HYUNDAI

MEGAVEHICULOS S.A.

INFORME DE LA ADMINISTRACION

Señores accionistas de Megavehiculos S. A.

La Gerencia General pone a consideración de la Junta General de Accionistas, el informe de gestión y resultados obtenidos en el ejercicio económico Enero – Diciembre de 2015.

ENTORNO ECONÓMICO.

En 2015 la política fiscal mantuvo su trayectoria expansiva. Entre enero y diciembre del 2015, el gasto total del gobierno central anotó un incremento del 14,2% respecto al período del año anterior. El gasto corriente aumentó un 16,5% en términos nominales, impulsado por alzas en el gasto de compras de bienes y servicio, el pago de intereses y el pago de sueldos. El gasto de capital aumentó un 11,2% en ese mismo período, si bien el aumento de la inversión fija fue mayor (21,4%) por su parte, los ingresos disminuyeron un 1,9%, debido a la caída de los ingresos petroleros, que fue del 34,7%. Los ingresos tributarios se expandieron un 13,6% y los no tributarios, un 37,8%. Como consecuencia, en el período analizado el resultado del gobierno central exhibió un déficit.

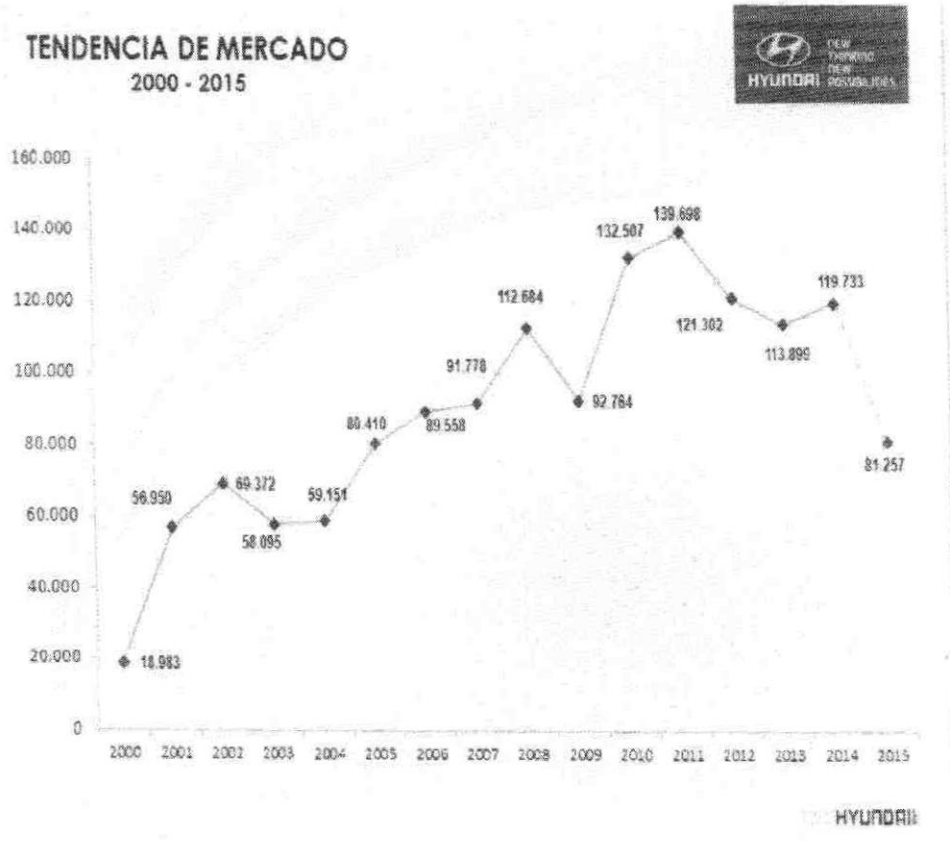
Debido a la drástica caída del precio del petróleo en el mercado mundial, el gobierno a inicios de año tomo medidas tendientes a corregir el déficit en el presupuesto y en la balanza comercial, para lo cual tomo medidas de restricción una vez más con la reducción de cupos para importación de vehículos, lo que llevo a una reprogramación por parte de la industria.

En enero, el gobierno ecuatoriano aprobó una medida discriminatoria que gravaba con 7% todas las importaciones provenientes de Perú y con 21% las de Colombia, argumentando que mientras su economía está dolarizada, los dos países vecinos habían devaluado y sus productos resultaban mucho más competitivos.

La medida fue desmontada dos meses después, luego de que la Secretaría de la Comunidad Andina de Naciones la encontrara inconveniente y no ajustada a sus normas. El desmonte dio origen a una nueva salvaguardia, que esta vez aplicó Ecuador a todos sus socios comerciales y rige desde el 11 de marzo para 2.900 partidas arancelarias –32% de lo que importa, las cuales grava con aranceles que van entre 5% y 45%.

