

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL  
ORDINARIA DE ANDINAMOTORS AÑO 2.007**

Señores accionistas:

El Gerente General presenta el presente informe de actividades de la empresa, en el que se resume las principales hechos de importancia en el año, para cumplir con el mandato de los Estatutos Sociales y las normas dictadas por la Superintendencia de Compañías, informe del periodo económico del año 2.007.

**1. GENERAL.**

En noviembre del 2007 cumplimos 6 años de creación como empresa y como concesionario de la marca HYUNDAI, y creo que estamos cumpliendo con los principales postulados para los que se creo, cuyos principios empresariales que están escritos en la Misión, Visión y Valores que a continuación transcribo.

**MISION.- Ser una empresa que por la calidad de sus productos y servicios ocupe un lugar importante en el sector automotor, comprometida en superar las expectativas de sus clientes, involucrando en este afán a todos sus empleados, consiguiendo una adecuada rentabilidad para sus accionistas, dentro de un marco de honestidad y profesionalismo, lo que le permitirá crecer y trascender en el tiempo.**

**VISION.- Ser líderes en la comercialización de productos y servicios automotrices y afines para la zona central del país y el Ecuador.**

**VALORES.- HONESTIDAD, PROFESIONALISMO, EXPERIENCIA, EFICIENCIA, TRABAJO EN EQUIPO, LEALDAD, CREATIVIDAD.**

**2.- AREA DE VENTA DE VEHICULOS**

La ventas en este año se han desarrollado de una manera bastante estable en comparación a años anteriores, a continuación los datos de ventas, discriminando por importancia del modelo:

TUCSON	211	31,5 %
ATOS	94	14 %
GETZ	91	13,6 %
MATRIX	70	10,4%
ACCENT	68	10,1%

SANTA FE	60	9,0 %
STAREX H-1	28	4,2 %
TERRACAN	16	2,4 %
ELANTRA	11	1,6 %
VERACRUZ	4	0,6 %
TIBURON	2	0,2%
COMERCIALES	15	2,3 %

Sumando en el año la cantidad total de 670 unidades. Para su información podemos ver las ventas de los años anteriores en el anexo 1.

Han existido varios factores por los que no se ha llegado a alcanzar la rentabilidad que en un principio se había proyectado, a continuación indico algunos de los más importantes.

Un factor que a hecho que nuestros ingresos no sean los esperados en este año es la baja en la rentabilidad entregada por el distribuidor a sus concesionarios por la venta de los vehículos, pues de un 10,5% que estábamos percibiendo en la mayoría de autos a excepción del Atos en el que teníamos el 8 % ; al termino del año estamos con el 6% en Atos, 7 % en Getz, en las ultimas Matrix 8,5%, en Santa fe de dos filas el 7% y 9,5% en los demás, en Accent 10%, y tan solo en Tucson , Starex, Veracruz y Tiburón con el 10,5%. Siendo el Tucson el único modelo que tiene un buen volumen de ventas, pues como Uds. pudieron ver en los datos anteriores Starex, Tiburón y Veracruz se venden muy pocas unidades.

Los márgenes anteriores nos permitían una operación holgada en comercialización, lo cual possibilitaba el negociar con ciertos descuentos o absorber esos costos con promociones o recibir el auto usado en un precio más alto; actualmente no se lo puede hacer, esto es mas restringido. Esto junto a la guerra de promociones y descuentos que los concesionarios directos ( los de Neohyundai ) ofrecen a los clientes, hacen que no se cumpla con lo indicado en un principio.

Este año 2007 se vendieron las ultimas unidades de Terracan, pues se dejo de producir en Corea, para ser remplazado en parte por el nuevo Veracruz; el Terracan un vehiculo que en un principio no tuvo aceptación, sin embargo cuando se comenzó a traer la versión de diesel alcanzo niveles de ventas realmente increíbles, hasta llegar a ser el 4x4 mas vendido en el Ecuador. El Veracruz, por más bonito que se lo vea, lamentablemente no es un todo terreno, ni tiene el excelente precio que tenia el Terracan.

