

**INFORME DE GERENCIA GENERAL**

**Andinamotors S.A.**

**2008.**

---

**INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE  
ANDINAMOTORS PERIODO 2008.**

Señores accionistas:

La Gerencia General presenta este informe de actividades de la empresa, a la Junta General de accionistas como se lo hace normalmente año a año, además para cumplir con el mandato de los Estatutos Sociales, y normas dictadas por la Superintendencia de Compañías. A continuación el informe económico del año 2.008.

**EN GENERAL.-** El año 2008 se inicia con la novedad para varios sectores, entre ellos el automotriz a los que se les incrementa el Impuesto a los Consumos Especiales I.C.E. el que comienza a regir a partir del 2 enero del 2008, y, en el que se grava con este impuesto gradualmente a los autos desde el 5% hasta el 35% de acuerdo al precio de venta así:

Vehículos	De USD 0	hasta USD 19.990	pagan el 5%
	De USD 20.000	hasta USD 29.990	pagan el 15%
	De USD 30.000	hasta USD 39.990	pagan el 25%
	De USD 40.000	en adelante	pagan el 35%
Camionetas	De USD 0	Hasta USD 29.990	pagan el 5%
	De USD 30.000	Hasta USD 39.990	pagan el 15%
	De USD 40.000	en adelante	pagan el 25%

Esto afectaba gravemente a todo el sector comercial de vehículos, y en especial en nuestra marca en los modelo Tucson, Santa Fe y Veracruz y a la nueva furgoneta Starex H-1; vehículos cuyo precio de venta están sobre los USD 20.000, y nos causa daño en forma bastante grande pues entre los modelos Tucson, Santa Fe y Starex conforman casi el 50% de las ventas que normalmente viene realizando Andinamotors y la marca.

Para los últimos días de enero el distribuidor Neohyundai convoca a una reunión nacional de concesionarios que se realizara en Salinas, en la cual se nos da a conocer los resultados del año anterior; y nos informan que se han tomado cartas en lo referente al asunto del ICE; poniendo pedidos a Korea de los vehículos Tucson, que es el mas vendidos por la red de concesionarios en el Ecuador, con especificaciones menores a las que se venia importando hasta ese momento, es decir que se importaría el vehiculo en una versión básica sin aire acondicionado, sin las molduras laterales, sin espejos eléctricos, ni guardalodos, tampoco tendría faros antiniebla, ni tapa posterior cubre equipaje, todo esto con el fin de tener un precio que no rebase los USD 19.990 incluido el IVA.

Fue Hyundai la primera marca que se le ocurrió esta reducción en las especificaciones técnicas, o reducción de opciones de sus vehículos para lograr tener un precio

competitivo , y luego fueron Mazda, Kia, Daihatsu, Chevrolet, Ford que acogieron rápidamente esta manera de tener un auto que no rebase los 19.990.

Esto hizo que cambien nuestras expectativas totalmente, pues de la proyección pesimista que se veía venir de un año con ventas reducidas, tal vez entre un 25% al 30 % menores, hacia en cambio que abriguemos esperanzas de que las ventas se mantengan en un nivel muy similar a las del año anterior.

Sin embargo había un solo detalle que no estaba de acuerdo con nuestro normal desarrollo en el negocio; este era el de la rentabilidad, la cual no era la que normalmente se venía entregando al concesionario como normal, y que es estos modelos que había limitación en los precios topes como 19.990, y 29.990, en los Tucson std y Santa Fe std, se ajustaba esta a niveles de 7 % pues solo así se podría llegar a tener un precio que no rebase el máximo tope de precio , lo que hacia que bajemos nuestra rentabilidad en un 30%, pues normalmente se nos reconoce un 10% de rentabilidad sobre el precio de costo. Y de igual manera que lo que se nos entrega los nuevos modelos I10.

En cuanto se lanza al mercado el nuevo Tucson estándar al precio de USD 19.990, tuvo una aceptación increíble , pues se consiguió ventas realmente excelentes llegando inclusive en determinados meses a faltar producto, el cual fue entregado a los concesionarios por parte del distribuidor en lotes a veces suficientes y en la mayoría de meses insuficientes para la demanda que genero este modelo. Entonces financieramente se compenso la baja rentabilidad con un volumen mayor de unidades de este vehículo.

