

**Informe de los Administradores a la Junta General Ordinaria de
Accionistas**

Quito, Marzo 2009

SEÑORES ACCIONISTAS:

Nos permitimos someter a su consideración el informe sobre la operación de COLPISAMOTRIZ ECUADOR S.A. durante el ejercicio económico 2.008.

1. Entorno 2008

El año 2008, fue un año que iniciaba con una gran expectativa política ya que se desarrollaría el trabajo de la Asamblea Constituyente la misma que tenía como sus principales funciones la de redactar la nueva Constitución y por lo tanto ir elaborando las leyes sobre las cuales se regiría, de ahí en adelante el marco legal del Ecuador, adicionalmente era la oportunidad del presidente para impulsar leyes sobre el ámbito económico, las mismas que incidirían mucho en el desarrollo comercial y financiero del sector empresarial. Efectivamente se dieron una gran cantidad de reformas, pero realmente éstas no apoyan grandemente al sector empresarial, pues limitan de alguna manera la inversión extranjera y hacen más rígidas las formas de contratación laboral.

El año 2008 además fue un año de vaivenes para el precio del crudo. Hasta la segunda mitad de año, el precio internacional del barril de petróleo superó los \$ 147, el crudo ecuatoriano llegó a \$115. Luego de esto el precio del petróleo se precipitó llegando incluso a menos de los \$ 25. A partir de allí se ha mantenido inestable y nadie sabe con certeza cuál será el precio del petróleo en el futuro.

El último trimestre del año, producto de esa caída del precio del petróleo; el gobierno propuso una reforma arancelaria que pretende evitar la salida de divisas y su efecto sobre la iliquidez del sistema financiero. Se pusieron barreras arancelarias incluso a ciertos productos producidos por países miembros de la CAN, lo cual ha generado los reclamos pertinentes. Aunque el negocio de pinturas no se ha visto directamente afectado por esas medidas, el sector automotriz sí ha tenido ciertas dificultades que han demorado importaciones de CKD (cupos y normas especiales), y se espera que el control sobre el porcentaje de integración regional, sea controlado mucho más estrictamente para la exportación de vehículos, pues los CKD para esos autos no serán considerados dentro del cupo máximo autorizado para la importación. Eso a nuestro juicio, puede constituirse en una ventaja para los productos fabricados en Colpisa Colombia.

El Banco Central del Ecuador (BCE), en sus últimas proyecciones, estima que la economía creció 5,32% en términos reales (sin efecto inflacionario) en el 2008; es decir, un crecimiento del ingreso per cápita del 1,685%.

La inflación anual en este año se ubicó en 8,83%, en función de este indicador el gobierno realizó un ajuste al salario básico quedando en \$ 218.

El índice de desempleo bajó de 9,8% en el 2007 a 7,91% en el 2008.

Las tasas de interés se mantuvieron en valores entre el 11% y 15% para la tasa activa comercial y de consumo; y, entre 4% y 4,5% para la tasa pasiva.

Con respecto al sector automotriz a pesar que existía un ambiente de preocupación tras la nueva Ley de Equidad Tributaria por el incremento de impuestos a vehículos con precios superiores a \$20.000; si en el 2007 se comercializaron más de 91 000 unidades, el año 2008 fueron 112.000 carros; eso sí denotando que el mayor crecimiento fue en las ventas de vehículos con precios inferiores a \$ 30.000. De todos modos, se prevé un efecto negativo para el año 2009; producto de esas medidas y de la crisis económica mundial. Varias fuentes estiman que el mercado total ecuatoriano, será de 75.000 vehículos para este nuevo año.

El sector automotriz es un motor importante en la economía ecuatoriana, siendo uno de los más aportantes con el pago de impuestos. Por concepto de pago de impuestos del IVA y del ICE, en el año 2008 canceló 700 millones de dólares al fisco. Estos resultados obedecen a la estabilidad económica que ha dado la dolarización y las facilidades de financiamiento directo y mediante la banca para la adquisición, a cuatro años plazo y con una entrada del 20% de costo del vehículo. Nuevamente, las perspectivas de financiamiento para las compras de vehículos, no son nada halagadoras; al menos desde el segundo trimestre los bancos pondrán una serie de requisitos que limitarán el crédito para no perder liquidez; las ventas en ese primer trimestre corresponderán a las últimas importaciones traídas bajo las anteriores regulaciones arancelarias; es decir, el descenso proyectado en el mercado, se dará a partir del segundo trimestre.

