

INFORME DE LABORES DEL AÑO COMERCIAL 2012 QUE LA GERENCIA GENERAL DE ANGLO ECUATORIANA DE CUENCA C. LTDA., PRESENTA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Cuenca, 12 de Marzo del 2013.

Señores Accionistas:

Con el propósito de cumplir con lo dispuesto en la Ley, con los Estatutos de la Empresa y con mi obligación como Gerente General de Anglo Ecuatoriana de Cuenca C. Ltda., pongo a consideración de ustedes los resultados obtenidos en el ejercicio económico 2012.

1. CONSIDERACIONES GENERALES

En el 2012, el nuestro país se dieron las siguientes variaciones en sus cifras macroeconómicas:

- El Producto Interno Bruto pasó, según cifras del gobierno, de un 6.50% del 2011 a un 4,82% en el 2012, crecimiento impulsado principalmente por el gasto público.
- La inflación en ese año fue del 4,16% frente a la del 5,41% del 2011.
- Los servicios públicos se incrementaron a un 5,20%, produciéndose un alza con relación al 2011 que fue del 3,81%.
- La recaudación fiscal presentó un importante crecimiento del 27,20%. Esta recaudación durante el 2011 aumentó en un 14.4%. El incremento que se debe principalmente al aumento de la carga tributaria.
- El desempleo pasó del 5,07% al 5,04% y el subempleo pasó del 44,22% al 39,83% según datos oficiales del gobierno.

La inflación parece haberse estabilizado y el PIB obtuvo un decrecimiento frente al 2011. La tasa de desempleo y subempleo, mostraron un decrecimiento pero todavía las cifras que se presentan son preocupantes.

El 2012, fue un año más de importantes ingresos petroleros para el país. El precio promedio del petróleo se ubicó alrededor de los \$97 el barril. Las políticas para frenar importaciones no han sido efectivas y no se consigue armar una fórmula para alentar las exportaciones ni incrementar el turismo como fuente de divisas. La balanza comercial, de productos no petroleros, cerró con una cifra negativa del -9.3%. Se tiene planificado apoyarse en la extracción de recursos naturales para remplazar, en parte, a los ingresos petroleros en cuyo horizonte, a un mediano plazo, se visualiza un decrecimiento de la producción. Las remesas que envían los migrantes, como consecuencia de la crisis mundial, han caído y no alcanzan a cubrir la balanza de renta y de servicios. El gran ausente, lastimosamente, durante el 2012 fue el inversionista extranjero.

En el 2012 la situación laboral de ERCO fue estable y no se produjeron paralizaciones en la planta.

2. SITUACIONES PRODUCIDAS EN EL EJERCICIO ECONÓMICO 2012

El 2012 no fue una año fácil para la Empresa. La competencia en el mercado de llantas, sigue siendo muy grande y, lo más difícil es luchar con los distribuidores oficiales de la marca que hacen sus ventas de manera desleal, al no cumplir con las políticas establecidas por ERCO, otorgando enormes descuentos y dañando de esa manera el mercado, lo que muchas veces nos obliga a ceder gran parte de nuestras utilidades para lograr hacer negocios y poder cumplir con los cupos asignados por la fábrica, cumplimiento en el cual muchas veces nuestra utilidad.

Por otro lado, la comercialización de llantas chinas que, por los precios que tienen, nos mantiene en algunos casos fuera de competencia ya que muchas veces, los transportistas se fijan mucho en el precio del producto más no en la calidad del mismo.

El gobierno ha dado, como beneficio a los transportistas, carta abierta para que hagan importaciones de llantas libres de todo impuesto. Esto nos ha afectado de manera significativa, ya que los precios que obtienen de estas importaciones directas son imposibles de igualar.

En nuestro punto de ventas cercano al proyecto de la Sopladora hemos realizado ventas, principalmente a la Empresa China Genzhouba así como también a transportistas que prestan servicios a la misma. El proyecto hidroeléctrico está teniendo un desarrollo lento, por lo que nuestros objetivos

todavía no alcanzan el nivel esperado. En todo caso para este año, tenemos planificado un incremento de ventas en ese punto. También abrimos un local en Sevilla de Oro por ser un punto estratégico en el que están varios de los transportistas que trabajan para la Sopladora y para Guapán, esperamos durante el 2013 obtener buenos resultados con ese local.

