



INFORME DE GERENCIA
IMBAUTO S.A.

PERIODO
ENERO 2014 – DICIEMBRE 2014



Señores Accionistas de la empresa IMBAUTO S.A.:

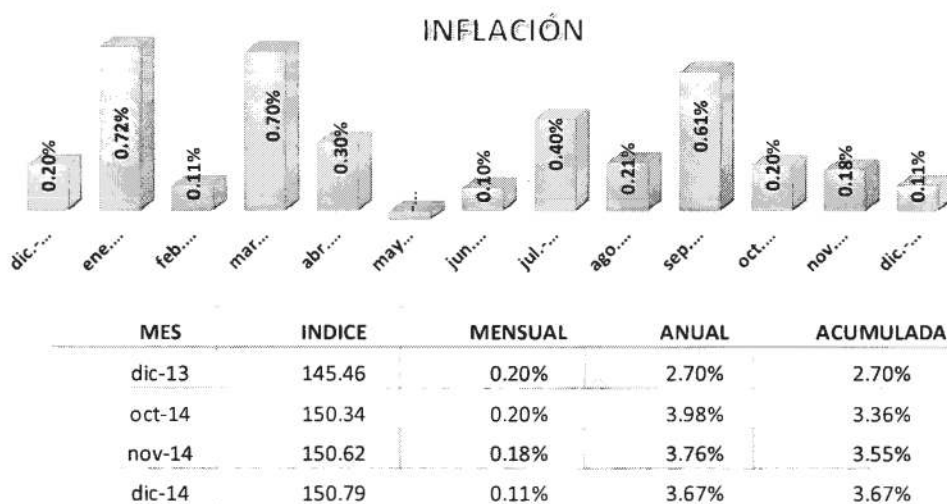
Me permito poner a su consideración el Informe de Gerencia de la empresa **IMBAUTO S.A.** correspondiente a la gestión realizada durante el Ejercicio Económico del año 2014.

ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS

La actividad económica en el Ecuador mantuvo una tendencia de desaceleración con respecto a años anteriores con un incremento del PIB del 4% frente a un 4.5% en el año 2013 y un 5.2% en el año 2012, como consecuencia del menor crecimiento de la inversión y del consumo privado así como del menor dinamismo del gasto público.

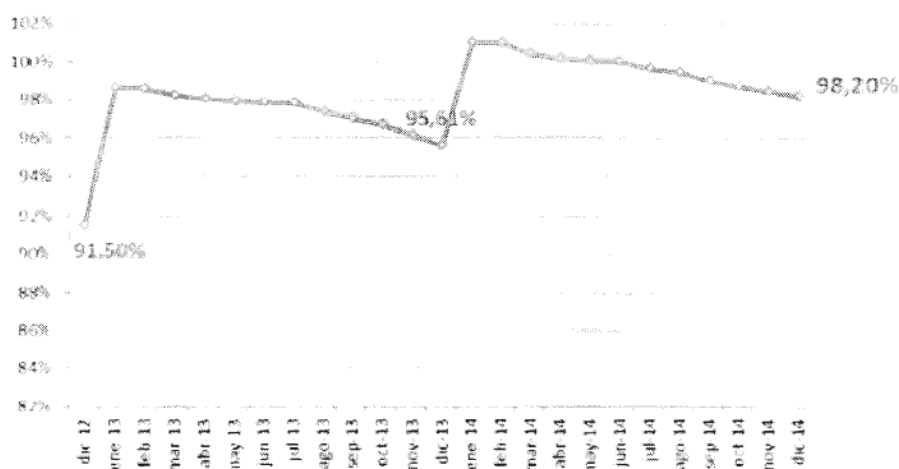
El comercio se desaceleró de 6% a 4.1% la agricultura de 5.1% a 4.0%. La producción de petróleo y minas de 7.8% a 4.3% y el sector de la construcción representa una abrupta desaceleración con respecto al 2013, a pasar del 8.3% al 2.0% en 2014. De acuerdo a datos del CEPAL.

En lo referente a inflación el Ecuador cerró en el 2014 con una tasa del 3.6% anual lo que representa un incremento frente al 2.70% registrado en el 2013. Por su parte la canasta básica familiar se ubicó en USD 646.30 y la cobertura de la misma se ubicó en el 98.2%.





Evolución de la Cobertura del Presupuesto Familiar



En los últimos años, Ecuador ha venido consolidando una Balanza Comercial negativa, lo cual nos ubica en diferentes escenarios en los cuales el flujo negativo de divisas termina siendo el detonante para que se tomen medidas muy drásticas e, incluso para muchos, impopulares.

Si analizamos la información que proporciona el Banco Central de Ecuador, tenemos dos claros participantes dentro de la Balanza Comercial: el Sector Petrolero y el Sector No Petrolero, los cuales tienen un comportamiento muy similar durante los últimos 4 años, siendo la Balanza Petrolera la que entrega un superávit, mientras que la No Petrolera se ha venido manteniendo deficitaria.

Si entramos en el detalle de la Balanza Petrolera, vemos que la misma alcanza su punto máximo en el año 2012, pero decrece para el 2013 y aún más para el 2014.

En el 2014 presenta un decrecimiento del 15,8% frente al año 2013; básicamente esta caída se da por una disminución del precio promedio del barril exportado, el cual bajó en un 12%, pasando de US\$95,63 en 2013 a US\$84,16 en 2014 (tomando en cuenta que en 2011 el precio fue de US\$96,93 y 2012 subió a US\$98,14). Pero en el 2014, aún con un incremento del 7% en la producción, no se pudo compensar la generación de divisas y superávit comercial del 2013. Para el 2014, la pérdida de US\$1.295,20 millones por la disminución de precios es lo



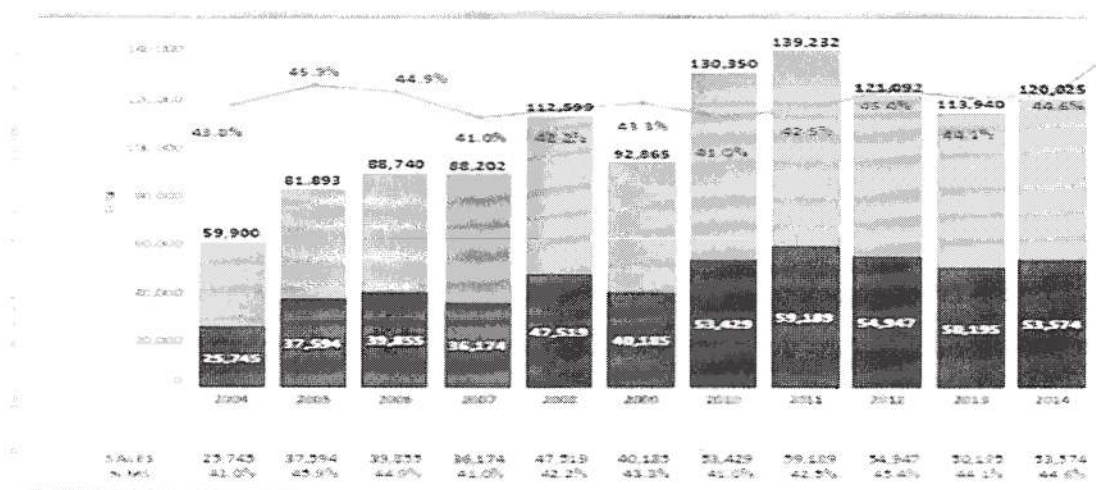
CHEVROLET

que al final provoca que se dé una Balanza Comercial negativa, pese a que hasta el mes de octubre la balanza comercial se mantenía con superávit.

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Al finalizar el año 2013 las ventas totales de vehículos ascendieron a 113.940 unidades, comparado con el año 2012 fueron de 121.092 unidades esto hace que se reduzcan 7.152 unidades, mientras que para el año 2014 la industria nacional cerró con 120.025, es decir 6.085 unidades más que el 2013, de las cuales 53.574 fueron CHEVROLET, logrando así un Market Share del 44,6% por parte de la marca.

PARTICIPACIÓN DE GM (CHEVROLET) EN EL MERCADO NACIONAL

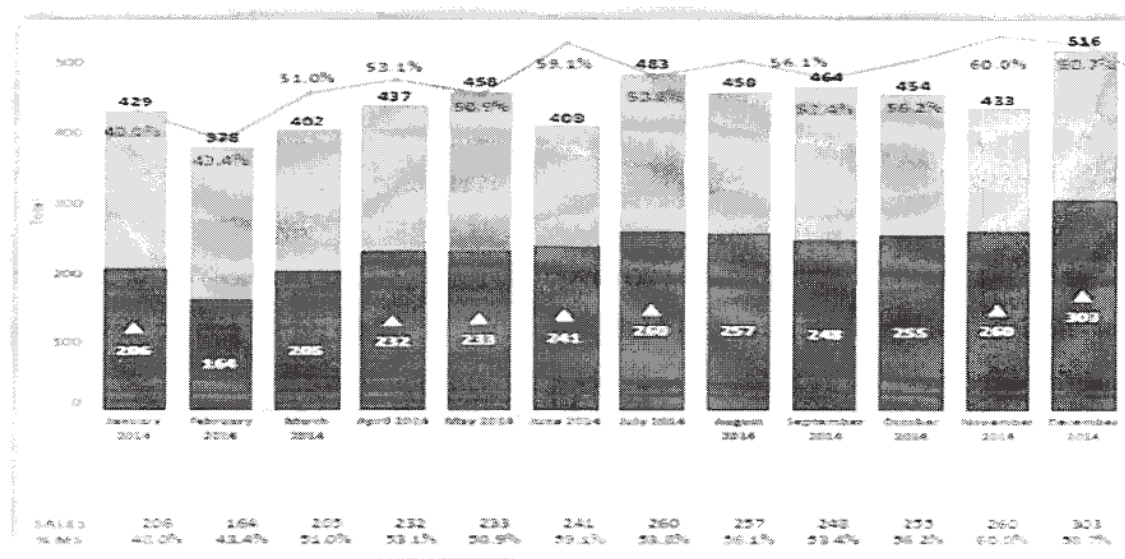


GME mantiene la mayor participación sobre el volumen de ventas originadas por la industria automotriz en el mercado nacional siendo ésta del 44,00% frente a marcas competidoras entre las que se destacan: Kia, Hyundai, entre otras; a continuación se evidencia dicho posicionamiento de acuerdo a estadísticas publicadas a julio de 2014.



CHEVROLET

PARTICIPACIÓN DE IMBAUTO EN LA ZONA NORTE DEL PAIS



En la zona norte del Ecuador, que cubre Esmeraldas, Tulcán, Imbabura, Nueva Loja, se estima que GME tiene alrededor del 5% de participación del mercado nacional, mientras que la participación dentro de este mercado por parte de IMBAUTO S.A., se mantuvo a diciembre de 2014 en el 58,00%.

Para IMBAUTO S.A., al menos en la zona norte del país, existe un importante competidor representado por Comercial Hidrobo S.A., con el manejo de varias marcas como Hyundai, Kia, Toyota, Mazda, Nissan y Renault. Otro competidor importante lo constituye también las marcas chinas comercializadas por Ambacar; y, finalmente, de una manera muy puntual, la presencia de los productos en el segmento de pick up large (camionetas Ford), a pesar de que el año 2011 GM no contaba con producto competitivo, con la nueva pick up Dmax Diesel ha mejorado su posición, pues esta pick up está catalogada por ser la número 1 en su segmento, desplazando a FORD, Toyota, Mazda y Volkswagen.

