

## INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DEL PERIODO 2012.

El presente informe está hecho para dar a conocer al Directorio de Andinamotors S.A. el desenvolvimiento de este último año, en lo referente al desarrollo en las diferentes áreas del negocio de nuestra empresa, y también de esa manera cumplir con los entes de control como la Superintendencias de Compañías y otros.

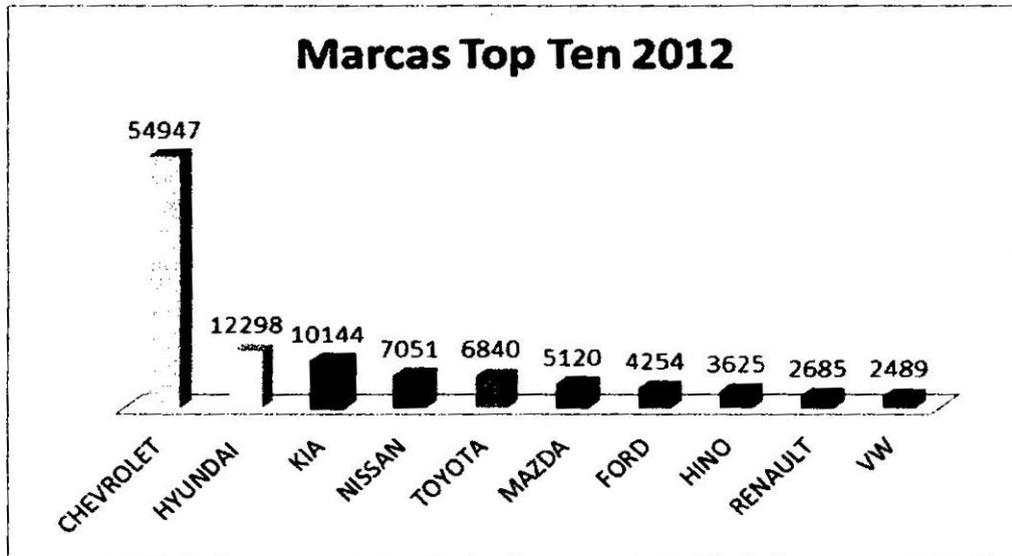
El año 2012 comienza con una premisa que fue impuesta por el gobierno nacional el año anterior, que es tomando como base las ventas del año 2010, seguir bajando anualmente un diez por ciento las importaciones de vehículos mediante cupos a nivel nacional, lo cual comenzó desde el año 2011 y se terminara supuestamente en el 2014, esto de acuerdo a la información oficial. Por lo cual en este año debemos sufrir una baja en los cupos que se entregan por parte del gobierno a través de los ministerios respectivos a las diferentes marcas o distribuidores en un 10% menos adicional a las ventas que se realizaron como base en al año 2010, año el cual fue históricamente el año en que se lograron el mayor número de ventas.

Los cupos para este año se lo hace efectivos mediante dos parámetros o número de unidades o mediante valores de las importaciones, los cuales tienen limitaciones y que a final de año se deberán cumplir, hubo casos de importadores el año anterior que tuvieron que re-exportar unidades al sobrepasar sus cupos y no poder conseguir la internación temporal de estas unidades.

Este año a modo de información general, la Industria Total en el Ecuador, alcanzo un número de 121.304 unidades en las que se incluyen todas las marcas y todos los segmentos de vehículos ingresados y vendidos este año en el País. Repartidas en el siguiente ranking de las diez primeras marcas en ventas en el Ecuador.

