

Quito, 7 de Marzo de 2014

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 2013:

1. ENTORNO EMPRESARIAL:

Según datos del Banco Central del Ecuador el crecimiento del PIB en el 2013 fue del 3.5%, en lugar del 4% que había previsto inicialmente, crecimiento que se ve influenciado radicalmente por el aporte del VAB (valor agregado bruto) petrolero. Las actividades de mayor importancia no relacionadas al área petrolera fueron: la Construcción y Comunicaciones. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), estima que el crecimiento de Ecuador para el 2014 estará alrededor de un 4,5%, cifra que coincide con las estimaciones del Banco Central del Ecuador. Crecimiento que se daría con una abrupta disminución del consumo de los hogares por la reducción del crédito de consumo que se espera, y las limitaciones a las importaciones de bienes de consumo. Se espera además que en el 2014 la construcción no decaiga debido a la construcción de las centrales hidroeléctricas, pero si se espera una desaceleración del comercio por las restricciones de importaciones.

El saldo de la Balanza Comercial a Diciembre de 2013 fue de -1.084 millones de dólares (petrolera 8.027 y no petrolera -9.111 millones de dólares), esto a pesar de que se han establecido más restricciones a las importaciones, el problema es que se sigue restringiendo las importaciones de consumo que son las que menos crecimiento han tenido en los últimos años.

El índice de desempleo en el 2013 se ubicó en una tasa del 4,9%, muy similar al del 2012 que fue del 5,0%, siendo la rama de la actividad que más personas emplea en el sector urbano fue la del Comercio con un 23,4% del total.

En el 2014 además el Gobierno alcanzó un Salario Básico Unificado de US\$ 340, que es el más alto de la región, y que se calcula cubre el 100% del monto de la canasta básica, y ha superado el salario digno si se considera al fondo de reserva en la remuneración. El riesgo de esto es que, los incrementos del salario básico en el país han subido a ritmos muy superiores a los de otros países de la región y que tienen una productividad más alta, y el Ecuador además afronta el peligro de una apreciación del dólar en relación a las monedas sudamericanas, pudiendo afectar enormemente nuestra competitividad.

Las tasas de interés activas en el 2013 cerraron igual que en el 2012, en un 8,17%; la tasa de interés pasiva se ubicó en 4,53% vs. 3,89% del 2012, lo cual obedece a la restricción del crédito de consumo.



La inflación acumulada del 2013 fue de 2,7%, la del 2012 cerró en un 4,2%. El Banco Central del Ecuador prevé para el 2014 la inflación se ubicará en 3,2%. Es importante mencionar que las restricciones arancelarias generalizadas pondrán presión sobre el abastecimiento de algunos bienes, incidiendo en la subida de precios de los mismos.

A finales del 2013 se promulgó la aprobación y oficialización por parte de la Subsecretaria de Calidad de varias normas técnicas para 293 subpartidas arancelarias que incluyen juguetes, zapatos, ropa, cosméticos, partes para vehículos, alimentos, entre otros. La meta del gobierno es reglamentar en el lapso de un año, el 80% de los productos que ingresan al país, esperando que la industria local se desarrolle de tal manera que, en tiempo récord, cubra lo que el país dejará de importar. Muchos de los requisitos impuestos son prácticamente imposibles de cumplir pues se solicitan documentos y certificaciones de conformidad por producto y por lote, lo cual en productos como los perfumes y cosméticos es inaplicable.

En definitiva, el ambiente macroeconómico en el que se desarrolló nuestra empresa durante el 2013, ha seguido siendo muy difícil, muchas de las medidas de restricción de importación nos afectan directamente. Pero esto no nos ha quitado nuestros deseos de seguir trabajando, y hemos hecho, como siempre, nuestro mejor esfuerzo, hemos realizado importantes negociaciones con las fábricas para obtener resultados positivos. El 2014, como el mismo Gobierno lo ha augurado, no va a ser un año fácil debido al cambio de la matriz productiva anunciada, las restricciones traerán consigo un rezago tecnológico, incrementos de precios y baja en la calidad. El Gobierno de Ecuador espera que las restricciones terminen y la situación mejore a partir del año 2016 en que los grandes proyectos empezarán a rendir sus frutos: El incremento en la producción petrolera, los proyectos mineros y los proyectos hidroeléctricos.

