

Junta General de Accionistas

Colpisamotriz Ecuador S.A.

Ejercicio Económico 2014

Quito, 27 de marzo de 2015

Informe de Administradores

Junta General de Accionistas Ejercicio Económico 2014

1. Entorno
2. Gestión Comercial
3. Gestión Administrativa-Financiera
 - a. Anexos (Estados Financieros)
4. El Futuro

Agenda

- 1. Informe de Administradores, Informe de Comisarios, Informe de Auditoria Externa, Estado Financiero y Estado de Resultados Integral por el año 2.014**
- 2. Decisión sobre el destino de las utilidades.**
- 3. Nombramiento de Auditores Externos por el año 2.015.**
- 4. Nombramiento de Comisario.**

Informe de los Administradores a la Junta General Ordinaria de Accionistas

Quito, Marzo 2015

SEÑORES ACCIONISTAS:

Nos permitimos someter a su consideración el informe sobre la operación de COLPISAMOTRIZ ECUADOR S.A. correspondiente al ejercicio económico 2.014.

1. Entorno 2014

Durante el año 2014 la economía ecuatoriana muestra signos de desaceleración, el PIB creció aproximadamente apenas en 1.7% y la inflación acumulada fue de 3.7% según entidades oficiales, mientras que empresas privadas la sitúan en 4.2%. En 2012 y 2013 el PIB fue de 5% y 3.8% respectivamente. Si bien la inversión pública sigue siendo el motor de crecimiento, se apreció una importante reducción, el crecimiento del consumo de los hogares fue de alrededor del 3%. El índice de desempleo, según las fuentes oficiales, fue de aproximadamente 4.5% y el de subempleo (empleo inadecuado) fue del 37.2%.

En cuanto al comportamiento del petróleo, su precio promedio disminuyó en alrededor del 52% en relación al año pasado, lo cual definitivamente tuvo un impacto negativo muy alto y seguramente seguirá afectando grandemente la economía ecuatoriana. El precio por barril inició en alrededor de \$87 y terminó en \$45; la proforma presupuestaria estaba realizada a \$70 por barril. El petróleo representó el 50.6% de las exportaciones totales y el 15% del PIB.

Se mantuvieron las políticas y regulaciones enfocadas en la disminución de las importaciones debido no solamente al déficit de la balanza comercial, sino a la apreciación del dólar y consecuente pérdida de competitividad contra los países que pueden devaluar su moneda.

La Inversión Extranjera Directa (IED) sigue siendo muy baja, apenas representa el 0.5% del PIB, el endeudamiento internacional se concentró en China con quienes se están desarrollando los principales proyectos de infraestructura hidroeléctrica y petrolera.

La Reserva Monetaria de libre disponibilidad ha caído en un 10%, llegando a niveles de \$3.950 millones, debido al servicio de las deudas externa e interna, retiro de depósitos del sector financiero y pago de importaciones del sector público; lógicamente todo como una consecuencia de la reducción de ingresos petroleros.

Para el 2015 se espera que la Inflación y el PIB se mantengan en valores similares a los del 2014. Aunque fuentes oficiales pronostican que la tasa de Desempleo se mantenga estable, los sectores productivos no son igualmente optimistas y prevén un incremento debido a la disminución de la actividad industrial y a la desaceleración de los proyectos de inversión pública.

Se intensificaron las políticas de reducción de los subsidios que aunque hayan sido un instrumento político muy importante en este gobierno, definitivamente no pueden ser mantenidos, pues representan una enorme salida de divisas y son la principal causa del déficit de la balanza comercial. Se planea que para el 2016 entrarán en producción alrededor de 6 centrales hidroeléctricas que permitirán generar un importante excedente exportable de energía eléctrica, aunque se plantea incrementar el consumo interno de electricidad con proyectos que sustituyan el consumo de gas y derivados del petróleo. Consideramos que se mantendrán esas políticas en el 2015, aunque eventualmente haya que reducir la inversión pública.

2.- Gestión Comercial:

OEM -

La producción de las ensambladoras locales ha seguido una tendencia decreciente producto principalmente de la política del gobierno central en términos de controlar la salida de divisas por importaciones.