Sin embargo, a pesar de la competencia existente en el mercado, IMBAUTO S.A. cuenta con ciertas características que le permiten ubicarse en una posición interesante y positiva dentro del mismo. En primer lugar, la amplia gama de productos que la compañía pone a disposición de sus clientes marca un punto diferenciador frente a la competencia, pues bajo una misma marca, la compañía ofrece a sus clientes desde vehículos small pasajeros hasta tracto



CHEVROLET

camiones de hasta 40 toneladas, manejando además un rango de precios amplio por lo que logra satisfacer la demanda de diferentes estratos de poder adquisitivo en el país

FINANCIAMIENTO RETAIL

FUENTES

Como podemos observar la principal la mayoría de las ventas Retail para IMBAUTO durante el año 2014 fueron de contado que representaron un 34% y de BPAC con un 19%, le sigue crédito directo con un 14% del total de vehículos vendidos en unidades.

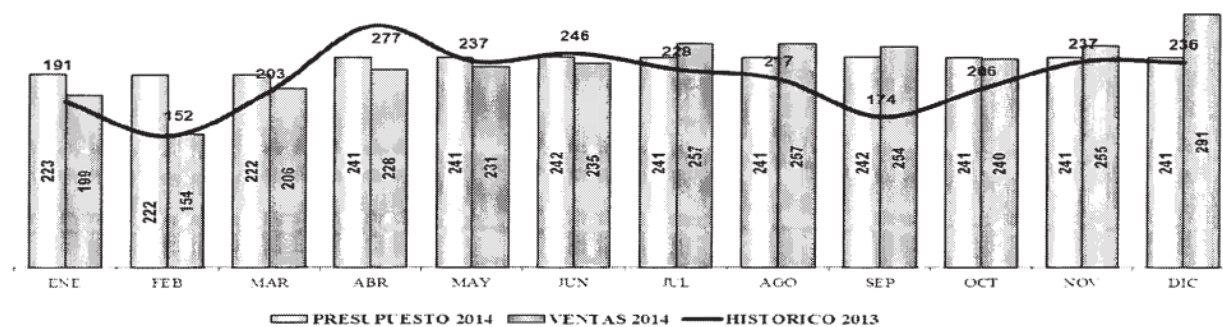
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	UNIDADES	%
		FINANCIAMIENTO
CONTADO	971	34%
BPAC.	513	19%
CREDITO DIRECTO	395	14%
AUSTRO	101	4%
PRODUBANCO	52	2%
CREDIMETRICA	30	1%
CORPORACION CFC S.A	28	1%
OTROS	717	25%
TOTALES	2807	100%



VENTAS

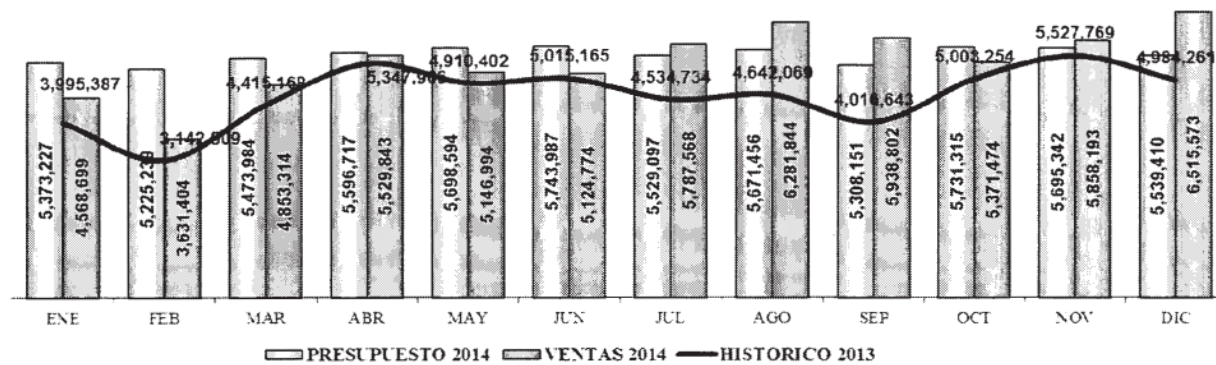
VEHICULOS LIVIANOS - PESADOS

UNIDADES LIVIANOS - PESADOS



	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	OCT	DIC
PRESUPUESTO	223	222	222	241	241	242	241	241	242	241	241	241
2014	199	154	206	228	231	235	257	257	254	240	255	291
2013	191	152	203	277	237	246	228	217	174	206	237	236
PRES. ACUM	223	445	667	908	1149	1391	1632	1873	2115	2356	2597	2838
ACUM 2014	199	353	559	787	1018	1253	1510	1767	2021	2261	2516	2807
ACUM 2013	191	343	546	823	1060	1306	1534	1751	1925	2131	2368	2604

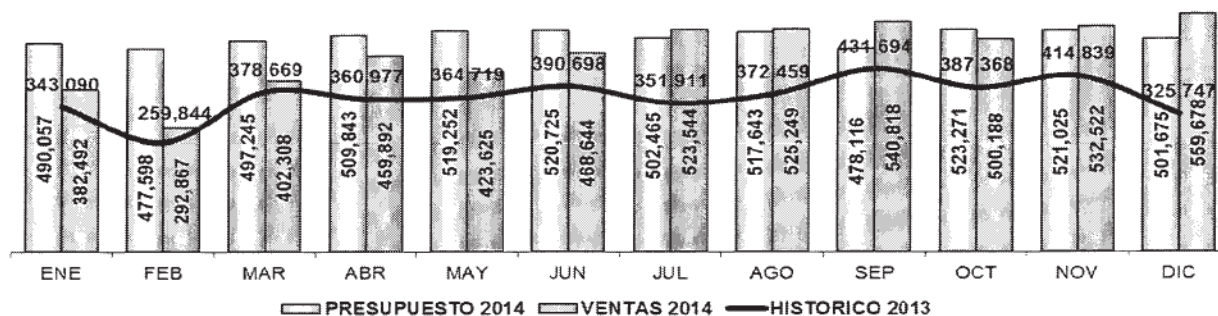
FACTURACION LIVIANOS - PESADOS



	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	OCT	DIC
PRESUPUESTO	5,373,227	5,225,239	5,473,984	5,596,717	5,698,594	5,743,987	5,529,097	5,671,456	5,308,151	5,731,315	5,695,342	5,539,410
2014	4,568,699	3,631,404	4,853,314	5,529,843	5,146,994	5,124,774	5,787,568	6,281,844	5,938,802	5,371,474	5,858,193	6,515,573
2013	3,995,387	3,142,509	4,415,168	5,347,966	4,910,402	5,015,165	4,534,734	4,642,069	4,016,643	5,003,254	5,527,769	4,984,261
PRES. ACUM	5,373,227	10,598,466	16,072,450	21,669,167	27,367,762	33,111,749	38,640,846	44,312,302	49,620,453	55,351,768	61,047,109	66,586,520
ACUM 2014	4,568,699	8,200,104	13,053,418	18,583,261	23,730,255	28,855,028	34,642,596	40,924,440	46,863,242	52,234,716	58,092,909	64,608,482
ACUM 2013	3,995,387	7,137,896	11,553,064	16,901,029	21,811,432	26,826,596	31,361,330	36,003,400	40,020,042	45,023,296	50,551,065	55,535,326

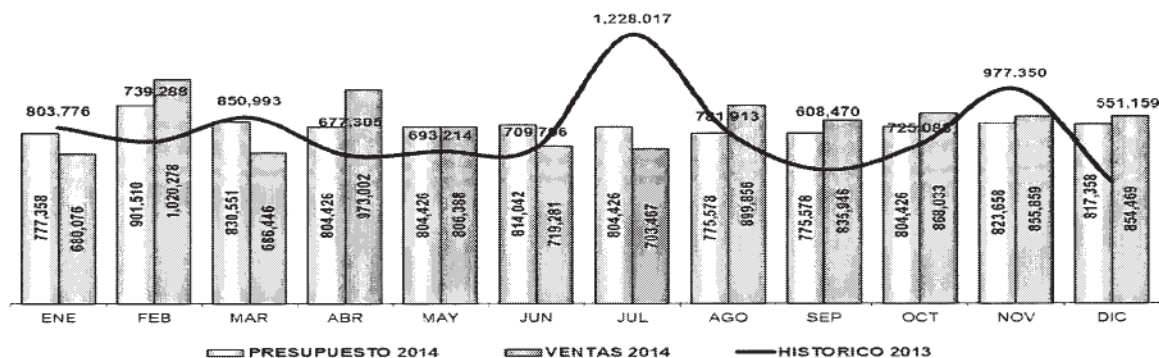


MARGEN BRUTO VEHICULOS LIVIANOS - PESADOS



	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	OCT	DIC
PRESUPUESTO	490,057	477,598	497,245	509,843	519,252	520,725	502,465	517,643	478,116	523,271	521,025	501,675
2014	382,492	292,867	402,308	459,892	423,625	468,644	523,544	525,249	540,818	500,188	532,522	559,678
2013	343,090	259,844	378,669	360,977	364,719	390,698	351,911	372,459	431,694	387,368	414,839	325,747
PRES. ACUM	490,057	967,654	1,464,899	1,974,742	2,493,995	3,014,720	3,517,184	4,034,827	4,512,943	5,036,214	5,557,239	6,058,914
ACUM 2014	382,492	675,359	1,077,667	1,537,559	1,961,184	2,429,828	2,953,371	3,478,620	4,019,439	4,519,626	5,052,149	5,611,826
ACUM 2013	343,090	602,934	981,604	1,342,580	1,707,300	2,097,998	2,449,908	2,822,367	3,254,061	3,641,429	4,056,268	4,382,016

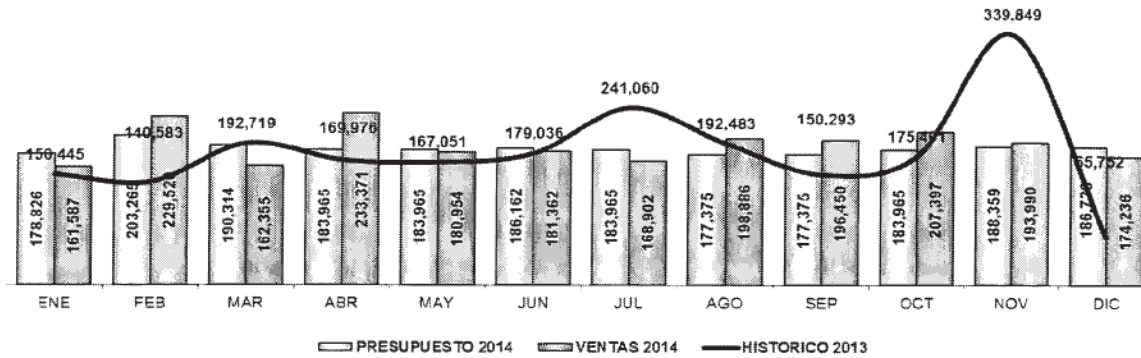
REPUESTOS FACTURACION - REPUESTOS



	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	777,358	901,510	830,551	804,426	804,426	814,042	804,426	775,578	775,578	804,426	823,658	817,358
2014	680,076	1,020,278	686,446	973,002	806,388	719,281	703,467	899,856	835,946	868,033	855,859	854,469
2013	803,776	739,288	850,993	677,305	693,214	709,706	1,228,017	781,913	608,470	725,083	977,350	551,159
PRES. ACUM	777,358	1,678,868	2,509,419	3,313,845	4,118,271	4,932,312	5,736,738	6,512,316	7,287,894	8,092,320	8,915,977	9,733,335
2014 ACUM	680,076	1,700,354	2,386,799	3,359,801	4,166,189	4,885,470	5,588,937	6,488,793	7,324,739	8,192,773	9,048,632	9,903,100
2013 ACUM	803,776	1,543,064	2,394,057	3,071,352	3,764,576	4,474,282	5,702,299	6,484,212	7,092,682	7,817,765	8,795,115	9,346,274