2.- Principales Actividades

A. Gestión Comercial:

En cuanto al mercado de pintura automotriz, se estima que su tamaño total fue de \$10'900.000, lo que representa un crecimiento de aproximadamente 4%. De ellos, 3.3 millones corresponden al segmento Alto, 4.4 millones al medio y la diferencia está en el bajo y en otras tecnologías. El cuadro siguiente muestra la participación en ventas que Colpisa Ecuador ha tenido en los últimos años:

SEGMENTO	2006	2007	2008
A	1.38%	3.36%	11,38%
B	10.41%	11.11%	13,69%
Carroceros	8%	9.56%	12,71%

Durante este año la labor comercial se enfocó en tratar de crecer en el segmento A, a través de presentar una oferta de valor agregado que apoye la optimización de la gestión de los talleres, controlando los costos y la eficiente utilización de los materiales. Consideramos que se cumplieron ampliamente los objetivos en este segmento y es claro que los clientes apreciaron adecuadamente nuestra propuesta. Evidentemente el año 2009 se deberá consolidar dicha oferta, manteniendo el enfoque de mejoramiento de la productividad, incursionando en nuevos factores, como el apoyo en la estandarización de procesos y capacitación en tareas específicas.

La línea 2K tiene precios altos e incluso superiores en algunos productos, a contratiempos del líder (Sikkens); de ahí que no prevemos un crecimiento mayor el año 2009 por la necesidad de competir con el líder, aunque es importante resaltar que se ha alcanzado el nivel requerido de ventas, como para que 2K se vuelva la línea referente de Nexa Autocolor.

En el segmento B, hubo que reconocer la gran dificultad de conseguir un mayor número de almacenes subdistribuidores, debido a que nuestra línea ACS compite realmente en la parte superior de este segmento y en la inferior del segmento A. La competencia dispone de líneas con productos más baratos y los propietarios de los almacenes no consideran el desempeño, como un factor preponderante en sus ventas. Por estos motivos, replanteamos la estrategia comercial en el segmento, enfocándonos en ofrecer “kits” de productos a precios competitivos, apoyando la venta de los almacenes con demostraciones en los talleres objetivo; además de proponer un esquema de descuentos adicionales en función del volumen de compras y la inclusión de los productos mencionados. Aunque los resultados no muestran un crecimiento importante, al menos hemos podido obtener nuevos clientes que reemplazaron a algunos que perdimos por precios altos. Probablemente estemos llegando a niveles de estabilización con la línea ACS en almacenes; para el año 2009 reenfocaremos nuestra estrategia comercial hacia los talleres B+, es decir aquellos que aspiran a convertirse en A, a corto plazo.

La línea ZYNAMIX con su amplia gama de posibilidades, por tipo de producto, no ha logrado posicionarse en el mercado, sus ventas se centran en apenas cuatro productos, su presencia en el mercado como línea completa no será sustentable a mediano plazo, por lo que incursionaremos en el segmento C, con la línea Ixell de Colpisa Colombia.

El cuadro a continuación muestra la evolución comparativa entre los años anteriores y el 2008 en cuanto al número de clientes:

CLIENTES	2006	2007	2008
Talleres A	3	9	17
Talleres B	2	6	8
Almacenes	8	16	19

Los resultados totales del año por línea de producto, se muestran en el cuadro abajo, comparados contra los obtenidos en los años anteriores:

AÑO	2006	2007	VAR	2008	VAR
VENTAS	\$ 496,548	\$ 2,040,549	311%	\$ 3,076,503	51%
LINEA ACS	\$ 355,883	\$ 379,649	7%	\$ 444,772	17%
LINEA ENVIROCRON	\$ 12,399	\$ 63,558	413%	\$ 66,189	4%
LINEA ZYNAMIX	\$ 45,634	\$ 54,476	19%	\$ 51,599	-5%
LINEA 2K	\$ 45,125	\$ 109,782	143%	\$ 425,121	287%
OBB	\$ 15,241	\$ 1,384,307	8983%	\$ 1,999,125	44%
MAJESTIC	\$ 13,880	\$ 19,119	38%	\$ 27,777	45%
EPOXICA PISOS	\$ 8,386	\$ 29,658	254%	\$ 61,920	109%

Además de resaltar el excelente resultado obtenido con 2K, ya comentado arriba; es importante reconocer que existe un potencial apreciable en el mercado de pinturas epóxicas, pues el último trimestre del año se consiguieron importantes contratos principalmente en talleres; es decir se está aprovechando la característica de complementariedad que se puede dar a esta línea, cuando se aspira o se logra ingresar a nuevos talleres clientes potenciales de 2K o ACS. De hecho estimamos que el sector industrial puede ser más explotado con productos específicos, pues al momento la competencia no ofrece una gama completa de recubrimientos para mantenimiento.