También se incremento el precio del Accent 1.600 y se dejo de traer el 1.400 que tenia un muy buen precio, por problemas en la dirección eléctrica asistida, lo que fue detectado principalmente en las ciudades de Ambato y Loja, seguramente por condiciones de caminos y carreteras.

Para completar la falta de modelos, se dejó de importar la Matrix en todas sus versiones, modelo del cual llegamos a tener en años anteriores realmente muy buenas ventas por su versatilidad, prestaciones y buen nivel de precio, de acuerdo a la información suministrada por Neohyundai se ensamblara en la nueva planta de Turquía, sin embargo hay la posibilidad en un futuro cercano que también se pueda ensamblar en nuestro país, lo que sería una excelente novedad para alcanzar nuevamente un buen nivel de ventas.

La única ventaja actual en rentabilidad, es el punto adicional de margen que se consigue al pagar de contado los vehículos, lo que significa también hacer el pago anticipado de por lo menos con 30 días y en determinados casos mas, pues la entrega de las unidades se las hace de acuerdo a la nacionalización de los mismos, lo que se esta haciendo en parte con el dinero de los concesionarios.

En cuanto a las ventas debo indicar que la proyección de este año fue de 657 unidades para la venta, y, las ventas facturadas fueron de 670 unidades es decir que se cumplió el objetivo al 102% del año 2007

En cuanto al trabajo debo indicar que se han incrementado vendedores en todos los puntos, y se han organizado en todos los locales casas abiertas, eventos diversos, y hemos tratado de estar presentes en todas las ferias de nuestra zona de influencia, Ambato, Riobamba, Latacunga y Puyo hasta el año anterior, pues ahora esta el concesionario Merquiauto del grupo Eljuri en esa ciudad, lo cual ya no nos permite trabajar en esa zona.

Estamos trabajado en horario extendido es decir de lunes a viernes desde las 8:30 de la mañana hasta las 6:30 en la tarde; quedándonos a laborar a medio día con los vendedores por turnos, igual los sábados en los que atendemos de 9 y 30, hasta las 4 y 30 de la tarde y muchas veces hacemos eventos en los que trabajamos los domingos hasta las 2 de la tarde; todo esto con el afán de cumplir los objetivos.

Se a incrementado el trabajo en ferias por ejemplo Abril en Riobamba y se están haciendo eventos en los meses de Mayo por el día de la Madre, al igual que el Junio por el día del Padre, conjuntamente con la ayuda de los Bancos y financieras quienes no apoyan en buena parte del financiamiento, con quienes hemos trabajado en estas ferias con oficinas en nuestro stand para así lograr facilidad de aprobación de los créditos.

En Julio fue la apertura de Centralcar nuevo concesionario de Hyundai en Ambato del grupo de Autosierra, lo positivo, la competencia nos obliga a mejorar pues ahora tenemos con quien compararnos; y lo negativo es una excusa para que los clientes y vendedores comparen precios y pidan mas descuentos.

La fortaleza de ellos, es el crédito directo que utilizan para todas sus ventas, este es un factor desequilibrante y a mi manera de ver lo único bueno de ellos, por lo que pueden ganar participación en el mercado, ya que nosotros pese a ello mantenemos nuestro niveles de ventas, nosotros tenemos mas colores en los que puedes escoger, tenemos taller autorizado de la marca, un stock mayor de repuestos y mas áreas de servicios unificados.

Agosto llegan modelos 2008, somos los mas atrasados en entregar al mercado pues Mazda, Chevrolet, Nissan y las demás marcas ya habían lanzado al mercado uno o dos meses antes los modelos nuevos.

Septiembre fue la nueva feria de Autos en el nuevo Recinto "Quinta El Rosario" en donde las ventas fueron excelentes pese al local que no estuvo en condiciones que nosotros hubiésemos querido. Pues el momento de repartir los Stands ya habían escogido las otras marcas los mejores locales, dejando solo uno grande atrás, cerca del parqueadero, sin embargo los visitantes en vehiculo a la feria después de dejar el auto en el parqueo ingresaban por el lado en el que estaba nuestro stand que era el mas cercano; vendimos un total de 16 unidades, mientras que Centralcar vendió apenas 3. Nos dio muy buen resultado regalar con la venta de cada auto una bicicleta montañera. Como siempre somos el concesionario que más vendió, salvo Chevrolet que siempre hace más ventas que nosotros.