A finales del año 2012, conjuntamente con ustedes señores accionistas, se decidió abrir un nuevo local en la Av. 1 de Mayo. El local está en construcción y, lastimosamente debido a la falta de agilidad del Municipio de Cuenca para concedernos los respectivos permisos de construcción, no hemos terminado todavía la obra. Se planifica inaugurar el local a finales de abril, si todo se cumple como está previsto. Las expectativas de crecimiento que tenemos con ese punto de venta son muy buenas ya que en ese lugar no existe un local que preste los servicios que vamos a ofrecer y es una zona muy poblada que está en constante crecimiento.

En el 2012 fue muy positiva la instalación en nuestro tecnicentro de todos los equipos necesarios para brindar un servicio camionero completo. Esto ha hecho que seamos calificados como truck center por Continental Tire Andina y que hayamos captado a clientes que requieren de nuestros servicios.

En el 2012, que prácticamente fue el primer año que comercializamos las motocicletas BAJAJ, los resultados que se obtuvieron fueron importantes. El trabajo realizado fue arduo, pues realizamos ventas en muchos puntos del país. Cabe señalar que la zona del Azuay en donde estamos asentados, las ventas no fueron las esperadas pero estas se equipararon con las que se realizaron en otras provincias. Un rubro importante dentro de este segmento, lo alcanzaron las ventas de tricimotos. Estos vehículos se comercializaron en las provincias de Babahoyo, Guayas y el Oro y tenemos muy buenas expectativas de crecimiento ya que el gobierno no permitirá a partir de este año la circulación de los vehículos antiguos por lo que obligatoriamente tendrán que ser cambiados por nuevos entre los cuales los de nuestra marca están autorizados a circular. Esperamos obtener importantes cifras de ventas durante el 2013 con la venta de estos vehículos.

Es importante señalar que, a pesar de las inversiones en adecuaciones del local, de la implementación y renovación del tecnicentro, de la apertura de nuevos puntos de venta y del esfuerzo económico que significa desarrollar una nueva línea de negocio, la Empresa no ha necesitado acceder a ningún tipo de endeudamiento bancario. Además con mucha satisfacción les

debo compartir que Anglo Ecuatoriana se hizo acreedora al premio por el mejor manejo de cartera del país entre los distribuidores Continental, lo que demuestra la seriedad y transparencia con la que siempre llevamos nuestros negocios.

Se dio fiel cumplimiento a lo dispuesto por la Junta General realizada en Marzo del 2012, en cuanto a lo relacionado con el reparto de utilidades del ejercicio económico 2011. También, como ha sido siempre nuestra costumbre, hemos cumplido con todas nuestras obligaciones legales, judiciales y laborales, así como también con nuestros proveedores.

3. SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA

A continuación, se adjuntan para su análisis los balances general y de pérdidas y ganancias del ejercicio económico 2012.

PASIVO			
CORRIENTE			
I,V,A,		9.417,85	
RETENCION EN LA FUENTE		5.200,55	
ACREEDORES VARIOS		13.945,68	
PROVEDORES		981.600,19	
OBLIGACIONES POR PAGAR		80.746,05	
PARTICIPES DE UTILIDADES			
IMPUESTO A LA RENTA			1.090.910,32
		1.090.910,32	
OTROS PASIVOS			
RESERVA JUBILACION PATRONAL			148.770,77
PATRIMONIO			
CAPITAL		200.000,00	
RESERVA LEGAL		40.000,00	
RESERVA VOLUNTARIA		193.335,83	
RESERVA DE CAPITAL		110.200,21	
RESERVA APLICACIÓN NIIF		780.113,76	1.323.649,80
RESULTADOS 2012			
UTILIDAD A DICIEMBRE 31-2012			84.689,25
TOTAL DEL PASIVO Y CAPITAL			2.648.020,14

