

Informe de los Administradores a la Junta General Ordinaria de Accionistas

Quito, Marzo 2017

SEÑORES ACCIONISTAS:

Nos permitimos someter a su consideración el informe sobre la operación de COLPISAMOTRIZ ECUADOR S.A. correspondiente al ejercicio económico 2016.

1. Entorno 2016

Durante los últimos 10 años, Ecuador había disfrutado de un crecimiento positivo del PIB, en promedio de 3,86% anual, siendo el mejor año el 2011 donde el crecimiento alcanzó el 7,9%, mientras que el peor año fue el 2015 con un crecimiento de tan solo el 0,3%, A lo largo del presente Informe queremos poner de manifiesto cuál es el estado actual de la economía ecuatoriana a partir del análisis de algunas de las principales macro magnitudes económicas que nos ayudarán a comprender cuál fue el comportamiento de la economía en el 2016 y los primeros meses de 2017.

El panorama no era nada alentador cuando desde mediados y finales del 2015 se percibía una inminente recesión en la economía ecuatoriana, esto derivado principalmente a la baja en el precio del petróleo el cual llegó a niveles de \$20 USD / barril, Las previsiones de la Comisión para el año 2016 empeoraban la situación económica, reflejando un decrecimiento del 0,8% a finales del 2015, en el primer trimestre del 2016 la situación se agrava y la industria se contracta disminuyendo sus niveles de producción, la industria automotriz reduce 42% vs los valores del 2015 y llega a niveles antes vistos desde 2009.

En abril lamentablemente Ecuador es sacudido por un fuerte terremoto, se estimó que este evento le costaría \$3.000MM USD al gobierno equivalente al (3% del PIB) la reconstrucción de las provincias de **Pedernales, el centro de Portoviejo, el barrio de Tarqui en Manta, Canoa y Jama**, estas ciudades representan el 9,13% total de la población (1.460.800 personas) aprox. El presidente Rafael Correa anunció medidas económicas para afrontar la situación, estas medidas fueron: incremento al Impuesto al Valor Agregado (IVA) de 12% a 14% por un año, 3 % más sobre utilidades por una sola vez y 0,9 % sobre el patrimonio de personas naturales que supere el millón de dólares. Además aseguró que se dispondría de un día de sueldo de las personas que ganan más de 1000 dólares por un mes, esto le dejaría al gobierno un monto de \$1.2MM, aunque hasta ese momento era temprano para determinar el monto real del impacto a la economía ecuatoriana,

organismos como la Comisión Económica para América Latina y el Fondo Monetario Internacional indicaban que Ecuador habría registrado una caída del producto interno bruto del 1,1 por ciento y el golpe sería del **(4,5%)**. **el desempleo evidentemente se vio afectado cuando se registran las principales bajas en la producción**, 5,7% por ciento de desocupación, casi dos puntos porcentuales por encima del año anterior(3,8 por ciento)

Otro gran factor internacional que ha influido fuertemente en el deterioro de su economía ha sido la apreciación del dólar con respecto a las monedas de los países vecinos, encareciendo las exportaciones ecuatorianas y quedando poco competitivo.

Cronograma de eventos importantes externos para el negocio en 2016.

- En enero GM anuncia una reducción en sus planes de producción, de 130 a 100 unidades diarias, 23% menos, para febrero anuncia un recorte de personal (200), adicional, detiene producción por más de 15 días y notifica un nuevo recorte a su plan de producción, de 100 a 72 unidades diarias, esto crea un escenario muy complejo para nuestra participación en el mercado automotriz Ecuatoriano.
- El gobierno toma una posición muy estricta para la importación de producto terminado, con el objeto de mantener una balanza económica sana, esto puso en riesgo el abasto de producto para nuestros clientes.
- El gobierno como medida económica para soportar los costos de reconstrucción de las áreas afectadas por el terremoto, declaró un aumento de impuestos y mantener (salvaguardas) por otro año.
- GM OBB anuncia problemas de liquidez y solicita manejar programa de factoraje con el objeto de apoyarlos y asegurar la recuperación de deuda.
- Ecuador firma tratado comercial con la Unión Europea que permitirá la importación de automóviles nuevos con bajo arancel, lo cual podría afectar la producción local.