En Alvarez Barba S.A. estamos siempre prestos a responder a todos los retos que se nos presenten durante el desarrollo las actividades de la Empresa, no duden señores accionistas que todo el equipo de trabajo dará lo mejor de sí 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:

INDICES DE EFICIENCIA	2013	2012
Utilidad Neta / Patrimonio	13,49	14,96
Utilidad Neta / Total de Activos	10,05	11,83
Utilidad Neta / Ventas netas	8,70	8,93
Utilidad bruta / Ventas netas	19,62	21,69

Utilidad neta / Capital de trabajo neto	18,22	19,30
INDICES DE LIQUIDEZ		
Activo Corriente / Pasivo Corriente	3,76	4,99
Activo Corriente (-) Inventarios / Pasivo Corriente	2,23	3,21
ESTRUCTURA FINANCIERA		
Total de Pasivos / Patrimonio	34,24	26,43
Total de Pasivos / Total de Activos	25,51	20,91
INDICES DE EFICIENCIA		
Rotación de activos fijos	5,18	6,43
Rotación de cuentas por cobrar en días	12,62	12,09
Rotación de inventarios en días (no incluye importaciones en tránsito)	29,27	27,49
Rotación del activo total	1,16	1,32
OTROS INDICES		
Margen de Operación	11,16	12,61
Utilidad operacional/Patrimonio	17,31	21,13
Utilidad operacional/Activo total	12,90	11,24

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 2013 versus el 2012 son las siguientes:

(Expresado en miles de Dólares)

ESTADO DE RESULTADOS	2012	2013	% Variación 2013/2012	% sobre ventas y comisiones 2012	% sobre ventas y comisiones 2013
VENTAS NETAS Y COMISIONES	20.920	24.597	18%	100%	100%
COSTO DE VENTAS	16.412	19.261	18%	78%	78%
MARGEN BRUTO	4.508	5.336	18%	22%	22%
TOTAL DE GASTOS	3.397	3.673	8%	16%	15%
UTILIDAD EN OPERACIÓN	1.111	1.662	50%	6%	7%
OTROS INGRESOS/EGRESOS (financieros y varios)	1.130	1.064	(6%)	5%	4%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	2.241	2.727	22%	11%	11%
IMPUESTO RENTA CORRIENTE	404	517	28%	2%	2%

IMPUESTO RENTA DIFERIDO	19	13	(32%)	0%	0%
UTILIDAD NETA	1.818	2.197	21%	9%	9%

Las ventas netas incluidas las comisiones se incrementaron en el 2013 en un 18% con respecto al año anterior.

Desde junio de 2012 nuestras ventas de vehículos se planifican en función a los cupos de importación anuales que fueron fijados para cada importador en dólares y unidades por parte del Gobierno mediante Registro Oficial 725 del 15 de junio de 2012, esta resolución tiene vigencia hasta el año 2014, sin embargo dada la tendencia a incrementarse las importaciones en los últimos años que ha afectado los resultados de la balanza comercial, creemos que existe un alto riesgo de disminución de cupos o incluso la prohibición total de las importaciones.

Adicionalmente hemos enfocado nuestras ventas con miras a optimizar el mix de modelos impulsando la venta de vehículos de mayor precio, con la finalidad de optimizar nuestra rentabilidad.

Continuamos con las escalas de ICE que rigen para el sector automotriz y que son un limitante para los incrementos de precios, además del 5% del impuesto a la salida de capitales ISD.

Las ventas de BMW se diversificaron en varios modelos, el número de unidades con respecto al año anterior disminuyó en un 10%, y en dólares se incrementaron en un 12%, debido a un mejor mix. En la marca Porsche en número de unidades incrementamos un 37% y en dólares en un 48%, la mayor parte de las ventas se concentró en el Cayenne V6 y Cayenne S Híbrido.

Las comisiones por intermediación en la venta de autos usados se incrementaron en un 137% con respecto al año anterior.

En la división de repuestos, tuvimos un crecimiento del 10%, con respecto al año anterior, en el taller crecimos en un 12%.