**VENTA DE VEHICULOS.-** En lo referente al año 2008, como información importante podemos anotar el cambio de modelo del Atos al nuevo I10, con un motor de 1.100 c.c. exactamente igual al del Atos anterior, el cual mecánicamente comparte todo, y llegando con la nueva denominación de modelo "I10 ". De lo cual a futuro todos los modelos Hyundai según información , van a tener esa denominación "I" como son I10, I20, I30.

En el caso del Accent se regresa a la importación del modelo con motor de 1.400 c.c. que tan buenos resultados tuvo en un inicio del cambio de modelo el que se reintroduce en el mercado con un precio de USD 14.490, teniendo como alternativa el modelo de 1.600 c.c. cuyo precio sigue en USD 15.990 . En cuanto al Getz no hay mayores novedades, mas de la que se ofrecerá una versión de diesel y 1.500 c.c., la cual nunca fue ofrecida a los concesionarios, y sabemos de buenas fuentes que tan solo llegaron 20 unidades y no se trajo más.

El nuevo modelo Elantra un auto tan maltratado por el distribuidor desde un inicio, sin embargo un excelente automóvil, tuvo como precio de reintroducción un precio excesivo que llego desde USD18.990; hablamos del 1.600 GL con aire acondicionado, luego bajo a USD15.990 para rematar ciertas unidades que quedaban como saldo del año anterior, para al casi final del año reposicionarse en un precio de USD17.990 que creemos esta bastante bien en el segmento, a manera de comentario hubiese sido lo correcto lanzarle a un precio bajo , por ejemplo USD 16.990 y de acuerdo al mercado y

a la demanda irle reposicionando con un precio acorde a las especificaciones y reacción del mercado y de los consumidores; hasta llegar a lo que actualmente esta.

El Santa Fe al igual que el Tucson tiene un limite en cuanto al precio que es USD 29.990, para la versión de 5 pasajeros, primeramente se le quito el aire acondicionado , para luego a fines de año ofrecerlo como bono por fin de año con aire acondicionado incluido en el precio. La versiones más completas de 7 pasajeros se reajustaron quedando en USD 35.990. Y las versiones de diesel en precios han quedado en USD36.490 y USD 39.990 para la de 5 y de 7 pasajeros respectivamente.

En cuanto a Veracruz desde mediados del año anterior se nos entrego unidades a consignación sin rentabilidad para el consecionario de las cuales logramos vender al menos unas 4 unidades hasta diciembre. En estos autos se obtuvo rentabilidad en el financiamiento de dichos vehículos.

En la van Starex TQ nos entregaron el nuevo modelo desde inicios del año en que han bajado el precio para ajustarse al nuevo impuesto del ICE y no superar los USD 29.990. sin embargo a fin de año han ajustado de una manera muy sui generis igualando los precios de la de 12 pasajeros sin aire al mismo precio de la 12 pasajeros con aire es decir que las dos llegaron a costar lo mismo , la diferencia es que en las estándar tenemos el 10 % de margen en cambio en las con Aire tenemos solo un 7% .

Debemos indicar que en cuanto a las unidades de vehículos exonerados Accent, Andinamotors logro un muy buen numero de ventas, al ubicarse entre los tres consecionarios que mas autos exonerados han colocado en el país, hasta el mes de diciembre entrego 97 unidades de un total de 119 comprometidas. En estos autos debo indicar que, solamente hemos inscrito a los poseedores del cupo, y hemos hecho gestión de control y administración de depósitos y carpetas y entrega de los autos, teniendo una comisión en la venta de USD 300 por unidad.

En un cuadro general de ventas tenemos el siguiente dato en el que podemos ver por modelo las ventas realizadas en el año 2008, que en general suman la cantidad de 1.028 unidades, una cantidad record. Adicionalmente tenemos un cuadro comparativo de las ventas de todos los años anteriores y la proyección del 2009, en el Anexo 1.