Adicionalmente a las restricciones por cupos de importaciones de CKD, se establecieron cupos de importación para básicamente todos los productos, como consecuencia todos los productos que proveemos a las ensambladoras fueron afectados. Se implementaron nuevos requisitos y trámites en el INEN, lo cual dificultó la provisión a inicios de año y representó la necesidad de incrementar el inventario de seguridad porque los tiempos de proceso pasaron de 2 a 6 semanas. La afectación en Capital de Trabajo se presentó en el primer trimestre.

Posteriormente hacia inicios del 3er trimestre, se establecieron nuevos requerimientos regulatorios en el INEN, que generaron igualmente la necesidad de incrementar los inventarios de seguridad. El extracoste logístico por estos trámites, se ubicó en alrededor del 0,2% del valor FOB importado, pero no se afectó de ninguna forma la provisión a las 2 ensambladoras. Al finalizar el año, se logró volver al nivel de inventario normal para la línea OEM.

La producción de vehículos en el año 2014 alcanzó 62.689 unidades de acuerdo a la información de la CINAE, 5% menos que en el año 2013. Los vehículos producidos son: 41.976 automóviles, 19.257 camionetas, 1.056 camperos, 200 furgonetas y 200 chasis de camioneta.

La exportación de vehículos en el 2014 fue de 8.368 unidades, un 28% más que el año 2013. GM OBB exportó apenas 2.368 unidades con destino a Colombia, Maresa no logró exportar ninguna unidad, recordemos que su destino era Venezuela y se cancelaron todas las exportaciones a ese país por las dificultades en el cobro. Las restantes unidades fueron exportadas a Colombia por la ensambladora Aymesa. La composición de los vehículos exportados fue: automóviles 5.800 unidades, camionetas 2.368 unidades y furgonetas 200.

Finalmente las ventas a las ensambladoras mantuvieron una tendencia decreciente, como se aprecia en el siguiente gráfico. Lo más relevante fue el impacto de la caída de la producción de

Maresa en un 20%, además de que en esta última ensambladora se había realizado el año 2013 la facturación de la carga inicial del sistema de Cataforesis, por ello las ventas en 2014 fueron inferiores a las de aquel año, a pesar de la recuperación de volumen en GM OBB.

VENTAS OEM



REFINISH -

CANAL DE DISTRIBUCIÓN

Para inicios del año 2014 el negocio contaba con 5 distribuidores a nivel nacional, repartidos de la siguiente manera y obteniendo los siguientes resultados:

DISTRIBUIDOR	ZONAS ASIGNADAS	POBLACION TOTAL PAÍS	VENTAS 2013	VENTAS 2014	% CRECIMIENTO
RED COLOR	Manabí.	9,21%	\$ 78,493	\$ 114,713	46%
VERPAINT (VPC)	Pichincha Sur Cotopaxi/Tungurahua Chimborazo/Bolívar Napo/Pastaza/Morona	23% +2%	\$ 451,953	\$ 570,637 <i>+75/mes</i>	26% <i>-690k</i>
CELSAPETRA	El Oro.	4,14%	\$ 38,967	\$ 40,331	3%
NEIRA	Guayas – Guayaquil.	18%	\$ 42,991	\$ 43,256	0%
EVERCOATS	Pichincha Norte/Carchi Imbabura/Eсмерaldas.	18%	\$ 206,569	\$ 126,289	(40%)

Como se puede observar en la anterior tabla, los distribuidores que reportaron crecimiento en 2014 versus el 2013 fueron Red Color con un 46%, Verpaint (VPC) con un 26% y Celsapetra con un 3%. Este crecimiento es el resultado de la consolidación de la relación comercial con cada cliente, lograda durante el segundo semestre del 2014.

Como proyecto estratégico para el 2014 se tenía ampliar la red de distribución, adicionando dos (2) distribuidores más en el país, de tal manera que se mejorara la cobertura territorial:

1. **Pinturas Unidas**: Provincias: Guayas / Santa Elena / Loja. No se da continuidad a la distribución.
2. **Pintulae**: Provincias: Santo Domingo/Carchi/Imbabura/Sucumbíos. No se da continuidad a la distribución.

Sin embargo después de 6 meses de operación, no se logra afianzar y fortalecer la relación comercial con los 2 clientes.

