

## **INFORME DE GERENCIA GENERAL DEL EJERCICIO ECONOMICO 2014.**

### **ANTECEDENTES.-**

Las expectativas del año 2014 fueron bastante buenas tanto para Ventas como para Posventa, ya que de acuerdo a la información que se ha venido manejando estos años este debería ser el último periodo que se restringían los cupos de importación en vehículos, y eso por sí solo ya traía un buen ambiente comercial. Las condiciones Políticas económicas, en nuestro país han sido estables, el gobierno en contra de la partidocracia y de la prensa, ha sido la tónica de estos últimos años, y cada vez más atacadas y más restringidas las libertades de expresión.

Para hacer un resumen breve de la situación actual del Ecuador podríamos anotar que es un país de renta media-alta, que durante los últimos años ha realizado un fuerte incremento en inversión social en educación, salud y protección social, producto de lo cual el país algo ha mejorado en su distribución de la riqueza. Sin embargo todavía hay altos índices de pobreza especialmente en el medio rural (49,1%), afectando a las poblaciones indígenas y afrodescendientes, donde persiste la carencia de servicios básicos; igualmente el país enfrenta los retos globales derivados del retorno de sus migrantes y de la baja del petróleo.

El país ha tenido un crecimiento económico sostenido en los últimos años, en los que el PIB per cápita ha aumentado de forma constante, ello debido, entre otros factores a la estabilidad democrática del último periodo así como al aumento del presupuesto público por beneficios en la exportación del petróleo, lo cual estaba calculado que de cada USD 100 que ingresan al país por exportaciones 60 proceden de venta petrolera. La economía ecuatoriana está basada hoy fundamentalmente en el sector primario para la exportación (petróleo, banano, flores, cacao y otros). Por ello Ecuador ha concentrado sus esfuerzos en diversificar su matriz energética y productiva, además incrementar la inversión pública en infraestructuras: hidroeléctricas, carreteras, aeropuertos, hospitales y escuelas, el país se plantea una estrategia a largo plazo en la que busca convertirse en una economía del conocimiento y valor agregado.

En relación a la estructura económica del país, Ecuador se caracteriza por ser un país eminentemente exportador de productos agrícolas, con un bajo grado de transformación e importador de manufacturas.

El 30% de su población económicamente activa está ocupada en el sector primario. En su mayoría esta empleado en el sector agrícola, ganadero, caza y silvicultura, el 1,1% está dedicado a la pesca y menos del 1% a la explotación de minas y canteras,

El sector secundario en el país ocupa alrededor 18% de la población, esto es en el sector industrial y pymes, y el sector terciario o servicios representa un poco más del 50%, sobre todo en actividades comerciales.

En cuanto al Sector Fiscal, indudablemente, el incremento de la recaudación tributaria y la polémica renegociación de la deuda en el pasado (tanto externa como de los contratos petroleros) habían mejorado la situación fiscal del país y dejaron un déficit fiscal moderado 1,8% del PIB en el 2012, que paso a un 5,5% en el 2013 y que en este 2014 superaría el 12%. El presupuesto aprobado para el 2014 ascendió a 34.300 millones de dólares.

El incremento en la recaudación tributaria se debe en gran medida a la reforma tributaria del año 2007 y a la Ley de Equidad Tributaria del 2008, se reforzó el concepto de sistema tributario progresivo, Los ingresos tributarios han pasado de 4,672 millones de USD en el 2006 a 11,267 millones en el 2012 , y en el 2014 se llegó a 13,313 millones de USD; en el 2006 solo el 39 % de los grandes contribuyentes registraba beneficios frente al 83% que los que lo hicieron el 2014 . Los ingresos del estado ya suponen cerca del 50% del PIB ecuatoriano.