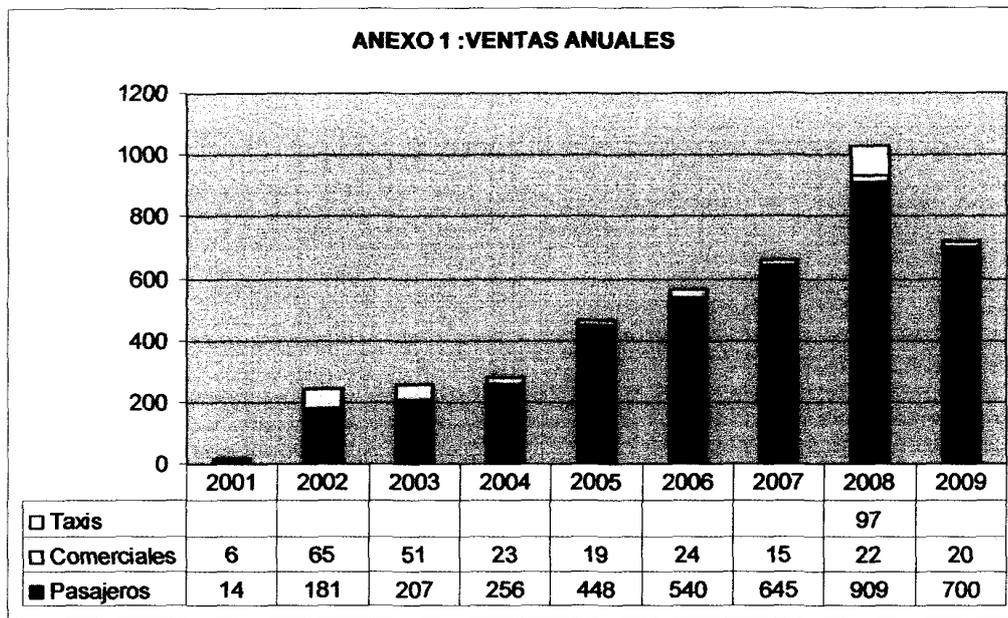
MODELO	UNIDADES	PORCENTAJE
Tucson	349	37,49
Getz	189	20,30
Accent	134	14,39
Atos	79	7,52
I10	64	6,87
Santa Fe	48	5,15
Starex TQ	25	2,69
Elantra	12	1,29
Veracruz	8	0,86
Matrix	1	0,1
<b>TOTAL AUTOS PASAJEROS</b>	<b>909</b>	<b>97,6%</b>

HD-65	9	0,96
Porter HR	6	0,65
HD-78	3	0,32
HD.72	2	0,21
COUNTY	2	0,21
<b>TOTAL COMERCIALES</b>	<b>22</b>	<b>2,4%</b>