Para el II semestre del año (Agosto), se inicia acercamiento con el cliente "**Pinturas Durán**", se logra consolidar la relación y operación comercial, permitiendo mejorar la presencia de la marca en la zona de Guayas y Santa Elena teniendo una facturación de \$ 55.854.

Para el año 2015 se tienen importantes proyectos estratégicos de distribución, que permitirán generar un crecimiento marcado en las ventas, así como incrementar la participación de PPG en el mercado de Refinish, todo esto apoyado en la administración de los gastos, la cobranza, y la optimización del capital de trabajo.

Los objetivos principales con cada distribuidor para el año 2015 son:

- ✓ **Verpaint (VPC)**: Asignación de 5 provincias adicionales del país (Santo Domingo-Carchi-Imbabura-Sucumbíos y Pichincha Norte). PPG incrementa soporte técnico, VPC aumenta fuerza de ventas.
- ✓ **Pinturas Durán**: Se fortalece el apoyo técnico por parte de PPG, aumento de fuerza de ventas por parte del distribuidor y se generan estrategias comerciales específicas.
- ✓ **Red Color**: Se fortalece el apoyo técnico por parte de PPG y se entrega al cliente la provincia de Esmeraldas, con el objetivo de extender cobertura de distribución y continuar con el crecimiento mostrado en el 2014.
- ✓ **Celsapetra**: Se fortalece el apoyo técnico por parte de PPG y la estrategia principal es trabajar con Envirobase, en esta zona estamos muy fuertes con la línea, debemos sostener el trabajo realizado y continuar con el despliegue.
- ✓ **Neira**: Se revisará al detalle la situación actual con el cliente y se definirá la continuidad con la distribución, siempre y cuando cumpla con las compras mínimas exigidas por la compañía.
- ✓ **Evercoats**: Dada la situación financiera que atraviesa el cliente actualmente, para el 2015, este cliente no seguirá con la distribución de Refinish PPG. Las zonas que tiene bajo su responsabilidad, serán reasignadas, buscando un mayor crecimiento en cada una de ellas.

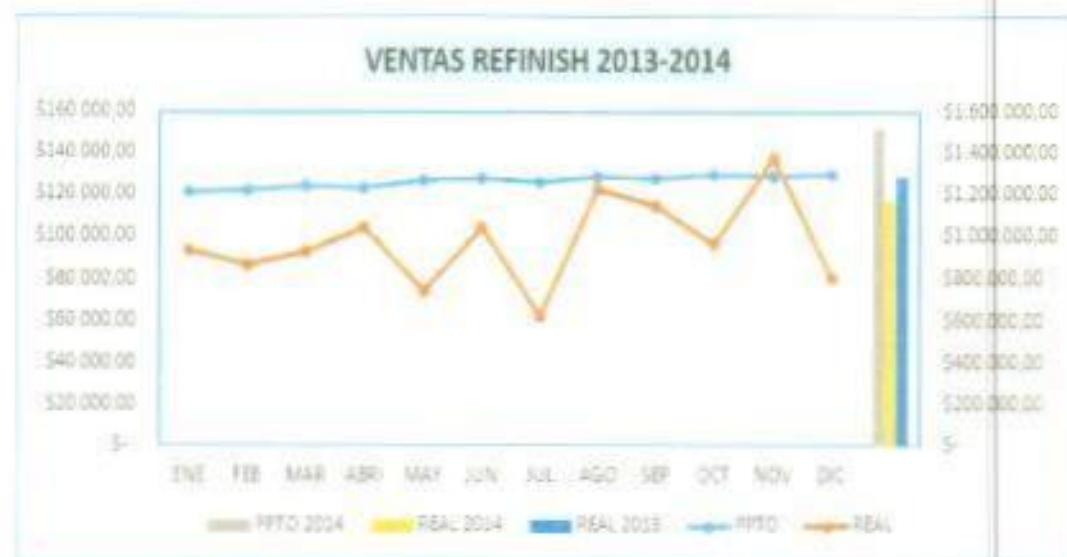
Adicionalmente, se identifica una oportunidad clara de crecimiento y cobertura territorial en la Provincia del Pichincha y el Sur del País (Cañar, Azuay, Zamora, Loja), que se busca cubrir con la apertura y/o conversión de nuevos distribuidores que atiendan esta zona del Ecuador.