Por lo tanto, los ingresos fiscales aumentaron sustancialmente debido al incremento de la presión fiscal y no por el incremento de los ingresos del petróleo, como ejemplo el 2010 la presión fiscal del Ecuador con un 19,7 ocupó el cuarto lugar en la región solo precedido de Uruguay, Brasil y Argentina , la presión fiscal a personas y empresas puede llegar a ser una desventaja competitiva importante para el Ecuador respecto a otros países de la región.

Actualmente uno de los graves problemas de la economía ecuatoriana, es la amenaza de la baja fluctuación de los precios internacionales del petróleo, La producción de petróleo es estable en Ecuador estimándose que las reservas de petróleo del país tienen una vida útil de unos 30 años, si bien el precio del petróleo no es previsible que continúe a la baja, de acuerdo a los entendidos se va a mantener al menos por uno o dos años con esta tendencia.

El Gobierno ha sustentado el modelo de crecimiento económico en el gasto público que ha aumentado proporcionalmente alrededor de cinco veces más que la producción nacional, el 20,5% del gasto presupuestado de 2014 se aplica a subsidios. Estos representan 6.606 millones de USD de los que alrededor de 4000 se destinan a combustibles.

Un área sustancial de reducción del gasto representaría el cambio del esquema de subsidios, como el que anuncio el presidente par dentro de dos años, eliminando el subsidio al gas de uso doméstico y sustituirlo con la energía eléctrica cuando comiencen a operar en 2016 las nuevas centrales hidroeléctricas o la eventual focalización para los vehículos particulares del subsidio a la gasolina.

En cuanto al sector externo las medidas arancelarias y para arancelarias de Ecuador para reducir importaciones han sido comunes durante todo el periodo como política para la sustitución de las importaciones y la promoción de la industria interna, esto nos ha afectado como sector desde el 2011.

El gobierno sigue considerando al sector externo como un reto para el crecimiento del país y el objetivo es conseguir transferencia de tecnología y la sustitución de las importaciones de baja intensidad tecnológica.

Sin embargo la inversión extranjera directa en Ecuador es baja en comparación al resto de países del área andina. En el 2011 la inversión extranjera fue de 567 millones de USD y será menor de 300 millones de USD en el 2014

En cuanto al Sistema Financiero, el artículo 308 de la Constitución ecuatoriana establece que las instituciones financieras son un servicio de carácter público que debe atender los requerimientos financieros para conseguir los objetivos de desarrollo del país. La base de una definición tan restrictiva se encuentra en el mal recuerdo del Salvataje Bancario, producido en 1998 que permitió la entrega de créditos a la banca privada, a través de instituciones públicas para que el estado se hiciera cargo de las deudas de la banca privada (Rescate Bancario).

El gobierno realiza una clara apuesta por la banca pública para apuntalar la transformación de la matriz productiva; el monto de colocación de créditos de la banca pública aumento el 251%. La Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria se aprobó en el año 2011 para promover y fortalecer el sistema económico popular y solidario que según las fuentes gubernamentales aglutinan el 61% de los empleados del Ecuador.

Como dato final el crecimiento de nuestro Pais este último año tuvo como índice el 3,8%.

#### **CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.-**

##### **VEHICULOS AUTOMOTORES.**

Nos habíamos presupuestado un incremento del 10 % en las ventas en un principio para este año, sin embargo se ha superado ese número llegando a cerrar con un incremento en las ventas de un 11,54% en relación al año anterior, pese a que han existido condiciones

complicadas especialmente en la entrega de producto; es así que en el primer trimestre se nos entregó un número escaso de Tucson, que es el vehículo más vendido junto con Accent; en el segundo trimestre se lanza el nuevo modelo Gran I10 de 5 puertas en dos versiones un vehículo que está justo en el segmento pequeño que reemplaza al anterior modelo Getz tan conocido por su eficiencia y tamaño pero con un motor de apenas 1.25 litros, sin embargo eroga 86 caballos de fuerza, esto gracias a la tecnología de 16 válvulas con doble barra de levas, con árboles de levas de apertura variable con mando electrónico CVVT, tanto en admisión como en escape, con cadena de distribución metálica y con una nueva gestión electrónica y dirección eléctrica con sensor de velocidad.