En el siguiente grafico podremos apreciar de manera mucho más fácil el desempeño de cada una de las marcas en ventas en el año anterior, teniendo como principal marca a Chevrolet que ya nos tiene acostumbrado desde hace algunos años a ocupar el primer sitio en ventas una gran parte debido a su producción nacional o ensamblaje y a su extensa línea de productos pasando por autos en todos los segmentos, utilitarios, camionetas, vans pequeñas y camiones en todos los segmentos. Le sigue Hyundai con solo vehículos, utilitarios y algo de furgonetas, manteniendo por casi ocho años ya su segundo puesto en ventas. KIA es la marca de mayor crecimiento en estos últimos años, conjuntamente con Nissan que ocupa el cuarto puesto. Toyota

y Mazda que tienen camionetas en su mayor porcentaje de ventas ocupan el quinto y sexto lugar, Ford este año ha repuntado nuevamente, seguido de HINO con solo camiones esta octavo, Renault y Volkswagen están luego en noveno y décimo lugar.



De manera puntual para nuestro concesionario, en un principio no estuvimos muy afectados por los cupos, el primer semestre fue casi normal en ventas, sin embargo en el segundo semestre se complicó pues la fábrica no hacía los despachos normalmente y hubo meses que no tuvimos algunos modelos de vehículos como Tucson, otros meses que no contamos con Accent y al final no hubieron despachos de I10, ni de furgonetas H-1. Lo cual hizo que el segundo semestre tengamos resultados realmente bajos y las ventas incluso de Diciembre fueron ventas iguales a las de un mes normal, común y corriente, sin el inventario que necesitábamos.

En estos meses sin inventario pudimos comenzar a aplicar más drásticamente algunos procesos de la empresa como: los reportes diarios de vendedores a los que los jefes debían hacer seguimiento, al igual que hacer reservaciones previas para las ventas y entregas posteriores. En ciertos casos se comenzaron a realizar ventas virtuales, es decir ventas solo en papeles sin la entrega de vehículos, las cuales al final causaron algunos inconvenientes, pues había que pagar el impuesto y la matrícula inmediatamente a la facturación a lo que muchos clientes se negaban a realizar sin poseer todavía el vehículo en sus manos.

Se comenzó a poner en práctica el pago de la matrícula obligatoriamente antes de la entrega del automotor; lo que igualmente causo muchos inconvenientes y reclamos tanto de clientes y vendedores quienes se mostraban reacios a cumplir con las regulaciones de entidades como la el SRI y la ANT. También se regularizaron las matrículas con reserva de dominio y con Fideicomiso Mercantil lo que igualmente causo problemas con los clientes, quienes no eran los poseedores o propietarios finales del automotor en el caso de Fideicomiso y quien en las matrículas aparecía como propietario final ( el fideicomiso).

Nuestras ventas en el 2012 llegaron a sumar 693 unidades, siendo regulares y comparables con las que habíamos hecho en el año 2007. Las cuales las podemos resumir en los siguientes cuadros el desempeño de las ventas por agencias como sigue.