Gestión de Resultados OEM Ecuador

La caída de ventas de autos en el Ecuador ha hecho retroceder al mercado a los niveles de hace 15 años, en los últimos tres años se ha ido pronunciando la baja: mientras en 2014 se vendieron aproximadamente 120.000 unidades, para el 2015 la cifra fue de 80.000; y para 2016 se estimaban 50.000 sin embargo la realidad fue otra, no se llegaron a 25.000 unidades.

Si se comparan los primeros cinco meses del año, se ve una baja de 41,13% al pasar de 40.902 vehículos vendidos en 2015 a 24.018, en 2016.

Esta caída también representa un impacto para la industria de autopartes, por el encadenamiento productivo, la baja demanda ha hecho que las empresas hagan ajustes en el tema empleo. Algunas están trabajando con el stock existente, otras han tenido que parar las plantas y, por ello, muchas empresas de autopartes trabajan a medio tiempo, desde el 2014, la política de cupos redujo las ventas; sin embargo, desde octubre del año 2015 se empezó a sentir una baja de la demanda, no relacionada con cupos, sino con temor de los clientes a perder su empleo.

En enero de 2016, una encuesta a clientes con créditos pre-aprobados indicaba que el 60% desistió de comprar y 22% reportó que era por no saber si tendrían empleo a futuro.

Adicionalmente, la producción nacional bajó en 58% si se comparan los primeros cinco meses del 2015 con los del 2016 al pasar de 23.126 unidades producidas a 9.675 unidades, se estimó que a diciembre del 2016 no llegarían a producir más de 25.000 unidades, una cuarta parte de la capacidad instalada.

La producción de las ensambladoras locales, especialmente GM OBB ha mantenido un ritmo de producción desde noviembre del 2016 que se mantiene al día de hoy.

Basado en un plan de \$2.497MM se logran \$2.526MM lo que representa un cumplimiento del 101,3%, un PCA de 47,6% de 46,6% una mejora de 1 punto porcentual, esto debido a la facturación de PT y E-Coat que mejoraron la mezcla de rentabilidad, PTPI de (\$33K) contra un plan de (\$39K) una mejora de \$6K.

Estos resultados principalmente se deben a la recuperación en los volúmenes de producción de GM en el último trimestre del año y que a principios del año se obtuvo la venta directa a GM de productos de pretratamiento metálico y recubrimiento catódico, estos productos se venían comercializando de manera indirecta a través de KELCO, sin embargo este cambio significaba una mejora en costos a GM y para PPG tomar el control total de la línea de recubrimientos en

producción y reflejar la venta en Ecuador, cabe señalar que las ventas de Pretratamiento y Electrodeposición significaron \$416K USD, 16,5% del total de la venta.

Como estrategia para mantener y reforzar el negocio con GM en la región, se toma la decisión de reducir precios en Ecuador, mientras que en Colombia permitía obtener un incremento de precios para generar un impacto positivo cercano a \$ 360K USD.

En el transcurso del 2016 se definió congelar el proyecto de manufactura debido a la situación económica de país, posterior se buscó la manera de llegar a un acuerdo con Elasto para romper el contrato que se tenía de arrendamiento el cual generaba un gasto mensual de \$15.510 usd., en noviembre se llegó a un acuerdo y se llevó a cabo el arrendamiento de una nueva bodega el cual nos permitirá obtener ahorros por \$140K usd.