También se lanza al mercado el esperado modelo Sonata Híbrido un modelo de sedan lujoso, con un motor de 2,4 litros y un motor eléctrico con una potencia combinada de 215 caballos de fuerza, en dos versiones la una full equipada con techo panorámico de vidrio e inclusive tapicería de cuero con asientos calefaccionados, con climatizador, y con la enorme ventaja de su precio, pues al ser un vehículo híbrido, no paga aranceles ni tampoco IVA, modelo el cual inmediatamente tuvo aceptación entre los clientes de automóviles de lujo.

En el tercer trimestre la provisión de autos fue normal en todo el portafolio de modelos y es en septiembre que realizamos un pedido grande de autos pues de acuerdo a la información que el distribuidor nos entrega, deberíamos aprovechar estos últimos meses del año en hacer buenas ventas, por lo que hicimos un incremento en los pedidos especialmente en lo que respecta a Tucson y Accent que son los dos modelos de más venta en el mercado. Sin embargo en el último trimestre del año hubo falta de la provisión de furgonetas H-1, y tampoco nos entregaron Accent; con la provisión que anticipamos en los meses anteriores nos alcanzó para que, en el mes de diciembre lleguemos a realizar 100 ventas, lo cual fue algo que no lo habíamos hecho por más de 4 años, quedándonos incluso un inventario para enero del próximo año.

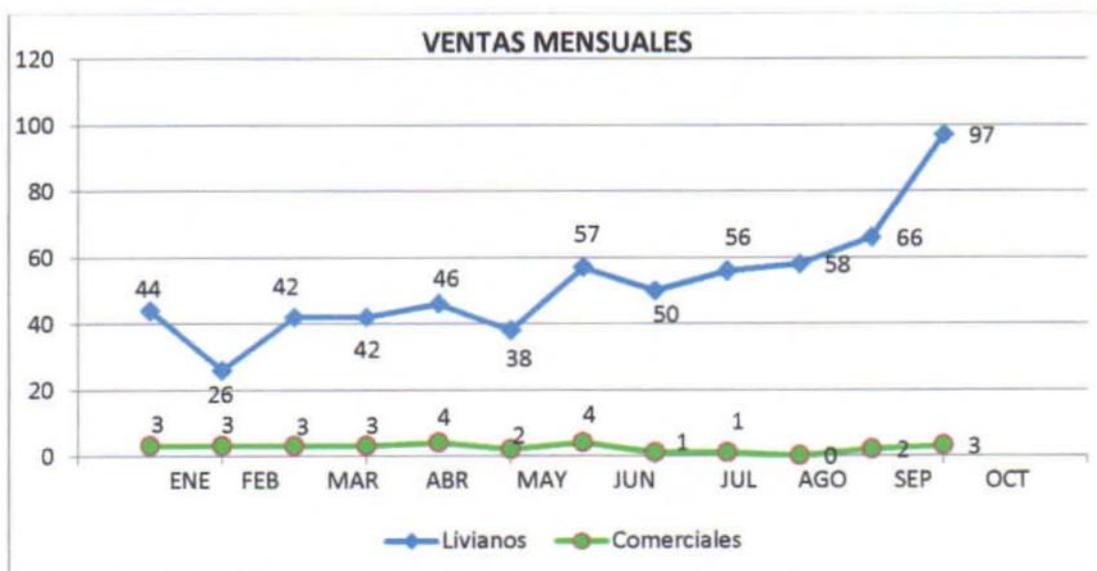
En cuanto a vehículos comerciales no ha habido políticas adecuadas de parte del distribuidor como para lograr lo que desde hace algún tiempo se viene buscando, que es reintroducir en el mercado de camiones la marca HYUNDAI, la cual en livianos está más que comprobado producto por su calidad, tecnología y duración, por lo que ha pedido a los concesionarios que se forme equipos de ventas especializados, lo cual la empresa acogió y a fines del año decidió contratar un Gerente para la área de camiones, quien desde noviembre comenzó sus labores y esperamos que nos den resultados en el próximo año, pues este año más bien han bajado las ventas en esta área de comerciales.