La división Dior disminuyó las ventas en un 17%, con un mix de participación del 40% (42% año 2012), 35% (32% año 2012) y 25% (26% año 2012), en Perfumería, Maquillaje y Tratamiento, respectivamente, durante el 2013 no existieron modificaciones tributarias, sin embargo en diciembre de 2013 el gobierno limitó las importaciones imponiendo certificaciones INEN, las cuales en algunos casos son imposibles de conseguir, particular que detallaremos más adelante.

En la división maderas, las ventas disminuyeron en un 15% en dólares y 5% en m3 con relación al 2012. Como se recordará en agosto de 2012 se cerró el almacén del centro dado que el nivel de ventas no cubría los costos de operación, en el año 2013 no logramos compensar las ventas de este almacén en los otros puntos de venta, sin embargo la eliminación de los costos de

operación que nos generaba nos permitió una disminución de la pérdida resultante en el año 2012 en un 30%.

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. Para solventar este problema tuvimos que contratar en enero de 2014 a la empresa Cobus Group la que nos proporciona estas estadísticas en forma detallada y oportuna.

El costo de ventas en el 2013 fue del 78% de las ventas incluidas comisiones, el cual es similar al del año 2012, esto ha dado lugar a que nuestro margen de rentabilidad bruta en ambos años sea del 22%, sin embargo al existir un crecimiento de ventas del 18%, en términos de valores absolutos la utilidad bruta se ha incrementado en un 18% equivalente a US\$828 mil.

La relación de los gastos de operación sobre las ventas y comisiones en el 2013 y 2012 fue del 9,08% y 10,38% respectivamente, a pesar de que hubo una disminución porcentual, en valores absolutos existió un incremento de 3% dado el mayor nivel de ventas en el año 2013 del 18%. Se mantiene una política de un adecuado control de gastos en cada una de las líneas.

Entre los gastos más importantes se encuentran remuneraciones del personal, publicidad, la inversión que se realiza por capacitación en el exterior, el mismo que ascendió en este año a aproximadamente USD60 mil dólares, valor que es menor inclusive al autorizado por la Junta.

Con relación a los gastos administrativos en el 2013 y 2012 representaron el 5,8% en ambos años, sobre las ventas y comisiones.

Con los antecedentes antes indicados, la relación porcentual del total de los gastos del 2012 y 2013 con relación a ventas, pasó del 16,23% al 14,93%; y en valores absolutos un incremento del 8%. Con tales variaciones, la utilidad en operación para el año 2013 fue del 6,7% la cual es mayor al 2012 que fue del 5,3%.

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.

Entre los rubros más importantes en Otros Ingresos del 2013, se encuentran los dividendos recibidos de las inversiones en acciones que mantenemos en compañías del grupo, además de la valuación a valor de mercado y restructuración del portafolio de las inversiones que se mantienen en el exterior.

3. DEPARTAMENTO DE AUTOMOVILES:

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

(Expresados en miles de dólares)

AUTOMOVILES Y MOTOCICLETAS	2012	2013	% Variación 2013/2012	% sobre ventas y comisiones 2012	% sobre ventas y comisiones 2013
VENTAS Y COMISIONES	13.690	17.581	28%	100	100
RESULTADO OPERATIVO	323	745	131%	3%	4%

4. DEPARTAMENTO DE PARTES Y ACCESORIOS:

El comportamiento del departamento de partes y accesorios durante el año 2013 fue el siguiente:

(Expresados en miles de dólares)

PARTES Y ACCESORIOS (Todas las marcas)	2012	2013	% Variación 2013/2012	% sobre ventas y comisiones 2012	% sobre ventas y comisiones 2013
VENTAS NETAS	2.707	2.972	10%	100%	100%
RESULTADO OPERATIVO	824	965	17%	31%	33%

5. DEPARTAMENTO DE ESTACION DE SERVICIO:

Los resultados de la Estación de Servicio en el 2013, comparándolos con el 2012 fueron los siguientes:

(Expresado en miles de dólares)