Las medidas proteccionistas del gobierno ecuatoriano han desatado una dura polémica con el empresariado y sus vecinos. Y la desaceleración económica no ayuda a despejar el panorama, no han salido bien las recetas adoptadas en lo corrido del año por el presidente ecuatoriano para enfrentar la desaceleración de la economía y corregir el déficit comercial, no se avizora un cambio de la matriz productiva. En general, se han afectado las importaciones, los precios han subido y en este momento una inflación que en lo corrido del año ya alcanzó 4% y amenaza con seguir creciendo. Ha esto se debe anotar la dificultad para reducir los gastos del Estado, que habían crecido en la última década por la buena racha de precios del crudo; sumado también, que las exportaciones han decrecido y los créditos se han reducido por una baja de depósitos en el sistema financiero

Aunque la salvaguardia fue anunciada para un periodo de 15 meses, todavía está en evaluación por parte del gobierno, que en julio termine la aplicación de la medida y presente el cronograma de desmonte. El gobierno ecuatoriano no pasa por su mejor momento y ha visto en la adopción de salvaguardias la 'tabla de salvación' para evitar un mayor déficit. Sin embargo, el efecto de estas medidas está provocando un daño colateral de grandes dimensiones que afecta los negocios y la imagen del país.



Con lo expuesto se infiere que la posición económica de país al término del 2015 fue complicada, pero podría haber sido mejor si habría consensuado y homologado criterios técnicos, comerciales, tributarios y fiscales con el sector real de la economía para definir propósitos monolíticos hacia un mayor crecimiento y desarrollo del país.

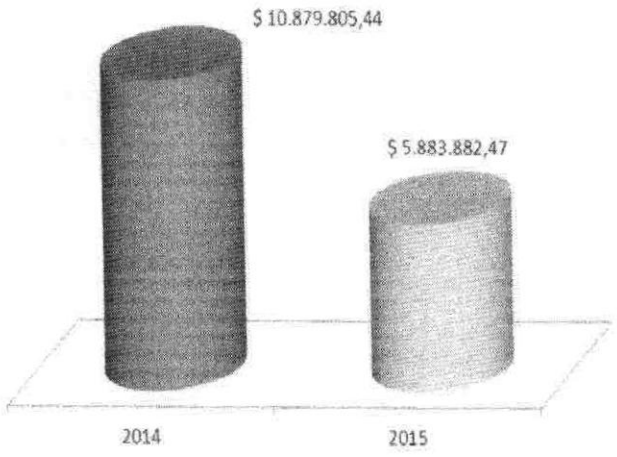
RESULTADO DE LA COMPAÑÍA.

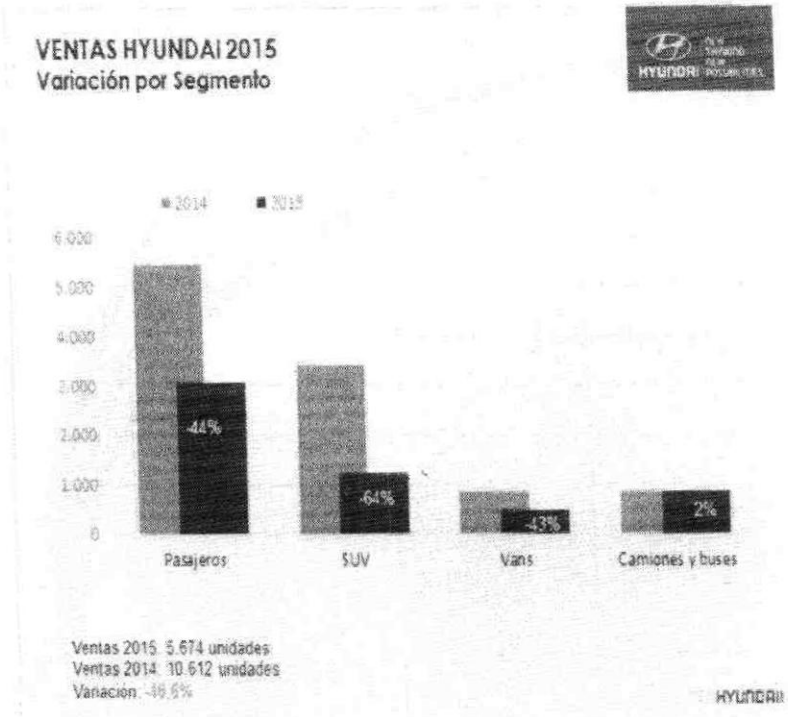
Durante el periodo 2015, la Gerencia General ha cumplido con todas las disposiciones y directrices impartidas por el Directorio; el cual también hay que recalcar, ha brindado su apoyo irrestricto a esta administración. Esto ha permitido que durante el 2015 la compañía se mantenga posicionada y estable frente al mercado y la competencia.