VENTAS

Durante el año 2014 se generó un cumplimiento del 77% vs Plan y un decrecimiento en ventas del 10% vs 2013. Este decrecimiento se da principalmente por:

- ✓ Decrecimiento en ventas del distribuidor Evercoats 40% vs año 2013 - \$ 80,280.

- ✓ Provisión de cartera e inventario por valor de \$ 59.345 .
- ✓ Devolución de producto Pinturas Unidas, por valor de \$ 16.000 .



La meta de crecimiento para el 2015 es del 25% vs el año anterior, esta meta se cumplirá con el enfoque y ejecución de las siguientes estrategias:

1. Apertura de nuevos distribuidores (2) que nos permitan incrementar la participación y aumentar la cobertura territorial del país.
2. Desarrollo y crecimiento del canal de distribución actual.
3. Enfoque en cuentas de Commercial Transport (Miral, flotillas comerciales).
4. Enfoque en la línea Envirobase, buscando conversiones en el segmento de colisión.

Dados los hallazgos que se han tenido en el negocio durante el año 2014 e inicios del 2015, con desviaciones e incumplimientos a las políticas comerciales y financieras de la compañía, los resultados se han visto impactados por provisiones de cartera, de inventarios y de terminaciones de contratos, principalmente. Durante lo que va corrido del 2015 se han generado provisiones por ~~Asd101.962,10~~ De esta manera, se reorganizó el negocio, se generaron cambios estructurales, con lo que se busca cumplir las metas trazadas para el 2015 y dar completo cumplimiento a todas las políticas de PPG.

CAPITAL DE TRABAJO

Para el Capital de Trabajo sobre la venta, se logra una mejora de trece (13) puntos porcentuales contra el año inmediatamente anterior, sin embargo, no se logra el plan (44%). Esta desviación se da básicamente por el no cumplimiento al plan de venta. Como Capital Neto de Trabajo se logra el plan y se da una reducción del 27% contra el Capital Neto de Trabajo de cierre del 2013.

Working Capital Refinish					
Account	YTD	Plan	Prior	Desv Vs Plan	Desv Vs Prior
Total Accts Receivable Subtotal	409,933	400,343	468,620	(9,590)	58,687
Tot Finished Stocks Inventories (Gross)	258,215	286,387	387,369	28,172	129,154
Total Other Current Assets (Excl Tax)	25,076	64,564	48,463	39,488	23,387
Total Accounts Payable	61,997	77,000	36,490	15,003	(25,507)
Net Total Working Capital	631,227	674,294	867,962	43,067	236,735
Annual Sales	1,167,539	1,517,056	1,287,189	349,517	119,650
WC %	54%	44%	67%		

INVENTARIO

?

El 2014 se cierra con un inventario alineado con el plan y con una reducción del 33% comparado con el cierre de año del 2013.

Del total de inventario con el que se cierra el 2014, el 16% corresponde a producto Slow Moving de las siguientes líneas:

1. ACS: Slow Moving \$ 13,900
2. Envirobase: Slow Moving \$ 11,000
3. 2K: Slow Moving \$ 5,700
4. Dulon: Slow Moving \$ 4,580
5. Deltron: Slow Moving \$ 4,200
6. Ixell Plus: Slow Moving \$ 1,840

Con este inventario remanente se han venido ejecutando algunas campañas de ventas, buscando rotar un importante porcentaje del valor total.

Durante el 2015, se continuará con el enfoque de administración del inventario de tal manera que se pueda cumplir con la meta de Capital de Trabajo establecida.

Cartera

La meta de cartera a cierre de 2014 se cumple en un 93% y se logra una reducción del 13%. Durante el año 2014 se provisionaron \$160,000 de cartera incobrable que se traía en el negocio desde el año 2004.

Operativa histórica

En términos de días de cartera, se obtiene un resultado promedio de 114 días, 8 días menos que el año 2013. Para el 2015 se va a fortalecer el enfoque de cobranza, buscando llegar a una meta de 80 días.