Las ventas en GM OBB muestran un crecimiento importante debido a que la planta incrementó su volumen diario a alrededor de 220 unidades y al hecho de que ya entregamos productos a lo largo de todo el año.

La línea Majestic muestra un desempeño interesante y estimamos mantener un crecimiento todavía en el año 2009. El enfoque comercial durante 2008, se centró en el mercado arquitectónico, especialmente con productos para uso en exteriores; los principales ítems que atienden ese segmento, son protectores impermeabilizantes y barnices con protección UV. Aunque aún quedan en el inventario productos de baja rotación, se estima que pueden servir de apoyo a los ítems ya mencionados, mediante un esquema promocional que genere un mayor conocimiento de las características de alta calidad y resistencia de la línea Majestic, lo cual debería generar movimiento en los ítems de baja rotación y permitirá ir disminuyendo paulatinamente el inventario no deseado. En el año 2009 se concentrarán las acciones en ese sentido y probablemente se podrá ya retomar las importaciones en productos más apetecidos y mejor adecuados al mercado ecuatoriano.

B. Gestión Financiero - Administrativa:

Para el año 2008 se arrancó con la implementación del nuevo sistema informático financiero - contable, el cual ofrecía una buena adaptabilidad a los procesos de la compañía y versatilidad en cuanto a los requerimientos de información y procedimientos. La implementación del mismo tomó más tiempo de lo previsto principalmente por la innumerable cantidad de variables que se tomaron en cuenta por las particularidades de las actividades que desarrolla la compañía, pero cabe mencionar que toda la información financiero - contable del año 2008 fue ingresada en el nuevo sistema y ha sido revisada y verificada por el departamento financiero - contable, validando los datos que han sido integrados al sistema, por lo tanto los estados financieros y toda la información requerida para la obtención de los mismos se obtienen directamente desde dicho sistema Insoft. Adicionalmente cabe mencionar que el año 2008 se logró definir un esquema más adecuado de la distribución de las cuentas y partidas contables, lo que permite acercarse a reflejar de mejor manera la realidad financiera y contable de la compañía.

Es necesario mencionar que en el año 2008 se concluyeron con éxito los trabajos de Auditoría Externa de los estados financieros del año 2007 y el estudio de Precios de Transferencia del mismo año, adicionalmente se contrataron los servicios profesionales de Micelle DFK Internacional para la realización de los informes de Auditoría Externa de los estados financieros del año 2008.

En diciembre del año 2008, la Junta General Ordinaria de Accionistas decidió incrementar el capital de COLPISAMOTRIZ ECUADOR S.A. hasta \$ 366.000 mediante el aporte de \$ 105.000 en numerario, lo cual serviría para consolidar la compañía; para este fin autorizó al Gerente General para que negocie con el aportante el precio en que adquirirá las acciones, tomando en cuenta el valor patrimonial de las mismas y el potencial de crecimiento de la Compañía.

Adicionalmente se puede mencionar que al 31 de Diciembre del 2008 Colpisamotriz Ecuador S.A. mantiene excelentes relaciones laborales con sus empleados, con quienes se encuentra al día en el pago de sus obligaciones.

C. Proyectos Especiales:

Durante el año 2008 se pudo consolidar la información de los puntos de venta y de la matriz en el nuevo sistema financiero – contable quedando pendiente para el año 2009 la integración de los puntos de servicio que tenemos en los diferentes talleres a nivel nacional, para lo cual se ha desarrollado un sistema complementario al que actualmente está en funcionamiento, el mismo que a través de una base en internet permite ingresar la información desde cualquier parte del mundo a nuestra base en Quito; y, utilizar todas las facilidades necesarias para realizar la facturación correspondiente, esto permite tener en

línea toda la información de ventas y facilitará un control adecuado del inventario y de la operación de los talleres, los cuales representan un porcentaje importante de nuestras ventas y por tanto del costo.