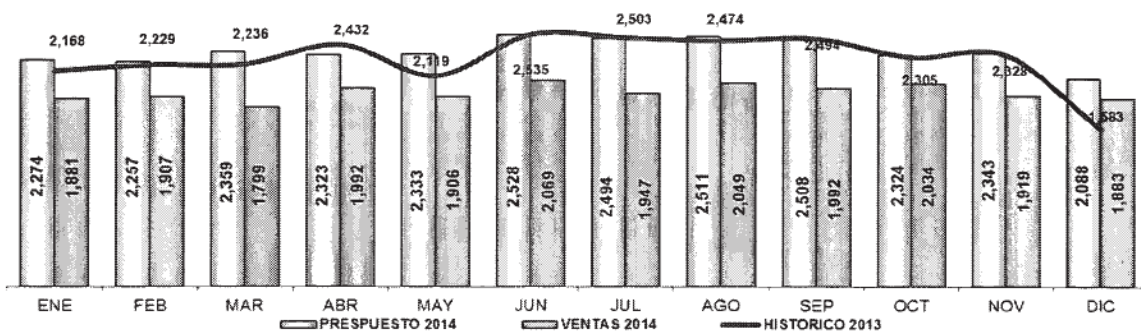
MARGEN BRUTO DE REPUESTOS



	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	178,826	203,265	190,314	183,965	183,965	186,162	183,965	177,375	177,375	183,965	188,359	186,733
2014	161,587	229,520	162,355	233,371	180,954	181,362	168,902	198,886	196,450	207,397	193,990	174,236
2013	150,445	140,583	192,719	169,976	167,051	179,036	241,060	192,483	150,293	175,401	339,849	65,752
PRES. ACUM	178,826	382,091	572,405	756,370	940,336	1,126,498	1,310,463	1,487,838	1,665,213	1,849,178	2,037,537	2,224,271
2014 ACUM	161,587	391,107	553,462	786,832	967,787	1,149,149	1,318,051	1,516,937	1,713,386	1,920,783	2,114,773	2,289,009
2013 ACUM	150,445	291,028	483,747	653,723	820,774	999,810	1,240,870	1,433,353	1,583,646	1,759,047	2,098,896	2,164,648

MECANICA-TALLERES

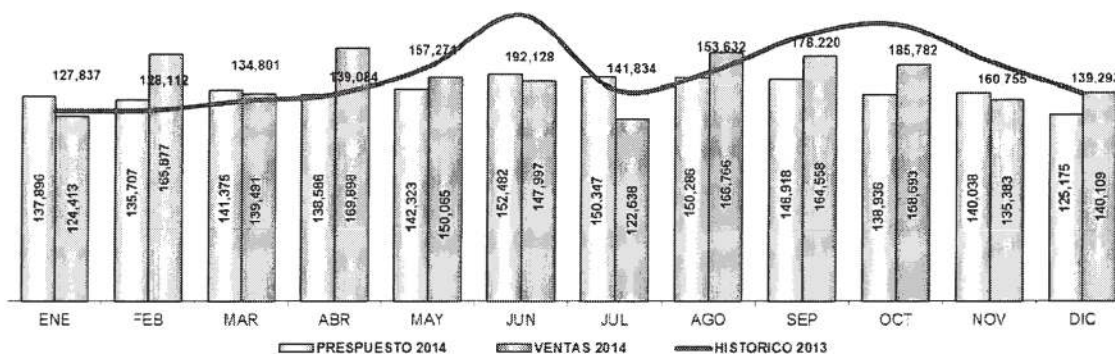
UNIDADES MECANICA



	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	2,274	2,257	2,359	2,323	2,333	2,528	2,494	2,511	2,508	2,324	2,343	2,088
2014	1,881	1,907	1,799	1,992	1,906	2,069	1,947	2,049	1,992	2,034	1,919	1,883
2013	2,168	2,229	2,236	2,432	2,119	2,535	2,503	2,474	2,494	2,305	2,328	1,583
PRES. ACUM	2,274	4,531	6,890	9,213	11,546	14,074	16,568	19,079	21,587	23,911	26,254	28,342
ACUM 2014	1,881	3,788	5,587	7,579	9,485	11,554	13,501	15,550	17,542	19,576	21,495	23,378
ACUM 2013	2,168	4,397	6,633	9,065	11,184	13,719	16,222	18,696	21,190	23,495	25,823	27,406

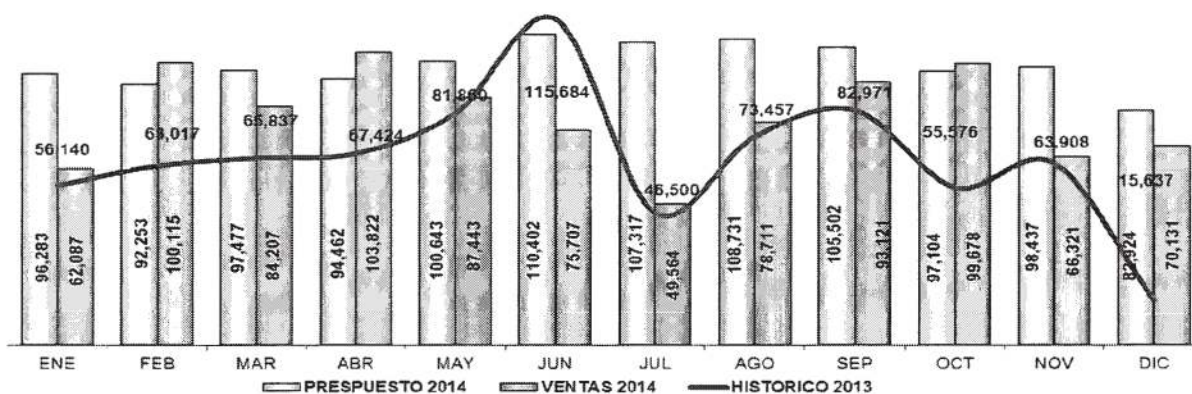


FACTURACIÓN MECANICA



	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	137,896	135,707	141,375	138,586	142,323	152,482	150,347	150,286	148,918	138,936	140,038	125,175
2014	124,413	165,877	139,491	169,898	150,065	147,997	122,538	166,766	164,558	158,693	135,383	140,109
2013	127,837	128,112	134,801	139,084	157,271	192,128	141,834	153,632	178,220	185,782	160,755	139,293
PRES. ACUM	137,896	273,603	414,978	553,564	695,887	848,369	998,716	1,149,002	1,297,921	1,436,857	1,576,895	1,702,070
ACUM 2014	124,413	290,290	429,780	599,678	749,743	897,740	1,020,278	1,187,044	1,351,602	1,510,295	1,645,678	1,785,787
ACUM 2013	127,837	255,949	390,750	529,835	687,106	879,234	1,021,068	1,174,700	1,352,920	1,538,702	1,699,457	1,838,750

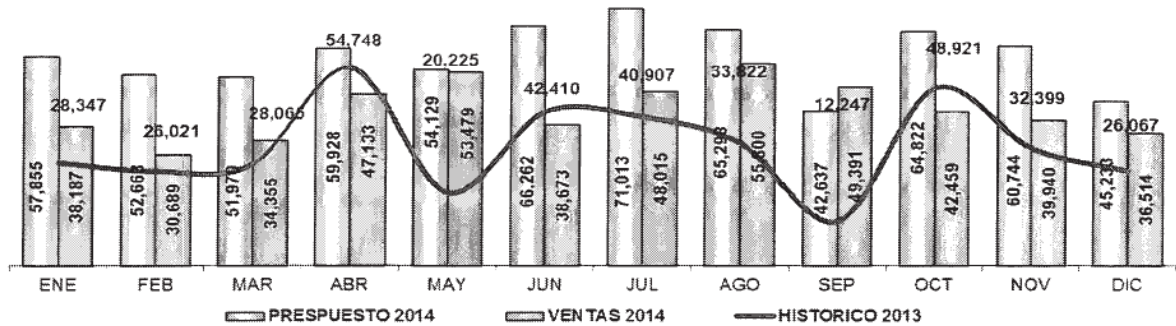
MARGEN BRUTO MECANICA



	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	96,283	92,253	97,477	94,462	100,643	110,402	107,317	108,731	105,502	97,104	98,437	82,924
2014	62,087	100,115	84,207	103,822	87,443	75,707	49,564	78,711	93,121	99,678	66,321	70,131
2013	56,140	63,017	65,837	67,424	81,860	115,684	46,500	73,457	82,971	55,576	63,908	15,637
PRES. ACUM	96,283	188,536	286,013	380,475	481,118	591,520	698,837	807,568	913,070	1,010,174	1,108,611	1,191,535
ACUM 2014	62,087	162,202	246,409	350,231	437,675	513,381	562,946	641,656	734,777	834,455	900,776	970,906
ACUM 2013	56,140	119,156	184,993	252,418	334,278	449,962	496,461	569,918	652,889	708,465	772,374	788,010



MARGEN -COLISIONES

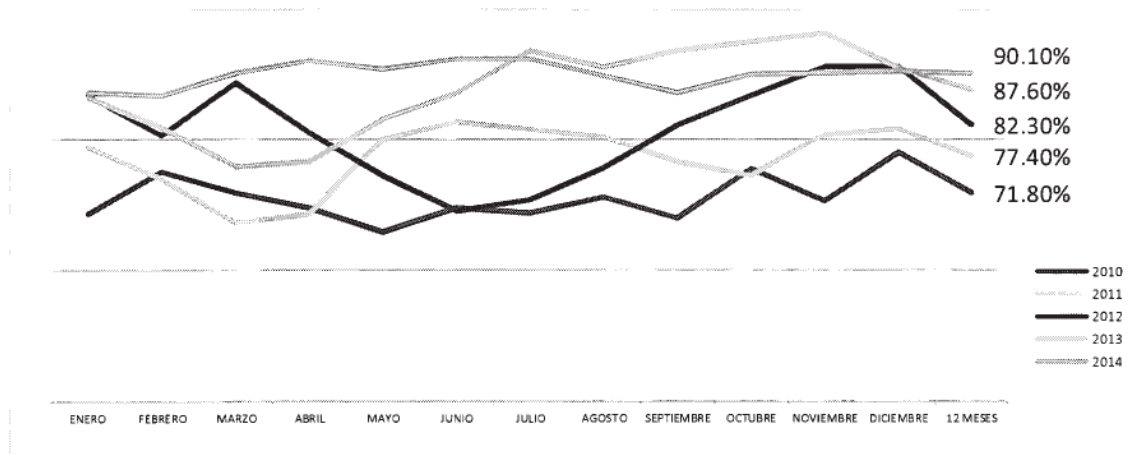


	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	57,855	52,663	51,970	59,928	54,129	66,262	71,013	65,298	42,637	64,822	60,744	45,233
2014	38,187	30,689	34,355	47,133	53,479	38,673	48,015	55,800	49,391	42,459	39,940	36,514
2013	28,347	26,021	28,065	54,748	20,225	42,410	40,907	33,822	12,247	48,921	32,399	26,067
PRES. ACUM	57,855	110,518	162,488	222,416	276,545	342,806	413,819	479,117	521,754	586,576	647,320	692,553
ACUM 2014	38,187	68,876	103,231	150,364	203,843	242,516	290,531	346,331	395,721	438,181	478,120	514,635
ACUM 2013	28,347	54,368	82,434	137,182	157,407	199,817	240,724	274,546	286,792	335,713	368,112	394,179