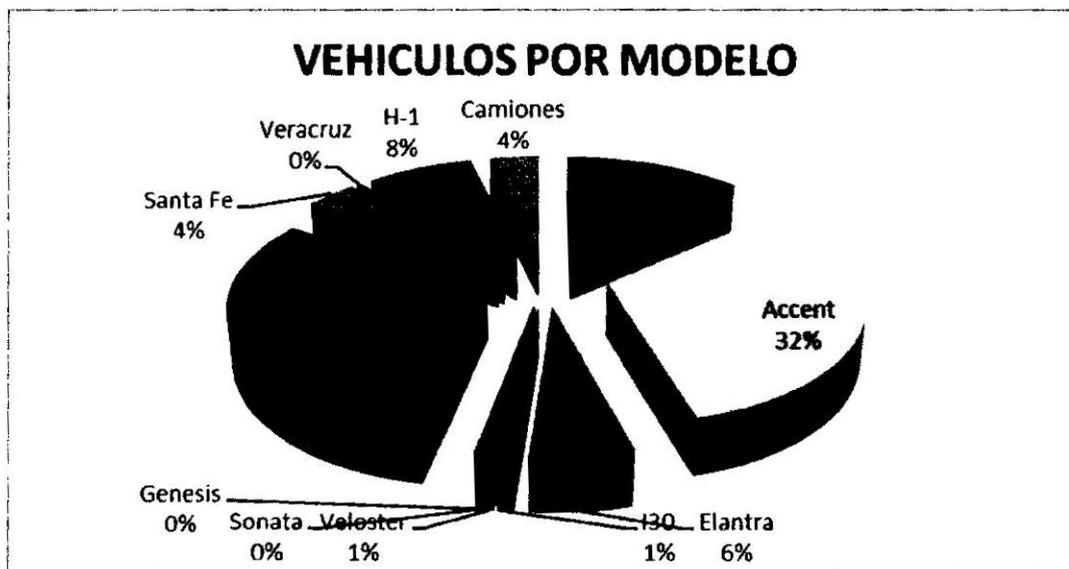


En el mismo que se puede apreciar a la matriz que hace el 41% de las ventas con 286 ventas, seguido de Riobamba con 182 el 26 % de ventas. La agencia Norte de Ingahurco ha bajado en sus ventas logrando solo 140 ventas y 20 % de participación en este año y por ultimo Latacunga con 59 ventas.

Hemos comenzado a ponerle atención especial a la venta de vehículos comerciales , lo que a fin de año Neohyundai está presionando a los concesionarios para que sea una de las áreas conjuntamente con Posventa a las que tenemos que dar importancia en estos momento que se ha limitado la ventas de vehículos livianos , y es así que se comienza a dar la importancia

preponderante desde inicios de año, viendo personal que nos apoye en conseguir mejores resultados, y cumplir los objetivos, resultados los cuales esperamos ver que se cumplan el próximo año, para este año hemos hecho 26 ventas.

En cuanto a los modelos sabemos que tanto el Tucson como el Accent son los autos más vendidos dentro de los segmento de producto que tenemos; pese a no haber tenido regularmente provisión de vehículos en estos modelos, vemos en este grafico el reparto de las ventas por modelos.



Podemos ver que entre los dos modelos Tucson y Accent cubren el 63 % de las ventas totales, repartiéndose el 33% restante entre 8 modelos, y dejando un 4% de camiones o vehículos comerciales.

A finales de año se integran a la oferta dos nuevos modelos tanto el Santa Fe totalmente renovado, como el nuevo I30 al igual con todo nuevo, sin embargo los precios de presentación son diferentes a los que anteriormente se los venia comercializando. Con un incremento de hasta el 30% mayor. A los que se suma la poca disponibilidad de producto son factores de no nos benefician.

Por otro lado, en este año hemos terminado de adecuar prácticamente en todas las agencias con la nueva identificación corporativa como son frisos nuevos de alucubond, nuevo tótem de identificación externa, pórtico en entradas principales y todos debidamente iluminados con luces LED; esto en las dos agencias en Ambato y en la Agencia de Latacunga, quedando solo ciertos detalles pendientes en este local para el próximo año; todo esto ha sido una inversión superior a los doscientos mil dólares para cumplir con los estándares que la Red de Concesionarios debe cumplir para mantener la calidad de distribuidor.

Neohyundai nos han pedido que proyectemos en esa localidad un taller de servicio para el próximo año para atender a los clientes de la zona de Cotopaxi. En este local hemos hecho también ciertas adecuaciones en el frente para que sea mucho más atractiva la exhibición de los autos cambiando la altura del área frontal junto con la readecuación del cerramiento de vidrio, con áreas de parqueo, pues esta vía se amplió a cuatro carriles ya que anteriormente había solo dos. Al igual en el área posterior y lateral se tuvo que realizar un nuevo muro de contención en el área de oficinas pues estaba deslizándose hacia abajo el piso y las paredes de la construcción, se continuo el muro de contención para así adecuar una área totalmente plana con la proyección a futuro de una área para taller de servicio. A continuación una imagen del Concesionario de Andinamotors de Latacunga.



Debemos indicar que también se han terminado las adecuaciones completas del taller de la Matriz en el cual se han aumentado casi 800 metros cuadrados de talleres cubiertos, y adecuado una zona de aproximadamente 1200 metros de área para lavada, latonería y pintura, y una área de PDI al igual que de parqueo de empleados con una área cerrada.

