

Quito, 9 de Marzo de 2015

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 2014:

ENTORNO EMPRESARIAL:

El entorno relativamente estable y favorable del que ha gozado el país desde inicio de la década comenzó a deteriorarse a principios del segundo semestre de 2014, con la declinación del precio del petróleo. Los precios continuaron cayendo durante el año y terminaron el 2014 con algo por debajo de \$50/b para el crudo ecuatoriano habiendo sobrepasado anteriormente los US\$100/b.

Además de la preocupación por el precio del petróleo, el Gobierno de Ecuador en este nuevo año, debe afrontar el hecho de que el dólar se aprecia y la cotización de los bonos ecuatorianos cae fuertemente en los mercados financieros. Durante la mayor parte de 2015, a no ser que haya una recuperación de los tres rubros: precio del petróleo, valor del dólar y cotización de los bonos, la política económica estará dominada por el intento de reducir los déficits fiscal y de pagos.

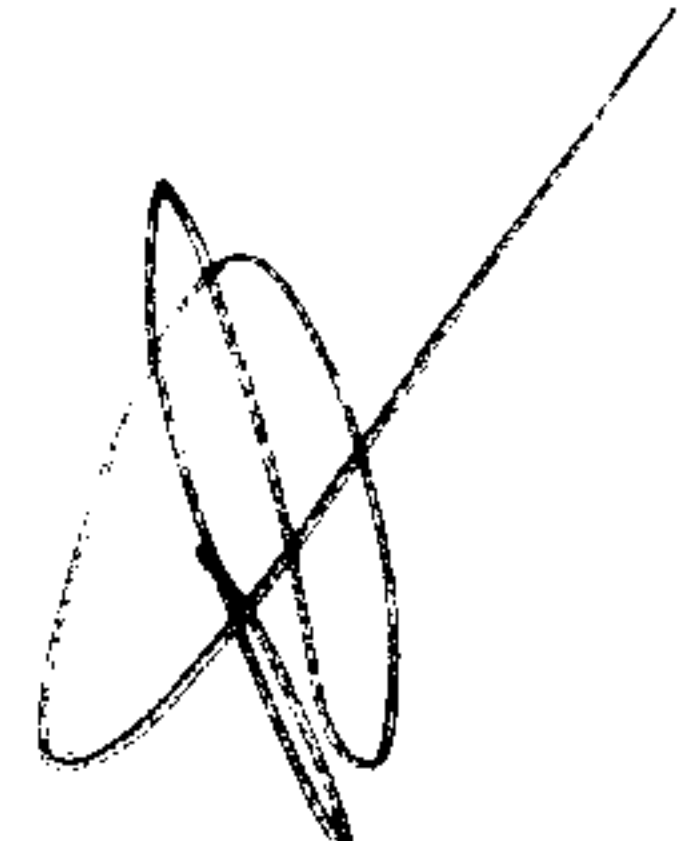
Durante 2014 se adoptaron varios cuerpos legales dirigidos a fortalecer el control del gobierno sobre las empresas, la tendencia continúa en 2015. De no mejorar el negativo marco macroeconómico, las autoridades deberán poner en el fiel de la balanza su deseo de mayor control y la necesidad de atraer capital privado.

El tercer trimestre del año 2014, Ecuador ha mantenido la tendencia de crecimiento económico, con un resultado positivo de 3,4% en la variación interanual, lo que ubicó al PIB en US\$ 17.542 millones.

La inflación anual a Diciembre de 2014 fue de 3,67%, casi un punto porcentual mayor a la del 2013. La inflación ecuatoriana fue superior a la inflación internacional de 2,12%, y a la de Estados Unidos que fue del 0,76%.

Al analizar la estructura de la Población Económicamente Activa urbana, se puede observar que en Diciembre de 2014, la tasa de ocupación plena representó el 51,4%, la tasa de subocupación el 43,8%, y la tasa de desocupación el 4,5%, existiendo un mínimo porcentaje de ocupados no clasificados de 0,3%. La tasa de desocupación es ligeramente inferior a la del 2013 que se ubicó en 4,9%, pero la de subocupados subió 0,5 puntos porcentuales respecto al 2013 que fue de 43,3%.

Según los datos del Gobierno, en el mes de diciembre de 2014, la incidencia de la pobreza en la población nacional urbana del país se situó en el 16,4%, mientras que la tasa observada al final del 2013 fue del 17,6%, es decir, hubo una reducción de la tasa de pobreza de 1,2 puntos porcentuales.



Lo que realmente nos preocupa es que los datos analizados para el Empleo, la pobreza y el coeficiente de Gini, utilizan como base únicamente a la población urbana, sin considerar los sectores rurales en los que se ubican la mayor parte de la población más pobre del país.