Gestión de Resultados Refinish Ecuador

Si bien la economía tampoco favoreció al segmento, se vio aún más afectado de manera indirecta por los resultados de fuerte sismo de abril, ya que Corporación Financiera Nacional, venía otorgando créditos a la industria del transporte, para la compra de autobuses nuevos en base a un programa de rejuvenecimiento de unidades, posterior al evento CFN detuvo dichos créditos para enfocarlos en las zonas siniestradas y apoyar a las personas más afectadas, lamentablemente para PPG que tiene una participación del 70% del mercado, impacto fuertemente y se puede ver claramente en los volúmenes de venta de nuestros principales clientes.

CLIENTE	2015	2016	%
INDUSTRIAS IEPESA	15.367	6.692	-56,4%
CELSA PETRA HERRERA COELLO	84.679	53.025	-37,4%
VERPAINT CORP CIA LTDA	744.647	484.878	-34,9%
ABARCA PALACIOS JOSE GUILLERMO	2.917	2.142	-26,6%
NEIRA ESPINOZA ROBERTO - ICNESA	77.106	62.746	-18,6%
CLINJER FLORES VASQUEZ - TINTAS CLINJER	9.748	8.291	-14,9%
MORAN BARBERAN CELINDA MONSERRATE	123.817	110.475	-10,8%
PAZ MOLINA PAUL GABRIEL	702	646	-8,0%

Estos clientes representaron el 70% del total de las ventas

Refinish termina el 2015 con 41 clientes sin embargo debido a las condiciones económicas del país 25 clientes bajaron su demanda considerablemente o cerraron operaciones, cabe mencionar que

dentro de estos 25 se encuentran 19 clientes que se inició un proceso legal de cobranza para recuperar deudas pendientes del 2013 a 2015, esta depuración ha permitido mejorar los resultados de días cartera y muy cerca de lograr la meta de Ecuador 79,7% vs. 80%.

Como parte de una estrategia definida desde principio de mis actividades en Ecuador fue la apertura de nuevos clientes y diversidad de negocio, como resultado en el año 2016 se concretaron 18 clientes nuevos de los cuales se generaron ventas por \$331K y representaron 29% del total de las ventas, aun así no compenso la baja en la demanda de nuestros clientes.

Clientes Nuevos

CLIENTE	2016
BRAVO PALOMEQUE JESSICA FERNANDA	\$ 108.825
ALBAN MORETA KARLA ANDREA	\$ 33.882
JHONNY OLGER MARCILLO	\$ 23.533
INDUSTRIA ECUATORIANA DE CARROCERIA	\$ 16.234
PONCE CHOEZ JUAN CARLOS	\$ 14.274
LETRASIGMA CIA LTDA	\$ 13.985
BELTRAN RUIZ ADRIANA IVONNE	\$ 13.243
CARROCERIAS BUSCAR S KARINA BUSKARINA SA	\$ 11.482
MONTERO PACHECO RODOLFO RAMON	\$ 10.777
MAYORGA VERA BORIS IVAN	\$ 9.068
INDUSTRIA COLOMBO ECUATORIANA DE CARROCERIAS CARCEIN S. A.	\$ 7.037
QUIMIS CASTRO WILFRIDO RICARDO	\$ 5.697

Esta lista representa el 80%

En Marzo del 2016 se concreta un convenio comercial con VPC por el resto del año, sin embargo, la baja en las ventas de su principal mercado (Autobuses y carroceras) no le permite llegar a lo acordado, este convenio estaba ligado a una tabla de rebate que nos evadía de gastos adicionales para publicidad y otras rubros, esto permitió ahorros para la compañía, este distribuidor el más grande, representa el 44% de las ventas totales para repintado, cabe señalar que VPC significaba el 52% de las ventas totales del 2015.

Durante el año 2016 se generó un cumplimiento del 71,5% vs Plan y un decrecimiento en ventas del 5,1% vs 2015.