En noviembre a finales exactamente nos entregan totalmente refaccionado el local de Ingahurco, el cual quedo además de elegante y moderno muy funcional, cabe recalcar la ayuda, colaboración y sacrificio del personal de esta agencia que atendían mientras tanto de cualquier manera inclusive en una carpa que les facilitamos.

Llego fin de de año, hicimos una operación bancaria con el Austro con un aval de USD 479.396,25 para comprar mas vehículos especialmente en el modelo Tucson; fue el mejor mes de la historia en ventas de la empresa, descansamos solo el 25 y el 31, trabajando todos los días incluidos sábados y domingos, para alcanzar las 103 ventas, de esos 44 fueron Tucson en sus diferentes versiones. El incremento del I.C.E. entre un 15% y un 35% para los vehículos fue el disparo que incremento las ventas a nivel nacional en todas las marcas incluidas las ventas de HYUNDAI.

En el año anterior con gran esfuerzo, se logro la calificación como concesionario ELITE, es decir la calificación por parte de de Hyundai Motor Company que otorga a los concesionarios que han cumplido todos los requerimientos solicitados a través del Development Enhancement Program, ( Programa de Mejoramiento de Concesionarios ) el cual ha sido cumplido por Andinamotors a cabalidad, junto tan solo otros cuatro concesionarios a nivel nacional de una red de ya casi 28 puntos, lo cual constituye un verdadero orgullo para nuestra empresa.

Por ultimo en este año Neohyundai nos han dado la posibilidad de ser concesionario completo es decir de vehículos de pasajeros y de comerciales que es la línea de camiones HYUNDAI lo cual hemos acogido para no dar la oportunidad a que otro concesionario se ponga otro local en Ambato, pues al igual que en los autos livianos la rentabilidad del 12,5% que percibíamos ha bajado al 10%. Adicionalmente teniendo que hacer adecuaciones en el local totalmente renovado de la avenida indoamerica y creando un nuevo departamento de comerciales; y de esta manera dar un nuevo impulso a esta área pues nosotros en los primeros años hicimos un excelente papel en la comercialización de camiones.

**CREDITO.-** Se ha incrementado el crédito directo en un monto bastante grande alcanzando los USD 2'301.925 con un crecimiento del 39,6% en relación al año anterior, pese a que mantenemos parámetros de crédito bastante altos para minimizar el riesgo que son con el 50% de entrada y plazo de 24 meses, sin embargo se maneja cierta flexibilidad en cuanto a estas regulaciones en cuanto a entrada y plazo dependiendo del perfil del cliente. Comparativamente en años anteriores no fue tan grande el monto de crédito directo que manejaba la empresa. Podemos verlo en el anexo 2.

Esto hace que ganemos por un lado en cuanto a ventas, participación y el interés mismo que genera el financiamiento, sin embargo el inconveniente es que se esta perdiendo liquidez capital de operación, especialmente cuando estamos queriendo crecer y mantener inventarios mas grandes para poder crecer en ventas. Lo cual nos lleva a pensar en hacer ya operaciones de venta de cartera o Factoring en un futuro muy cercano, pues la otra opción seria comenzar a pedir financiamiento para operación en los bancos, lo que no veo como una buena opción; pues tendrá un costo que se vera reflejado bajando los resultados de la empresa a fin de año.

Por otro lado estamos trabajando para la recuperación de cartera pues hay vencimientos de valores significativos, sin embargo los valores mas altos corresponde a bancos por los financiamientos que realizamos a través de estos los mismos que están pendientes de pagos los cuales una vez regularizados, nos desembolsan y quedan canceladas las cuentas, en el caso de los clientes con vencimientos mayores a 90 días la mayoría están comenzadas las causas para el cobro judicial, otros estamos en el proceso junto con el abogado para recuperar los valores adeudados..