A fines de año hemos tenido por fin el modelo nuevo HD-55 un camión ligero de una sola llanta en el eje posterior, el cual se ha venido ofreciendo a los concesionarios por más de

dos años el lanzamiento como producto que entraría a competir en este segmento de camiones ligeros, segmento en el cual se vende el 50% de las ventas totales de los camiones, en el que están las marcas líderes como son Chevrolet, Hino y JAC, tras estas marcas está ubicada HYUNDAI. Supuestamente era un vehículo que iba a romper esquemas por características y costo. Lamentablemente nuevamente el distribuidor NEOHyundai, con una estrategia equivocada y con un alto precio en relación de la competencia no nos ha ayudado ni dado las herramientas necesarias para poder ingresar en el mercado de una buena manera y toda esa intención de trabajo a quedado en falsas esperanzas, esperamos que se vean estrategias, precios y nos ayuden con publicidad para poder tener la penetración esperada en camiones.

En resumen general este año se han realizado un total de 657 ventas en vehículos de pasajero y vehículos comerciales. Nuestras ventas en el año 2014 se desglosan de la siguiente forma:

| AÑO                    | 2013                | 2014               |
|------------------------|---------------------|--------------------|
| Vehículos de pasajeros | 548 unidades 93,04% | 628 unidades 95,6% |
| Vehículos Comerciales  | 41 unidades 6,96%   | 29 unidades 4,4%   |
| TOTAL:                 | 589 unidades        | 657 unidades       |

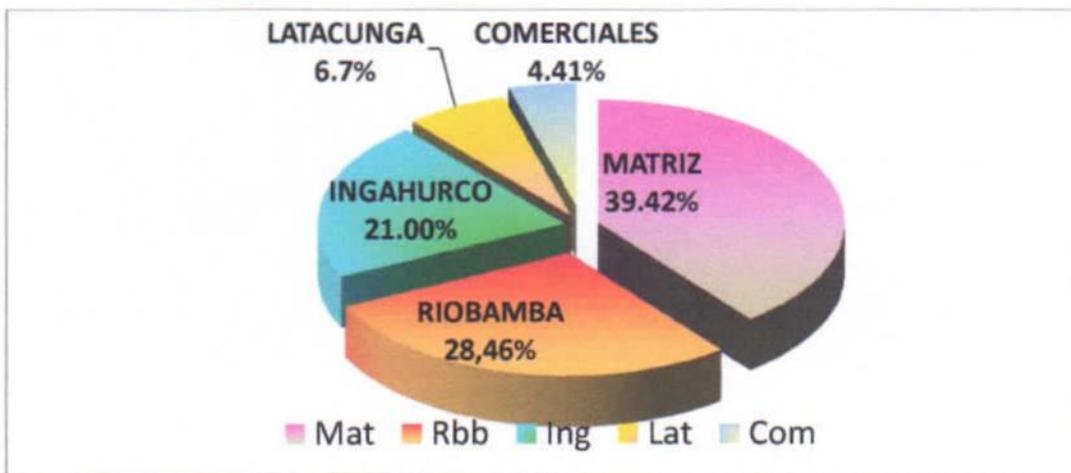


En el presente grafico podemos ver el desempeño mensual de las ventas tanto en vehiculos de pasajeros como en comerciales

Debo indicar que el incremento en ventas en vehiculos de pasajeros fue un 14,6% , en cambio que el decremento en el área de comerciales es de -29,2%, dando como resultado final un incremento en ventas de un 11,54% en relación al año anterior.

