMW, Motorrad y Porsche, pago de licencias y servicios técnicos de equipos de diagnóstico, el cargo de las depreciaciones del equipo de diagnóstico ISIS y sus componentes, los cuales son necesarios para las operaciones de taller de los autos BMW.

El valor de participación a trabajadores registrado tanto en el costo como en gastos operativos en la estación de servicio fue de US\$104 mil (101 mil en 2011).

El presupuesto de ventas y otros ingresos varios del taller en el 2012, fue cumplido en un 104%.

6. DEPARTAMENTO DE MADERA:

Los resultados del área de maderas se muestran a continuación:

(Expresados en miles de dólares)

MADERAS	2011	2012	% Variación 2012/2011	% sobre ventas y comisiones 2011	% sobre ventas y comisiones 2012
VENTAS Y COMISIONES	2.750	2.411	(12%)	100%	100%
COSTOS	2.421	2.110	(13%)	88%	88%
MARGEN BRUTO	329	301	(9%)	12%	12%
TOTAL GASTOS	435	459	6%	16%	19%
RESULTADO OPERATIVO	(106)	(158)	(50%)	(4)%	(7)%

Las ventas y comisiones en dólares en el 2012, disminuyeron en un 12% con relación al 2011 y representaron el 11,52% y 9,97% sobre las ventas totales y comisiones de la empresa en el 2012 y 2011 respectivamente. En cuanto al volumen, las ventas durante el 2012 fueron de 3.483 m³, en relación a 3.954 m³ vendidos en 2011, lo que representó una disminución del 12%. El producto que tuvo mayor crecimiento este año fue el triplex con el 9%, los productos MDP y MDF disminuyeron en un 14% con respecto al año anterior.

En este año, el cumplimiento del presupuesto en volumen fue del 74.5% sobre la base de 4.438 m³.



7. DEPARTAMENTO DIOR:

El comportamiento de la división Dior durante el 2012 fue el siguiente:

(Expresados en miles de dólares)

DIOR	2011	2012	Variación 2012/2011	% sobre ventas 2011	% sobre ventas y comisiones 2012
VENTAS NETAS	1.123	1.350	20%	100%	100%
RESULTADO OPERATIVO	223	173	(22%)	20%	12%

Las ventas de este departamento en el 2012 y 2011 representaron el 4,54% y 6,58% de las ventas totales de la empresa respectivamente, este incremento a nivel total se debe en parte a la disminución en ventas de las áreas de vehículos y al incremento que tuvo con respecto al año anterior del 20%.

Durante este año no han existido incrementos en aranceles e impuestos por parte del gobierno que afecten a estos productos.

Los procesos en aduana siguen siendo engorrosos ya que éstos no han mejorado, continua siendo un problema la alta rotación del personal operativo en este organismo, los cuales no tienen el mismo criterio en la aplicación de las normas legales, el proceso para la obtención de registros sanitarios en el Instituto Izquieta Pérez continuó siendo costoso, éste gasto constituye un valor importante ya que las altas tarifas deben cancelarse por cada producto, color, presentación, etc.

Es importante mencionar que mediante Decreto 1290, emitido en septiembre del 2012, el Gobierno decidió dividir al Instituto de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez en la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (Arcsa), y el Instituto Nacional de Investigación en Salud Pública (Inspi), con la intención de mejorar la calidad del control pos registro y facilitar la gestión del sector productivo nacional, consecuentemente el Instituto Izquieta Pérez está en proceso de extinción. El Inspi será el laboratorio de referencia nacional de la red de salud pública, se encargará de la emisión de registros y certificaciones sanitarias, así como los permisos de funcionamiento. En tanto, el Arcsa se encargará del control de los productos de consumo humano, medicamentos, dispositivos médicos, entre otros.

El presupuesto de ventas del 2012 fue de USD 1.233 mil, lográndose un cumplimiento del 109%, nos mantenemos con un índice de rotación de inventarios de 3.45 veces, el cual ha mejorado sustancialmente con respecto al año anterior que era de 2.36 veces, sin embargo seguiremos revisando procedimientos para conseguir nuestro objetivo de 4 veces.

8. CAPITAL SOCIAL:

El capital social de Alvarez Barba S.A. asciende a USD 5.800.000 (cinco millones ochocientos mil 00/100 Dólares de los Estados Unidos de América, distribuidos en 5.800.000 acciones ordinarias y nominativas de USD 1,00 cada una.