**SUBTOTAL VEH. NORMALES 931**

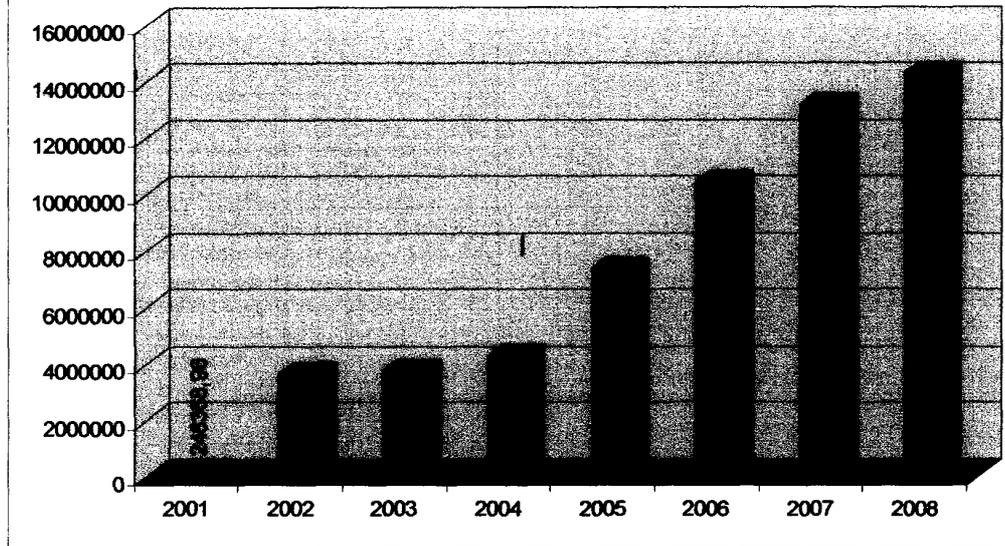
**ACCENT EXONERADOS 97**

**TOTAL VEHICULOS VENDIDOS 1028**



En General el incremento en las ventas en relación al año anterior fue del 41,06% hablando de unidades vendidas sin contar con los autos exonerados. Es decir que ha sido un excelente año. Igualmente en niveles de ventas totales en dólares fue el mejor año, no siendo tan alto el incremento en las ventas por las razones anotadas anteriormente, en las que para recuperar la baja en la rentabilidad hemos tenido que aumentar el volumen de las ventas, el incremento de los valores de ventas en relación del año anterior es de un 8,59% es decir USD 1'133736, mayor. y se puede ver reflejado gráficamente en el cuadro Anexo 2;

## ANEXO 2: VENTAS EN DOLARES



En nuestras diferentes agencias igualmente se han incrementado las ventas, teniendo como referencia de crecimiento los siguientes valores.

Agencia Riobamba crece un	73,20%
Agencia Ingahurco crece un	41,62%
Agencia Matriz crece un	10,74%

Como se puede observar el mayor crecimiento lo tiene la Agencia Riobamba en donde estamos presentes desde el año 2004 como concesionarios autorizados, además estamos presentes con postventa también, lo que creo le ha valido para poder seguir posesionándose y logrando una mayor colocación de vehículos; seguidos por Ingahurco y la Matriz. En el caso de la matriz se podría ver afectado por la creación del nuevo concesionario autorizado en Ambato que es Centralcar, quienes han podido colocar un buen numero de vehículos; no afectando gravemente la participación de Andinamotors, pues como veíamos hemos aumentado ventas en relación al año anterior, sino mas bien coadyuvando a que la marca gane en presencia y en participación en esta región central.

Por fin logramos abrir la Agencia de Latacunga en septiembre, gracias a la gestión por parte de nuestro accionista Marco Velasco, quien interpuso sus buenos oficios para lograr este objetivo, ha hecho que comencemos a operar en la ciudad de Latacunga desde el mes de Noviembre de este año. Después de un compás de espera de casi 5 meses en los que estaban las instalaciones listas para trabajar, y sin la autorización de la Presidencia Ejecutiva de Neohyundai, después de tener por escrito el visto bueno y el adelante del Gerente General de Neohyundai quien nos había ya autorizado el inicio de las adecuaciones y el inicio de operaciones en esa ciudad.

La participación de las ventas por agencia va a quedar de la siguiente manera:  
Gráficamente lo podemos ver en el Anexo 3

LOCAL	PARTICIPACION	UNIDADES
Agencia Matriz Ambato	39,84%	371
Agencia Ingahurco Ambato	28,14%	262
Agencia Riobamba	28,46%	265
Agencia Latacunga	3,54%	33



Como dato importante en cuanto a las ventas Generales en el año 2008 en todo el País podemos anotar que fueron de 112.616 unidades, siendo este el nuevo record histórico de ventas hasta la presente fecha, y podemos desglosar las más renombradas marcas por orden de importancia, con su respectiva participación a nivel nacional:

PUESTO	MARCA	UNIDADES	PARTICIPACION
1	CHEVROLET	47.519	42,20%
2	HYUNDAI	13.167	11,69%
3	MAZDA	10.416	9,25%
4	TOYOTA	10.360	9,20%
5	HINO	4.693	4,17%
6	NISSAN	4.543	4,03%
7	KIA	4.149	3,68%
8	RENAULT	2.722	2,42%
9	MITSUBISHI	1.865	1,66%
10	VOLKSWAGEN	1.310	1,16%