En cuanto a publicidad podemos comentar que prácticamente no se ha realizado sino esporádicamente anuncios publicitarios en ventas de vehículos, tanto por parte del concesionario como por parte del distribuidor. Solo a fin de año se realizó un soporte publicitario por el alto inventario que habíamos conseguido y así anunciar que teníamos producto, lo cual redundo en las buenas ventas de diciembre.

En cuanto a cumplimiento de objetivos y participación de las agencias podemos indicar que en la Matriz se realizan 259 ventas dando un aporte del 39,4%, seguidas de Riobamba que vende 187 unidades y aporta con un 28,4%, la agencia Norte de Ambato vende 138 unidades que es un 21% y Latacunga y tiene una participación de 6,7% con 44 ventas , desde hace algunos años atrás estamos contabilizando independientemente a los vehiculos comerciales y estos son 29 ventas con un aporte del 4,4%



#### REPUESTOS Y SERVICIOS.-

En este departamento hemos puesto mucho empeño en estos últimos periodos , ya que vemos que es una área estratégica de la empresa que nos ayuda en momentos en los que por razones de mercado, de políticas de gobierno o de ventas bajas , siempre es

quienes nos están apoyando. Es una área en la que la actualmente el distribuidor y la marca están muy preocupados , y se están pidiendo que se realicen más inversiones , y ahora no solo en instalaciones , sino en sistema informáticos para tener una mejor relación con los clientes de nuestros talleres, y es lo que vendrá a futuro.

En este año se han realizado campañas para fidelizar a nuestros clientes en los talleres, es así que al 2014 se han invertido en publicidad como en campañas una buena cantidad del nuestro presupuesto publicitario, siempre buscando que los clientes regresen a los talleres , en los meses de Agosto, septiembre y octubre hemos realizado la campaña de CAMBIO DE ACEITE para clientes en la que se daba la posibilidad a todos nuestros cliente de realizar este servicio por USD 20,50 más iva. En la que se incluía, el filtro original y el aceite sintético, se realizó campaña en radio, prensa , hojas volantes , teniendo una excelente respuesta, tanto en cambios de aceite como en servicios generales que es lo que se esperaba. Tan buenos fueron los resultados tuvimos en esta campaña con clientes que personal de Hyundai nos ha felicitado por la efectividad de la campaña en nuestra región. Estamos trabajando para mantener ese interés de nuestros clientes en retornar a los talleres. Lógicamente se había hecho una buena inversión en medios para lograr estos resultados.

En cuanto a la información complementaria en talleres de servicio, es Matriz es la encargada de la mayor parte de la rentabilidad en la empresa, el aporte de las agencias en cuanto a mano de obra es bajo, pero, es mas bien estratégico tener los talleres, puesto que es la venta de repuesto a través de los talleres lo que genera una rentabilidad importante en el área de servicios de la empresa.

En el siguiente detalle podemos observar por rubros las ventas que se han generado a través de nuestra área de servicios.

| <b>MANO DE OBRA TALLER</b> |                   |
|----------------------------|-------------------|
| Mecanica                   | 201.859,40        |
| Latoneria                  | 88.919,62         |
| Trabajos fuera             | 89.194,67         |
| <b>MANO OBRA</b>           | <b>379.973,69</b> |
| <b>REPUESTOS TALLER</b>    |                   |
| Pasajeros                  | 536.697,58        |
| Comerciales                | 19.149,43         |
| accesorios                 | 4.115,71          |
| Lubricantes                | 86.073,71         |
| Rep. locales               | 49.536,33         |
| <b>REP. TALLER</b>         | <b>695.572,76</b> |

| <b>REPUESTOS POR MOSTRADOR</b> |                   |
|--------------------------------|-------------------|
| Matriz                         | 117.325,13        |
| Riobamba                       | 59.874,64         |
| Ingahurco                      | 42.171,19         |
| Latacunga                      | 12.113,51         |
| <b>REP. MOSTRADOR</b>          | <b>231.484,47</b> |