3. Gestión Financiero - Administrativa:

La gestión financiera y administrativa estuvo siempre 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 2016:

• **Resultados del Período**

El período 2016 muestra una disminución en las pérdidas netas en un 98% con 306k, en relación al año anterior que aunque las ventas hayas disminuido en un 5% con 210k y los gastos aumentado en un 2% con 23k , nos favoreció la utilidad bruta en un 29% con 333k por la disminución del costo de los productos, esto se debe a las siguientes variantes:

- Cambios en precios a mediados del año 2016 por parte de PPG Colombia el cual disminuyo el transfer a nuestra sede,
- también al mejoramiento en los procesos para la salidas de materiales de inventarios que se pueden ver en los resultados en los conteos de inventarios donde estuvimos en un cumplimiento del 98% por lo que disminuyo los ajustes que afectan los costos de los productos

	2016	2015	DIFERENCIAS	%
Ventas	\$ 3.794.907	\$ 4.005.494	\$ (210.587)	-5%
Costos	\$ (2.330.121)	\$ (2.873.856)	\$ (543.735)	-19%
UTILIDAD BRUTA	\$ 1.464.786	\$ 1.131.638	\$ 333.148	29%
Gastos	\$ (1.472.288)	\$ (1.448.875)	\$ 23.413	2%
UTILIDAD NETA	\$ (7.502)	\$ (317.237)	\$ (309.735)	98%

RESULTADOS 2016-2015



- **Cartera**

Al realizar un comparativo de las cuentas por cobrar de los periodos 2016 y 2015 encontramos un aumento en el año 2016 con respecto al periodo anterior en un 39% este se debe específicamente por GM, el cual subió sus ventas en un 22%

	2016	2015
CUENTAS POR COBRAR NETAS	\$ 781.864	\$ 476.283

OEM \$ 562.870 (72%)
 Refinish \$ 218.991 (28%)

Comparativo

	<u>Ingresos por Ventas</u>		<u>Saldos por Cobrar (1)</u>	
	<u>2016</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2015</u>
Omnibus BB Transportes S. A.	2.503.861	2.046.204	562.870	149.032
<i>Manufacturas, Armaduras y Repuestos</i>				
Ecuatorianos MARESA S. A.	-	754.388	-	18.786
Verpaint Corp. Cia. Ltda.	517.278	739.459	29.681	115.129
Evacoats Cia. Ltda.	-	672	30.796	31.449
Celinda Monserrate Morán Barberán	106.790	135.520	36.802	92.352
Oceanbat S.A.	79.510	-	-	-
Roberto Neira Espinoza	55.216	77.133	15.166	32.168
Celsa Petra Herrera Coello	55.133	88.178	3.149	25.154
Alban Moreta Karla Andrea	33.901	18.462	11.010	
Texticom Cia. Ltda.	7.969	8.850	4.769	4.591
Industrias IEPESA S. A.	6.709	15.538	1.102	490
María de Lourdes Gómez Chang	-	46.697	-	66.119
Eufenia María Aguilar Alvarado	-	18.462	15.708	15.707
Otros	428.540	55.931	140.180	59.508
	<u>3.794.907</u>	<u>4.005.494</u>	<u>851.231</u>	<u>610.485</u>
(-) Provisión por deterioro (2)			<u>(69.367)</u>	<u>(134.202)</u>
			<u>781.864</u>	<u>476.283</u>

La cuenta Provisión de Cuentas de Difícil Recuperación tiene como saldo neto \$69.367 al 31 de diciembre del 2016 cuenta que se vio disminuida en este periodo por la baja de cartera de \$64.835 porque sus saldos cumplieron más de tres años sin recuperación, se procedió entonces como indica la normativa ecuatoriana.

- **Inventarios**

El saldo de la cuenta al 31 de diciembre del 2016 es de \$682.208 que se distribuyen de la siguiente manera:

	2016	2015
INVENTARIO	\$ 682.208	\$ 886.485

Refinish \$ 433.037 (64%)

OEM \$ 249.171 (36%)

En relación a la cuenta de inventarios el monto total disminuyó en un 23% en comparación con el año 2015, esto se debe a que se mejora la planificación de compras.