9. DISTRIBUCION DE LAS UTILIDADES:

El Directorio de Alvarez Barba S.A. en reunión celebrada el 25 de febrero de 2013, propuso a los accionistas que la distribución de utilidades de la compañía sea la siguiente:

(Expresado en dólares)

DESCRIPCION	
Utilidad del período	2,635,420
Menos: Participación laboral	395,313
Impuesto a la Renta Corriente	404,065
Impuesto Diferido	18,638
Utilidad después de Impuestos antes de reserva legal	1,817,403
10% de Reserva Legal	181,740
UTILIDADES DEL EJERCICIO DISPONIBLES PARA DISTRIBUCION	1,635,663
Utilidades a distribuir a accionistas en 2013 (propuesta)	1,000,000
SALDO DE UTILIDADES A SER TRANSFERIDAS A UTILIDADES RETENIDAS	635,663

El saldo de utilidades del ejercicio 2012, neto de participación a empleados, impuesto a la renta, reserva legal, y distribución de dividendos, se mantendrá como utilidades retenidas de libre disposición.

10. ASUNTOS ADMINISTRATIVOS:

Debido al incremento de operaciones durante los últimos años, sobre todo en el 2010 y 2011, la estructura de la empresa ha crecido hasta llegar a 82 empleados, de 71 y 78 empleados en el 2010 y 2011. Esta estructura se debe a que es necesario mantener los estándares de calidad y servicio al cliente y así garantizar el cumplimiento de las ventas previstas para el 2013. Hemos cumplido con la cuota de 3 empleados discapacitados exigidos por el gobierno.

Para el 2013 culminaremos con el proceso de selección de un Subgerente Técnico para el área de Postventa y Gerente Comercial para la División Dior, Asistente de ventas Porsche, Asesor Comercial de vehículos usados, y un



despachador de maderas, iniciaremos además el proceso de contratación de un Subgerente Financiero con miras a obtener mayor apoyo para el análisis de nuevas estrategias de negocio y la implementación del software que estamos por adquirir.

Optimizaremos los recursos disponibles, dado que el nivel de ventas del 2013 será inferior al del 2012, sin perder de vista que debemos continuar con el desarrollo de algunas áreas de negocio como son las ventas Especiales BMW y Porsche, (Diplomáticos y Discapacitados) que no están sujetos a los cupos de importación, continuar con el desarrollo de mercado de motocicletas que tiene buen potencial de crecimiento en Quito y Concesionarios, además se revisará la estructura de la División Dior ya que existe el requerimiento de una Entrenadora de Producto y a su vez debemos reforzar el área comercial, dado el giro que ha dado Dior LA en cuanto a políticas comerciales más estrictas, alineándose con las exigencias de marcas mundiales.

En el 2012, se adquirió un terreno de 7.899 metros y un área utilizable de 3.064 metros por US\$ 900 mil, en la zona de Cumbayá en la vía Interoceánica en un lugar estratégico comercial, en el que proyectamos convertirlo en la casa Matriz de la Empresa a mediano plazo, con exhibición de las marcas que representamos.

Iniciaremos en el 2013, la ampliación y remodelación del Showroom de Porsche, para una capacidad de 5 vehículos e instalaciones adecuadas para los vehículos eléctricos y el nuevo modelo Macán que vendrán posteriormente, estas nuevas instalaciones han sido aprobadas por Porsche y esperamos culminarlas hasta abril 2013 (infraestructura), con un costo aproximado de usd 53 mil incluyendo mobiliario de acuerdo a CI de Porsche.

Iniciaremos en el 2013, la construcción de un nuevo taller y bodega de repuestos para el servicio postventa con un presupuesto de usd.800 mil, para cumplir con las exigencias de las marcas de atender a los clientes en talleres independientes, esta inversión simultáneamente nos permitirá ampliar nuestra exhibición de vehículos y motocicletas en el lugar que actualmente funciona el taller. Por el momento, estamos ya en el proceso de elaboración de planos, preliminares.

Adicionalmente, para dar cumplimiento a las exigencias de las nuevas regulaciones de los Bomberos, para la obtención de los permisos de funcionamiento, construiremos una red hídrica con un costo de usd.50 mil aproximadamente.

Para el área de postventa, invertiremos aproximadamente usd 34 mil en adquisición de equipos/ herramientas especiales y pintura del piso, mientras se construye el nuevo taller.

En vista del cierre del almacén de maderas situado junto a Dior en la Av. 6 de Diciembre y Robles, realizaremos una ampliación de la boutique Dior con la perspectiva de fidelizar clientes mediante la implementación de una nueva

cabina de tratamientos, una sala de capacitación y otros servicios, el costo de esta inversión se estima en usd.44 mil.

Las relaciones entre el personal y la administración de la empresa se mantienen en buenas condiciones.

Para la administración de la Empresa, el desarrollo y potenciamiento de los recursos humanos es importante ante el reto y exigencias de manejar marcas innovadoras a las que representamos, por lo que nuestra prioridad es invertir en la actualización en temas técnicos, atención al cliente en todos los niveles, temas legales, entre otros. Durante el 2012 tuvimos participación en diversos cursos internacionales organizados por las fábricas, además de un curso in house de atención a clientes y un curso para los integrantes del Comité de Seguridad e Higiene Industrial, sin contar con cursos de temas de actualización legal, específico.