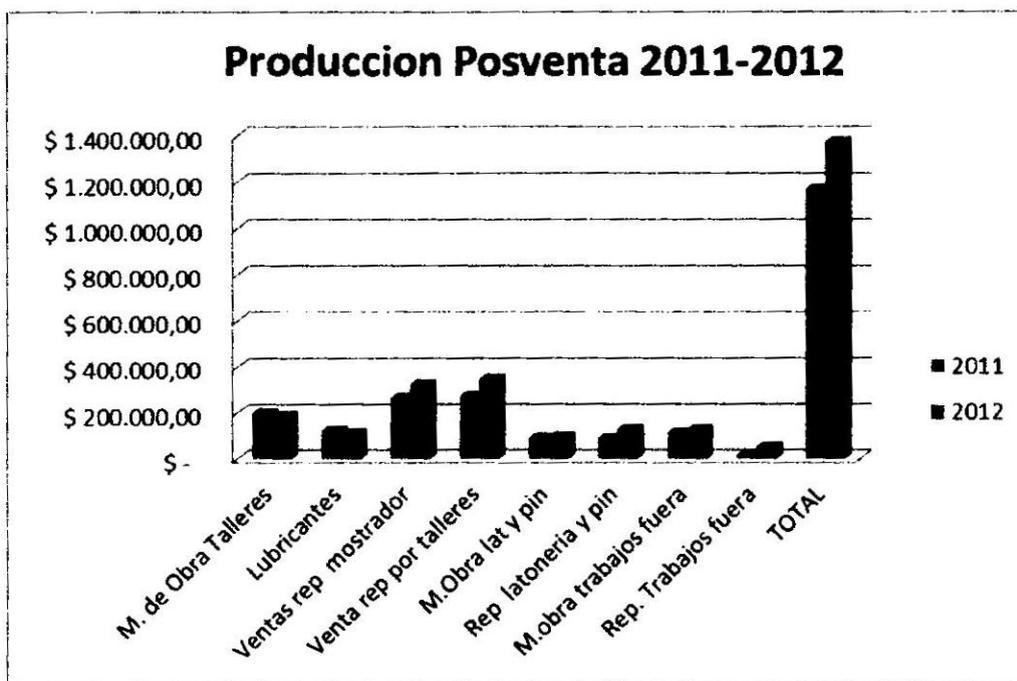
En el Taller se han puesto dos elevadores adicionales y se ha complementado con una alineadora con cama elevada de última generación, más una enlantadora y una balanceadora que completa el servicio por el cual antes estábamos utilizando un proveedor externo, con eso hemos logrado que todo el servicio se haga en un solo lugar, sin tener que depender, ni enviar a otro sitio a realizar trabajos externos. Por lo que ganamos tiempo y seguridad.

En cuanto a latonería y pintura tenemos un buen servicio y pensamos que en el próximo año tener una cabina de pintura que nos ayudara a realizar los trabajos de mejor forma y tener una excelente calidad de terminado en Latonería y pintura, este momento tenemos convenios con las aseguradoras de las empresas con las que se financian los autos, los cuales deben regresar a nuestros talleres en caso de siniestro o choque lo cual nos garantiza tener un retorno bastante bueno, sin embargo queremos mejorar estos índices.

Como conocemos Este momento que estamos pasando, en que las ventas de vehículos están reprimidas debido a las limitaciones de importaciones, estamos preparándonos para en todos los talleres trabajar con objetivos y, capacitar a la gente que colabora con nosotros para que conozcan y atiendan de mejor manera a nuestros clientes, los asesores de servicio son los vendedores del departamento de repuestos, accesorios y todos los productos que nuestros talleres tienen, por lo que queremos y tenemos que mejorar nuestros ingresos por los servicios ofertados a través de ellos.