### **3.- AREA DE VENTA DE SERVICIOS**

**TALLERES.-** En matriz estamos dentro de los tres mejor ordenados y completos del país, estamos con un cumplimiento del 95%, sin embargo cada vez hay más requerimientos por parte de HYUNDAI que debemos seguir cumpliendo. Entre ellos herramienta especial y un elevador mas, y otros implementos especiales como un nuevo y mas moderno Scanner que próximamente nos esta llegando de Corea, con lo que esperamos cumplir los requerimientos al 100% el próximo año.

En cuanto a las ventas del taller en la que se incluyen Mano de obra, lubricantes, repuestos y servicios de terceros, (enderezada, pintura, balanceo) seguimos creciendo en relación del año anterior en un 45,12% llegando a tener ventas totales en el año por una suma de USD 401.399,90. La evolución de la producción del taller del concesionario se puede observar de mejor forma en el anexo 3.

Desde el mes de octubre hemos comenzado a atender en el Taller de Servicio implementado en la ciudad de Riobamba en donde desde el año 2003 tenemos presencia, primero como punto de venta con Roberto Didonato quien era agente de ventas y posteriormente ya como concesionario autorizado. El taller se encuentra muy bien ubicado, cerca del local de ventas de Andinamotors en la ciudad, y actualmente ya cuenta con un buen stock de herramientas, así mismo como un elevador, lavadora para autos, y sistema para herramientas neumáticas, y herramienta especial como Scanner Hyundai. Este próximamente ya será calificado por HYUNDAI como Taller Autorizado, pues tenemos que cumplir requerimientos especiales los cuales vamos a seguir complementando.

En las instalaciones contamos con oficinas, sala de espera para clientes, sala de reuniones de personal, bodega de herramientas y bodega de repuestos y lubricantes, es un lugar pequeño, pero práctico, esperamos ver su desempeño estos próximos meses para en un futuro proyectar su crecimiento, están colaborando por este momento un Jefe de Servicio, y dos asesores técnicos.

REPUESTOS.- Es un departamento que va de la mano con el taller de servicio al igual que el año anterior a crecido en inventarios pues el número de vehículos y la marca nos exige crecer y mantener un mayor número de partes como inventario estratégico, sin embargo la experiencia de la gente que trabaja y el control y la experiencia hace que no compremos todo lo que nos exige Neohyundai, ya que nuestro inventario crecería mucho más en valores e ítems. Ahora es una gran ayuda tener dos bodegas de repuestos que nos dan soporte en repuestos una en Quito y otra en Manta.

Actualmente la cantidad de repuestos servidos o entregados al concesionario por parte del mayorista que en este caso es Neohyundai ha subido de una manera importante y podemos decir que están entregándonos en un 85 a 90 %. Sin embargo seguimos comprando a proveedores externos en menor grado y solo repuestos urgentes.

Debemos indicar también que dentro del inventario de repuestos existe una cantidad de ítems que ya no están en movimiento o son de rotación cero, desde hace 2 o 3 años y no los hemos dado de baja, lo que tendremos necesariamente que hacerlo en este año, previamente ver o buscar antes quien nos los pueda comprar por lotes o hacer una feria de partes con precios especiales como hicimos hace tres años para bajar el inventario de piezas "huesos".

En ventas por mostrador más bien nos hemos mantenido, pero el crecimiento ha sido muy bueno y alto en ventas de repuestos a través del taller de servicio; también podemos ver el desarrollo de las ventas en el tiempo con el anexo 3.

#### 4.- SITUACION FINANCIERA.

En este año se realizó una operación de crédito con el Produbank de Panamá es un préstamo a largo plazo de USD 1'200.000 a una tasa del 7,5% anual, con esta se cancela la cuenta que la empresa tenía de préstamos con los accionistas a la empresa.