En el índice de confianza del consumidor vemos un deterioro en el 2014 versus el cierre del 2013. En el primero el ICC se ubicó en 45.2 puntos, en tanto que en el último fue de 49.0 puntos.

Respecto a la Inversión Extranjera Directa vemos cifras preocupantes que cierran el último trimestre del 2014 con un saldo neto de US\$ 135.5 millones, esto es, US\$ 28.0 millones menos que trimestre anterior, y 19.2 millones menos que el mismo semestre del año 2013. Las áreas de mayor inversión son: Comercio y Explotación de Minas y Canteras. En el primer rubro los principales países inversores son: Uruguay, Chile y Colombia; en tanto que en el segundo son China, España, Italia y Venezuela. La mayor parte de estas inversiones no son nuevas sino que vienen de la Casa Matriz de algunas de las Empresas para mejorar sus procesos.

En referencia a la deuda externa pública, esta cerró el año 2014 con US\$ 17.582,7 millones con una tasa de crecimiento de 36,1% respecto al 2013. La deuda externa privada fue de US\$ 6.512 millones con un crecimiento interanual del 10,8%.

Al cierre del año 2014, la Balanza Comercial registró un déficit de US\$ 727 millones, saldo que significó una recuperación del comercio internacional ecuatoriano de 30,2% si se compara con el resultado de la balanza comercial en el año 2013, que fue de US\$ -1.041 millones. Esto en gran medida debido a las medidas implementadas por el gobierno con cupos, requerimientos de normas técnicas e impuestos.

Al 31 de Diciembre de 2014 las Reservas Internacionales registraron un saldo de US\$ 3.949,1 millones, lo que representó una disminución de US\$ 411,5 millones con respecto al 2013; variación que se explica por la caída de los depósitos del sector público.

Las tasas de interés en general se han mantenido estables, a pesar de la contracción del crédito que se ha dado en los últimos meses como consecuencia de las regulaciones bancarias implementadas por el Gobierno.

En general, la tendencia de la economía ecuatoriana muestra un escenario de mayores dificultades para el año 2015. Los inconvenientes para cubrir el financiamiento público, la falta de inversión privada y la caída del precio del petróleo que se dio en el segundo semestre del 2014, han propiciado una situación en la que es difícil mantener los niveles de crecimiento de los años anteriores. Las proyecciones iniciales hablaban de un crecimiento del 4%, pero actualmente la CEPAL habla de un estimado del 3,7%, esto considerando las nuevas medidas restrictivas recién implementadas en estos días.

La inflación proyectada será mayor en el año 2015, esto por las salvaguardias que entraron en vigencia y que encarecerán tanto los bienes importados como la producción local, se estima que cerraremos el año con un valor del 4% o más.

El desempleo se proyecta que se incrementará, pues las Empresas tanto públicas como privadas se verán obligadas a reducir sus costos generales, y puntos de venta para sobrevivir en medio de un escenario de restricciones. Sin embargo, el gobierno se mantiene optimista y su estimado de desempleo no supera el 5% al fin del 2015.

En definitiva el año 2015 se mira más complicado y retador que los anteriores, todas las restricciones nos obligan a replantear nuevas estrategias y a buscar formas de ingresos adicionales y reducción de costos. Sin embargo, en Alvarez Barba estamos siempre prestos a responder a todos los retos que nos presenta el entorno del país por lo que orientaremos nuestros esfuerzos por obtener el mejor resultado posible.

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.

VENTAS, COSTOS Y GASTOS:

Las cifras comparativas del estado de resultados del 2014 versus el 2013 son las siguientes:

(Expresado en miles de Dólares)

ESTADO DE RESULTADOS	2013	2014	% Variación 2014/2013	% sobre ventas y comisiones 2013	% sobre ventas y comisiones 2014
VENTAS NETAS Y COMISIONES	24.597	28.747	17%	100%	100%
COSTO DE VENTAS	19.261	22.473	17%	78%	78%
MARGEN BRUTO	5.336	6.274	18%	22%	22%
TOTAL DE GASTOS	3.673	4.094	11%	15%	14%
UTILIDAD EN OPERACIÓN	1.662	2.180	31%	7%	8%
OTROS INGRESOS/EGRESOS (financieros y varios)	1.064	865	(18%)	4%	3%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	2.727	3.045	12%	11%	11%
IMPUESTO RENTA CORRIENTE	517	636	23%	2%	2%
IMPUESTO RENTA DIFERIDO	(13)	32	146%	0%	0%
UTILIDAD NETA	2.197	2.441	11%	9%	9%

Las ventas netas incluidas las comisiones se incrementaron en el 2014 en un 17% con respecto al año anterior.