En el próximo año tenemos proyectado También tener en Ambato y Riobamba el nuevo servicio Quick Service de Hyundai, que es un sistema que trabaja con un equipo de dos mecánicos quienes en 45 minutos o menos realizaran los chequeos de cada 10.000 km o múltiplo, optimizando así los recursos de los talleres y de la empresa.

En el siguiente grafico podremos observar fácilmente las ventas de servicios por los diferentes rubros que tenemos, pudiendo ver que pese a un menor número de autos atendidos, se ha mejorado la producción total entre los años 2011 y 2012 con un incremento del 14%, generando ventas en el primer caso año 2011 de USD 1.259.883,46 y en el segundo caso año 2012 de USD 1.431.161,87.

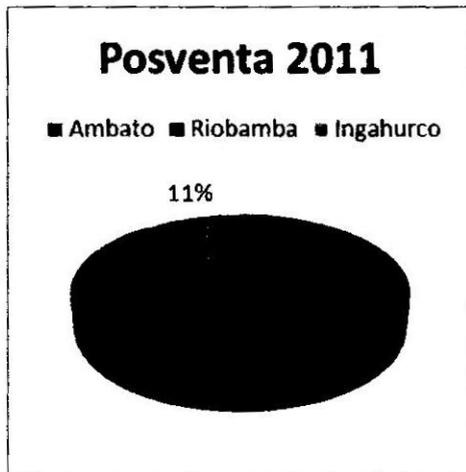


En el año 2011 atendimos un total de 5.297 vehículos de los cuales fueron 168 en el servicio de Latonería y pintura; en cambio el el 2012 fueron 4.301 vehículos de los cuales fueron 221 en latonería y pintura, como vemos a continuación.

AÑO 2011	Ambato	Riobamba	Ingahurco	Total
Unidades atendidas	3184	1541	572	5297
Unidades Lat y pintura	84	30	54	168

AÑO 2012	Ambato	Riobamba	Ingahurco	Total
Unidades atendidas	2474	1312	515	4301
Unidades Lat y pintura	114	44	63	221

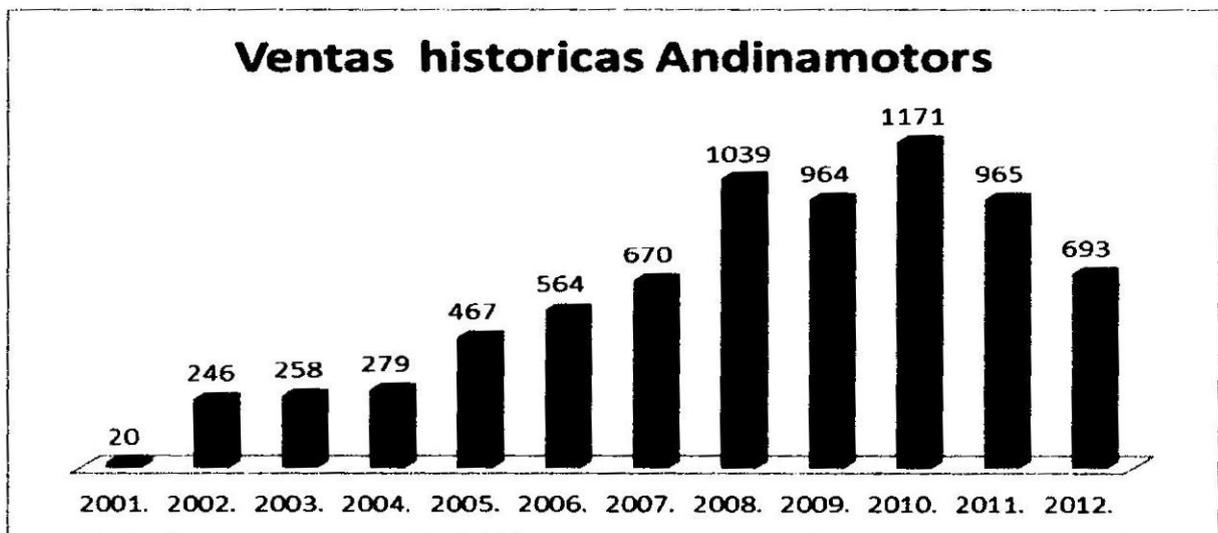
En participación en las agencias tenemos los siguientes gráficos en lo que podemos ver claramente que en la matriz se hace la mayor participación en posventa seguido de Riobamba e Ingahurco