En todos los casos, quienes hemos asistido a estas reuniones o capacitaciones, hemos transmitido al resto de trabajadores de la empresa los conocimientos allí adquiridos y de ser necesario, elaborado planes de acción para desarrollar requisitos y exigencias de las fábricas.

Con relación al proceso de contratación de un nuevo software para mejorar tiempos y procesos de ejecución en las actividades operativas, administrativas y financieras y de organismos de control, durante el 2012 hemos continuado con los análisis de propuestas de empresas que comercializan software. El costo aproximado de estas soluciones informáticas incluyendo las recomendadas por BMW superan los USD 300 mil.

Los factores analizados fueron:

- ✓ Localización (software adaptado a leyes ecuatorianas)
- ✓ Soporte técnico
- ✓ Costos
- ✓ Interfaces con BMW
- ✓ Análisis de módulos y su funcionalidad aplicable a las necesidades de todos los negocios de la Empresa
- ✓ Ubicación física
- ✓ Referencias de empresas usuarias.

Esperamos concluir nuestro análisis y decisión hasta el mes de junio de este año.

Durante el 2012, los juicios y procesos administrativos- tributarios, que tenemos entablados contra la SRI/CAE por diferencias en impuestos de importación, aún no se han resuelto en última instancia y mantenemos un estricto seguimiento sobre los mismos.

En el 2012, salió la sentencia de segunda instancia del caso del ex – empleado Esteban Alvarez, esta instancia en Corte Superior la ganamos, pero fue apelada por él, por lo que, actualmente el caso se encuentra en la Corte

Nacional de Justicia como última instancia. Una vez terminado el Juicio en la Corte Nacional, si obtenemos la confirmación de la sentencia condenatoria, tenemos la opción de perseguir civilmente a Esteban Alvarez por los daños y perjuicios ocasionados a la Empresa. En ese caso, el juez de instancia de ejecución es quien conocería del caso y resolvería el pago mediante apremio de los bienes del procesado. Vamos a agotar todas las instancias para obtener la indemnización que nos corresponde, de aproximadamente US\$ 38 mil.

Tenemos además una demanda laboral iniciada el 2010 por parte de un ex – empleado, mismo que se encuentra en trámite a cargo del Dr. Fabián Jaramillo.

Hemos concluido el manual de Seguridad e Higiene Industrial, el que se encuentra en proceso de revisión por parte de nuestro asesor legal, para proceder al ingreso al Ministerio de Salud, y cumplir con este requerimiento.

Continuamos dando cumplimiento a lo previsto en la Ley de Prevención, Detección y Erradicación del Delito del Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos. El comité previsto para este objetivo, se reúne cada mes para los análisis y reportes a la UAF de transacciones que superen los usd.10 mil, así como transacciones inusuales e injustificadas o tentativas de transacciones inusuales, caso contrario estaríamos sujetos a graves multas por incumplimiento.

12. OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2013:

Al igual que en años anteriores, hemos negociado y adquirido importantes compromisos con las marcas que representamos. El 2013 se presenta como un año de muchos retos para Alvarez Barba S.A., sin embargo con nuestro mejor esfuerzo, a pesar de las condiciones del entorno, esperamos cumplir con los objetivos acordados

CONCLUSIONES:

Lamentablemente el entorno macroeconómico para el año 2013 no se presenta muy alentador para nuestra Empresa, las restricciones a las importaciones de vehículos afectan enormemente a las posibilidades de crecimiento de la línea automotriz que es la más rentable de la Compañía.

Realizaremos grandes esfuerzos para cumplir los volúmenes de venta en todas las áreas de negocios. En el área de automóviles, trataremos de cambiar el mix de productos, con vehículos que nos dejen mayor rentabilidad, seguiremos potencializando el mercado de diplomáticos y discapacitados, ya que estos nos permiten vender vehículos sin perder la cuota de importación por los mismos.

Las previsiones del año 2013 para el mercado automotriz, apuntan a una disminución de ventas de aproximadamente el 16% respecto al año anterior, debidas a la restricción de importaciones.

Esperamos que con la gestión en las áreas de postventa, partes y accesorios, se pueda aprovechar el crecimiento que tuvo nuestro parque automotor en los años 2010 y 2011.

Reforzaremos nuestra coordinación y contacto con nuestro concesionario automotriz, con la finalidad de alinear esfuerzos para la consecución de objetivos, cumplimiento de estándares y certificaciones con fábricas, esto a través de visitas por parte de ejecutivos de Alvarez Barba de cada área.