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 tuvo vigencia hasta el año 2014. Dada la tendencia a incrementarse las importaciones en los últimos años que ha afectado los resultados de la balanza comercial, con fecha 29 de diciembre de 2014 según Resolución Comex 049-2014 se prorrogó hasta el 31 de diciembre de 2015 la resolución del año 2012, en la cual se modificó la base de los cupos tomando como referencia el año 2013, para este cálculo se considera el mismo número y valor de unidades realizadas a la Unión Europea y para otros países se disminuyeron los cupos en 42% tanto en unidades como valores.

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.

Durante el año 2014, 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 se incrementaron en un 2%, y en dólares se incrementaron en un 15%, debido a un mejor mix. En la marca Porsche en número de unidades incrementamos un 7% y en dólares en un 10%, la mayor parte de las ventas se concentró en el Cayenne V6 y Cayenne S Híbrido.

La línea de motocicletas que no estaba sujeta a cupos, creció en este año con relación al 2013 en un 76% en unidades y en dólares, esta situación se debió principalmente a la venta de motocicletas G650GS y F700GS en un 42%, la F800 GS en un 15% del mix, entre otras. Durante el año 2014 hemos afianzado la relación comercial con nuestro concesionario en Cuenca, la compañía AUTOCORP, tal es así que las ventas en este año se incrementaron, adicionalmente hemos conseguido que la gestión de ventas de nuestro concesionario en Guayaquil Ecuavía también haya mejorado con respecto al año anterior.

Consideramos que ambos concesionarios tienen buen potencial y perspectivas de mercado para seguir creciendo en esta línea de negocio.

Las comisiones por intermediación en la venta de autos usados se incrementaron en un 6% con respecto al año anterior.

En la división de repuestos, tuvimos un crecimiento del 7%, con respecto al año anterior, en el taller crecimos en un 8%.

La división Dior incrementó sus ventas en un 11%, con un mix de participación del 45% (40% año 2013), 34% (35% año 2013) y 21% (26% año 2013), en Perfumería, Maquillaje y Tratamiento, respectivamente. Durante el 2014 no

existieron modificaciones tributarias, sin embargo se implementó un esquema de cupos de importación, lo que limitó nuestras operaciones, pero el mayor limitante se debió al retraso ocasionado por la obtención de las certificaciones INEN que fueron exigidas desde diciembre de 2013, las cuales en algunos casos son imposibles de conseguir, este particular lo detallaremos más adelante.

En la división maderas, las ventas disminuyeron en un 5% en dólares y 1% en m3 con relación al 2013. Los pequeños márgenes brutos que genera esta línea, ha significado que este año 2014 también tengamos al igual que 2013, un resultado negativo.

Durante el 2014 continuamos con serios inconvenientes con la autoridad aduanera, debido principalmente a los cambios de personal en aduana y cambios informáticos, estos factores dificultaron nuestros procesos de nacionalización, retrasando en algunos casos la entrega de los vehículos y repuestos hacia nuestros clientes a pesar de nuestros mejores esfuerzos.

El costo de ventas en el 2014 fue del 78% de las ventas incluidas comisiones, el cual es similar al del año 2013, 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 17%, en términos de valores absolutos la utilidad bruta se ha incrementado en un 18%.

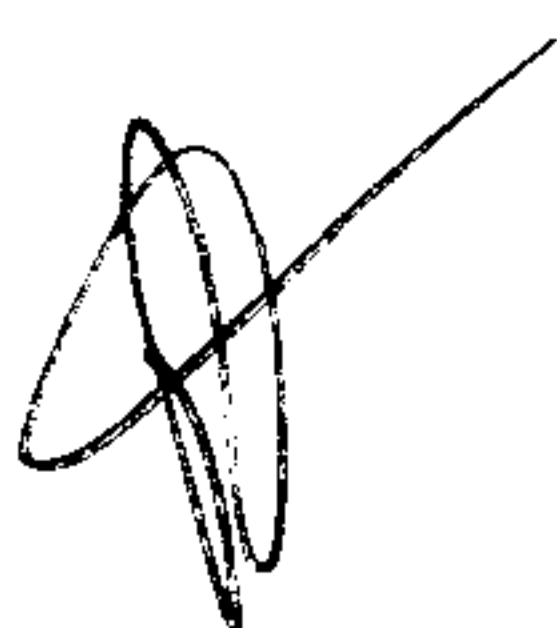
La relación a los gastos de operación sobre las ventas y comisiones en el 2014 y 2013 fue del 7,23% y 9,08% respectivamente, a pesar de que hubo una disminución porcentual, en valores absolutos existió un incremento de 6% dado el mayor nivel de ventas en el año 2014. Se mantiene una política de un adecuado 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 USD76 mil dólares, valor que es menor al autorizado por la Junta.