También podemos apreciar que la participación de las agencias a crecido en el año 2012 en relación del 2011 en el caso de Riobamba un 2% y en el caso de Ingahurco un 5%, siendo que este taller se dedica en su mayor parte al servicio de vehículos comerciales (camiones), y también podemos ver que Matriz decrece, sin embargo la producción total de posventa en el año 2012 es mayor que el 2011 como habíamos mencionado en un 14% más. Lo que nos obliga a proyectar en el nuevo año un crecimiento en Posventa en todas las agencias que creemos puede ser un 20% mayor, utilizando distintos y diferentes medios los cuales esperamos aplicarlos en el 2013.

En un resumen de los hechos en el 2012 y con vistas a proyectar los dos siguientes años lo que no es tan fácil; podemos decir que , tenemos que comenzar a dar la atención que se merece a dos líneas que han sido parte de la empresa por mucho tiempo pero que no se les ha dado la importancia que ahora las debemos dar , que son Vehículos Comerciales, como son los camiones livianos de hasta 5,5 toneladas y los minibuses County, de los cuales tenemos la distribución desde hace tiempo y a la línea de servicios y Posventa en la cual venimos trabajando de igual manera desde hace algunos años , simplemente que esta vez debemos hacerlo de una manera más tenaz , técnica y organizada, pues son áreas en las que a pesar de haber estado inmersos desde hace algunos años no se les ha dado la importancia que hoy las debemos dar, puesto que las ventas de vehículos livianos han venido en auge y en crecimiento desde que comenzó la empresa sus operaciones en el 2001, siendo estas áreas de Servicio-Posventa y vehículos Comerciales áreas secundarias , que ahora toman especial importancia, más cuando sabemos que al menos hasta el 2014 seguirá esta restricción en las importaciones. Esperemos que no se realicen limitaciones en vehículos comerciales, pues se comentaba ya por la AEADE, que se estaban estudiando poner también licencias de importación a los vehículos comerciales desde inicios del año 2013 .

Por otra parte estamos en búsqueda de líneas afines en el sector automotriz que nos ayuden a generar ingresos poco típicos , y estamos desde hace meses vendiendo accesorios en los vehículos nuevos , como son Aros, neumáticos de características especiales, techos eléctricos, aires acondicionados, y vamos a buscar otras líneas que complementen nuestros ingresos , pues coincidentalmente podemos decir que se vuelve a presentar un nuevo ciclo en el negocio automotriz que hace años tuvo su punto más bajo en el año 1998 con la dolarización, en la que se bajaron las ventas prácticamente de todo drásticamente y en especial en el sector automotor; y desde ese año comenzaron a nuevamente y poco apoco crecer, casi al igual de que aparece como nuevo concesionario de HYUNDAI , la empresa Andinamotors en el 2001. Esto lo podemos ver muy fácilmente en el grafico que adjunto al presente comentario. En que desde podemos ver que el 2001 esto fue noviembre del 2001, en que comienza operaciones nuestra empresa tres años después de la dolarización, el crecimiento continuo y darnos cuenta la leve baja en el 2009 cuando la crisis económica mundial , por los malos negocios inmobiliarios, y el 2010, en el que se vende el mayor número de vehículos rompiendo todos los records de ventas de la historia; y luego de las medidas tomadas por el gobierno en el 2011, podemos ver la caída de las ventas hasta la presente fecha.