En este momento es importante para nosotros potenciar el negocio de motocicletas que, como se analizó anteriormente, experimentó un notable crecimiento en el 2012. La apertura del nuevo concesionario en el Sur del país y la reactivación del concesionario de Guayaquil, nos permitirán la posibilidad de un importante crecimiento. BMW Motorrad lanza en este año la nueva R1200GS que tradicionalmente ha tenido importantes volúmenes de venta en nuestro país, esto es algo que definitivamente debemos aprovechar, tampoco debemos olvidar el importante segmento de las motocicletas para autoridades, con quienes mantenemos un constante contacto.

A pesar del incremento de precios por parte de Dior, afortunadamente tenemos un buen posicionamiento en el mercado, lo que nos permitirá desarrollar e incrementar nuestras ventas, considerando que prevemos no se darán nuevas reformas tributarias que nos afecten en esta línea. Este año arrancamos con el equipo comercial completo para lograr el objetivo fijado.

Con la reestructuración realizada en el 2012, el área de maderas tiene al momento su equipo comercial completo, por lo que establecimos un objetivo de ventas muy optimista para el 2013. Es importante mencionar que para este año, pensamos complementar los servicios que ofrecemos en cada uno de los puntos de venta, para con esto captar un número mayor de clientes en este negocio. Debemos continuamente evaluar la rentabilidad de esta línea de negocios.

El apoyo de las fábricas en cuanto a cumplimientos de despachos, capacitación, solución de problemas, apoyos de marketing, entre otros, será de trascendental importancia.

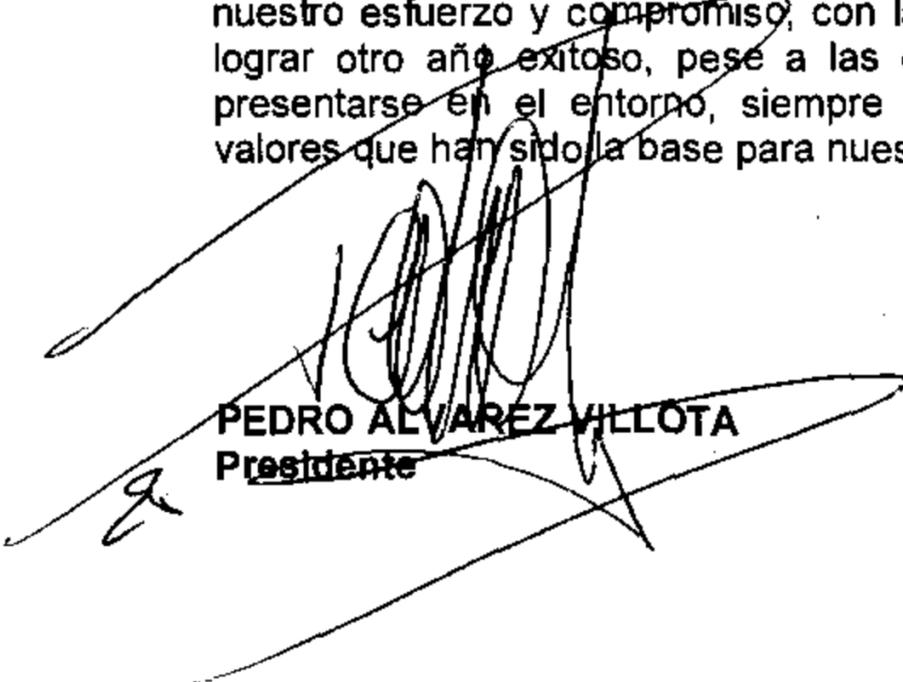
Agradezco a todos los ejecutivos y funcionarios de la empresa que, con su entusiasmo y fructífero trabajo del día a día, hacen posible los resultados positivos de la compañía. Nuestro agradecimiento especial para la señora Jacqueline Cevallos, Gerente General de la Empresa, por su decidida y valiosa colaboración.

Incluyo en este agradecimiento a todos los ejecutivos de la compañía: Señores Susana Alvarez, Diego Galindo, Humberto Sandoval, Sandra Chasi, Alexandra Bustamante, Silvia Delgado, Homero Escobar, William Ramírez, Fabián Jarrín,



Erika Rivera, Cecilia Albuja, Tatiana Lara, David Benavídez, George Maya y en general a todos los trabajadores de la empresa.

Confiamos en nuestras fortalezas como empresa sólida y de gran trayectoria para la consecución de nuestros objetivos, por lo que estoy seguro que con nuestro esfuerzo y compromiso, con la ayuda y bendición de Dios, podremos lograr otro año exitoso, pese a las dificultades que eventualmente podrían presentarse en el entorno, siempre manteniendo nuestra filosofía de altos valores que han sido la base para nuestro crecimiento sostenido.



PEDRO ALVAREZ VILLOTA
Presidente