— → NO < 60

3. Gestión Financiero - Administrativa:

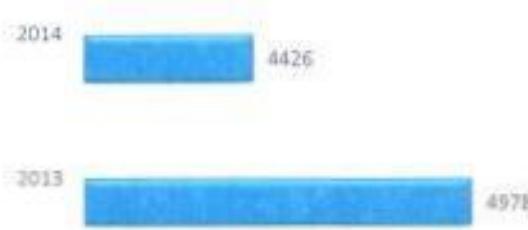
La gestión financiera y administrativa estuvo enfocada en el cumplimiento de las leyes y normatividad local, principalmente fiscal, sin embargo todas las actividades realizadas están basadas en la política global y en el Código Global de Ética de PPG.

A continuación se detalla las cifras de los Estados Financieros cortados al 31 de Diciembre del 2014:

• Resultados del Periodo

El periodo 2014 muestra disminución en las utilidades en 46% en relación al año anterior, esto obedece principalmente a que el 2013 hubo una venta en Enero 2014 por el tanque de "E-Coat" a Maresa.

Ingresos (KUSD)



Utilidad Neta (KUSD)



		2013	2014
Utilidad Neta	USD \$	\$ 360,255	\$ 194,052

- **Cartera**

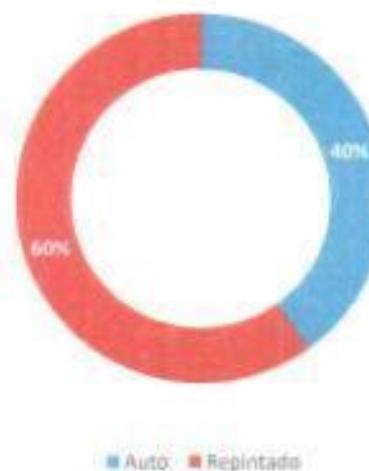
Al realizar un comparativo de las cuentas por cobrar de los períodos 2013 y 2014 encontramos que el nivel de crédito otorgado en el año 2014 a los clientes disminuyó en relación al periodo 2013 en un 17%. Detalle de las cuentas en mención:

	2013	2014
Cuentas Por Cobrar Netas	USDS 851,034	702,215

Distribución de la Cartera del periodo 2014:

OEM \$ 277.608 (40%)
Refinish \$ 424.607 (60%)

Cartera 2014



La cuenta Provisión para deterioro de cuentas por cobrar es de \$135.900 al 31 de diciembre del 2014, cuenta que se vio disminuida en este periodo por la baja de cartera de \$29.099 porque sus saldos cumplieron más de cinco años sin recuperación, se procedió entonces como indica la normativa ecuatoriana a dar de baja dicha provisión.

- **Inventarios**

El saldo de la cuenta al 31 de diciembre del 2014 es de \$616.628 que se distribuyen de la siguiente manera:

Refinish \$ 326.813 (53%)

OEM \$ 289.815 (47%)

En relación a la cuenta de inventarios el monto total disminuyó ligeramente en comparación con el año anterior 1%, durante el año se dieron de baja \$6.182.

- **Maquinaria, Mobiliario y Equipo**

En las cuentas de activos fijos se realizó un avalúo mediante un perito independiente, para 2014 el valor de maquinaria en talleres y almacenes se reclasificó como maquinarias y herramientas.

Clasificación:

Maquinaria y herramientas	90,330	82,266
Maquinaria en talleres y almacenes	(1)	-
Vehículos	20,100	24,992
Equipo de computación	12,690	14,326
Instalaciones	6,640	9,561
Muebles, enseres y equipo	6,395	3,862
Equipo de oficina	-	1,009

(2)	136,155	171,331

- **Activos Intangibles**

Al cierre del 2014 se muestra un incremento de activos intangibles, desarrollo de software por un monto de \$12.250, correspondiente al desarrollo de facturación electrónica según SRI.

- **Pasivos**

El pasivo total de la compañía al 31 de Diciembre 2014 asciende a \$708,799 el cual representa un incremento del 1% en comparación con el ejercicio 2013.

- **Capital**

La composición del paquete accionario de la empresa al 31 de Diciembre del 2014 es la siguiente:

- PPG Industries Inc. 99%
- PPG Industries Colombia 1%

En el periodo de análisis, el Impuesto a la Renta causado fue de \$58.800 que fue calculado con una tasa impositiva del 22%.