Con relación a los gastos administrativos en el 2014 y 2013 representaron el 6,03% en relación a 5,9%, respectivamente sobre las ventas y comisiones.

Con los antecedentes antes indicados, la relación porcentual del total de los gastos del 2013 y 2014 con relación a ventas, pasó del 14,93% al 14,24%; y en valores absolutos un incremento del 11%. Con tales variaciones, la utilidad en operación para el año 2014 fue del 7,6% la cual es mayor al 2013 que fue del 6,7%.

El rubro de Otros ingresos en el 2014 y 2013, representó el 3% y el 4% respectivamente sobre las ventas y comisiones, y una disminución en términos de valores absolutos del 18,7% con respecto al año anterior. En este rubro se incluyen los apoyos económicos de fábricas del exterior, principalmente debido al cumplimiento de objetivos acordados con la fábrica BMW en 2013. Del total de reconocimientos, los más importantes fueron en el 2014 los recibidos de



UTILIDADES DEL EJERCICIO DISPONIBLES PARA DISTRIBUCION	2.196.523,26
Utilidades a distribuir a accionistas en 2014 (propuesta)	1.100.000,00
SALDO DE UTILIDADES A SER TRANSFERIDAS A UTILIDADES RETENIDAS	1.096.523,26

El saldo de utilidades del ejercicio 2014, neto de participación a empleados, impuesto a la renta, reserva legal, y distribución de dividendos, se mantendrá como utilidades retenidas de libre disposición.

ASUNTOS ADMINISTRATIVOS:

El incremento en ventas generado en los últimos años, ha implicado un mayor volumen de operaciones, consecuentemente la estructura de la empresa ha crecido hasta llegar a 83 empleados, se han generado 2 cargos nuevos en el área automotriz, siendo estos la Subgerencia Técnica de Postventa y un segundo Asesor Comercial Motorrad debido al importante crecimiento que ha tenido la línea de motocicletas y con la finalidad de mantener los estándares de calidad y servicio al cliente, así como garantizar el cumplimiento de los objetivos de facturación e índices de satisfacción de nuestros clientes que fueron previstos para el 2014. Hemos cumplido con la cuota de 3 empleados discapacitados exigidos por el gobierno.

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 2014, nuestro personal participó en diversos cursos internacionales organizados por las fábricas tal y como se ha mencionado anteriormente, además el personal ha participado en 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.

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.

La Junta General Ordinaria celebrada el 7 de Marzo del 2014 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 42 viajes al exterior (19 participantes) por un valor total de USD75 mil, es decir un incremento USD16 mil respecto al 2013, equivalente al 27%. De este total, un 37% correspondió a BMW, el 58% a Porsche y 5% a Dior.



Para 2015 nos enfrentaremos además a una nueva reforma tributaria, la cual fue aprobada el 30 de diciembre de 2014 por parte de la Asamblea Nacional, entre las que se incluye un nuevo concepto del valor ex aduana, mismo que afecta al cálculo del ICE, impuesto que se paga en la importación de vehículos, motocicletas, perfumería. El 30 de enero de 2015, el SRI a través de una normativa trató de interpretar este cambio de una forma más práctica, sin embargo debido a que los conceptos de dicha norma son totalmente confusos y se prestan a demasiadas interpretaciones, tenemos un alto riesgo de que se deban realizar reliquidaciones de este impuesto, los cuales podrían afectar nuestra rentabilidad. Por esta razón nos encontramos realizando gestiones a través de las asociaciones de vehículos y cosméticos, con la finalidad de que esta norma sea reformada para una aplicabilidad más técnica.

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" y el problema de la Balanza Comercial y de Pagos, nos mantendremos alertas a cualquier posible cambio adicional 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.

Recibimos la lamentable noticia sobre la decisión de la Sra. Susana Alvarez de separarse de la organización durante el año 2015, después de una fructífera y larga trayectoria como Gerente Comercial, lo que implica revisar la estructura organizacional de la división, ya que debemos reemplazar esta posición, además está pendiente la contratación de la nueva entrenadora de producto.

Debemos replantearnos la estrategia comercial orientándonos a brindar mayor apoyo y asesoría a los distribuidores que cumplan con las exigencias y lineamientos que tiene Dior a nivel mundial, orientándonos a tiendas por departamento. Reforzaremos nuestro posicionamiento a través de eventos de lanzamientos y sobre todo para dar a conocer las bondades de los productos.

