

**INFORME DEL GERENTE DE LA COMPAÑÍA
AUTOLASA****A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO
DEL 2014**

De conformidad con la ley de compañías, el reglamento sobre juntas generales y el estatuto social, por medio del presente, en mi calidad de Gerente General de la compañía AUTOMOTORES LATINOAMERICANOS S.A. – AUTOLASA, pongo a consideración de la Junta General de Accionistas, el informe del ejercicio económico correspondiente al año 2014 y el presupuesto previsto para el año en curso.

Quienes somos parte de la administración de Automotores Latinoamericanos S.A. – AUTOLASA, damos cumplimiento a las leyes y reglamentos que rigen a esta compañía, como también el estatuto social y las disposiciones vertidas tanto por la Junta General de Accionistas como las señaladas por el Directorio.

El presente Informe, contiene los siguientes capítulos.

- 1.- RESULTADOS COMERCIALES VEHICULOS.
- 2.- RESULTADOS COMERCIALES REPUESTOS Y SERVICIO.
- 3.- SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2014
- 4.- OBJETIVOS Y PRESUPUESTO 2015

1.- RESULTADOS COMERCIALES VEHICULOS.**Industria Automotriz livianos.**

AUTOLASA S.A. durante el ejercicio económico del 2014 se mantuvo autorizada a comercializar la línea de vehículos livianos de la marca Chevrolet en los segmentos de AUTOMOVILES, CAMIONETAS Y SUV.

El gobierno nacional en su afán de proteger la dolarización ordeno el cambio de la matriz productiva lo que en el sector automotriz se tradujo en más impuestos para las piezas de ensamblaje y a su vez cupos para los vehículos importados.

La política de gobierno incentiva la integración nacional para productos ensamblados en el país incentivando una disminución de impuestos mientras más integración local tenga el producto esperando que dicha integración llegue al 35% para alcanzar el máximo de incentivo tributario a las ensambladoras.

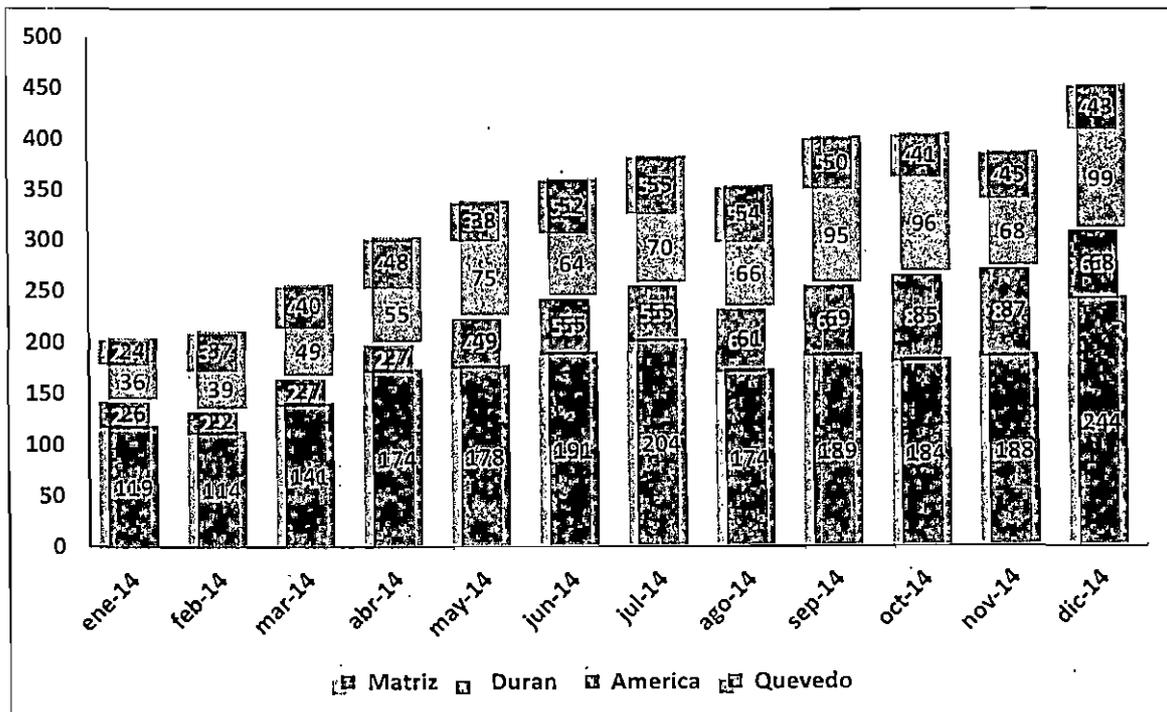
Durante el 2014 el gobierno ecuatoriano proyectó una industria de 115000 unidades. La industria automotriz según GM terminó en el 2014 en 110.767 unidades lo que implica un decrecimiento del 3% con respecto del 2013.