Para terminar debo indicar que en este año hemos tenido que, hacer los cálculos actuariales de la jubilación patronal pues Andinamotors como empresa supera ya los 10 años de vigencia, valor que se lo reservara para ello por USD 32.938,68 a ello se suman las inversiones tanto en Identificación Corporativa y Rotulación en Ambato como Latacunga, que suman alrededor de

USD 165.000 y las adecuaciones en los Talleres y servicio de pintura de Matriz y arreglos en la agencia Latacunga que están sumando USD 247.461,68 Se debe agregar el pago que estamos haciendo por el terreno para la concesionaria ubicado en la avenida Indoamerica y entrada a las Viñas que son USD 300.000 . Por lo cual la utilidad bruta del ejercicio 2012 es de USD 427.202,50, valor antes del cálculo de utilidades e Impuesto a la Renta.

De manera que la rentabilidad neta o el saldo para reinversión o disponible para accionistas quedara de la siguiente manera, expresada en este cuadro:

Utilidad del ejercicio	USD	427.202,50
15% participación para empleados	USD	64.080,38
Impuesto a la Renta	USD	165.883,34
SALDO	USD	197.238,79
Reserva legal	USD	19.723,88
<b>SALDO DISPONIBLE PARA ACCIONISTAS</b>	<b>USD</b>	<b>177.514,91</b>

Debo indicar en este punto que, la empresa está siendo perjudicada enormemente por el SISTEMA DE RENTAS INTERNAS, con las leyes Leoninas impuestas por este Gobierno; al no hacer valido el anticipo de Impuesto a la Renta como tal.

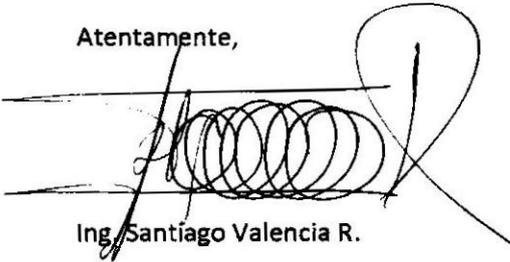
El caso es que en el año anterior, 2011 se predetermino un valor de anticipo de Impuesto a la renta por USD 165.883,34 y por ese valor se hicieron los anticipos a su debido tiempo, al cerrar el año fiscal 2012 , por las varias circunstancias indicadas anteriormente de stocks, inventarios, inversiones, se dan los resultados los cuales son menores en la utilidad del ejercicio en relacion del año anterior, y por lo tanto el cálculo arroja que deberíamos pagar solamente la cantidad de USD 80.007,63 ; lo lógico sería que la diferencia existente quede como crédito fiscal para hacer uso en el próximo año, esto sería en el 2013. Este cálculo del anticipo de Impuestos está basado de acuerdo a las instrucciones que el SRI nos da tomando como referencia el Patrimonio Neto, el Total de Costos y Gastos, el Total de activos, y el Total de Ingresos.

Sin embargo y de acuerdo a lo que consta en el artículo 41, literal b de la Ley Orgánica de Régimen Tributario, "el anticipo pagado constituye el Impuesto a la Renta mínimo a pagar". Y no es

reembolsable, y lo cual perjudicaría a la empresa y directamente a los accionistas. Hemos hecho las consultas al SRI y no hay manera de que se cambie las condiciones de esta Ley la cual esta vigente desde el año 2008, y la cual afecta a todas las empresas que generen menor rentabilidad que en el año anterior.

Finalmente debo agradecer al directorio de la empresa y a los colaboradores, tanto en el área de jefaturas, administración como de ventas y talleres ya que sin ellos todas las metas objetivos, proyectos y procesos no serían posibles, este momento las cosas no son fáciles ni sencillas, pero con el apoyo, constancia, planificación, será más fácil capear o pasar estas duras etapas que lo que hacen es al final fortalecernos y enseñarnos a sacar experiencias y crear nuevas ideas para lograr salir adelante.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, consisting of a series of loops and a large flourish on the right side, written over a horizontal line.

Ing. Santiago Valencia R.

Gerente General.