Actualmente el capital pagado de la empresa es de USD 422.000 luego de la capitalización de las utilidades del año 2006 aprobado por los accionistas, y esta conformado de la siguiente manera:

Raul Eduardo Velasco Freire	40%	\$ 168.800,00
Marco Lener Velasco Freire	40%	\$ 168.800,00
Kléber Santiago Valencia Romero	20%	\$ 84.400,00
<b>CAPITAL PAGADO TOTAL</b>		<b>\$ 422.000,00</b>

Los principales indicadores financieros nos muestran la solvencia de la empresa y la buena situación económica en la que se encuentra, podemos indicar los siguientes:

Capital de trabajo, que es el resultado del activo corriente menos el pasivo corriente es de:  $USD\ 3'955.345,74 - USD\ 1'720.888,73 = USD\ 2'234.457,01$

Índice de liquidez que es el resultado del Activo corriente sobre pasivo corriente es de :  $USD\ 3'955.345,74 / USD\ 1'720.888,73 = 2.3$  , es decir que por cada 1 dólar de deuda tenemos el respaldo de USD 2.3

Prueba de acidez, que es el resultado de restar el inventario del activo corriente y dividirlo para el pasivo corriente:  $3'955.345,74 - 1'176.789 / 1'720.888,73 = 1,62$ . Lo que indica que la empresa esta respaldada de USD 1.62 por cada USD1 en deuda de corto plazo con activos corrientes de fácil realización.

Margen Bruto es la razón de las ventas menos el costo de ventas sobre las ventas  $13'192.620,33 - 11'871.053,79 / 13'192.620,33$  es año es del 10%

Índice de gastos, nos indica el porcentaje de gastos administrativos y de ventas sobre las ventas totales,  $456.074 + 487.044,24 / 13'192.620,33 = 7,15$

#### RESULTADOS DEL EJERCICIO.

Ventas Netas	13'171.590,22
Ingresos no operacionales	57.304,65
Ingresos pronto pago	5.025,44

Otros ingresos	5.722,82
Otros ingresos financ.	17.737,96
Costo de ventas	11'871.053,79
Gastos de ventas	487.044,24
Gastos administrativos	456.074,16
Gastos no operacionales	13.193,10
<b>Utilidad antes IR y trabajadores</b>	<b>430.015,80</b>

Los ingresos no operacionales se refieren a intereses ganados en financiamientos de vehículos, estos los más representativos.

Los otros ingresos son los referentes a intereses ganados por las inversiones y comisiones.

Los otros ingresos financieros son los cobrados a los clientes dentro de los gastos administrativos y gastos legales en los financiamientos.

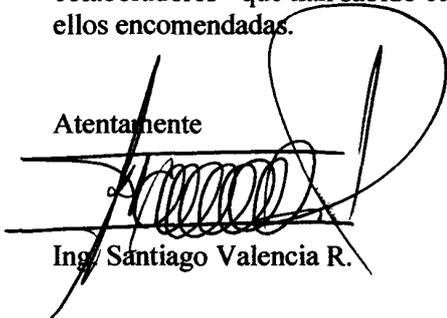
Y por ultimo son los ingresos por el pago de contado o anticipado que se realiza a Neohyundai, al confirmar los pedidos de vehículos.

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

La Gerencia General de la compañía propone a los señores accionistas que la utilidad del ejercicio después de impuestos, reparto a los trabajadores y reservas legales esto es USD 270.087,14 se destine a reinversión del Capital con el fin de dar liquidez y mejorar el capital de operación de la empresa, de esta manera por ultimo año nos beneficiamos con un descuento del 10 % en el pago del Impuesto a la Renta por capitalización lo cual está amparado por la Ley de Compañías.. Por lo que solicito que esta Junta General resuelva favorablemente al planteamiento propuesto.

Para terminar debo agradecer a los señores accionistas por su apoyo y colaboración incondicional a la empresa, y en especial a la Gerencia; lo mismo que a todos los colaboradores que han sabido cumplir con responsabilidad y dedicación a las labores a ellos encomendadas.

Atentamente



Ing. Santiago Valencia R.



25 ABR 2008