ESTACION DE SERVICIO	2012	2013	% Variación 2013/2012	% sobre ventas y comisiones 2012	% sobre ventas y comisiones 2013
TOTAL VENTAS	760	841	11%	100%	100%
RESULTADO OPERATIVO	(56)	(32)	(43%)	(7%)	(4%)

6. DEPARTAMENTO DE MADERA:

Los resultados del área de maderas se muestran a continuación:

(Expresados en miles de dólares)

MADERAS	2012	2013	% Variación 2013/2012	% sobre ventas y comisiones 2012	% sobre ventas y comisiones 2013
VENTAS Y COMISIONES	2.411	2.085	(14%)	100%	100%
RESULTADO OPERATIVO	(158)	(115)	(27%)	(7)%	(5%)

7. DEPARTAMENTO DIOR:

El comportamiento de la división Dior durante el 2013 fue el siguiente:

(Expresados en miles de dólares)

DIOR	2012	2013	% Variación 2013/2012	% sobre ventas y comisiones 2012	% sobre ventas y comisiones 2013
VENTAS NETAS	1.350	1.118	(17%)	100%	100%
RESULTADO OPERATIVO	173	99	(43%)	12%	9%

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:

La Junta de Accionistas celebrada el 27 de marzo de 2013, declaró un dividendo de US\$1.000.000 de los resultados del ejercicio 2012, los cuales hasta diciembre de 2013 fueron pagados en su totalidad.

El Directorio de Alvarez Barba S.A. en reunión celebrada el 24 de febrero de 2014, sugirió a los accionistas que la distribución de utilidades del ejercicio económico 2013 de la compañía sea la siguiente:

(Expresado en dólares)

DESCRIPCION	USD
Utilidad del período	3,207,545.17

Menos: Participación laboral	481,131.78
Impuesto a la Renta Corriente	516,591.54
Impuesto Diferido	12,998.08
Utilidad después de Impuestos antes de reserva legal	2,196,823.77
10% de Reserva Legal	219,682.37
UTILIDADES DEL EJERCICIO DISPONIBLES PARA DISTRIBUCION	1,977,141.39
Utilidades a distribuir a accionistas en 2013 (propuesta)	1,000,000
SALDO DE UTILIDADES A SER TRANSFERIDAS A UTILIDADES RETENIDAS	977,141.39

El saldo de utilidades del ejercicio 2013, 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:

Dado el incremento de operaciones en los últimos años, la estructura de la empresa ha crecido hasta llegar a 81 empleados. Esta estructura principalmente ha crecido en la actividad automotriz, por lo cual hemos debido contar con mayor número de mecánicos y personal administrativo para atención a clientes en el área de taller, con la finalidad de mantener los estándares de calidad y servicio al cliente y así garantizar el cumplimiento de la facturación prevista para el 2013. Hemos cumplido con la cuota de 3 empleados discapacitados exigidos por el gobierno.

Para el 2013 procedimos con la contratación de ciertas posiciones claves tales como la Subgerente de la división Dior, Asesor Comercial de Vehículos Usados, Subgerente de Mercadeo, Coordinador de Calidad y Jefe de Contabilidad. En enero de 2013, se promovió a un asesor comercial de BMW como Gerente de Ventas Porsche y Ventas Especiales.

Culminaremos en el 2014, con el proceso de selección del Subgerente Técnico para el área de Postventa, Gerente Comercial para la División Maderas, Asesor comercial para autos BMW, y un Asesor adicional para la venta de motocicletas dado el crecimiento de esta línea en los dos últimos años.

Lamentablemente Homero Escobar Gerente de Mercadeo, ha decidido retirarse de la empresa en el mes de marzo de 2014, luego de haber prestado sus servicios por 44 años.

Continuaremos con nuestra política de optimización de recursos, dados los potenciales riesgos para las empresas importadoras debido a las políticas gubernamentales restrictivas por la nueva "Matriz Productiva" anunciada y el problema de la Balanza Comercial, nos mantendremos alertas a cualquier posible cambio a las regulaciones que afecten las operaciones de la empresa sin perder de vista el desarrollo de algunas áreas de negocio potenciales como son las ventas Especiales de vehículos, mencionadas anteriormente,

continuaremos apoyando el desarrollo del mercado de motocicletas además de Quito, a través de nuestros concesionarios en Guayaquil y Cuenca.