Para el año 2009 se ha programado adicionalmente un estudio minucioso del inventario de la compañía para clasificarlo, determinar la rotación de los productos y su eventual obsolescencia; por otro lado se dará mucho énfasis al análisis de cartera para que permita determinar un valor más exacto de cuentas incobrables y clientes con necesidades de financiamiento, buscando nuevas alternativas de pago que respalden las cuentas por cobrar de la compañía ya que reconocemos el impacto que tiene el incremento de la cartera en el crecimiento de las ventas totales.

3.-Cumplimiento a las disposiciones de la Junta General

Todas y cada una de las disposiciones de la Junta General fueron cumplidas de acuerdo a lo establecido en los estatutos de la compañía; y, a lo dispuesto en la ley de compañías.

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

4.-Comentarios a los Estados Financieros

A. Balance y Estados Financieros de Colpisamotriz Ecuador S.A.

Como se desprende del Anexo I, comparando los Estados Financieros con el año anterior encontramos que:

En el Activo:

El disponible disminuye en aproximadamente un 47% esto representa \$ 52.998.

El exigible aumenta en 21% equivalente a \$ 92.304 debido principalmente al crecimiento en ventas.

El activo realizable crece en \$ 538.464 o un 60% principalmente se da por el envío de órdenes de compra pendientes por despachar por parte de PPG Argentina las cuales fueron enviadas acumuladas el último trimestre del año 2008. El activo corriente arroja un crecimiento del 51% en total, dado principalmente por el crecimiento del realizable y exigible; dentro de estos rubros se encuentra también una partida correspondiente a los impuestos retenidos los cuales indican un crecimiento de \$ 288.462 que representa el 125%, se están realizando las gestiones necesarias con un asesor tributario externo, para que se logre recuperar parte de este valor a través de una gestión directa ante el ente de

control. Estimamos que hacia el segundo semestre de 2009 se obtengan resultados positivos.

La inversión en Activos Fijos fue del orden de \$ 20.756 y refleja el costo de adquisición del nuevo software, la compra de máquinas para la preparación de color en los talleres y almacenes, adquisición de equipos de cómputo y demás herramientas y maquinaria necesarias para la preparación de colores.

El total del activo creció en este año en 37% pasando a \$ 2.911.775,00.

En el Pasivo:

El pasivo corriente disminuye en \$ 25.215 que representa un 2%, debido principalmente al pago realizado a proveedores del exterior, los cuales disminuyeron en \$ 71.004 y adicionalmente a la cancelación de las obligaciones bancarias las cuales en la actualidad ya no existen. Las deudas a largo plazo decrecieron en un 26% quedando en \$ 276.281. El total del pasivo disminuyó en un 7% tomando en consideración las acotaciones anteriores.

En el Patrimonio:

El capital social registra el aumento resuelto por la Junta de Accionistas por \$ 105.000 en el capital suscrito y pagado el cual consta como aporte a futuras capitalizaciones, adicionalmente se incluye un valor de \$ 950.000 el cual se obtiene como prima en venta de acciones gracias a la negociación alcanzada con el aportante, con lo cual al final del período se queda con un capital social suscrito y pagado de \$ 366.000, según consta en la minuta a notarizar y actualizar en el Registro Mercantil a inicios del 2009; y una cuenta patrimonial de prima en venta de acciones por \$ 950.000; por lo tanto el patrimonio indica una valor total de \$ 1.316.000.

El resultado del ejercicio corriente es de \$ 155,00, lo cual técnicamente se puede considerar como punto de equilibrio; es decir consideramos que la operación de la empresa cada año muestra mayor capacidad de auto sustentarse.

La evolución neta anual del Patrimonio es del orden del 256% y del Pasivo y Patrimonio del 37%.

Estado de Pérdidas y Ganancias:

Como se desprende del Estado de Pérdidas y Ganancias Anexo II, las principales variaciones fueron las siguientes:

Las ventas crecieron en 7% lo que representa un incremento de \$ 228.814, cuyos principales rubros fueron la consolidación de las operaciones en General Motors lo que representó un total de ventas de \$ 1.999.125, en las ventas de pintura y productos para repinte el valor total del año fue de \$ 921.492 y de las otras líneas sumaron un total de \$ 155.886.