**TOTAL TALLERES 1.075.546,45**

**TOTAL MOSTRADOR 462.968,94**

**VENTAS TOTALES DE TALLERES Y REPUESTOS**

**USD. 1.307.030,47**

Las ventas de repuestos acumuladas en el año ha sumado USD 927.057,23 con una rentabilidad promedio de un 29.2% neto sobre el costo, debemos indicar aquí que el distribuidor actualmente nos está entregando sobre un 95 % de lo pedido, hay un saldo que normalmente nos abastecemos con compras locales que es un 5% corresponde a USD 49.536,33. En cuanto venta de mano de obra se ha logrado un total de USD 379.973,69 y es matriz quien como indicaba genera la mayor parte de mano de obra. La rentabilidad promedio de mano de obra es un 65,1%

Cabe destacar aquí que desde este año se ha implementado en la agencia Norte la bodega de repuestos especializada en vehiculos comerciales ( camiones), pues contábamos con la infraestructura, sin embargo se la estaba subutilizando, ahora la utilizamos al 100%, lo cual está generando importantes ventas y aportando a la rentabilidad en el área repuestos, al igual que se lo ha hecho con la agencia de Latacunga, la cual también ahora cuenta con una pequeña bodega de repuestos y este año ya ha aportado con algo en ventas de repuestos como USD 12.113,51 y esperamos que sigamos incrementando nuestras ventas en ese punto, tanto en servicios como en repuestos.

En lo que tiene que ver con el inventario de repuestos en el año 2014, tengo que indicar que se ha mantenido en un valor muy similar durante todo el año, se ha tomado como estrategia el mantener un valor estable como valor total de inventario, pese a que el distribuido nos exige que realicemos compras de acuerdo a presupuesto que ellos tienen que cumplir. Y lo que hacemos nosotros es solo en casos de modelos nuevos adquirir inventario adicional puntualizando en repuestos de alta rotación y en piezas estratégicas, tratando de que la rotación sea cada vez mas eficiente, para de esa manera que a fin de año se deba dar de baja la menor cantidad de piezas y así optimizar recursos de la empresa.

Aquí un de talle del inventario total de repuestos en los que están incluidos todos los ítems y bodegas.

|     |                           |            |
|-----|---------------------------|------------|
| 201 | REPUESTOS ORIGINALES      | 478.522,06 |
| 202 | REPUESTOS LOCALES         | 14.013,85  |
| 203 | DISPOSITIVOS LOCALIZACION | 33.435,19  |
| 204 | ACCESORIOS                | 74.301,17  |

|     |             |           |
|-----|-------------|-----------|
| 205 | LUBRICANTES | 11.370,80 |
| 206 | LLANTAS     | 1.153,56  |
| 207 | BATERIAS    | 2.658,62  |
| 208 | PL2         | 12.740,55 |
| 401 | BOUTIQUE    | 284,92    |

**COSTO TOTAL INVENTARIOS      USD.                      628.480,72**

No se han hecho inversiones mayores en este año, herramienta especial y más bien mantenimiento a equipos y maquinaria por un valor aproximado de USD 43.000. Pero esperamos este año si mejorar los servicios en talleres matriz con un centro de colisiones equipado con lo último en sistemas de enderezado y pintado, servicio que se extenderá para que sea multimarca; y, en Riobamba mejoraremos los servicios con alineación, enllantaje y balanceo para completar de esa manera algo que no ofrecíamos allá. Nuestras instalaciones de talleres cumplen con normativas de HYUNDAI, y ahora estamos ya con el sistema SART que es el sistema impuesto por el Gobierno para la Seguridad de los empleados y en instalaciones, equipamiento y Salud Ocupacional, es por eso que hemos acogido a una empresa calificada, para que nos de la asesoría necesaria para implementar estas normas que son auditadas por el Ministerio de Relaciones Laborales conjuntamente con el IESS, y estamos todos los meses monitoreando y trabajando en este difícil, largo y complicado Plan. Que debemos cumplir pues son graves y grandes las multas por incumplimiento de estas Leyes. En este asesoramiento se han invertido en este año un valor de USD 4.500, debemos indicar que por esta nueva normativa debemos tener un medico ocupacional en nuestras instalaciones y equipar un lugar adecuado para enfermería para la atención de nuestros empleados, con medicina preventiva aparte de capacitación y cursos que se deben coordinar conjuntamente con el equipo de asesoramiento y el nuevo Comité Paritario de la empresa.