La reducción en volumen se debe a varias razones, aumento de impuestos, nuevas normas INEN para la importación de piezas y cupos para los automóviles así como barreras de entrada en los procesos de aduana que obstaculizan el dinamismo de la industria.

Todos estos factores nos dejaron como resultado una industria automotriz 2014 muy similar a la del 2013.

Participación de AUTOLASA en Guayaquil, Duran y Quevedo.

AUTOLASA S.A. durante el 2014 se mantuvo con 4 sucursales autorizadas por General Motors. La principal de la Atarazana, la sucursal de la Avenida de las Américas, la sucursal de Duran y la sucursal de Quevedo.



AUTOLASA S.A. creció en ventas de vehículos el 27% en relación del periodo 2013, donde todas las agencias tuvieron un crecimiento pero podemos destacar la agencia de AUTOLASA S.A. DURAN donde tuvo el mayor crecimiento del 71%.

En la venta de planes prepago CHEVYPLAN, superamos las expectativas convirtiendo la operación más eficiente, eliminando puntos de venta y personal improductivo de esta manera crecimos el 18% en relación al 2014.

AUTOLASA S.A. tienen una participación de mercado del 8,5% de participación de la marca Chevrolet a Nivel Nacional al término del 2014.

En industria nacional Automotriz total posee el 3,7% de participación de mercado.

Con toda la gestión realizada AUTOLASA S.A. termino el periodo 2014 número # 1 a nivel Zona 2. en ventas y los dos últimos cuatrimestres números # 1 a nivel nacional.

2.- RESULTADOS COMERCIALES REPUESTOS Y SERVICIO.

Los resultados de AUTOLASA S.A. en cuanto a servicio durante el 2014 al dejar la flota de la Policía Nacional que nos representaron el 30% en los ingresos del área, tuvimos que replantear el modelo de negocio para captar clientes retail y nuevas flotas privadas que nos asegurara una mayor rotación de las cuentas por cobrar y así mejorar el ciclo de efectivo de esta área, con esto logramos terminar el periodo 2014 con un decrecimiento del 11%.

A pesar del escenario durante el 2014 AUTOLASA S.A. supimos cumplir con los compromisos adquiridos con GENERAL MOTORS.

Durante el 2014 se logró implementar los talleres de servicio personalizado de la Atarazana, Américas, y Quevedo según cronograma acordado con General Motors.

3.- SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2014

Balance General

La situación Financiera de la empresa fue sumamente satisfactoria, debido a la buena visión de sus colaboradores y administradores, haciendo la operación mas eficiente y aprovechando al máximo sus activos.

AUTOLASA S.A. mantiene una estructura sumamente sana en su Balance General, del 100% de sus ACTIVO entre las principales cuentas tenemos las Cuentas por Cobrar que representan el 33% habiendo un incremento del 30% con respecto al año anterior, esto se debe al crecimiento en ventas que tuvimos.

La cuenta de INVENTARIO se mantuvo relativamente dentro de sus niveles, considerando el incremento de los precios de los vehículos y repuestos.

Otra cuenta representativa son sus ACTIVOS FIJOS que representa el 27% en relación al total de ACTIVOS, habiendo un incremento del 50%, esto se debe a la compra de la propiedad donde se encuentra AUTOLASA S.A. Matriz que pertenecía a la compañía WIFKANA.

AUTOLASA S.A. mantiene Pasivos que representan el 62% al 2014 mientras que en el 2012 fue del 64%, de los cuales las principales cuentas y fuentes de apalancamiento son obligaciones bancarias con el 13% sobre el total de los activos y obligaciones emitidas en el mercado bursátil que representan el 15%, que en relación al periodo 2013 hay un crecimiento del 75% debido a la nueva emisión de papel comercial por 3 millones de dólares lo cual nos potencializo el capital de trabajo y a su vez las ventas.