INDICES DE CALIDAD

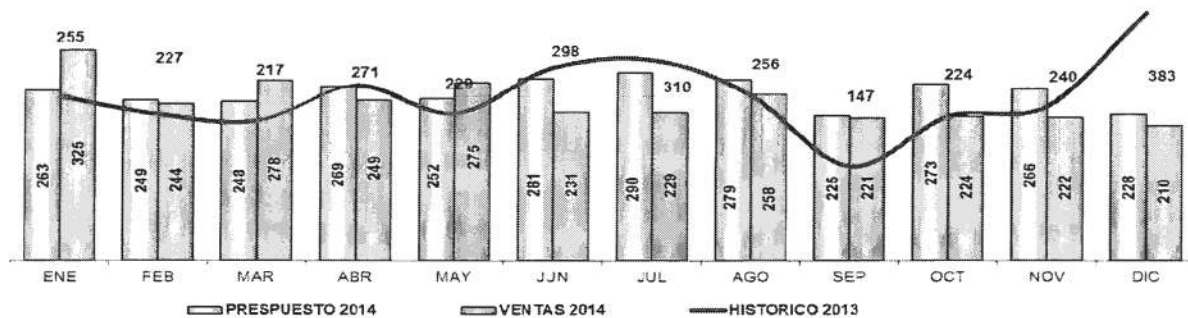
CSI VENTAS

EVOLCION INDICE DE SATISFACION DEL CLIENTES IMBAUTO S.A



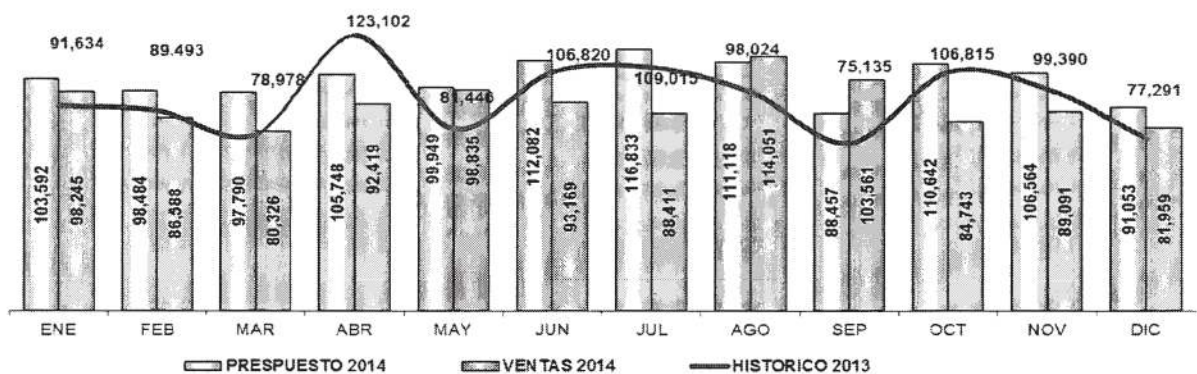


COLISIONES UNIDADES -COLISIONES



	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	263	249	248	269	252	281	290	279	225	273	266	228
2014	325	244	278	249	275	231	229	258	221	224	222	210
2013	255	227	217	271	229	298	310	256	147	224	240	383
PRES. ACUM	263	512	759	1,028	1,280	1,561	1,851	2,130	2,355	2,627	2,893	3,121
ACUM 2014	325	569	847	1,096	1,371	1,602	1,831	2,089	2,310	2,534	2,756	2,966
ACUM 2013	255	482	699	970	1,199	1,497	1,807	2,063	2,210	2,434	2,674	3,057

FACTURACIÓN-COLISIONES

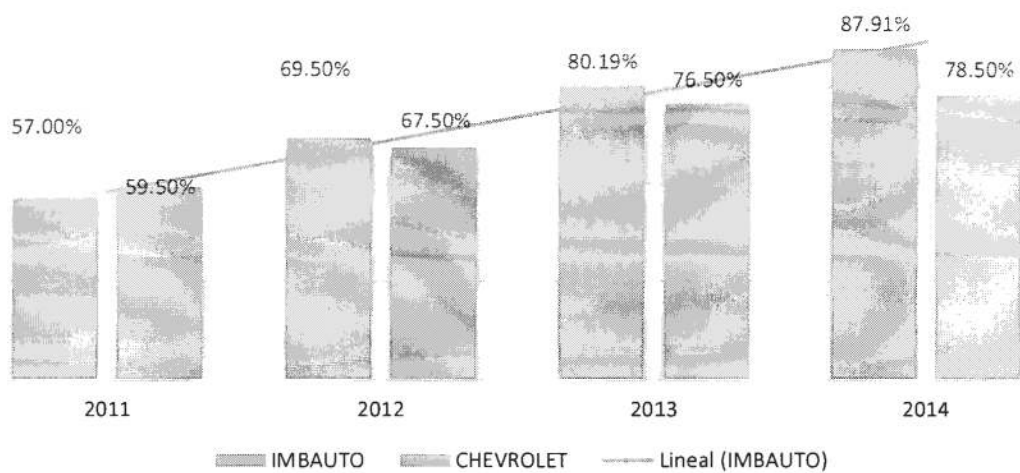


	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
PRESUPUESTO	103,592	98,484	97,790	105,748	99,949	112,082	116,833	111,118	88,457	110,642	106,564	91,053
2014	98,245	86,588	80,326	92,419	98,835	93,169	88,411	114,051	103,561	84,743	89,091	81,959
2013	91,634	89,493	78,978	123,102	81,446	106,820	109,015	98,024	75,135	106,815	99,390	77,291
PRES. ACUM	103,592	202,075	299,865	405,613	505,563	617,645	734,478	845,597	934,054	1,044,696	1,151,260	1,242,313
ACUM 2014	98,245	184,833	265,159	357,578	456,413	549,582	637,993	752,045	855,606	940,349	1,029,440	1,111,400
ACUM 2013	91,634	181,127	260,105	383,207	464,653	571,472	680,487	778,511	853,647	960,461	1,059,851	1,137,143

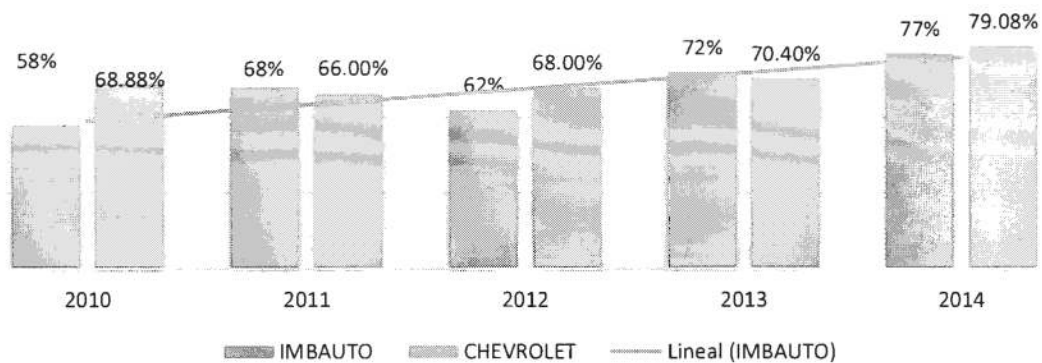


CHEVROLET CSI POSVENTA

CSI GM GARANTÍAS LN-VENTA DE SERVICIO IMBAUTO S.A. 2014



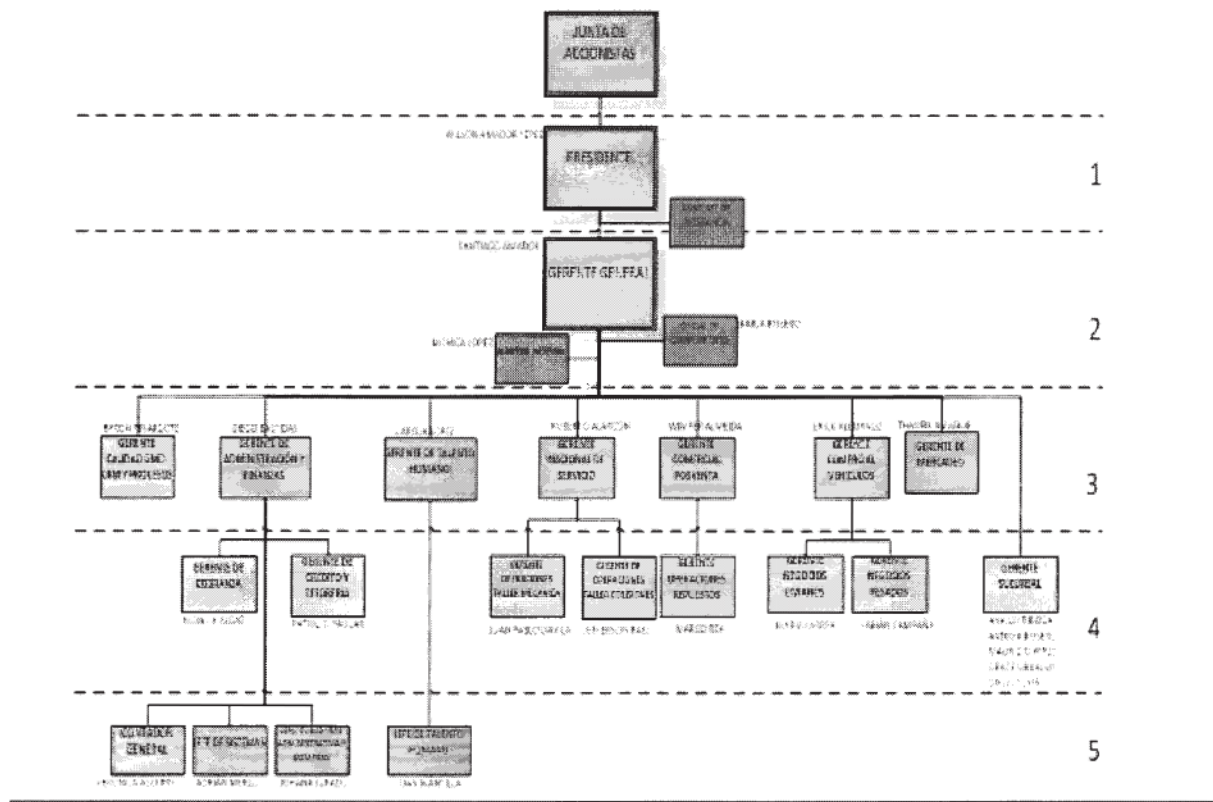
CSI GM PAGOS LN-VENTA DE SERVICIO IMBAUTO S.A. 2014





TALENTO HUMANO

ORGANIGRAMA



HEADCOUNT

ÁREAS	2013		2014	
	COSTO DE NOMINA	# DE EMPLEADOS	COSTO DE NOMINA	# DE EMPLEADOS
VEHICULOS	1,050,503	78	1,210,847	75
REPUESTO	429,760	35	429,374	30
TALLER	726,998	75	906,929	80
COLISIONES	594,504	38	584,425	34
ADMINISTRACION	729,196	56	1,319,344	80
TOTAL	3,530,961	282	4,450,919	299



ANALISIS DE RESULTADOS

Al finalizar el año 2013, IMBAUTO S.A. registró ingresos por la suma de USD 72,54 millones, cifra ligeramente superior a la proyectada, evidenciando un cumplimiento de 106,10%, similar comportamiento se observó al cierre de 2014, pues los ingresos reales registraron un cumplimiento de 120,29% frente a lo proyectado en un inicio.

