Cuenca, 13 abril del 2015.

Señores:
Junta de Accionistas
NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.
Cuenca

De acuerdo a las disposiciones societarias vigentes, a continuación pongo a consideración de la Junta General de Accionistas de **NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.** el informe de la Gerencia de la empresa correspondiente al año 2014.

Nuestra actividad se encuentra en un entorno cambiante y con dinámica propia, que se caracteriza no solo por las particularidades de la economía nacional que se ven afectadas por los sucesos que acontecen tanto al interior como en el exterior sino por la naturaleza propia de la industria y la normatividad aplicable.

El sector automotriz encaró el 2014 con moderado optimismo. Año en el que termina la normativa de cupos de importación, establecida por el Comex en base a resolución 66, en la cual se impone un límite en el cupo de importación a las marcas importadoras de vehículos. Limite basado en un 30% de reducción frente a las ventas realizadas por cada una de las marcas importadoras en el año 2010 (esto en base a ventas en unidades o dólares). Esta normativa entra en vigencia a mediados del año 2012.

Las cifras de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade) señalan que en el 2014 se vendieron alrededor de 119.733 vehículos frente a los 113.899 que se comercializaron en el 2013. Si bien se observa un crecimiento contradictorio a la resolución antes mencionada; este mismo se debió a que en el año 2013 si bien se importó el cupo máximo establecido, no se comercializaron todas las unidades, por lo que algunas marcas iniciaron el 2014 con inventario. Así también se observó un crecimiento atípico al final del 2014, crecimiento basado en la especulación sobre el establecimiento de nuevas regulaciones para la industria automotriz, motivando al consumidor para adelantar su compra.

Los 119.733 vehículos nuevos comercializados en el año 2014 se distribuyeron geográficamente en las siguientes provincias: el 40% en Pichincha, el 28% en Guayas, el 7% en Tungurahua, 6% en Azuay, el 3% en Manabí , el 3% en Imbabura y el 13% restante en las demás provincias.

Es por ello que con el propósito de informar a ustedes sobre el curso de la sociedad en el 2014 y los aspectos sustantivos –que son previsibles- para el 2015, desarrollé los aspectos más destacables y que presento a continuación.

A diferencia del año inmediatamente anterior, la rotación de personal para el año 2014 fue baja, las contrataciones que se hicieron a principios de año para el área

comercial y de servicios, la parte administrativa y mensajería se mantienen y no ha habido despidos ni cambios de cargos.

La sociedad ha vendido adelantando todas las gestiones relacionadas con el Sistema para la Prevención Contra el Lavado de Activos, atendiendo las normas expedidas por la entidad de control Unidad de Análisis Financiero (UAF), los Oficiales de Cumplimiento (principal y suplente) tienen a su cargo la divulgación de los manuales, políticas y procedimientos para la Prevención Contra el Lavado de Activos.

Los Registros Contables y unidad monetaria de los Estados Financieros y los registros contables de la compañía se presentan en dólares de los Estados Unidos de América, la moneda oficial adoptada por la república del Ecuador a partir de Marzo 2000.

La compañía se encuentra activa, al 31 de diciembre del 2014 cuenta con un total de activos de $ 274,633,796.61 y un pasivo total de $ 169,748,796.51 su capital de trabajo asciende a un valor de $ 53.376.887,38 (Activo Corriente-Pasivo Corriente) ($ 221.614.518,87 - $ 168.267.631,49).

La provisión del Impuesto a la Renta se calcula mediante la tasa de impuesto del 22% aplicable a las utilidades del año y se carga a resultados; adicional señalo se ha cumplido con los otros impuestos y obligaciones de acuerdo a la normativa vigente. La utilidad de este ejercicio asciende a $ 15,574,428.34, producto de esta utilidad la empresa tuvo que pagar un Impuesto a la Renta por un valor de $1,172,127.98 ya restado el valor de las retenciones recibidas de nuestros clientes; para este año la compañía proyecto un Impuesto a la Renta de $ 2,674,954.25, no hubo el registro de la Reserva Legal de acuerdo a la Ley de Compañías en su Art. 297 señala que salvo disposición estatutaria en contrario de las utilidades líquidas que resulten de cada ejercicio se tomará un porcentaje no menor de un diez por ciento, destinado a formar el fondo de reserva legal, hasta que éste alcance por lo menos el cincuenta por ciento del capital social.

El ingreso y el gasto es reconocido cuando el riesgo y los beneficios significativos de propiedad han sido transferidos al comprador, las ventas anuales ascienden a $ 271,318,825.87, y los gastos y costos cuyo monto es $ 255,744,397.53, las ventas que se efectuaron fueron producto de las actividades ordinarias de la compañía entre sus principales actividades esta la venta de vehículos livianos y pesados que compone más del 80% de los ingresos totales. En cuanto a los gastos el valor más representativo corresponde a los honorarios, publicidad y gastos financieros que tenían que pagarse para cumplir con el normal desarrollo de las operaciones de la compañía; a lo largo de este tiempo hubieron ciertos aciertos para llegar al mercado en forma agresiva enfocados a cumplir con los objetivos planteados en el informe de factibilidad para impulsar la ventas a partir de estos se pretende desarrollar servicios personalizados que cumplan con las necesidades del mercado tomando como referencia la experiencia y el entrenamiento adecuado para involucrar a los concesionarios en los servicios y productos que presta la compañía. Por otro lado, en el momento actual, la

competitividad y eficiencia empresarial son elementos de supervivencia que definen el futuro de las organizaciones, la utilización efectiva de políticas en una empresa de servicios se torna cada vez más importante; es por eso que el proyecto pone énfasis en los procesos de prestación de servicios automotrices que permiten establecer requerimientos de recursos de mercado, técnicos, financieros, humanos y tecnológicos.

El compromiso es continuar trabajando en reducción de costos y optimización del uso de recursos perpetuar con actividades de planeación estratégica que se reflejen en Planes de Negocios Anuales, estudiar la mejor forma de mercadeo con una política adecuada de precios, comercialización del servicio a través de estrategias de producto, precios, plaza y promoción orientado a paquetes comerciales integrados dirigidos a cada segmento, que son herramientas que nos permitirá conocer la oferta y la demanda de servicios automotrices combinando la excelencia en las ventas, desarrollo de nuevas líneas de negocios y la optimización de los procesos de logística y calidad.

Ofrecer los servicios de postventa automotrices, con la estrategia de crear relaciones duraderas y estables con los concesionarios.

Capacitar a los empleados sin distinción, creando una cultura organizacional y trabajo en equipo para el logro de los objetivos

Con todas estas herramientas nos permitirá desarrollar y llevar a cabo una relación de mayor calidad con nuestro mercado actual y potencial, controlar los niveles y la calidad del servicio postventa, planificar y gestionar los niveles de servicios y disponibilidad de repuestos.

Indico que la preparación y presentación de los Estados Financieros son razonables, manejamos un procedimiento de control interno pertinente para evitar errores significativos, se aplicaron las políticas contables apropiadas en base a la normativa vigente.

Sin otro particular de importancia que informar a Ustedes, les expreso mis consideraciones.

Atentamente,

Ing. Fabricio Malo Andrade
Gerente
Negocios Automotrices Neohyundai S.A.