Para la división Dior, nombraremos una Entrenadora de Producto y replantearemos nuestra estrategia comercial orientándonos a brindar mayor apoyo y asesoría a los distribuidores que cumplan con las exigencias y lineamientos de Dior a nivel mundial

Concluimos con la ampliación y remodelación del Showroom de Porsche acorde a los lineamientos de fábrica, que tiene una capacidad para 5 vehículos, se dejaron instalaciones adecuadas para los vehículos eléctricos y el nuevo modelo Macan. El costo de esta inversión fue de USD\$39 mil, no se procedió a la instalación del Consultation Lounge de acuerdo a CI de Porsche, debido a que estamos programando la construcción del nuevo showroom de Porsche y talleres de BMW y Porsche, según lo explicaremos más adelante.

Cumplimos con las exigencias de las nuevas regulaciones de los Bomberos, para la obtención de los permisos de funcionamiento para lo cual contratamos y concluimos la construcción de la red hídrica, la cual tuvo un costo de US\$68 mil.

Para el área de postventa, invertimos US\$15 mil en la reparación y pintura del piso del taller de Porsche y BMW, así como se realizó la adquisición de un nuevo elevador para motos y vehículos, la estación de recarga para el servicio de vehículos Porsche E-Mobility, y otras herramientas especiales por un monto aproximado de US\$16 mil.

Procedimos con un levantamiento de requerimientos de la infraestructura de la división Dior, para lo cual se elaboró el plano respectivo que contempla la implementación de una nueva cabina de tratamientos, una sala de capacitación, nuevas oficinas, cafetería, entre otros, con la finalidad de mejorar nuestras prestaciones y fidelizar clientes. El costo aproximado de esta inversión se estima en US\$44 mil. Procederemos a realizar esta ampliación en el 2014.

Concluimos con la elaboración de los planos para la construcción en 2014, el cual incluye el nuevo taller de BMW y Porsche, el nuevo showroom de Porsche cuyo acceso será por la ampliación de la Av. Real Audiencia dada la salida del aeropuerto, nuevas bodegas de repuestos para el servicio postventa e instalaciones de Enderezada y Pintura, se contempla un segundo piso para estacionamientos de vehículos para espera de servicio de taller y empleados. Estos planos fueron revisados y finalmente aprobados por funcionarios de la fábrica Porsche, además que fueron revisados por una arquitecta enviada a Ecuador por la fábrica BMW, especialista en identidad corporativa de BMW. La aprobación de planos en el Municipio de Quito, se realizará a inicios del segundo trimestre del 2014.

Estimamos que la primera fase se inicie a mediados del año, esta fase contempla la construcción de los nuevos talleres y estacionamientos que serán ubicados en la parte posterior de las instalaciones de la empresa, se estima que la construcción concluya en 12 meses una vez iniciada. La segunda fase

contempla el showroom de Porsche, y luego del traslado de las áreas del taller y repuestos actuales a las nuevas instalaciones, iniciaremos con la remodelación del showroom actual de BMW, Autos Usados y Motocicletas BMW, esta segunda fase estimamos se iniciará a mediados del año 2015. El presupuesto de inversión contemplado para este proyecto ascenderá a más de US\$2 millones.

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

Para la empresa es muy importante, el desarrollo de los recursos humanos ante el reto y exigencias de las marcas innovadoras 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. Para esto, durante el 2013, nuestro personal participó en diversos cursos internacionales organizados por las fábricas, además se realizó un curso para los integrantes del Comité de Seguridad e Higiene Industrial, cursos externos enfocados al servicio de retención de clientes y estrategias para el cierre de ventas dirigido a nuestra fuerza de ventas, además de otros cursos dirigidos a las áreas de mercadeo y administrativas para apoyar a las áreas operativas.

La Junta General Ordinaria celebrada el 27 de Marzo de 2013 autorizó la inversión de USD 100mil para viajes al exterior por capacitaciones de los ejecutivos y funcionarios de la Empresa; contando con esta autorización, se efectuaron 37 viajes al exterior (19 personas) por un valor total de USD59 mil, es decir una disminución de e USD20 mil respecto al 2012, equivalente al 25%. De este total, un 42% correspondió a BMW, el 55% a Porsche, 4% a Dior.