En cuanto a los costos de ventas se debe indicar que IMBAUTO S.A. proyectó alcanzar para el año 2013, la suma de USD 59,60 millones, sin embargo la situación real llegó a ser de USD 64,47 millones, obteniendo un cumplimiento de 108,17%, lo cual estuvo ligado al comportamiento de los ingresos, arrojando además una utilidad bruta de USD 8,07 millones, la cual es ligeramente menor a la proyectada.

Al cierre del año 2014 los costos de ventas mantuvieron su tendencia creciente, pues alcanzaron un cumplimiento de 123,02% en relación a los montos establecidos en las proyecciones, a pesar de este incremento, la compañía arrojó una utilidad bruta superior a la estimada en un inicio. Con relación a los gastos operativos presentados en el año 2013 éstos sobrepasaron en un 108,00% a lo proyectado, arrojando así una utilidad operacional inferior a la proyectada con un monto de USD 1,72 millones, no obstante para finales del año 2014 los gastos operacionales mostraron un cumplimiento de 108,44%, lo cual mermó su utilidad operativa pues apenas alcanzó un cumplimiento de 90,32% frente a lo estimado en un inicio. Para el año 2013 los gastos financieros se incrementan al igual que el rubro de intereses ganados y otros ingresos, por lo que la utilidad antes de participación e impuestos no alcanzó el cumplimiento esperado.

Al 31 de diciembre de 2014, los gastos financieros y los intereses ganados de IMBAUTO S.A. demostraron ser superiores a los rubros proyectados, por lo que la utilidad antes de participación e impuestos se vio afectada, pues apenas alcanzaron un cumplimiento de 70,87% frente a lo proyectado.



ESTADOS DE RESULTADOS

(expresado en miles de dólares)	ESTADOS DE RESULTADOS						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total Ingresos Netos	63,253	49,893	73,213	86,060	82,082	72,545	83,305
Inventario Inicial	5,012	6,360	5,711	8,138	7,528	7,402	9,895
Compras	56,023	42,513	66,264	74,096	73,106	66,965	74,200
Inventario Final	6,360	5,711	8,138	7,528	7,402	9,895	9,859
Costo de Ventas	54,675	43,161	63,838	74,706	73,232	64,472	74,235
Beneficio Bruto	8,578	6,732	9,376	11,354	8,850	8,073	9,069
Gastos Administrativos	3,981	3,262	4,281	5,008	3,664	3,629	2,943
Gastos de Ventas	2,482	2,460	2,843	3,112	3,897	3,461	4,702
Otros ingresos Netos	-133	-203	407	457	240	732	798
EBIT o BAIT	1,982	806	2,659	3,690	1,529	1,716	2,222
Gastos Financieros	1,274	875	921	1,053	1,427	1,705	1,773
Intereses Ganados	-	591	848	1,150	1,641	1,115	821
EBT o BAT	708	522	2,585	3,786	1,743	1,126	1,270
Impuestos	295	148	469	916	677	655	602
Utilidad Neta	413	373	2,116	2,870	1,066	471	668



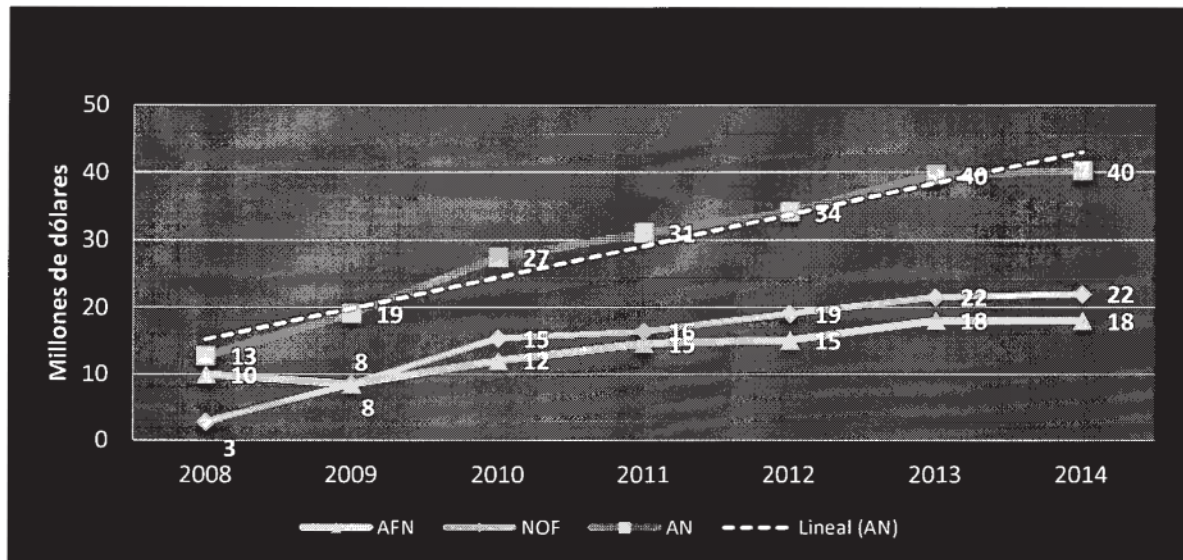
CHEVROLET

(expresado en miles de dólares)	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Activos						
Efectivo y depósitos bancarios	1,010	1,790	1,814	2,087	921	2,592
Cuentas por cobrar	5,538	5,412	9,625	10,329	10,815	9,893
Docs. Y Ctas. Por cobrar Clas. Relac.	2,346	1,016	258	2,821	5,756	3,064
Inversiones	-	2,173	-	-	-	-
Inventarios	6,360	5,711	8,138	7,528	7,402	9,895
Total Activo Corriente	15,254	16,102	19,835	22,765	24,893	25,443
Inversiones para asociadas	237	337	649	-	-	-
Ctas. por cobrar	240	542	3,247	848	554	882
Docs. Y Ctas. Por Cobrar a Clas. Relac.	-	-	-	4,892	4,434	4,896
Inversiones para Venta	1,740	74	78	79	99	322
Propiedades y equipo	7,486	7,315	7,890	8,568	9,709	11,585
Propiedades de inversión	200	198	196	194	192	190
Otros activos	47	10	41	36	66	178
Total Activo No Corriente	9,950	8,477	12,101	14,618	15,054	18,054
Total Activos	25,204	24,578	31,936	37,383	39,947	43,497
Pasivos						
Préstamos y Obligaciones Financieras	4,678	9,028	13,361	14,334	15,638	20,068
Ctas. Por Pagar Comerciales (DCP)	-	-	-	-	-	-
Ctas. Por Pagar Comerciales	11,595	4,578	3,107	5,159	4,536	2,933
Docs. Y ctas. Por pagar a Clas. Relac.	-	210	125	257	488	476
Provisiones	367	362	440	910	815	468
Impuestos por pagar	484	353	803	-	-	-
Total Pasivos Corrientes	17,124	14,532	17,837	20,660	21,477	23,945
Préstamos y Obligaciones Financieras	516	318	2,893	2,474	3,105	3,840
Ctas. Por Pagar Comerciales	194	339	245	215	202	-
Beneficios a los Empleados	189	207	309	423	461	513
Impuesto a la renta diferido	35	48	120	208	233	260
Total Pasivos No Corrientes	935	912	3,567	3,320	4,002	4,613
Total Pasivos	18,059	15,444	21,404	23,980	25,479	28,558
Patrimonio						
Capital Social	4,400	4,400	6,430	8,131	8,131	8,131
Aportes para futuras capitalizaciones	-	2,030	-	-	-	-
Reserva Legal	2,016	2,095	2,243	829	936	985
Resultados Acumulados	729	609	1,859	4,443	5,402	5,823
Total Patrimonio	7,145	9,134	10,532	13,403	14,468	15,597
Total Pasivos y Patrimonio	25,204	24,578	31,936	37,383	39,947	43,497