Para BMW, Porsche, Motorrad y Dior reforzaremos nuestra gestión publicitaria a través de medios digitales que nos permitan mantener nuestro posicionamiento y cumplir con la Ley de Comunicación emitida en el año 2013 que prohibió la importación de piezas publicitarias para ser impresas pero que si pueden ser utilizadas a través de este medio, también continuaremos con el desarrollo de eventos y campañas que caracterizan a cada una de las marcas. Para la línea de Maderas direccionaremos nuestra gestión con trato personalizado, capacitaciones y publicidad a través de material POP y desarrollo de catálogos para la entrega en cada uno de los puntos de venta y envío directo.

A mediados del año 2014, concluimos con la elaboración de los planos para la construcción del nuevo el taller BMW autos, motos y del nuevo Showroom y taller de Porsche, cuyo acceso sería por la ampliación de la Av. Real Audiencia dada la salida del aeropuerto, se incluyeron además nuevas bodegas de repuestos para el servicio posventa e instalaciones de Enderezada y Pintura, también está contemplado un segundo piso para estacionamientos de autos

para espera de servicio de taller y empleados. Estos planos fueron revisados y finalmente aprobados por funcionarios de la fábrica Porsche y BMW. Este proceso se paralizó una vez que ingresamos los planos respectivos al Municipio con la finalidad de obtener su aprobación, cuando conocimos sobre la ordenanza Municipal No.352 que contempla la prolongación de la Av. Algarrobos hasta la Real Audiencia, lo que implica una afectación a la parte posterior de las instalaciones de Alvarez Barba en donde sería construido el nuevo taller, al respecto hemos realizado algunas gestiones para que el Municipio defina exactamente la afectación, sin embargo hasta la presente fecha no existe el plano en el que se especifique el lugar por el cual pasaría esta nueva vía, lo que ha significado que por ningún concepto podemos obtener la licencia de construcción. Hemos mantenido acercamientos con instancias superiores del Municipio solicitando una definición, pero aún no contamos con este documento. El presupuesto de inversión contemplado para este proyecto que fue aprobado en el año 2013 ascendía a US\$2 millones, cifra que deberá ser revisada nuevamente una vez se resuelva el problema antes mencionado.

En el área de posventa, a inicios del 2015 iniciamos con algunas inversiones para mejorar las prestaciones del taller de vehículos y motocicletas, esta inversión implicó una ampliación de aproximadamente 54 m2 para ser instalados 2 elevadores de vehículos y 50 m2 para espera de motocicletas a ser atendidas en el taller. El valor de esta inversión es de US\$17 mil.

Construiremos la ampliación de las instalaciones de la división Dior que contempla la implementación de una nueva cabina de tratamientos, una sala de capacitación, nuevas oficinas, ampliación de bodega, entre otros, con la finalidad de mejorar nuestras prestaciones y fidelizar clientes. El costo aproximado de esta inversión se estima en US\$70 mil. Procederemos a realizar esta ampliación a partir del segundo semestre del 2015.

Hemos cumplido con las exigencias de las nuevas regulaciones para la obtención de los permisos de funcionamiento, en 2014 concluimos con la construcción de la red hídrica de las instalaciones principales, sin embargo tenemos pendiente la misma construcción en las instalaciones del Showroom Porsche y Maderas Norte las cuales tendrán un costo aproximado de US\$25 mil.

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.

El costo de esta inversión está presupuestado en US\$380 mil que corresponde:

- ✓ Costo de licencias
- ✓ Consultoría previa
- ✓ Formación, arranque y pos-formación
- ✓ Gastos de desplazamiento y otros menores
- ✓ Servidores que soportaran la plataforma tecnológica, mismos que tienen un costo de US\$90 mil



- ✓ Equipos de computación para reemplazar a los que por su antigüedad no soportarán el nuevo sistema y que tendrán un costo de US\$60 mil.
- ✓ Debido a requerimientos legales del SRI, debemos mantener la información histórica contable por al menos 7 años, por lo cual debemos realizar una inversión de aproximadamente US\$30 mil

Anualmente el costo de mantenimiento del sistema es de 14.250 euros.

Para el año 2015 debemos adquirir el software de nómina, esta inversión asciende a US\$25 mil. Adicionalmente debemos renovar la central telefónica, por cuanto la actual está obsoleta y no cubre nuestras necesidades, inversión que tendrá un costo de US\$27 mil.

Es importante mencionar que de acuerdo a la revista Ekos de Oro 2014, Alvarez Barba S.A. se ubicó en el tercer puesto de las mejores empresas comercializadoras automotrices, empatada en el mismo lugar con Teojama Comercial. Esta situación se ha dado a pesar de todas las restricciones a las que hemos sido expuestos en los últimos años y nos enorgullece seguir manteniendo un lugar tan importante junto a empresas grandes e importantes del sector.