- **Maquinaria, Mobiliario y Equipo**

En las cuentas de activos fijos se realizaron adiciones (compras) por un monto de \$ 185.898, que corresponden a la maquinaria comprada para proyecto de producción y el cual se lleva a maquinaria disponible a la venta, pues se venderá a PPG COLOMBIA

- **Pasivos**

La empresa subió su nivel de Cuentas por Pagar en un 24% con 118k en relación al año anterior, que corresponde básicamente por el impuesto de renta por 34k y por la cxp a Elasto por 67k por el pago de la sanción, cabe decir que como se indicó en párrafos anteriores, hubo una mejor planeación en el área de compras e inventarios. Un dato importante que se debe resaltar es que la empresa se encuentra al día con todos sus proveedores.

	2016	2015
PASIVOS	\$ 604.493	\$ 486.027

- **Capital**

El capital suscrito y pagado de la compañía no ha tenido variaciones respecto al cierre del año 2015

La composición del paquete accionario de la empresa al 31 de Diciembre del 2016 es la siguiente:

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

En el período de análisis, el Impuesto a la Renta causado fue de \$34.157 que fue calculado con una tasa impositiva del 22%.

- **Gestión Administrativa**

Es necesario mencionar que se continuó con la firma PWC los informes de Auditoría Externa de los estados financieros del año 2016 los cuales fueron presentados a la Gerencia para su conocimiento. Además se realizó el estudio de Precios de Transferencia del año 2016 y como resultado no hubo que realizar ningún ajuste a los estados financieros.

Otro aspecto importante a destacar son los gastos más representativos compuestos de la siguiente manera:

GASTO	VALOR
Pagos Representación Legal	\$ 199.000
Arrendamiento	\$ 186.000
Impuestos Divisas	\$ 107.000
Indemnización	\$ 63.000
TOTAL	\$ 555.000

sobre la composición de personal de la empresa puesto que este número disminuyó de 21 personas al inicio del periodo a 15 personas al final del mismo, esta reducción fue paulatina y se debió a la decisión de reducción de 4 personas del área administrativa (2 contabilidad, 1 recursos humanos, 1 servicios varios) y en Refinish de 2 personas, esta reducción se verá reflejada en los gastos de 2017 por un valor de 56k, no viéndose el ahorro en el 2016, ya que estas decisiones nos generaron un gasto por indemnizaciones por 63k

también cabe mencionar que solo se generó una observación por parte PWC y fue con respecto al gasto de servicio administrativo facturado por PPPG México y que corresponde a la representación legal de la compañía, que superan el 20% de la base imponible de renta, deducción que determina el Servicio de Rentas

Internas , por lo que se llevó a gasto no deducibles un valor de 153k, lo que impacto en el gasto de impuesto a la renta

En cuanto a la relación laboral al 31 de Diciembre del 2016 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.

El futuro

La meta de crecimiento para el 2017 es del 19,9% vs el año anterior, Esta meta está enfocada en el crecimiento y desarrollo de los nuevos clientes y la diversificación de la venta en Industria y PMC.

Objetivos principales y estrategia para el año 2017:

- Mantener clientes actuales
- Aprovechar fecha de término contrato de exclusividad con VPC para conseguir nueva distribución en todo el estado de Pichincha. (Agosto)
- Desarrollo de clientes nuevos.
- Incrementar las ventas en las provincias de El Oro, Machala y Loja.
- Continuar con el crecimiento y mantener clientes LIC (Light Industrial Coatings) Texticom, Quimresa y Equisplast.
- Concretar distribución con Ecuanoel (Guayaquil)

Mejoras Operacionales

- Mejora PCA% a través de manufactura local de solventes y re-envase en contenedores pequeños para solventes y catalizadores. (en proceso)
- Reducción en costo de fletes a través de consolidación especialmente clientes de Repintado.
- Reforzar y endurecer las políticas de recuperación de Cartera.
- Mantener el trabajo en equipo con personal de planeación Colombia para eficientar control de inventarios.