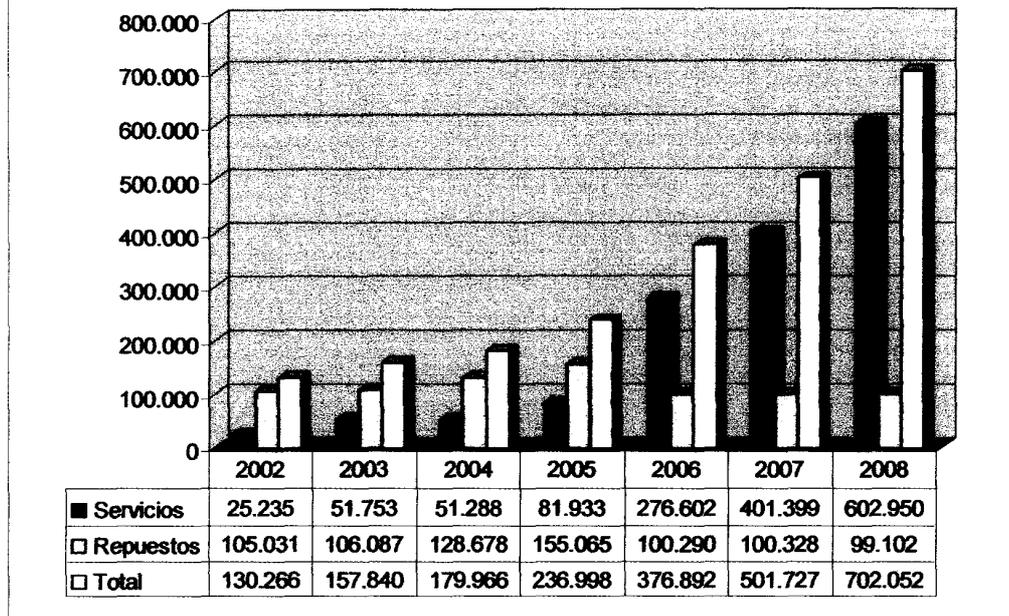
Por ultimo a fin de año ha surgido a nivel global una grave crisis financiera que a comenzado en los Estados Unidos de Norteamérica con base a la negociación de documentos de productos inmobiliarios, que luego se negociaron en las bolsas del mundo entero los cuales al ser vendidos, refinanciados han creado una caída de la bolsa y la quiebra de importantes grupos de bancos en Europa, Asia y Estados Unidos, lo cual acarreará un coletazo que afectará también en nuestro País, no sabemos en que orden ni en que magnitud, pero tendrá mucho que ver esto con; la baja de las exportaciones, la pérdida de fuentes de trabajo, la baja de la recepción de las remesas del extranjero y la baja del precio del barril de petróleo a nivel mundial. Con todos estos antecedentes ha hecho que nuestra proyección y el presupuesto sea para este nuevo año de un número de 720 unidades en venta de vehículos.

Junto con esto se dará mucha importancia fundamental al desarrollo de los departamentos de Repuestos y Servicio, los cuales se espera que sean en medio de esta crisis el soporte para llevar por buen camino a la empresa. Y estamos estudiando y buscando la posibilidad de vender algunos accesorios para distintos modelos de vehículos, como pueden ser radios de mejores prestaciones, neblineros, guardalodos, alerones, laminas de seguridad; para de esta manera tener ingresos adicionales por productos que se pueden incluir en la venta del auto y en el financiamiento, teniendo una razonable rentabilidad.