- **Gestión Administrativa**

Es necesario mencionar que se continuó con la firma Micelle DFK Internacional para realizar los informes de Auditoría Externa de los estados financieros del año 2014 los cuales fueron presentados a la Gerencia para su conocimiento. Además se realizó el estudio de Precios de Transferencia del año 2014 y como resultado no hubo que realizar ningún ajuste a los estados financieros.

A inicios del año 2014 se finalizó la re-estructuración en OEM, el número de personas en las Ensambladoras pasó de 13 a 9, debido a la eliminación del 3er turno en GM OBB (reducción de 3 personas) y a la cancelación del servicio de Asistencia Técnica en Cataforesis de Maresa (1 persona).

En cuanto al departamento de Logística, fue totalmente renovado durante el año 2014, buscando reemplazar a los funcionarios anteriores con personas más calificadas y con más experiencia en los procesos involucrados; no hubo variación del número, es decir se mantienen 3 personas en esa área.

En el área de Refinish se continuó con la re-estructuración derivada del cambio de estrategia comercial (eliminación de atención directa a talleres y enfoque en Mayoristas), mediante cambios internos dentro del departamento.

El número total de funcionarios al final de Diciembre fue de 22

En cuanto a la relación laboral al 31 de Diciembre del 2014 la empresa tiene al día los pagos de las obligaciones con el personal que labora en la misma.

Las obligaciones con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, el Servicio de Rentas Internas, la Superintendencia de Compañías y los Proveedores, han sido cumplidas y nos encontramos al día en el pago de todas las obligaciones laborales y tributarias.

Además se cumplió con todas las disposiciones de la Junta General de acuerdo a lo establecido en los estatutos de la compañía y a lo dispuesto en la Ley de Compañías.

Gran parte del enfoque en el próximo año en el área administrativa, será seguir cumpliendo los procedimientos y políticas que PPG nos dicta para aplicarlos principalmente en Gestión Humana; consideramos que todavía nos falta mucho por realizar en este campo y esperamos preparar a la compañía en el corto plazo, para mejorar los resultados y el ambiente laboral.

ANEXOS

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

**ESTADO DE RESULTADOS
INTEGRAL
2014**

COLPISAMOTRIZ ECUADOR S.A.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014 Y 2013

(Expresados en Dólares de E.U.A.)

<u>ACTIVO</u>		<u>2014</u>	<u>2013</u>
CORRIENTE:			
Instrumentos financieros			
Efectivo y equivalentes de efectivo	(Nota 3)	1,146,935	718,737
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	(Nota 4)	702,215	851,034
Activo por impuestos corriente	(Nota 10)	91,452	131,983
Inventarios	(Nota 5)	616,628	623,294
Servicios y otros pagos anticipados		2,127	5,254
Total activo corriente		2,559,357	2,330,302
NO CORRIENTE:			
Maquinaria, mobiliario y equipo, neto	(Nota 6)	136,155	171,331
Activos intangibles	(Nota 7)	12,250	-
Activo por impuestos diferidos	(Nota 10)	9,053	9,053
Total activo no corriente		157,458	180,384
		2,716,815	2,510,686



Luis Romano
Gerente General



Verónica Salazar
Contadora General

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

COLPISAMOTRIZ ECUADOR S.A.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014 Y 2013
(Expresados en Dólares de E.U.A.)

PASIVO		2014	2013
CORRIENTE:			
Instrumentos financieros			
Obligaciones con instituciones financieras	(Nota 8)	10,607	6,765
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	(Nota 9)	39,396	22,826
Cuentas por pagar compañías y partes relacionadas	(Nota 11)	467,987	377,870
Pasivo por impuestos corriente	(Nota 10)	99,890	153,176
Beneficios definidos para empleados	(Nota 12)	63,065	96,094
		-----	-----
Total pasivo corriente		680,945	656,731
NO CORRIENTE:			
Obligaciones con instituciones financieras	(Nota 8)	-	12,119
Beneficios definidos para empleados	(Nota 12)	27,854	29,863
		-----	-----
Total pasivo no corriente		27,854	41,982
		-----	-----
Total pasivo		708,799	698,713
PATRIMONIO			
	(Nota 14)		
Capital social		366,000	366,000
Reserva legal		79,120	43,095
Prima en venta de acciones		950,000	950,000
Resultados acumulados:			
Efectos de aplicación NIIF		(62,864)	(62,864)
Reserva por valuación		1,991	-
Utilidades retenidas		673,769	515,742
		-----	-----
Total patrimonio		2,008,016	1,811,973
		-----	-----
Total pasivo y patrimonio		2,716,815	2,510,686
		-----	-----



Luis Romano
Gerente General

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.