En referencia a los tres grandes pilares fundamentales del negocio que son Ventas Vehículos, Repuestos y Talleres, se informa que dichas departamentos a pesar de la crisis han mantenido márgenes de utilidad llegando este ejercicio a $120.481,09.

VENTAS VEHÍCULOS

Durante este año los canales de comercialización de unidades son, en la ciudad de Quito Edificio Matriz y la Sucursal Santo Domingo. Dadas las condiciones adversas en el sector Automotriz, en el año 2015 en el área Comercial se ha tenido una reducción y rotación de personal, lo que no ha permitido alcanzar el presupuesto llegando a un total de ventas de 195 unidades por un valor de $ 5'883.882,47 que representa una reducción del 46% con respecto al año 2014. Porcentaje igual al descenso de participación que tuvo la marca en el mercado ecuatoriano en el periodo.

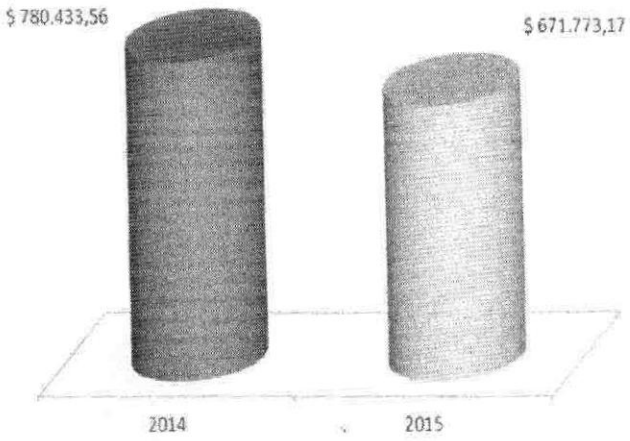




REPUESTOS

Importante área del negocio a la que se ha dedicado especial atención y el tiempo necesario con el objetivo prioritario de mantener el liderazgo dentro de la Red al ser el concesionario número uno en ventas de repuestos por mostrador; no obstante de aquello, y lamentablemente debido a políticas de la marca se tuvo serios inconvenientes en el despacho y entrega de repuestos por parte de la Marca, debido principalmente a la unificación de bodegas en Manta y al cambio del sistema, lo que ovaciono serios desfases durante el periodo.

Al 31 diciembre del 2015 la Empresa genera por concepto de venta de repuestos un total de $671.773,17 con una reducción del 14% en relación al año 2014.

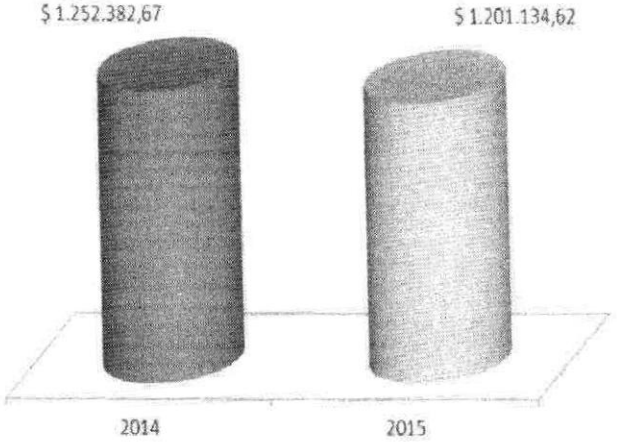


TALLER Y SERVICIOS

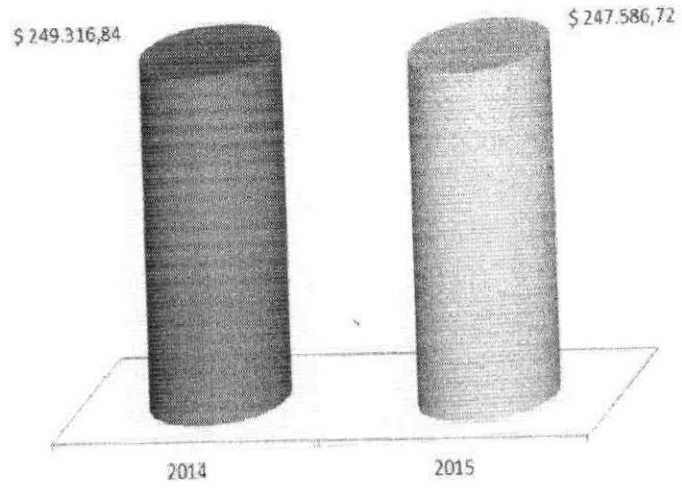
Al ser la postventa una área de singular importancia y sensible en el giro del negocio por presentarse el 2015 como un año complicado para el sector automotriz en la comercialización, la administración puso especial interés en impulsar esta operación de la empresa que depende en gran medida del comportamiento tanto del área comercial como de la venta de repuestos para su crecimiento.