**POSTVENTA.-** Dentro de este segmento están abarcando el departamento de repuestos y el taller de servicio.

En Ambato estamos con una mejora en producción y de venta de repuestos a través del taller de servicio, esto a venido mejorando todos los años poco a poco y consideramos que es una fortaleza de la compañía, la cual deberá seguir incrementándose, al igual que mejorando la atención a nuestros clientes, para lo cual tenemos que capacitar y motivar al personal de este departamento. Cada semestre se llevan a cabo capacitaciones de parte de Hyundai en conocimientos técnicos a los asesores técnicos del taller, pero es necesario también reforzar lo que son las relaciones humanas entre el personal del taller y con los clientes. Las ventas promedio del taller de servicio en matriz son en este año de USD 43,830 por mes, en cambio de los USD 33,450 de ventas promedio del año anterior, es decir es un 31% de incremento en la producción. Debo indicar que el aporte en la producción total el 20% corresponde al Taller de Riobamba y el 80% al taller de Ambato. Las ventas de repuestos por mostrador en cambio se han mantenido. Un grafico nos indica mucho mejor la evolución de las ventas y producción de los talleres, lo podemos ver en el Anexo 4.

#### ANEXO 4: POSVENTA Y SERVICIOS



Desde octubre del 2007 se comenzó a operar en Riobamba, por lo que este año si tenemos datos del desenvolvimiento del Taller de Servicio en esa ciudad, lo que demuestra que poco a poco se a seguido mejorando las ventas y los servicios que se ofrece a nuestros clientes, en un principio se estaba atendiendo con un solo mecánico, pero fue necesario casi inmediatamente el buscar a otro colaborador para atender la demanda, igualmente se cambio de jefe de Taller encontrando a un riobambefio que nos ha ayudado con la labor de seguimiento de clientes y la atención personal. Actualmente se necesita algunas herramientas adicionales y otro elevador de mayor capacidad, además de mejorar las instalaciones en lo referente a personal que labora en talleres, lo cual es exigido dentro del sistema DEP que maneja Hyundai con los concesionarios, por lo cual es mandatario y lo vamos a hacer y completar en el transcurso del primer trimestre del próximo año.

Desde el mes de julio del año anterior se cuenta en la Agencia Ingahurco con Taller se servicio para enderezada y pintada, local el cual adecuamos con una pequeña cámara para pintura y áreas cubiertas para poder desarrollar el trabajo de mejor manera; la forma de trabajo es a comisión en la cual nosotros no hemos invertido sino solo en adecuaciones, el maestro pintor pone sus herramientas y personal y nosotros tenemos una utilidad del 35% sobre la facturación correspondiente a pintura y chapistería. Estamos trabajando con las compañías de seguros con las cuales contratamos los servicios para nuestros clientes.

Es nuestro compromiso para el próximo año, dar todo el apoyo al departamento de postventa como son talleres de Ambato, Riobamba y enderezado de Ingahurco, completando todas las necesidades en especial en herramientas, complementando con el taller de servicio para vehículos comerciales (camiones) en Ingahurco e implementar el taller de servicio para Latacunga. Especialmente en este nuevo año

que se anticipa una crisis global en la que nuestro país va a estar incluido. Esa va a ser una manera de compensar la baja en las ventas de vehículos.

Se esta buscando a futuro un proveedor de repuestos desde Corea, para de esta manera optimizar costos en especial dentro de las compras locales, en las cuales se podrá tener un margen de utilidad mayor al que hasta este momento se obtiene. La restricción en cupos de las importaciones afectara por el momento el inicio de esta operación.

**CREDITO Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO.-** En cuanto a las fuentes de crédito se han desarrollado con bastante normalidad a través de todas las oferentes de financiamiento que son los bancos, ampliando esta vez a las cooperativas de Ahorro y crédito quienes han crecido ofreciendo sus servicios para nuestros clientes. Al final de año como es común se han bajado o cerrado créditos por el cierre de balances, pero esta vez también por la pugna entre los bancos privados y el Ejecutivo del Gobierno quien, trato de regularizar las tasas y bajar los costos de los servicios bancarios, y anular el cobro de comisiones, eso al final ha hecho que al termino del año y comienzos del nuevo, demore nuestro periodo de recuperación de cartera con los bancos, hasta la presente fecha .

En cuanto a la colocación de crédito directo se a mantenido niveles bastante normales y cautos, toda vez que se ha necesitado un flujo de efectivo bastante mas alto pues el nivel de compras y pagos de los autos se ha incrementado en el porcentaje que hemos indicado anteriormente.