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.

Hemos concluido nuestro análisis para la contratación del nuevo software para mejorar tiempos y procesos de ejecución en las actividades operativas, administrativas y financieras y de organismos de control, para asegurar esta decisión contratamos a la empresa AZURIAN especialista en asesoramiento para el proceso de análisis y toma de decisiones sobre estos temas, actualmente nos encontramos con dos empresas finalistas con las cuales estamos realizando las negociaciones y sobre todo recabando referencias de sus clientes, incluso nuestro Gerente de sistemas viajará la segunda semana de marzo 2014 a Costa Rica con la finalidad de mirar el funcionamiento en vivo de uno de estos softwares y conversar con sus usuarios. También hemos recabado información financiera para asegurarnos su permanencia en el mercado en el largo plazo, dada la magnitud de inversión en este proyecto. Tomaremos una decisión a finales del mes de abril. El costo cotizado por estos dos empresas para la adquisición e implementación de estas soluciones informáticas se encuentran US\$715 mil y US\$420 mil.

Estas dos alternativas son Novatech empresa ecuatoriana con sede en Quito y Espiga empresa Española que cuenta con una red de representantes en Europa y Latinoamérica.

Durante el 2013, 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.

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 obtenido la aprobación del Manual de Seguridad e Higiene Industrial por parte del Ministerio competente, actualmente el comité está funcionando con normalidad y con el apoyo de la Coordinadora de Calidad que fue contratada en reemplazo al anterior y que tiene una buena trayectoria y conocimientos sobre esta normativa. Dentro del comité se encuentra participando el médico en seguridad y salud ocupacional que fue contratado por la empresa en 2013, mediante un acuerdo con Industrias Ales que contempla la prestación del servicio médico para los empleados y el uso de sus instalaciones para brindar este servicio.

Para dar cumplimiento a las normas de seguridad, se procedió a realizar los exámenes médicos preocupacionales a todo el personal de la empresa con la implementación de las fichas médicas respectivas, el personal nuevo se acoge también a este procedimiento. Continuaremos trabajando en la matriz de riesgos para lo cual se requerirán inversiones en algunos rubros tales como medición de factores de riesgo, control y prevención de factores de riesgo, capacitación, desarrollo e implementación del sistema SSO, equipos de protección individual y ropa de trabajo, entre otros, los mismos que tendrán un costo aproximado de US\$14 mil.

Ley de Lavado de Activos y Financiamiento de Delitos

Durante el año 2013, 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.

En octubre de 2013, mediante resolución SC.DSC.G.13.010 la Superintendencia de Compañías emitió las “Normas de prevención de lavado de activos, financiamiento del terrorismo y otros delitos” para las compañías reguladas por este organismo, como refuerzo a las normas antes indicadas, por lo que consideramos el referido marco jurídico que atañe a la empresa como concesionario automotriz.

A continuación se resumen los principales puntos contemplados en esta nueva normativa, los cuales tenemos obligatoriedad en su cumplimiento:



RESPONSABILIDADES DEL DIRECTORIO O LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

- Emitir políticas generales para la prevención de lavado de activos
- Aprobar el código de ética y el manual de Cumplimiento para la prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, así como sus actualizaciones
- Conocer y adoptar las recomendaciones anuales respecto a corregir fallas o deficiencias del Manual y del Código estipuladas por el Comisario o Auditor Interno o Externo
- Designar al oficial de cumplimiento
- Conocer y aprobar el plan de trabajo anual que presente el oficial de cumplimiento el primer trimestre de cada año
- Conocer y aprobar los informes presentados por el Comisario y Auditor externo, relacionados con el proceso de evaluación y cumplimiento de las normas.
- Aprobar la asignación de recursos técnicos y la contratación de recursos humanos necesarios para implementar y mantener los procedimientos de prevención de lavado de activos
- Establecer las sanciones por incumplimiento de las medidas de prevención de lavado de activos para los miembros de la compañía.