Los costos de la mercadería vendida aumentaron en un 32% lo cual representa \$ 578.882 esto principalmente se da por el incremento en venta de productos OEM y la reducción en el margen que se mantiene en estos productos, debido a un acuerdo de revisión de precios pactado para General Motors, en este rubro tenemos un costo de la mercadería vendida por un valor total de \$ 1.584.231, representando un 66% del costo de las mercaderías vendidas. El costo de las mercaderías vendidas con respecto a las ventas representa el 72% en comparación al año anterior, donde representaban el 59%. A corto plazo se prevé una renegociación de los precios de algunos productos para OEM, con el fin de mejorar el margen bruto de los mismos.

Los gastos de operación y ventas crecieron de igual manera en un 10% en valor absoluto, lo que representa un incremento de \$ 73.159. Esto se da principalmente por la inflación del año lo cual generó un incremento en el costo de los servicios; lógicamente también se explica por el componente variable de los salarios de los vendedores (comisiones), que creció proporcionalmente a las ventas. Lo destacable es que, en porcentaje sobre ventas, esos costos variables no se incrementaron, lo cual se logró en base a una estricta labor de control. Un análisis detallado rubro por rubro muestra que el nivel del gasto por cada concepto más bien se mantuvo o se disminuyó en función de varias decisiones tomadas en el año. Por ejemplo; el cambio de local a donde actualmente funcionan las bodegas centrales, representó pasar de un cánon mensual de alrededor de \$ 4.900 a lo que estamos pagando por este concepto que es \$ 2.250 mensuales, de igual modo por este cambio se está ahorrando gastos de seguridad y guardianía.

Cabe mencionar que el total de estos gastos de operación, se mantuvo en alrededor del 27% del total de las ventas.

La utilidad antes de impuestos y participación asciende a \$ 155,00.

B.- Utilidades, reserva legal:

Por disposición legal, debe crearse una reserva equivalente al 10% de la utilidad neta, por otro lado, la administración recomienda, no repartir las utilidades con el fin de continuar consolidando la operación de la empresa.

4.- El Futuro:

Se continuará y con mayor énfasis en nuestra labor de incrementar las ventas, dando mucha importancia al crecimiento de las ventas en repinte y líneas complementarias. Desafortunadamente, la operación con General Motors se verá seriamente afectada por la crisis mundial que enfrenta de manera especial esa marca y lógicamente del efecto que tendrá a mediano plazo en el mercado ecuatoriano. Para paliar de alguna manera los efectos negativos que puede generar una caída en las ventas de GM, se presupone un mayor crecimiento en las otras líneas, mediante un reforzamiento en publicidad y capacitación de la fuerza de ventas y una redistribución de la misma en las diferentes regiones del país. Aspiramos a que las ventas en las otras líneas, representen al final de 2009, el 50% de las

ventas totales de la compañía, así como sus costos queden en un nivel tal, que puedan mantenerse saludablemente de manera independiente a las ventas de productos OEM.

De todas formas, se seguirá ofertando a GM, nuevos productos que cumplan con porcentaje de integración regional y certificado de origen, a fin de incrementar en algo los ingresos totales y aprovechar las condiciones más estrictas de competitividad que tendrán a futuro las ensambladoras locales, ya que, para poder exportar vehículos deberán incrementar rápidamente su porcentaje de contenido local.

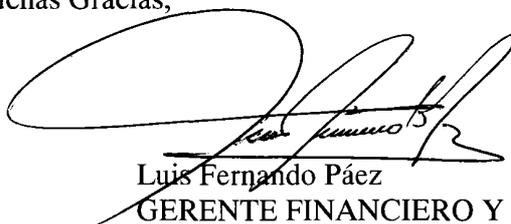
En el transcurso del año será imprescindible mantener de manera estricta un buen control del gasto de operación, por lo que será fundamental una revisión completa de los principales gastos que afectan las actividades de la compañía y realizar una reducción en función de la productividad y las ventas. Adicionalmente es fundamental el mantener, como ha sido hasta ahora, una adecuada política de negociación de modo que sigamos garantizando un margen adecuado de los productos que la compañía comercializa.

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.

Muchas Gracias,



Luis Romano Vinueza
GERENTE GENERAL



Luis Fernando Páez
GERENTE FINANCIERO Y ADMI.