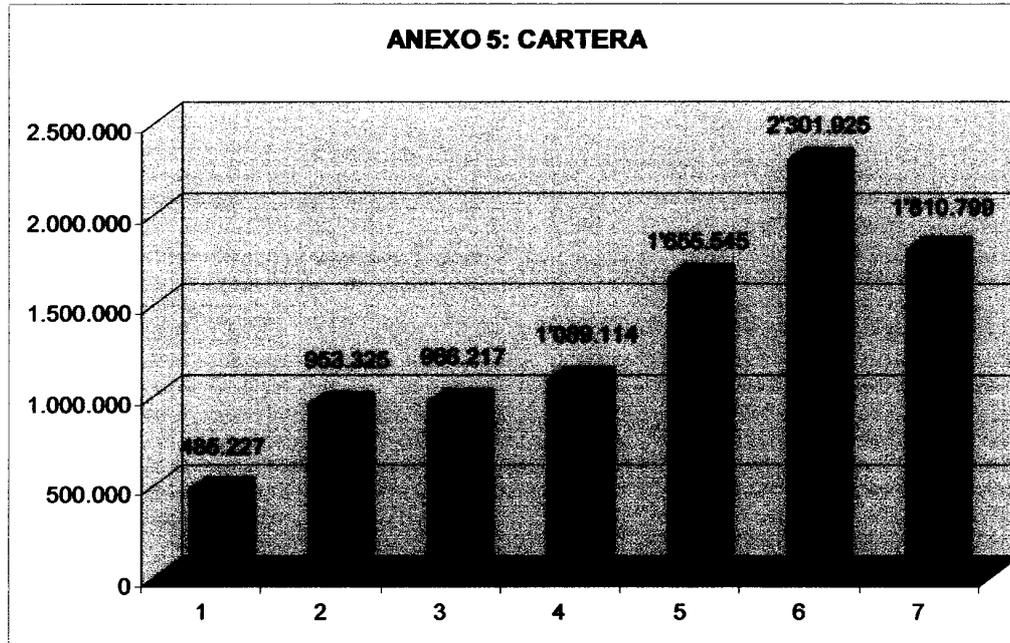
La empresa a su vez este año ha solicitado en algunas ocasiones para el pago de unidades extras la apertura de Avals Bancarios, los que se han hecho principalmente con el Banco del Austro, cuyos costos de comisión son aceptables, para poder cumplir con estas compras de vehículos adicionales que al final se han necesitado para poder ofertar a nuestros clientes. Adicionalmente hemos realizado un préstamo al Banco de la Producción para poder cubrir esta necesidad de efectivo por la misma razón indicada operación que se ha hecho para pagar en 24 meses en cuotas mensuales.

También a inicios de este año se realizo una operación de venta de cartera para con ese dinero cubrir una necesidad de pago de impuestos y de utilidades a empleados, lo cual ha hecho que por primera vez tengamos esta experiencia en este tipo de operaciones con Unifinsa.

En cuanto a cobranzas de crédito tenemos una cartera bastante buena con excelentes clientes en su gran mayoría , sin embargo hay unos pocos casos en los que estamos siguiendo los pasos legales a través del abogado, quien se han instaurado los juicios correspondientes para lograr los cobros pendientes, entre estos podemos mencionar los casos puntuales como son : López Ricci, Patricio Cevallos, Carrillo-Cevallos, Oñate Miranda, Tuston, los cuales están en los tribunales litigándose las causas.

En cartera propia tenemos USD 1'810.798,91 valor en el cual esta incluido clientes de: vehículos, Repuestos y Talleres. Debo indicar que a fin de año se infla por dos razones , la una el alto numero de ventas que se realiza a fin de año y la otra el que los