BALANCE DE RESULTADOS COMPARATIVOS 2011-2012

			2012	
VENTAS				
VENTAS TOTALES	2.920.477,42		4.469.051,37	
DESCUENTOS EN VENTAS	244.570,20		580.771,53	
VENTAS NETAS	2.675.907,22		3.888.279,85	3.888.279,85
COSTO DE VENTAS				
INVENTARIO INICIAL	236.854,97		404.338,90	
COMPRAS	2.456.355,69		3.545.029,28	
	2.693.210,66		3.949.368,18	
INVENTARIO FINAL	404.338,90		544.666,27	
	2.288.871,76			3.404.701,91
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS				483.577,94
OTROS INGRESOS				
INGRESOS VARIOS	14.993,91		4.742,01	
PRONTO PAGO	14.665,61		1.760,84	
CUMPLIMIENTOS DE CUPO	60.508,82		141.167,42	147.670,27
UTILIDAD BRUTA TORAL				631.248,21
GASTOS GENERALES				
TOTAL GASTOS AÑO 2011				546.558,96
UTILIDAD DEL EJERCICIO				84.689,28
PARTICIPACION EMPLEADOS 15%				12.703,39
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				71.985,89
IMPUESTO A LA RENTA				20.523,55
UTILIDAD A DISPOSICION DE SOCIOS				51.462,31

BALANCE DE RESULTADOS AL 31 DICIEMBRE 2012		
VENTAS		
VENTAS TOTALES	4.469.051,38	
DESCUENTOS EN VENTAS	-580.771,53	3.888.279,85
VENTAS NETAS	3.888.279,85	
COSTO DE VENTAS		
INVENTARIO INICIAL	404.338,90	
COMPRAS	3.545.029,28	
	3.949.368,18	
INVENTARIO FINAL	544.666,27	-3.404.701,91
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		483.577,94
OTROS INGRESOS		
INGRESOS VARIOS	4.742,01	
PRONTO PAGO	1.760,84	
CUMPLIMIENTO DE CUPO	141.167,42	147.670,27
UTILIDAD BRUTA TOTAL		631.248,21
GASTOS GENERALES		
TOTAL GASTOS AÑO 2011		546.558,96
UTILIDAD DEL EJERCICIO		84.689,25
PARTICIPACION EMPLEADOS 15%		12.703,39
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		71.985,86
IMPUESTO A LA RENTA		20.523,55

VENTAS POR LINEA 2012

	TOTAL	UANTAS	MOTOS	TECNICENTRO
VENTAS	4.469.051,38	2.992.429,02	1.385.931,49	90.609,87
DESCUENTO VENTAS	580.771,53	3.888.279,85	2.480.080,67	1.320.136,79
COSTOS	3.404.701,91	2.236.542,43	1.168.159,48	2.628,48
INTERES GANADO	2.465,45	483.577,94	243.538,24	151.977,31
VARIOS INGRESOS	2.276,56	2.276,56		2.465,45
PRONTO PAGO	1.760,84	1.760,84		
DESCUENTO ADICIONAL	141.167,42	147.670,27	141.167,42	
UTILIDAD EN VENTAS	601.245,31	141.167,42	145.204,82	87.981,39
PORCENTAJE DESCUENTO	13,00		17,00	5,00
				3,00

Las ventas en el 2012 llegaron a 4'469.051,38 frente a las del 2011 que fueron de 2'920.477,42 lo que significa que tuvimos un incremento del 53%.

El descuento en ventas ascendió a US \$ 580.771,53 y las ventas netas en el año 2012 llegaron a 3'888.279,85 que, si las comparamos con las del 2011 que fueron de 2'675.907,22, demuestra que hubo un crecimiento de aproximadamente un 45%.

La utilidad bruta en ventas mas otros ingresos, que son básicamente cumplimiento de cupos y pronto pago con ERCO, pasó de US \$ 477.203,80 en el 2011, a 631.248,21 es decir un 32,3% más.

Los gastos generales aumentaron en un 40,5% al pasar de US \$388.277,83 en el 2011 a 546.558,96.

4. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES

La utilidad del ejercicio 2012 es de US \$ 84.689,25 de la misma que debemos destinar el 15% para el pago de utilidades de los empleados, o sea US \$ 12.703,39 y el para el pago del impuesto a la renta, US \$ 20.523,55.