POLITICA CONOCE TU EMPLEADO

Esta política pretende que la compañía tenga un adecuado conocimiento de todos sus miembros del DIRECTORIO u organismo que haga sus veces, SOCIOS o ACCIONISTAS, según sea el caso, además del REPRESENTANTE LEGAL o ADMINISTRADORES, EJECUTIVOS y EMPLEADOS o PERSONAL TEMPORAL, para cuyo efecto se requerirá, revisará y validará, la siguiente información, la misma que debe ser actualizada anualmente:

- Nombres y apellidos completos
- Dirección domiciliaria, número telefónico, dirección de correo electrónico
- Copia de cédula de ciudadanía o del documento de identificación
- Copia de papeleta de votación
- Hoja de vida
- Referencias personal y laborales
- Copia de recibo de cualquier servicio básico
- Declaración juramentada simple de no haber sido enjuiciado y condenado por la Comisión de actividades Ilícitas
- Declaración patrimonial simple

FUNCIONES DEL COMISARIO O AUDITOR INTERNO:

- Elaborar un reporte trimestral dirigido al Directorio donde detallará las conclusiones obtenidas en el proceso de evaluación del cumplimiento de las normas sobre prevención y control de lavado de activos.

FUNCIONES DEL AUDITOR EXTERNO:

- Verificar el cumplimiento de las políticas, procedimientos y mecanismos internos para la prevención del delito de lavado de activos, valorar su eficacia operativo y proponer eventuales rectificaciones
- Informe del seguimiento de las deficiencias detectadas
- Entregar a la Superintendencia de Compañías el informe anual de auditoría, en el plazo establecido para el envío de información.

Para dar cumplimiento a las normas contenidas en esta resolución, la Superintendencia de Compañías, emitió plazos para los procesos de implementación; por lo que estamos trabajando sobre los temas a desarrollar para dar cumplimiento a los mismos, los cuales deben concluir en 180 días a partir de la emisión de esta ley. Es importante mencionar que el directorio de la empresa aprobó el nombramiento del Oficial de Cumplimiento y que ya se encuentra aprobado por la Superintendencia de Compañías.

Adicionalmente, hemos entregado a cada uno de los integrantes del directorio los Manuales para la prevención de lavado de activos y el Código de Ética, para su revisión y aprobación, además que les hemos informado sobre los requisitos que deben cumplir en su calidad de directores. Pedimos a los miembros de esta junta de accionistas su colaboración en la entrega de la información que les será solicitada posteriormente para dar cumplimiento a lo indicado en esta normativa.

Ecuador Motorides S.A.

Esta compañía fue constituida en el Ecuador mediante escritura pública y según autorización de operación por parte del SRI el 29 de junio de 2012, además que el 30 de enero de 2013 obtuvo por parte del Ministerio de Turismo el Certificado de registro que la calificó como Operadora de Turismo.

El capital social actual asciende a US\$100 mil, de los cuales el 60% de participación lo tiene Alvarez Barba S.A., siendo su accionista mayoritario y el 40% el Sr. Ramiro Rosales. Este capital se perfeccionó con fecha 11 de marzo de 2013, dando así cumplimiento a lo estipulado en su constitución.

Las principales actividades desarrolladas durante el 2013, se resumen a continuación:

Adquisición de Motos. En 2013 se adquirió 3 motocicletas de la marca BMW (2 modelo F700 GS y 1 modelo F800GS) por un valor de USD 52 mil, compra que se realizó a Alvarez Barba S.A.

Tours 2013. Se lograron colocar nuestras ofertas de turismo en el extranjero a través de la página web desarrollada para dicho propósito, es así que en febrero de este año conseguimos nuestro primer grupo de turistas (5) procedentes de Alemania, lo que significó para la empresa un ingreso por USD 16.800, siendo ésta la única y principal actividad desarrollada.

Alquileres de Motocicletas. Adicionalmente se han efectuado alquileres de motocicletas a clientes nacionales

Gastos de Operación. Los principales gastos efectuados en el año corresponden a depreciación de las motocicletas por USD10 mil, pagos por

remuneraciones del Gerente General por USD 5 mil, honorarios profesionales por asesoría por USD 5 mil, alquiler de motos US\$3 mil, publicidad por mejoras en página web USD 3 mil y seguros US\$2 mil.