Otra de las principales cuentas del PASIVO es la cuenta de Proveedores, la cual ha tenido un decrecimiento del 9% en comparación al año anterior y esto se debe al modelo de negocio que nos adaptamos.

En el PATRIMONIO representa el 38% en comparación al ACTIVO, teniendo un leve incremento del 27% en comparación al periodo anterior, esto se debe a los óptimos resultados comerciales obtenidos en el periodo 2014.

Estado de Pérdidas y Ganancias

Con respecto a las ventas al sustituir el capital de trabajo con la emisión de papel comercial rebotenciamos las ventas en el segundo trimestre, terminando el periodo 2014 con \$ 89 millones con un crecimiento del 28% en relación al 2013, de los cuales el área de ventas de vehículos creció el 35%.

En el área de POSTVENTA se observa un leve decremento del 11% en relación al periodo del 2013, al haber tenido como principal cliente a la Flota de la Policía Nacional la cual represento el 30% de facturación total, como se menciona anteriormente tuvimos que cambiar el modelo de negocio y esto nos permite los resultados obtenidos.

En el ejercicio del periodo 2014 nos dejó una Utilidad Bruta de \$ 10,723 mil (incluido bonos por cumplimientos de GM) que representa el 12% en relación al total de los ingresos de AUTOLASA S.A. siendo muy similar al periodo anterior.

Los GASTOS OPERACIONALES se mantienen en \$ 7,683 mil, similar al periodo anterior lo que podemos concluir que con la misma estructura de gastos se fue más eficiente en la operación, dejando en la relación de gastos sobre los ingresos en el 8,6%.

El GASTO FINANCIERO refleja un decremento del 11% en relación al periodo 2013.

El ejercicio del 2014 nos deja una Utilidad Operativa del 2,3% sobre el total de los ingresos habiendo un incremento del 60% en relación al periodo anterior pasando de \$1,302 mil en el 2013 a \$ 2,065 en este periodo.

De la compra de la propiedad de AUTOLASA S.A. Matriz ya mencionada anteriormente, esta negociación nos dejó una utilidad fuera de la operación de \$ 2,509 mil, que después de repartición de utilidades al equipo de trabajo e impuesto a la renta nos deja con una utilidad neta del 5,4% en relación a los ingresos.

4.- OBJETIVOS Y PRESUPUESTO 2015

El Gobierno decidió restringir las importaciones de vehículos y partes hasta el 31 de diciembre del 2015, debido a que la economía ecuatoriana se encuentra afectada por la reducción del precio del petróleo a nivel internacional. La medida se adoptó en la última reunión del Comité de Comercio Exterior (Comex) del 29 de diciembre 2014, donde se redujeron los cupos hasta un 57 %, la prohibición también incluye a partes y piezas de vehículos donde hay una reducción del 22%, según la resolución y sus anexos publicados este lunes en la página oficial del organismo.

Para AUTOLASA S.A. nos hemos sabido adaptar a los cambios a todos los cambios durante todo los años de vida institucional, al haber cumplido todos los

parámetros puestos por GENERAL MOTORS en el 2014, nos deja en una posición favorable para este 2015, ya que de ese resultado nos entregaron el inventario.

La filosofía de trabajo de esta administración es cuidar nuestro talento humano, y así nos mantenemos firmes con las 320 familias que conforman esta compañía, al contar con menos unidades para la venta, la posición nos favorece en el margen de contribución de cada unidad, lo que nos permitirá mantener la misma estructura de gastos.

Es importante para esta administración agradecer a todos y cada uno de sus colaboradores quienes a pesar de los difíciles momentos que ha pasado la empresa supieron estar a la altura de la situación y poner todo su empeño por mantener la operación a pesar de las circunstancias vividas.

Así mismo es importante agradecer a General Motors quienes supieron apoyar la gestión de esta administración.

Nuestro agradecimiento a todos los directores quienes estuvieron a la altura de los objetivos planteados en el 2014.

A pesar de que la industria Automotriz decrece, AUTOLASA S.A. logra un crecimiento logrando el primer puesto en ventas de la zona 2, gracias al esfuerzo de su capital humano, logrando niveles de resultados nunca antes alcanzados.

Nuestro agradecimiento para esos líderes de la organización quienes demostraron que con trabajo, dedicación y lealtad todo es posible ellos son los verdaderos protagonistas de estos resultados.

A su consideración el presente informe.

Atentamente,



MBA. Wilson Galarza S.
GERENTE GENERAL