Como un dato importante a fin de año se ha tenido que implementar la facturación electrónica, que como contribuyentes especiales es obligatoria para nosotros y han sido algunos meses los que hemos estado preparándonos para este proyecto del Gobierno y el SRI, que lo que hace es profundizar los controles a las empresas y contribuyentes el costo de esta ha sido de un valor de USD 13.000, entre sistemas, licencias, infraestructura y software.

#### **SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA.**

Los principales indicadores financieros nos muestran la solvencia de la empresa y la buena situación en la que se encuentra.

**Ventas netas.-** El resultado de ventas totales en el año 2014 asciende a la suma de USD 17'882.256,76 con un incremento del 14,41% en relación del año anterior

**Costos.-** Los costos de venta durante el periodo alcanzaron la suma de USD 15'796.401,08 es con un aumento del 14,75% del 2013.

**Gastos administrativos y de Ventas.-** Estos gastos han totalizado un valor de USD 1'420.013,94 significando un -21,55% menor que el año anterior 2013.

**Rentabilidad neta sobre el capital.-** representó un 13,95% considerando que el capital pagado de la empresa es de USD 2'635.000,00

**Utilidad Neta.-** La utilidad neta del ejercicio, luego del pago del 15% de participación para trabajadores y el pago del Impuesto a la Renta en base al anticipo del Impuesto a la Renta es de un valor por USD 408.554,58 menos la reserva legal nos quedan USD 367.699,21.

**UTILIDAD DISPONIBLE.-**

|  |             |                   |
|--|-------------|-------------------|
| UTILIDAD DEL EJERCICIO 2014              | USD.        | 638.088,55        |
| 15% PARTICIPACION TRABAJADORES           |             | - 95.713,28       |
| ANTICIPO DETERMINADO SRI casillero 879   |             | - 133.820,59      |
| <b>SALDO</b>                             |             | <b>408.554,68</b> |
| RESERVA LEGAL                            |             | - 40.855,47       |
| <b>SALDO DISPONIBLE PARA ACCIONISTAS</b> | <b>USD.</b> | <b>367.699,21</b> |

**PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.**

La Gerencia General de la compañía respetuosa de las decisiones de la Junta General de accionistas recomienda que la utilidad del ejercicio de este año se pueda destinar en beneficio de los accionistas, pues la empresa tanto como el sector está pasando por un periodo bajo y difícil, en el que se deben tomar con mucha calma las decisiones, pues en las crisis es cuando pueden verse oportunidades y son las empresas más fuertes con capacidad económica y con capacidad de rápida reacción las que se mantienen y siguen adelante, Andinamotors es una empresa que ha sabido invertir en los tiempos en los que se ha necesitado y esa infraestructura que actualmente tiene la empresa es la que le da la solidez para épocas como las que ese están presentando últimamente, de las que vamos a salir fortalecidos y con mas experiencia.

Solo me queda agradecer primero a los accionistas que confían en la Administracion de la empresa y que han apoyado este proyecto que ha tomado largo tiempo en su desempeño de seguir hacia adelante pasando por épocas buenas como no tan fáciles y que con trabajo, empeño y sacrificio se consiguen las metas y objetivos trazados, y la fuerza laboral que tiene la empresa muchos ya con algunos años de experiencia, otros jóvenes y nuevos, pero que

Atentamente



Ing. Santiago Valencia

Representante legal