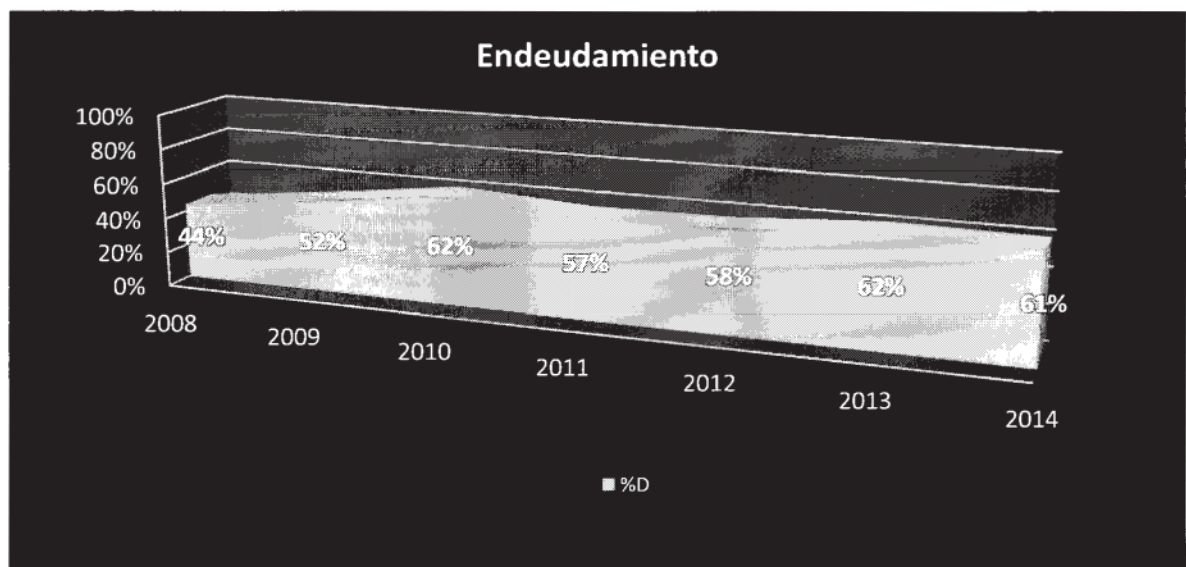


INDICADORES FINANCIEROS DEL BALANCE

Comportamiento de Inversión en NOF y AFN

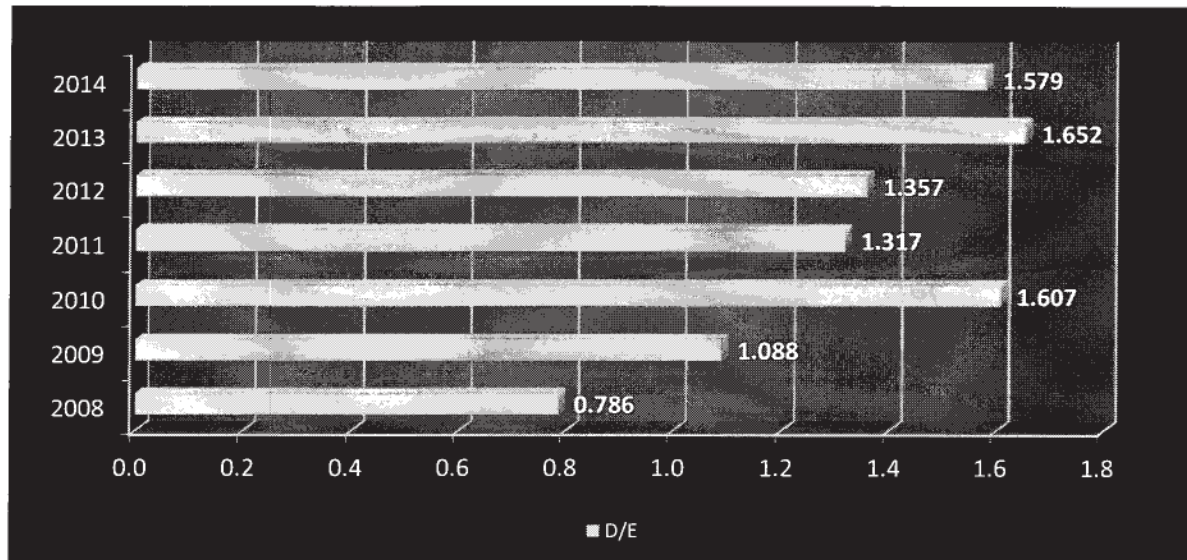


Tendencia del Endeudamiento

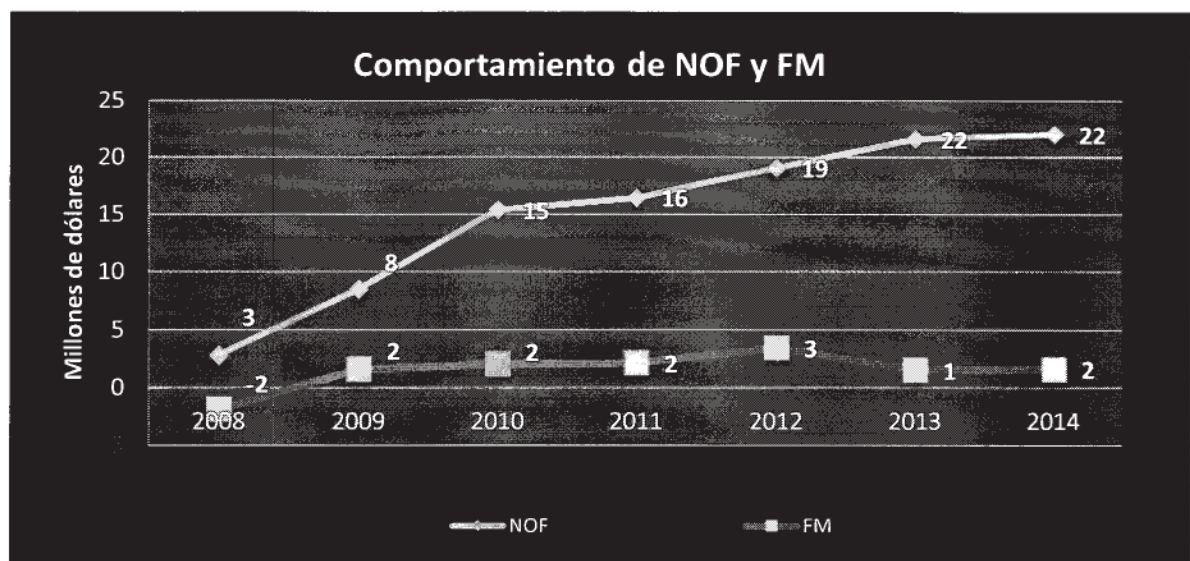




Indicador Deuda / Patrimonio



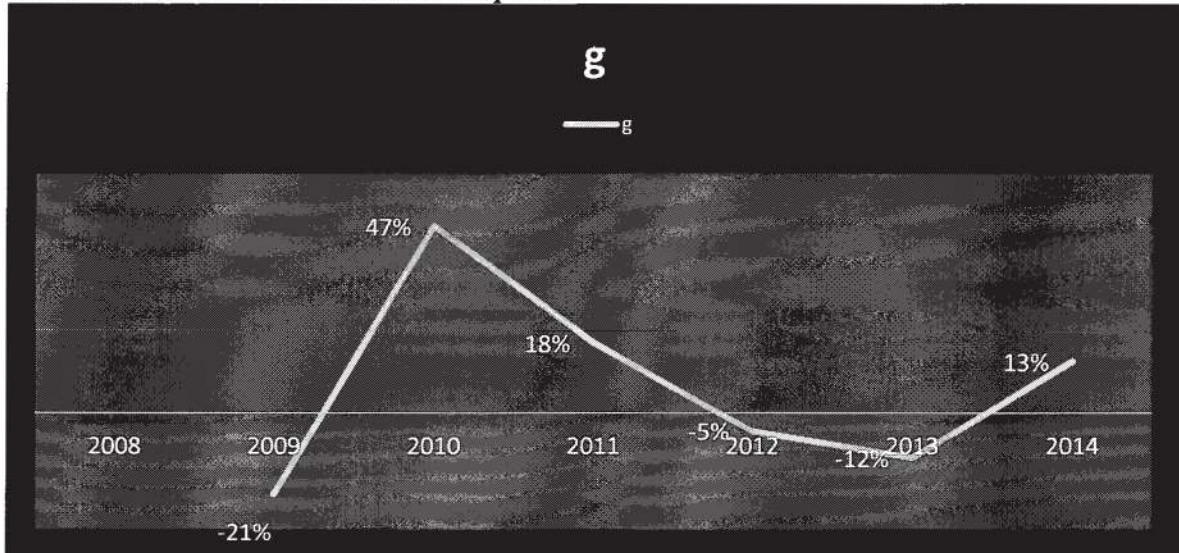
Comportamiento de las NOF vs. Fondo de Maniobra



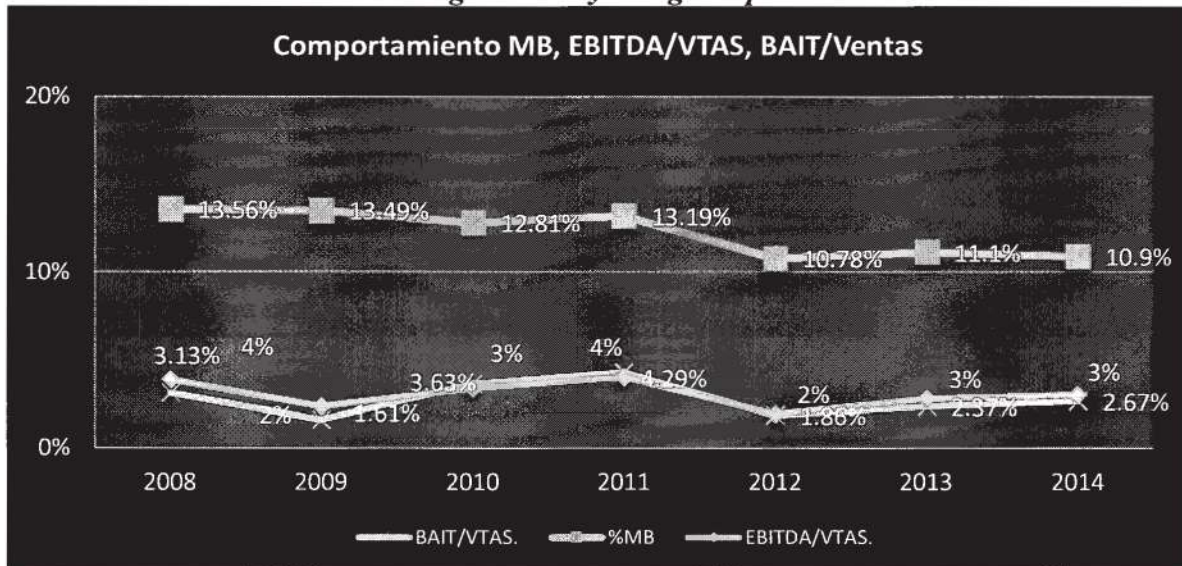


INDICADORES FINANCIEROS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Tendencia en el crecimiento de la empresa