Durante el 2015 se adoptó que para la entrega de unidades vendidas, este proceso lo llevaría a cabo postventa en el área de taller, logrando de esta manera fidelizar al cliente en los servicios de mantenimientos obteniendo una retención del 95% de nuestros clientes.

Para el Taller quito se obtuvo un total de ventas de $1'201.134,62 que a diferencia de las otras área tuvo un 4% de reducción frente al 2014.



En cuanto al taller de la sucursal Sto. Domingo el total de la venta fue de $ 247.582,72 con apenas un 1% de diferencia frente al 2014.



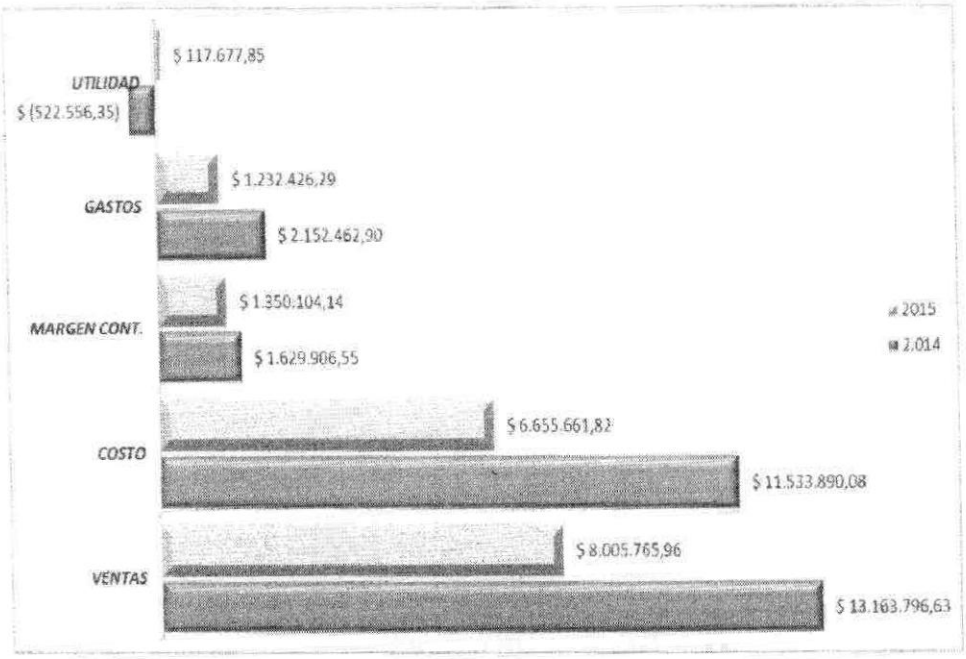
En definitiva, el objetivo de impulsar y apalancar el negocio en el área de Postventa y repuestos tuvo un resultado satisfactorio frente a la crisis que se vivió en la industria durante el periodo analizado.

RESULTADOS FINANCIEROS

Dado el escenario económico y afectación que sufrió el sector automotriz, durante el año 2015 se ha logrado reducir y controlar los márgenes de gastos volviéndonos eficientes en varias partidas del Balance General; lo que ha permitido maximizar los Ingresos de la Compañía.

Se obtuvieron en el periodo ventas totales por un valor de $8'004.376,98 con un costo de $6'658.908,33, lo que generó un margen de contribución de $1'345.468,65. A esto, debemos restar los gastos operacionales que fuero de $1'224.987,56 para obtener una utilidad del ejercicio de $120.481,09

	2.014	2015
VENTAS	$ 13.163.796,63	$ 8.005.765,96
COSTO	$ 11.533.890,08	$ 6.655.661,82
MARGEN CONT.	$ 1.629.906,55	$ 1.350.104,14
GASTOS	$ 2.152.462,90	$ 1.232.426,29
UTILIDAD	$ (522.556,35)	



PROYECCIÓN

Para este año 2016 se ha previsto generar una Utilidad Neta de $ 211.599,79 mediante el control de la estructura comercial y administrativa, estricto control en gastos, y el mejoramiento al momento de la recuperación de cartera.

Así mismo durante el año 2016 se implementará el sistema Kairos con el fin de cumplir con las normas y disposiciones de la Marca y así acceder a la implementación del sistema WA para Postventa.

Se ccontinuará con la estandarización de procesos, políticas, manuales e instructivos durante el 2016 los cuales permitirán a las áreas de gestión lograr sus objetivos propuestos dentro de este periodo y respaldar la estructura de la Compañía.

Finalmente, extendiendo mi agradecimiento a Ustedes Señores Accionistas por la confianza depositada y el compromiso de retribuirlos con hechos y resultados como los que se han plasmado.

Ing. Fredy Tamayo A.
GERENTE GENERAL