Durante el 2014, uno de los juicios y procesos administrativos- tributarios, que entablamos contra la SRI/CAE por concepto de reliquidaciones de ICE de vehículos importados en 2002, fue resuelto en forma favorable para Alvarez Barba, este juicio que inicialmente era de US\$12 mil, una vez que fallaron a nuestro favor se realizó las gestiones necesarias para que sea eliminado de la base de deudas firmes del SRI a través del departamento de cobranza del mismo organismo. Aún mantenemos pendiente otro juicio por el mismo concepto de importaciones del año 2001, que se encuentra en última instancia, mantenemos un estricto seguimiento sobre éste pero consideramos que con el precedente del primer juicio, éste también saldrá a nuestro favor.

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, lamentablemente en enero de 2014 fuimos comunicados que en la Corte Nacional de Justicia (última instancia) la sentencia salió favorable al ex – empleado, por lo que tomamos la decisión de interponer una acción de tipo constitucional por haberse pronunciado una sentencia en la que aplica indebidamente la ley, esto es la Acción Extraordinaria de Protección en la Corte Constitucional, el escrito fue presentado dentro del plazo previsto en la ley. Esta acción fue admitida a trámite, estamos a la espera que el Juez Ponente emita su resolución acogiendo nuestro planteamiento para dar paso a que sea discutida en el Pleno. En caso de ser favorable obtendríamos la indemnización que nos corresponde, la cual asciende a aproximadamente US\$ 38 mil y sobre todo sentar un precedente que castigue el abuso de confianza de los empleados dentro de la empresa.

Tenemos además una demanda laboral iniciada el 2010 por parte de un ex – empleado que laboró en la división Dior, 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 en stand by hasta la contratación del Coordinador de Calidad y Técnico certificado de Seguridad que debe ser parte del comité. Hemos tenido la atención del servicio médico según el acuerdo suscrito con Ales.

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\$16 mil.

Ley de Prevención de Lavado de Activos, Financiamiento del Terrorismo y Otros Delitos

Durante el año 2014, 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 el umbral, así como de las transacciones inusuales e injustificadas o tentativas.

En el mes de Julio del 2014 mediante resolución SCV.DSC.14.009 la Superintendencia de Compañías expide las nuevas "Normas de prevención de lavado de activos, financiamiento del terrorismo y otros delitos" para las compañías reguladas por este organismo, dejando derogadas las resoluciones emitidas el 9 de diciembre del 2011, 20 de junio del 2012, 30 de septiembre del 2013 y la del 4 de abril del 2014.

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

De acuerdo a la nueva normativa las responsabilidades imputadas a estos dos organismos son ahora de exclusividad de la Junta General de Accionistas, con excepción de la designación del Oficial de Cumplimiento, el que podrá ser designado tanto por el Directorio o por la Junta General.

La responsabilidad de la Junta General de accionistas queda en los siguientes puntos:

- Emitir políticas generales para la prevención de lavado de activos
- Aprobar el manual de Cumplimiento para la prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, así como sus actualizaciones en caso de haberlas.
- Designar al Oficial de Cumplimiento

POLÍTICA CONOCE TU CLIENTE.



La nueva resolución incorpora los siguientes puntos en los cuales la empresa debe abstenerse de iniciar transacciones comerciales:

- Cuando no se cuente con los datos mínimos de información citados en el artículo 12 de la Norma.
- Cuando exista certeza de que el negocio se lo realiza por cuenta ajena, ocultando información de beneficiario final o de origen de fondos.
- Cuando las personas naturales utilicen a las personas jurídicas como compañías de pantalla o de fachada para realizar sus transacciones.
- Cuando se trate de transacciones que de alguna forma lleven a presumir que están relacionadas con la Ley Antilavado y Financiamiento del Terrorismo (LA/FT) u otros delitos.
- Cuando el cliente haya sido condenado, esté siendo procesado, o se encuentre bajo investigación por delito de LA/FT u otros delitos, o figure en listas nacionales o internacionales sobre citados delitos.

POLÍTICA CONOCE TU EMPLEADO

La compañía debe establecer qué información y procedimientos adoptar con la finalidad de tener un adecuado conocimiento y registro de sus miembros. Ya no impone requisitos mínimos de información como lo mantenía la normativa anterior.

Para dar cumplimiento a las normas contenidas en esta resolución, la Unidad de Cumplimiento ha realizado la actualización respectiva del Manual, el que deberá ser sometido a la aprobación de los miembros de la Junta General de Accionistas, en donde entre otras cosas se incorpora los nuevos formatos para el conocimiento de todos los miembros del Directorio, socios o accionistas, representante legal, administradores, ejecutivos, y empleados, personal temporal, por lo que nuevamente se solicita su colaboración en la entrega de la información que se solicitara posterior a la aprobación del Manual.