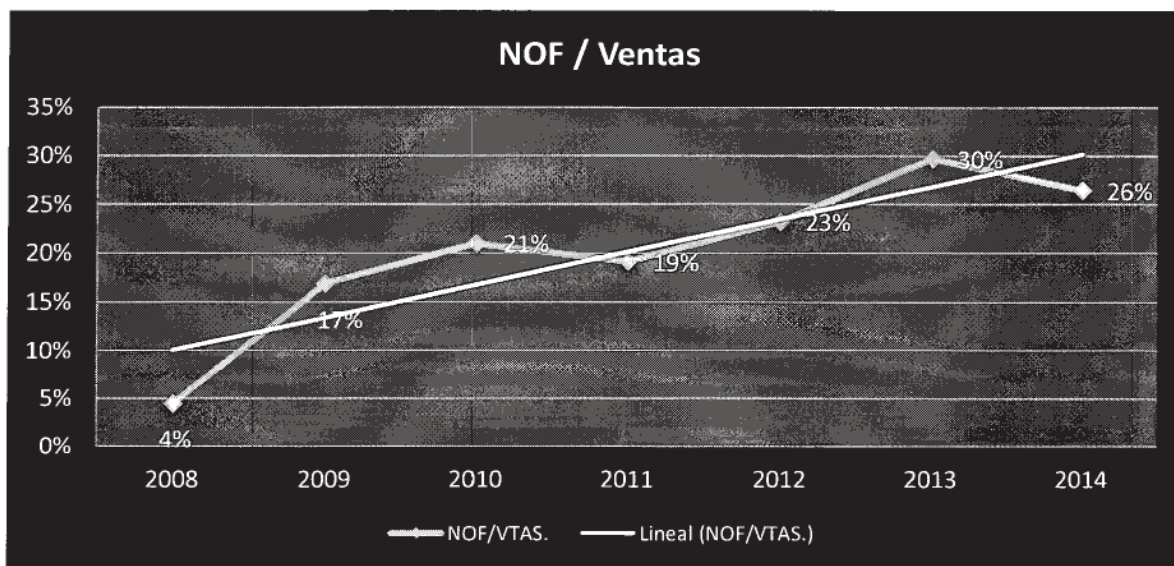


Tendencia de variación en el Margen Bruto y Margen Operativo

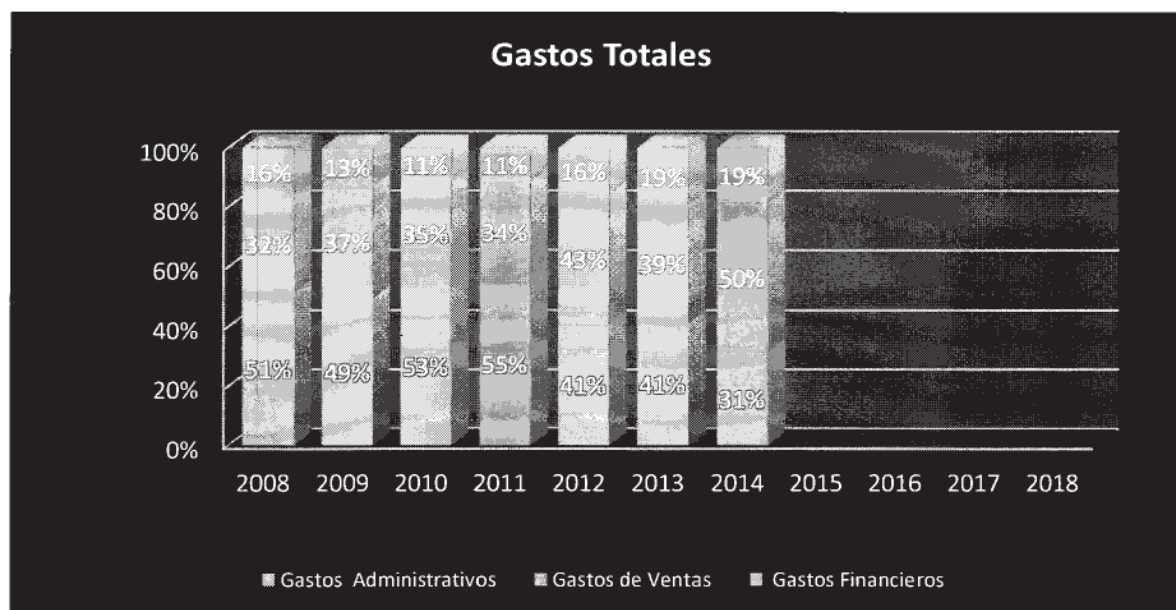




Tendencia de las NOF sobre ventas



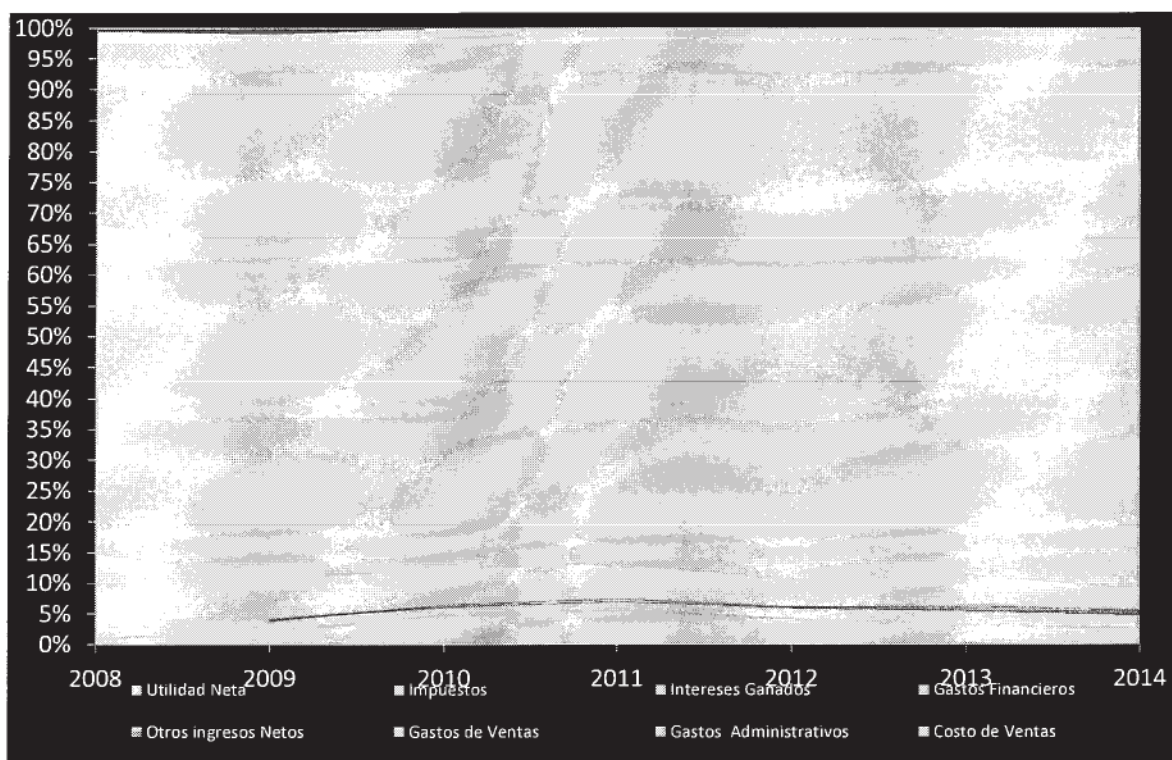
Por tipo de gasto (Gastos Totales)





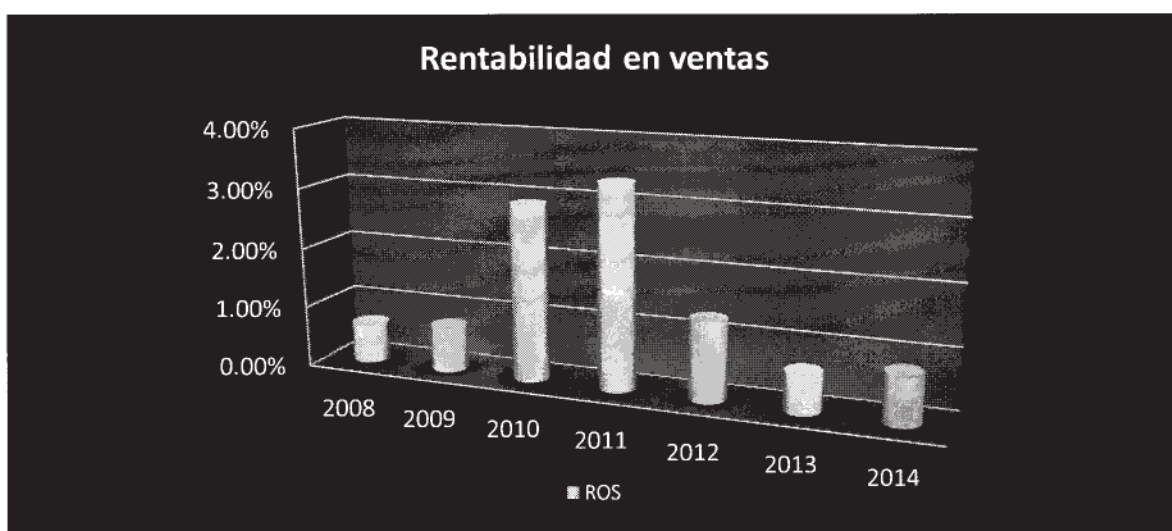
CHEVROLET

Estructura del Pérdidas y Ganancias



INDICADORES DE RENTABILIDAD

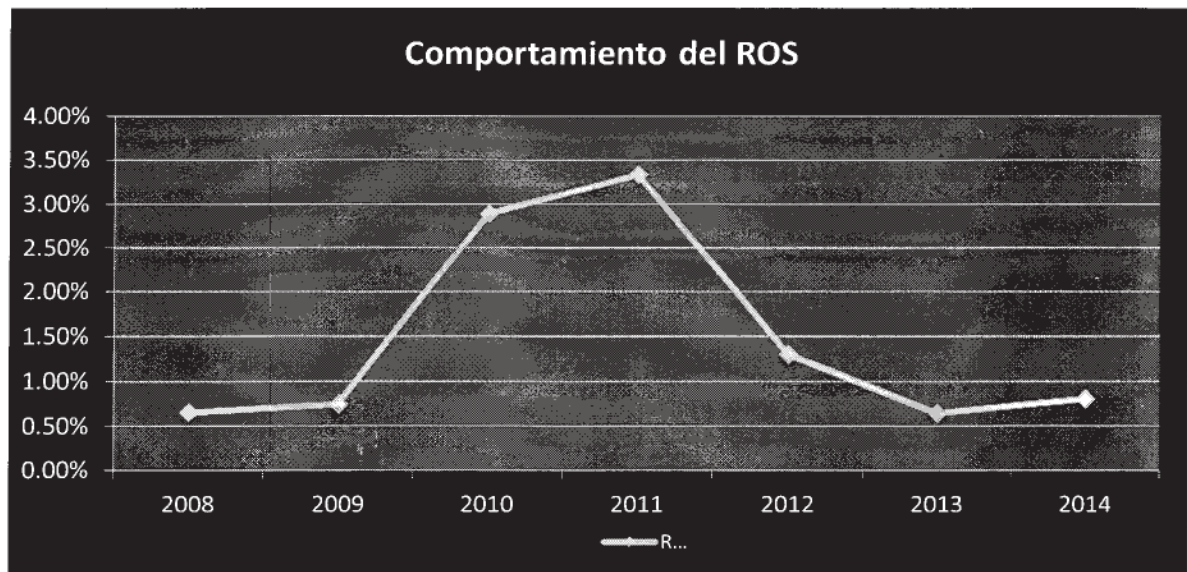
Retorno sobre Ventas / Rentabilidad en Ventas (ROS)