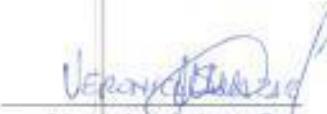
Verónica Salazar
Contadora General

COLPISAMOTRIZ ECUADOR S.A.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014 Y 2013
(Expresados en Dólares de E.U.A.)

INGRESO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS:		2014	2013
Venta de bienes	(Nota 15)	4,425,669	4,977,871
Otros ingresos	(Nota 15)	6,528	46,397
		-----	-----
		4,432,197	5,024,268
COSTO DE VENTAS	(Nota 16)	3,124,250	3,373,233
		-----	-----
Margen Bruto		1,307,947	1,651,035
GASTOS DE OPERACIÓN:			
Gastos de administración y ventas	(Nota 16)	1,052,155	1,177,752
Gastos financieros, netos		2,940	4,127
		-----	-----
		1,055,095	1,181,879
		-----	-----
Utilidad antes de provisión para impuesto a la renta		252,852	469,156
IMPUESTO A LA RENTA:	(Nota 10)	58,800	108,901
		-----	-----
UTILIDAD, neta		194,052	360,255
OTROS RESULTADOS INTEGRALES		-----	-----
UTILIDAD NETA Y RESULTADO INTEGRAL		194,052	360,255
		-----	-----



Luis Romano
Gerente General



Verónica Salazar
Contadora General

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

4.-El Futuro:

La economía ecuatoriana presenta un escenario con bastantes dificultades que vienen dándose desde finales del 2014. La caída del precio del petróleo, que aunque parece estar deteniéndose en niveles cercanos a los \$65 por barril, ha generado dificultades para mantener la proforma presupuestaria que ya fue disminuida.

Menores ingresos petroleros, la necesidad de cubrir deuda externa e interna y la disminución de depósitos del sector financiero, van a dar como consecuencia un mayor endeudamiento público, que por las posiciones que este gobierno ha adoptado ante los prestamistas tradicionales; se seguirá volcando hacia China con el comprometimiento de futuros petroleros en condiciones no muy favorables.

Evidentemente habrá una disminución en la inversión pública que se presume afectará primeramente a los sectores de la construcción y minero, aunque también se prevé que podrían afectarse varios proyectos de Salud y Educación, con el consecuente costo político. Esto último se podría ver reflejado en la falta de apoyo popular al proyecto de ley que facilite la reelección indefinida, por ello se estima que esa propuesta se estancará en el futuro cercano.

El sector automotriz será uno de los más afectados por las medidas que tomará el gobierno para disminuir la salida de divisas para cubrir importaciones y para compensar la falta de competitividad ante países con monedas propias. Se prevé además una reducción en los créditos de consumo (principal fuente de financiación del sector), producto de la disminución del gasto público. Todo ello redundaría en una importante contracción del mercado automotriz ecuatoriano, que es donde nos desenvolvemos en la actualidad.

La proyección de los principales indicadores es como sigue: Crecimiento del PIB 1,7%, Inflación anual prevista 3,7% déficit presupuestario 6,7% del PIB.

Se espera que la economía de USA siga fortaleciéndose, con ello la revalorización del dólar y la pérdida de competitividad del país sobre la producción interna. Las economías emergentes se desacelerarán con la consecuente afectación al crecimiento de la economía mundial.

El proyecto de fabricación local de pinturas, debería permitir incrementar nuestra actual participación en el mercado de ensambladoras, sin embargo no hay perspectivas de crecimiento del volumen de producción de las mismas por lo que se esperaría que el gobierno retome las exigencias de contenido nacional a las ensambladoras, para sustentar dicho proyecto.

Finalmente, no nos queda más que agradecer a todos ustedes señores accionistas, por su confianza y su soporte constante y efectivo; a nuestra comunidad por darnos la oportunidad de servirlos y por la aceptación que han dado a nuestros productos; y, a todo el personal por su dedicación y compromiso.