Según exige la norma, para efectos de la aprobación del MANUAL DE PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS, FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO Y OTROS DELITOS por parte de la Junta General de Accionistas, se adjunta a este informe para y sus comentarios y aprobación, así también se adjunta el Informe de actividades del Oficial de Cumplimiento del año 2014 para su conocimiento.

FUNCIONES DEL COMISARIO O AUDITOR INTERNO:

La función que tenía el Comisario de 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, fue suprimida a partir de tercer trimestre de 2014. Por lo que contamos con los informes del primer y segundo trimestre y los hemos adjuntado a este informe.

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

operativa y proponer eventuales rectificaciones

Es importante mencionar que el directorio del 17 de febrero del 2012 de la empresa, aprobó el nombramiento del Oficial de Cumplimiento, mismo que se encuentra registrado y aprobado por la Superintendencia de Compañías.

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.

Se informa que al 31 de diciembre de 2014, la Compañía 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 normal de sus operaciones.

OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2015:

Como es costumbre, cada año negociamos y adquirimos importantes compromisos con las marcas que representamos. El 2015 será un año difícil, de muchos desafíos para Alvarez Barba, especialmente por las restricciones impuestas por el Gobierno a los bienes importados, pero tenemos la mejor predisposición y pondremos lo mejor de nuestra parte para cumplir con los objetivos acordados.

CONCLUSIONES:

La situación económica del país, no se presenta muy alentadora para nuestra empresa y en general para el sector importador para el 2015, lamentablemente las restricciones a las importaciones de vehículos que continúan para este año siguen afectando de forma importante a las posibilidades de crecimiento de la línea automotriz que es la que tiene mayor impacto en la rentabilidad de la Compañía, esto, sumado a las nuevas salvaguardias de importación para motocicletas, perfumería y un buen porcentaje de repuestos automotrices, entre otros, generan obstáculos para el desarrollo de las ventas, sin embargo, esperamos que con nuestra capacidad de gestión logremos solventarlos y cumplir con los objetivos de ventas planteados para este año.

La inestabilidad jurídica a la que estamos expuestos, nos obliga a ser muy cautos y siempre estar muy atentos a los cambios y posibles cambios para direccionar nuestras estrategias en forma ágil y oportuna, para aprovechar de



la mejor manera nuestro potencial de negocio en función de estas políticas de gobierno.

En el área de automóviles, hemos planeado utilizar al máximo nuestro cupo en unidades y dólares a pesar del desbalance existente entre uno y otro, orientándonos en lo posible a modelos que sin ser los de mayor precio sean los más rentables. Seguiremos potencializando el mercado de diplomáticos y discapacitados, ya que estos nos permiten vender vehículos sin perder la cuota de importación.

En el año 2015, debemos enfrentar una posible limitación de liquidez en el mercado y restricciones para los créditos de consumo que son necesarios para el desarrollo de las ventas, especialmente de vehículos y motocicletas. Debemos aprovechar, a pesar de los incrementos en precios, el potencial de ventas de la línea de motocicletas que ha experimentado un notable crecimiento en los últimos años, para ello ofreceremos nuestro mejor apoyo a nuestros Concesionarios en Guayaquil y Cuenca y por supuesto a nuestro equipo de ventas en Quito. Lamentablemente las ventas de motocicletas para autoridades siguen siendo afectadas debido a las regulaciones gubernamentales que impiden las ventas motocicletas de más de 650 cc.

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

Reforzaremos nuestro apoyo a nuestros concesionarios automotrices, con la finalidad de alinear esfuerzos para la consecución de objetivos, cumplimiento de estándares y certificaciones con fábricas, y en general las exigencias de las fábricas que representamos, esto a través de visitas por parte de ejecutivos de Alvarez Barba de cada área.

Una vez resuelto el problema de precios para la Línea Dior en su categoría de perfumería, y en vista de que para este año no hay cupos de importación, esperamos desarrollar las venta reforzando a las categorías de tratamiento y maquillaje que no fueron afectadas por las salvaguardias, 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.