Resultados. El resultado de la operación de 2013 fue una pérdida neta de USD 10 mil, sin embargo estamos convencidos que a medida que sigamos desarrollando nuestros negocios, se podrán conseguir resultados positivos.

Al diciembre de 2013, ha cumplido con todas las obligaciones de pagos y entrega de información tributaria y societaria ante los organismos de control respectivos, por lo que está en capacidad de continuar con el desarrollo de sus operaciones.

12. OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2014:

Al igual que en años anteriores, hemos negociado y adquirido importantes compromisos con las marcas que representamos. El 2014 será como otros, un año de muchos retos para Alvarez Barba S.A. especialmente en las áreas automotriz y Dior, pero esperamos cumplir con los objetivos acordados.

CONCLUSIONES:

Para el año 2014, el entorno macroeconómico no se presenta muy alentador para nuestra Empresa, lamentablemente las restricciones a las importaciones de vehículos que continúan para este año 2014 siguen afectando de forma importante a las posibilidades de crecimiento de la línea automotriz que es la más rentable de la Compañía, esto, sumado a las nuevas restricciones de importación para productos de perfumería y cosméticos, además de algunos de los ítems de repuestos automotrices, textiles, entre otros generan obstáculos para el desarrollo de las ventas sin embargo, esperamos que con nuestra capacidad de gestión lograremos solventar estos requerimientos y cumplir con nuestros objetivos de ventas planteados para este año.

Realizaremos grandes esfuerzos para cumplir los volúmenes de venta en todas las áreas de negocios. En el área de automóviles, hemos planeado un mix de series y modelos de 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.

En el año 2014, las previsiones para el mercado automotriz, apuntan a un incremento de ventas en dólares de aproximadamente el 20% respecto al año anterior, a pesar de la restricción de importaciones y a la disminución de los créditos de consumo para vehículos.

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 y logremos mantener e incluso incentivar la fidelidad de nuestros clientes de vehículos.

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. Continuaremos con la implementación del programa Porsche Business Excellence (PBE) iniciado en el año 2013, del cual aprovecharemos el Know How para implementarlo en las otras líneas automotrices.

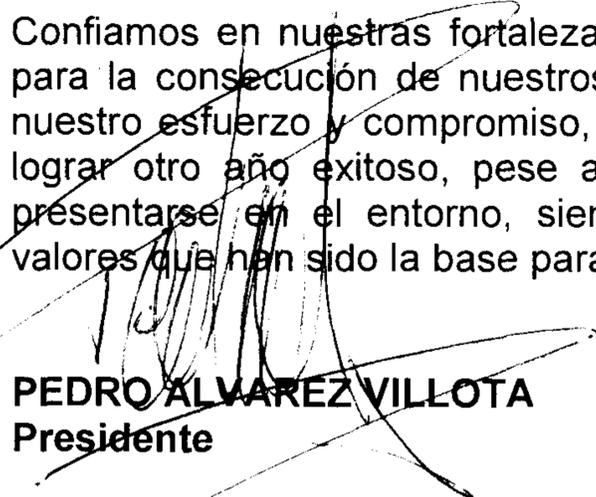
Esperamos con normalidad desarrollar las ventas de la línea Dior, afortunadamente tenemos un buen posicionamiento de marca en el mercado debido a la calidad del producto y a las gestiones de fidelización y marketing realizadas año a año, lo que nos permitirá desarrollar y cumplir con nuestras metas de 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 contratación del nuevo Gerente de Maderas y la dotación de las herramientas que nos hacen falta para brindar servicios a nuestros clientes, estaremos listos para que el área de maderas cumpla con los objetivos que hemos establecido para el año 2014, es importante mencionar que para este año, debemos cumplir los planes de marketing y capacitación que nos hemos propuestos para asegurar el apoyo a la gestión comercial en cada uno de los puntos de venta y captar un número mayor de clientes en este negocio. 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. Quiero resaltar mi especial agradecimiento para la señora Jacqueline Cevallos, Gerente General de la Empresa, por su total apoyo para el éxito de la Empresa.

Agradezco igualmente 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, Cecilia Albuja, George Maya, David Benavidez y en general a todo el resto de 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