



Quito, 30 de Mayo de 2016

Señores
Junta General de Accionistas
Neohyundai S.A.
Cuenca

Apreciados Señores:

De acuerdo con las disposiciones societarias vigentes, a continuación pongo a consideración de la Junta General de Accionistas de Neohyundai S.A., el informe de la Gerencia General de la empresa correspondiente al año 2015.

El 2015 fue el año más difícil para la economía ecuatoriana en los años recientes y en parte; para el presente gobierno. Con relación al año inmediatamente anterior, se dio un crecimiento real del PIB del 0.4%, frente al proyectado de 4.8%, lo cual sin duda es preocupante dado que lo logrado en los últimos 5 años siempre estuvo sobre el 3%, habiéndose obtenido un crecimiento récord en el 2011 de 7.9%. La Balanza Comercial fue negativa en más de USD 2000 millones a final de año, principalmente como resultado de la fuerte caída de los precios del Petróleo cuyo promedio en el año fue de USD 43 frente a USD 87 en el 2014. La tasa de desempleo subió un punto pasando de 3.8% en el 2014 a 4.8% en el 2015 pero la inflación se redujo a 3,4% vs 3.7% en el 2014. Sin embargo, la inversión extranjera se mantuvo en niveles altos para el país, por encima de los USD 1000 millones, en particular por la gran inversión en minería. Dada la relevancia y giro dado por el Gobierno a la política fiscal, el ambiente político se enrareció, causando importantes desacuerdos entre el gobierno, el empresariado y los sectores productivos en general.

Para el 2016 se prevé una agudización de las dificultades económicas con una caída del PIB superior al 4%, un aumento de la Inflación y de la tasa de desempleo y una reducción general de los ingresos. De igual manera el fortalecimiento del dólar afectará la competitividad de otras exportaciones relevantes como es el caso del banano. En el espectro político es de esperar una mayor politización de la Economía de cara a las próximas elecciones presidenciales.

Con respecto al Mercado Automotriz Mundial, el año 2015 tuvo un crecimiento moderado, logrando sin embargo una cifra récord de producción de 86 millones de vehículos. Por su parte, Hyundai fortaleció su valor de marca y logró consolidarse en el puesto 5to del ranking automotriz mundial con ventas de 4'980.000 vehículos. En cuanto a estrategia, esta se enfocó en los segmentos medio-alto y alto y en el liderazgo en tecnologías limpias.

NEW THINKING. NEW POSSIBILITIES.

Neohyundai S.A.
Av. Galo Plaza Lasso y 6 de Diciembre (Esq.), Quito, Ecuador
T +593 2 603-0740
Av. Remigio Tamariz 1-62 y Av. Solano, Cuenca, Ecuador
T +593 7 407-8174
www.hyundai.com.ec



En el Mercado Latinoamericano las cosas no fueron tan positivas ya que la industria de la región cayó en un 14%, en donde cabe resaltar el caso de Ecuador que registró la mayor caída del volumen de comercialización con un 32% y el único caso de crecimiento que fue el del mercado Mexicano con un 19% a favor.

En el mercado automotriz ecuatoriano los vehículos Livianos cayeron en un 37%, las SUV's en un 29%, las Vanes en un 52% y los Camiones y Buses en un 24%. Las ventas totales de Neohyundai alcanzaron las 5.682 unidades frente a 10.068 en el año 2014, registrando una caída del 44%. Pese a esto, la empresa continúa como la primera marca en venta de vehículos importados. Del total de la cuota asignada por el Gobierno Nacional para el año 2015 solo logró comercializarse un 90% o 81.257 unidades, lo cual demuestra la importante afectación de la situación económica en nuestro sector. Sin embargo, Neohyundai logro comercializar 4801 vehículos livianos a pesar de una cuota de solo 3907. En cuanto a Repuestos la facturación fue un 13% menor que en 2014, en particular por la disminución del parque automotor.

Cabe resaltar que durante el año 2015 se lanzaron tres importantes productos, el Nuevo Sonata Híbrido, la Nueva Tucson y el camión HD55 con llanta trasera sencilla. Por otra parte en cuanto a lo administrativo se implementó exitosamente el nuevo Sistema Bizz, se trasladó la Bodega de Repuestos para su administración por Logimanta y se creó la unidad de Vehículos Usados 'Hyundai Promise' ya desarrollado por HMC.

En cuanto a los resultados financieros y en línea con la reducción de la cuota de importación y la consecuente caída en las ventas de vehículos, las ventas totales en USD cayeron un 41.4% y en proporciones similares se afectó la utilidad operacional y la utilidad antes de impuestos. Sin embargo, el margen bruto se mejoró en un 2%, por un mejor resultado en las operaciones de livianos y repuestos. Otra importante afectación se dio en los costos financieros que aumentaron en un punto porcentual pasando del 3.7% al 4.7% sobre el total de las ventas para un total de USD 7,4 millones, de los cuales USD 4,0 millones corresponden al costo financiero del inventario de vehículos comerciales y USD 3,4 millones a intereses asumidos en los préstamos a las empresas relacionadas.

De igual manera la utilidad antes de impuestos por vehículo vendido pasó de USD 1542 a USD 1236, registrando una caída del 19.8%. Los inventarios se redujeron en un 5,2% y esto sumado a la reducción en las cuentas por cobrar corrientes hicieron que los activos cayeran en un 6,5%. También los pasivos se redujeron en un 11,5% principalmente por el pago de deudas a bancos tanto en créditos directos como en cartas de crédito. El patrimonio, en cambio, registró un ligero incremento del 1,7% por las utilidades líquidas ganadas en el ejercicio del año 2015. Finalmente, la utilidad antes de impuestos en el año 2015 fue de USD 7,2 millones, cuyo destino, luego de las deducciones correspondientes, deberá ser definido por la presente Junta General.

NEW THINKING. NEW POSSIBILITIES.

Neohyundai S.A.
Av. Galo Plaza Lasso y 6 de Diciembre (Esq.), Quito, Ecuador
T +593 2 603-0740
Av. Remigio Tamariz 1-62 y Av. Solano, Cuenca, Ecuador
T +593 7 407-8174
www.hyundai.com.ec



Para el año 2016 y a pesar de la lamentable tragedia ocurrida en el país recientemente, que derivó en medidas impositivas mayores, mantenemos nuestras expectativas de un mercado sobre las 50.000 unidades en el cual Neohyundai pueda comercializar más de 6000 unidades y así alcanzar una participación de mercado sobre el 10%. Consideramos necesario adelantar la racionalización de la Red de Concesionarios y continuar con el foco en los vehículos comerciales para acelerar de manera urgente la disminución de los niveles de inventario.

Con la contracción del mercado nacional debemos concentrar los mayores esfuerzos en fortalecer el área de Postventa y asegurar una mayor cobertura fija en toda la Red. En el área Financiera debemos trabajar en sanear la cartera ya que con la disminución de los volúmenes su monto se vuelve insostenible. De igual manera deberá ser una prioridad, la concentración en nuestros productos de mayor margen y el aseguramiento de un eficiente Mercadeo. Hoy más que nunca es necesario un estricto control de los costos y la optimización de los recursos de la compañía.

Agradeciendo a los señores accionistas por el apoyo y la confianza recibidos para el cumplimiento de mis tareas, me suscribo,

Cordialmente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'L. Arteaga'.

Lucas Arteaga
Gerente General