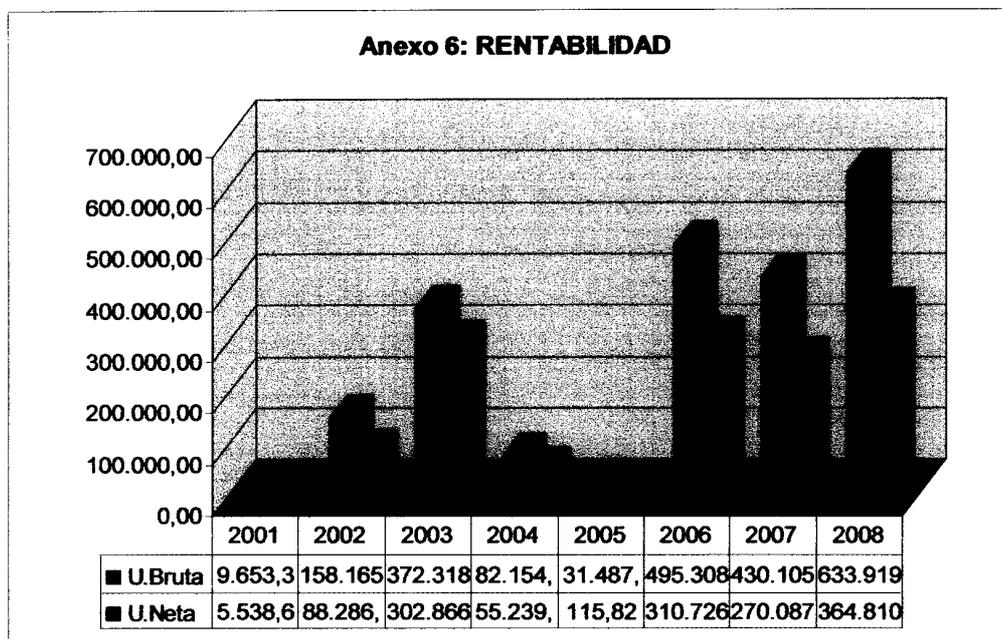
bancos a fin de año cierran operaciones de crédito y comienzan a pagarnos a mediados o fines del mes de enero, quedando un monto aproximado de crédito directo de Un millón de dólares que es lo que generalmente disponemos para financiamiento de vehículos, este año la cartera es menor que el año anterior en USD 542.304,00 lo que es un 23,05%, debido a las operaciones indicadas anteriormente. Esto lo podemos ver más fácilmente en el Anexo 5.



**SISTEMA INFORMÁTICO- CONTABLE.-** En cuanto al sistema informático contable debo indicar que no se ha decidido ninguna compra todavía por los altos costos que esto significa. Y mas bien ha hecho que veamos opciones mas practicas que son instalaciones a prueba de la red mediática mediante cable y no inalámbricas como tenemos ahora, para de esta manera probar como se desempeña el sistema, y estamos viendo la opción de contratar el próximo año los servicios, sin relación de dependencia de un técnicos en computación para de esta manera tratar de optimizar el sistema contable existente SAFI, el que tenemos actualmente y al que hemos venido poco a poco complementando con las versiones de desarrollo propias de este sistema informático que nos ha venido sirviendo desde el inicio de la empresa. El próximo año adquiriremos algunas maquinas y accesorios adicionales para mejorar el sistema informático existente. Y veremos a futuro la posibilidad de entrelazar las agencias para poder tener un servicio en línea entre Matriz y agencias.

**PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.-** La Gerencia General de la compañía propone al directorio que la utilidad disponible para los accionistas se envíe a la cuenta de utilidades de ejercicios anteriores, con el fin de a futuro disponer de capital para operación de la empresa. Por lo que solicito que esta Junta General resuelva favorablemente al planteamiento propuesto.

A continuación esta el cuadro de resultados junto con la conciliación tributaria, debo anotar que este el año que mejores resultados hemos tenido en lo que va desde el inicio de operaciones de la empresa, así lo podemos evidenciar en el grafico anexo 6 que esta adjunto.



#### UTILIDAD DISPONIBLE

Utilidad del ejercicio	\$	633.919,42
15% participación de trabajadores	\$	- 95.576,65
25% Impuesto a la renta	\$	-132.997,90
Saldo	\$	405.344,78
Reserva Legal	\$	- 40.534,48

**SALDO DISPONIBLE PARA ACCIONISTAS ó  
PARA RESERVA FACULTATIVA. \$ 364.810,30**

Atentamente,

Ing. Santiago Valencia R