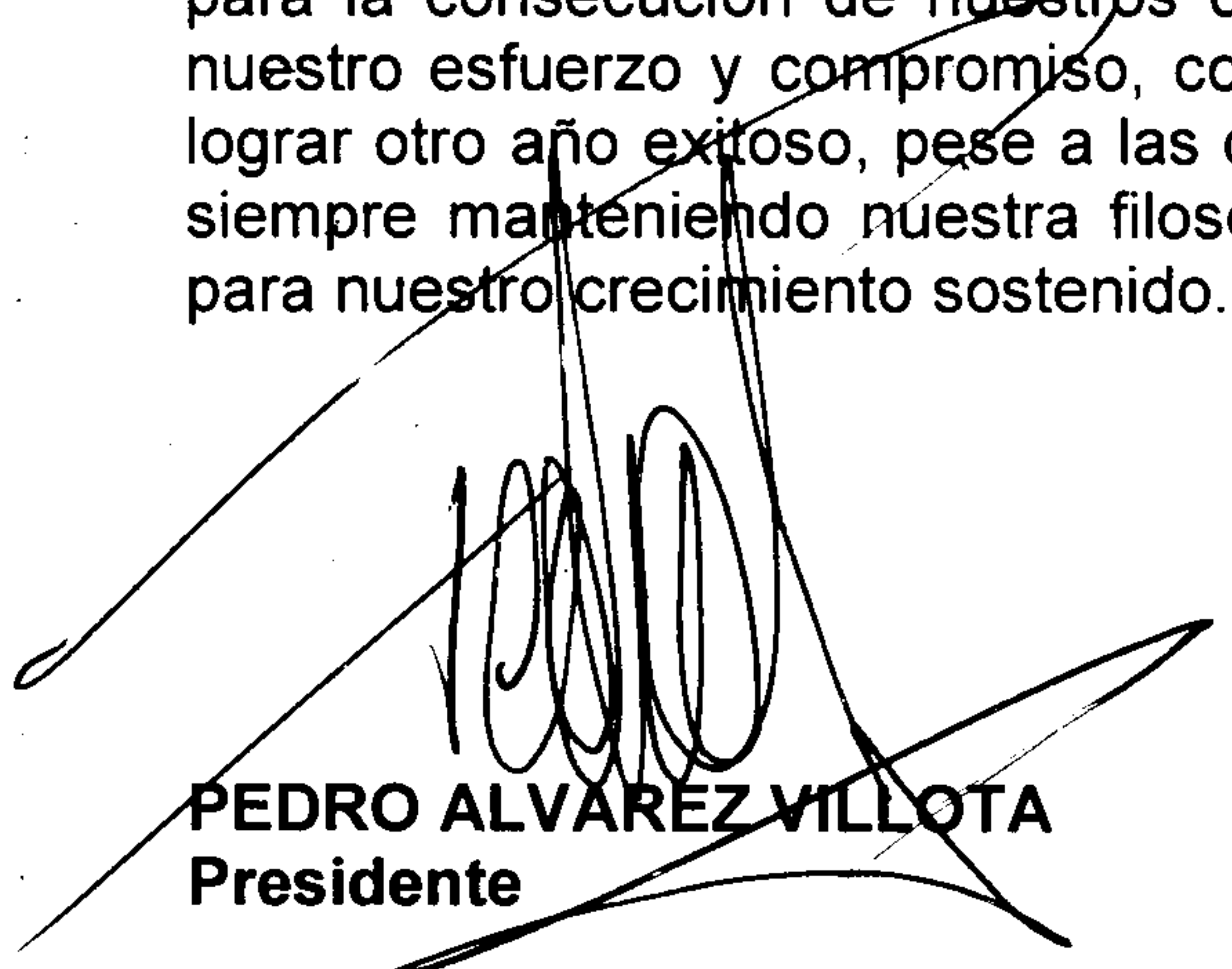
Con la contratación del nuevo Gerente de Maderas y la dotación de las herramientas que nos hacen falta para brindar servicios a nuestros clientes, estaremos listos para que el área de maderas cumpla con los objetivos que hemos establecido para el año 2015, es importante mencionar que para este año, debemos 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. Nuestro agradecimiento especial para la señora Jacqueline Cevallos, Gerente General de la Empresa, por su decidida y valiosa colaboración.

Un especial agradecimiento a mi hermana Susana por su dedicación y entrega durante su trayectoria en la empresa, logrando que la Línea Dior haya llegado a ser en Ecuador una marca bien posicionada y reconocida como lo es a nivel mundial, además de ser una línea rentable para la empresa. Auguramos toda clase de éxitos para Susana en sus metas personales.

Incluyo en este agradecimiento a todos los ejecutivos de la compañía: Señores Diego Galindo, Humberto Sandoval, Alexandra Bustamante, Silvia Delgado, William Ramírez, Fabián Jarrín, Cecilia Albuja, George Maya, David Benavidez, Jorge Calle 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 se presentan en el entorno, siempre manteniendo nuestra filosofía de altos valores que han sido la base para nuestro crecimiento sostenido.



PEDRO ALVAREZ VILLOTA
Presidente