Deducidos estos egresos legales, queda una utilidad líquida de US \$ 51.462,31. Sugiero a la Junta que no se repartan utilidades a los accionistas y que se destine la suma ganada durante el 2012 a reservas de la compañía. Este pedido lo hago en vista de que, mantener una buena liquidez es muy importante para la empresa porque los créditos que nos vemos obligados a otorgar a nuestros clientes cada vez son más altos, las cobranzas, por la misma situación que vive el país, no se pueden hacer puntualmente y porque los negocios que hemos emprendido demandan de un mayor capital de trabajo.

5. PERSPECTIVAS 2013

Comenzó un nuevo año, estamos ya en el tercer mes y no es difícil divisar como será el comportamiento de la economía para los próximos nueve meses. El año pasado, el crecimiento de la economía ecuatoriana estuvo marcado por la inversión en el sector público y la generación de líneas de crédito ofertadas por la banca pública y privada; la inversión mediante crédito fue más fuerte en el sector inmobiliario, infraestructura, manufactura, comercio y turismo. Para este año el patrón de modelo económico aparentemente será el mismo.

Las fuentes de ingreso seguirán siendo las tradicionales, las que permitirán al país se desarrolle, pero no en los niveles de competitividad que necesitamos para tener sostenibilidad económica y financiera con respecto a otros países de la región que crecen a un ritmo más acelerado que el nuestro por el incremento de la inversión extranjera directa y el desarrollo de sectores como la minería y la exportación a mercados con preferencias arancelarias por los tratados comerciales vigentes. Para solventar el gasto público aparentemente se impondrán nuevos impuestos a la industria y el consumo, de lo que resultará siendo el más afectado el sector comercial y los consumidores en general.

En cuanto a nuestro negocio, la línea de neumáticos, el año 2013 presenta un escenario no favorable. Por un lado, está la apertura que el gobierno ha dado a las cooperativas y compañías de transporte público para que puedan hacer sus propias importaciones de llantas. Este punto, sin lugar a dudas, ya nos está afectando y tendrá repercusión en nuestras ventas ya que en ese segmento tenemos importantes clientes. Además, la situación que estamos viviendo y que es por ustedes conocida, sobre los descuentos que la competencia otorga, que en algunos casos iguala o supera a los que nosotros obtenemos de la fábrica, complican mucho nuestra posibilidad de comercialización del producto. Teníamos, por ofrecimientos recibidos por parte de ERCO, la esperanza de que las políticas comerciales cambien, pero lastimosamente no ha sido así, los cambios en las mismas son mínimos y no nos benefician. La apertura del nuevo local, el truck center y la contratación de personal para la asistencia técnica a nuestros clientes, espero se reviertan en resultados positivos que se reflejen en mayores utilidades para nuestra compañía.

Con la línea BAJAJ tenemos muy buenas expectativas, si bien todavía estamos en proceso de introducción de la marca, la acogida del producto ha sido buena y contamos con el respaldo de la excelente calidad del producto con precios muy accesibles y competitivos. Está presupuestado lograr importantes rubros de negocio con las tricimotos, pues el mercado para las mismas es amplio ya que es el medio de transporte público en los pueblos de la costa, nuestro precio es competitivo y, gracias al trabajo realizado, ya nos hemos dado a conocer en plazas importantes. Además, las relaciones de negocio con el proveedor son muy buenas pues en algunas ocasiones nos han manifestado su satisfacción por el trabajo realizado.

Con agrado puedo decir que Anglo Ecuatoriana ha tenido un crecimiento importante en su posicionamiento en los últimos años y que creo que estamos preparados para los desafíos que se van a enfrentar en el 2013, para lo que tenemos que combinar nuestro compromiso, nuestra experiencia y nuestra solvencia, con el deseo de trabajar por el crecimiento de la Compañía.

Una vez más quiero presentar mi gratitud a nuestro presidente, Andrés Andrade, ya que el apoyo que la Empresa recibe de su persona es muy valioso.

No quisiera terminar este informe sin darle las gracias a Dios, porque cada día se hace presente en nuestras vidas, a todos ustedes por la confianza que han depositado en mi persona y a los empleados y funcionarios de la Empresa ya que, sin su apoyo y esfuerzo diario, no se hubieran alcanzado los resultados que hemos obtenido.

Muy Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Sonia Córdova de Vintimilla".

SONIA CÓRDOVA DE VINTIMILLA
GERENTE GENERAL