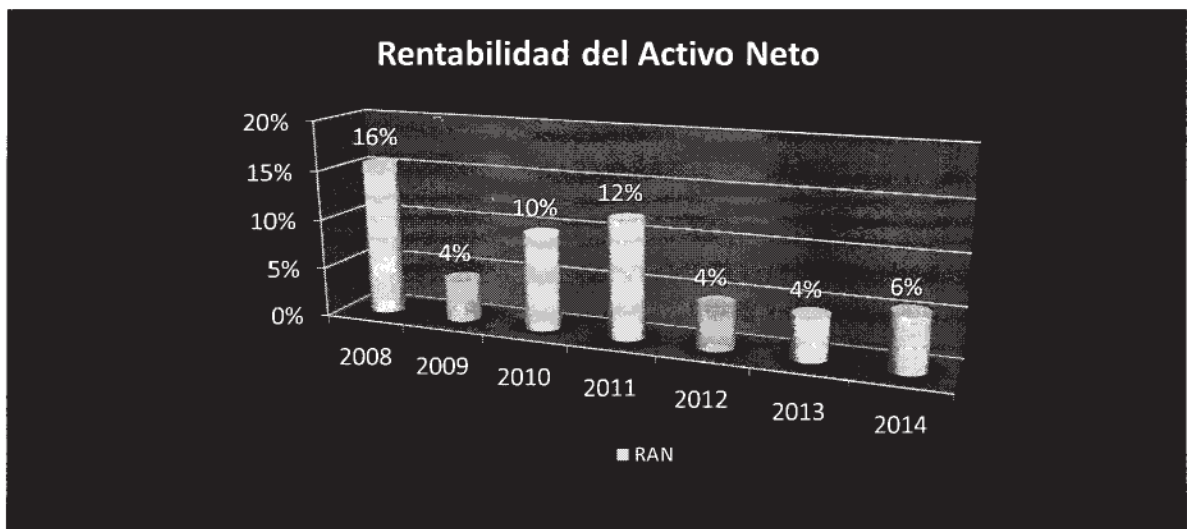


CHEVROLET

Comportamiento de la Rentabilidad en Ventas



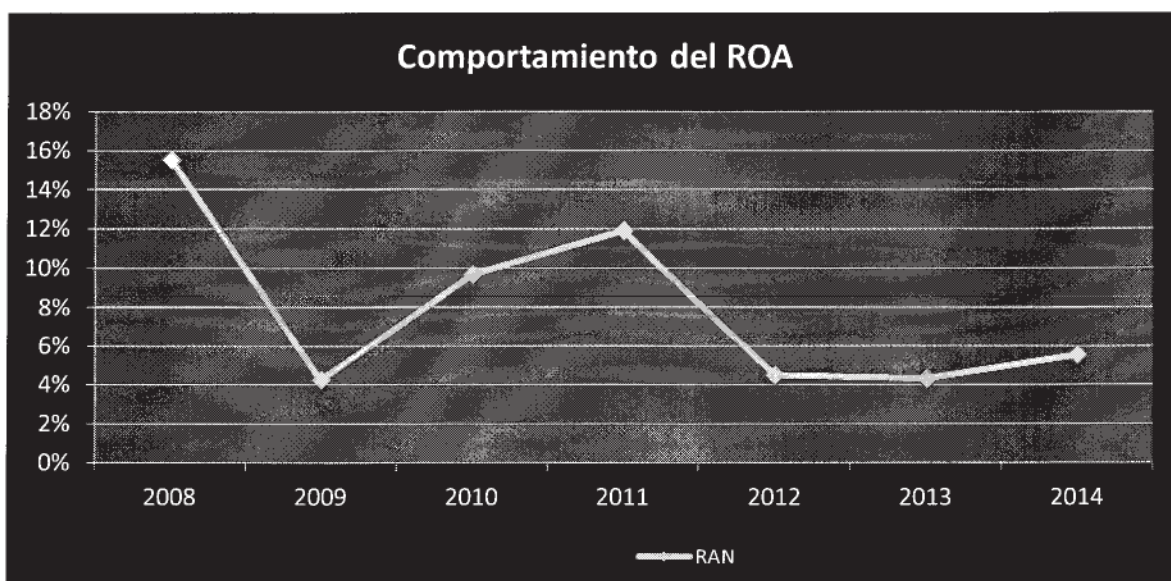
Retorno de los Activos / Rentabilidad del Activo (ROA)



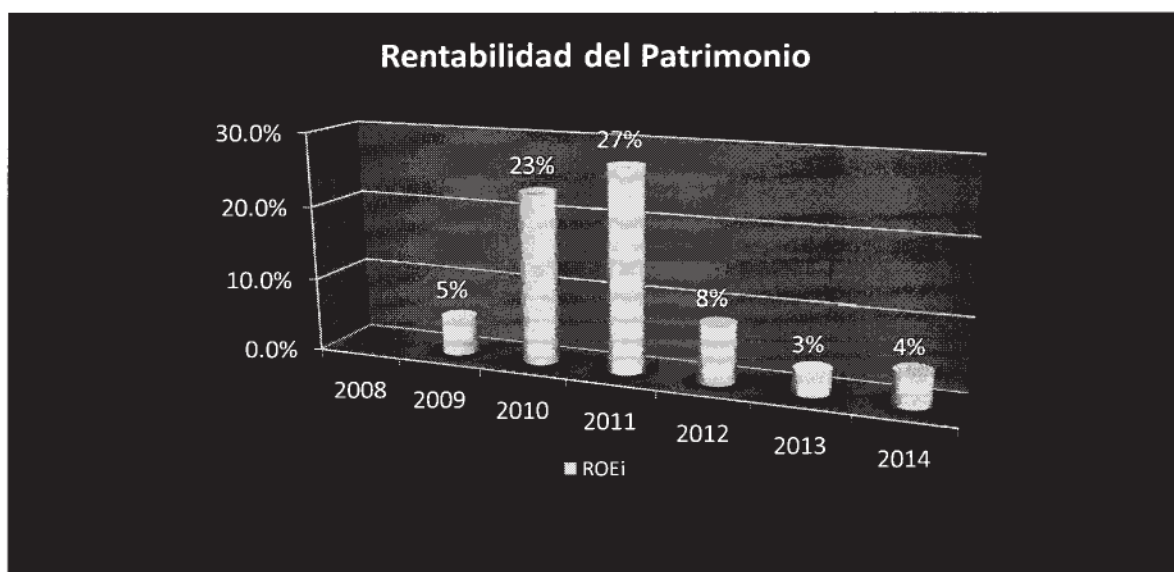


CHEVROLET

Comportamiento de la Rentabilidad del Activo



Retorno del Patrimonio / rentabilidad del Patrimonio (ROE)





PRESUPUESTO 2015

Para el año 2015, debido al efecto de la Resolución 049-2014, aprobada el 29 de diciembre del 2014, la reducción de cupos para vehículos importados de la marca CHEVROLET aplica un 57% menos que la referencia del año 2014 y el 15% para la importación de CKD. Cabe indicar que la asignación de cupos se aplica únicamente sobre la importación de vehículos y CKD para livianos. Y según lo reportado por la administración de la compañía, la reducción que IMBAUTO S.A. tendría para el año 2015 sería de 422 unidades que representan un 15% menos que el año 2014, no obstante, el impacto en dólares sería menor (-8,00% aproximadamente) debido a que la compañía mejoró el mix de ventas con vehículos de mayor precio y consideran un crecimiento en la facturación de las líneas de posventa (talleres y repuestos), asimismo, la administración de la compañía menciona que la marca CHEVROLET sería la menos afectada, dado que el ensamblaje local tiene la reducción más baja (15%) frente al producto importado que se encuentra en el orden del 50%, esto provocaría en el mercado una demanda insatisfecha que permitirá comercializar los vehículos en mejores condiciones es decir con menores descuentos o cero descuento que será la política que IMBAUTO S.A. adoptará para el 2015, finalmente, aplicará una política de reducción de gastos y optimización de recursos considerando que con un volumen de negocio menor requiere una estructura de menor tamaño.

HECHOS RELEVANTES

Los principales proyectos y eventos que fueron ejecutados en el 2014 fueron los que se desarrollaron en diferentes aspectos que a continuación se presenta:

- Imbauto inicio el programa de excelencia en ventas promovido por la marca General Motors que certificará a Ecuador luego de haber certificado este proceso en Brasil, Chile y Colombia.
- Imbauto amplía su canal de distribución en la provincia de Esmeraldas abriendo punto de atención en la ciudad de Quinde a través de un almacén de venta de repuestos.
- Mediante la resolución NAC –DBERCGC14-00575 emitida por el servicio de rentas internas y publicaron en el registro oficial el 6 de agosto del 2014 se resuelve formalizar y someter a un estricto control la comercialización de



CHEVROLET

vehículos usados con el fin de involucrar a esta actividad como sujeto pasivo de obligaciones tributarias

- Imbauto en el último trimestre del año 2014 gracias a su gestión comercial y posición de la marca logro superar el 55% de participación del mercado en sus zona de influencia alcanzado una cifra recordó 59.6% en el mes de noviembre ubicando a Imbauto S.A como el concesionario GM numero #1 en este índice a nivel nacional.

PRESUPUESTO 2015 POR LINEA DE NEGOCIO

CUENTA	VEHICULOS	POSVENTA	ADMINISTRACION	TOTAL
VENTAS	-55,483,480	-14,782,650	0	-70,266,130
DESCUENTO EN VENTAS	476,560	1,236,704	0	1,713,265
INGRESOS DE VENTA	-55,006,920	-13,545,946	0	-68,552,866
MARGEN BRUTO	-5,653,700	-3,705,766	0	-9,359,467
% MARGEN BRUTO	10.2%	25.1%	#¡DIV/0!	13.3%
GASTOS OPERACIONALES	2,421,305	2,113,525	1,958,803	6,493,633
% GASTOS OPERACIONALES	-4.4%	-14.3%	0.0%	-9.2%
GV SUELDOS Y SALARIOS	754,792	408,591	725,220	1,888,603
GV BENEFICIOS SOCIALES	350,877	179,976	305,371	836,225
GV OTROS BENEFICIOS SOCIALES	30,392	28,536	22,484	81,411
GV SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO	3,757	50,194	4,828	58,779
GV INVERSION EN PERSONAL	24,685	40,039	21,245	85,969
GV PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y PROMOCIONES	40,300	92,470	17,229	150,000
GV LINEAS	525,349	416,573	65,021	1,006,943
GV SERVICIOS GENERALES	266,483	178,495	203,876	648,855
GV SUMINISTROS Y MATERIALES	16,110	26,051	13,321	55,482
GV INNOVACION TECNOLOGICA	24,191	51,921	15,524	91,636
GV CONTRIBUCIONES	29,734	7,166	1,964	38,864
GV DETERIORO	0	0	0	0
GV ARRENDAMIENTO	150,357	158,550	42,573	351,479
GV AMORTIZACION	0	0	0	0
GV ACTIVOS FIJOS	43,670	135,462	29,017	208,149
GV DEPRECIACION	26,884	165,011	67,033	258,928
GV IMPUESTOS, TASAS Y PERMISOS	19,988	12,438	21,799	54,225
GV SEGUROS	22,401	28,431	13,157	63,989
GV SERVICIOS	64,587	106,410	52,135	223,132
GV GASTOS ADMINISTRACION	0	0	336,000	336,000
GV AUTOCONSUMOS	26,748	27,210	1,006	54,965
MARGEN OPERATIVO	-3,232,395	-1,592,241	1,958,803	-2,865,834
% MARGEN OPERATIVO	5.8%	10.8%	#¡DIV/0!	4.1%
INGRESOS NO OPERACIONALES	-1,076,824	0	0	-1,076,824
EGRESOS NO OPERACIONALES	728,967	131,529	3,375	863,870
UTILIDAD O PERDIDA	-3,580,253	-1,460,713	1,962,178	-3,078,788
% UTILIDAD O PERDIDA	6.5%	9.9%	#¡DIV/0!	4.4%



PRESUPUESTO 2015 POR SUCURSAL

SUCURSAL	IBARRA	MATRIZ	OTAVALO	TULCAN	COCA	ESMERALDAS	LAGO AGRIO	TOTAL
INGRESOS DE VENTA	-23,285,678	0	-4,497,153	-5,655,211	-11,901,244	-11,248,933	-11,964,647	-68,552,866
MARGEN BRUTO	-3,017,166	0	-584,071	-794,158	-1,620,537	-1,636,056	-1,707,479	-9,359,467
% MARGEN BRUTO	12.6%		12.7%	13.6%	13.3%	14.2%	13.9%	13.3%
GASTOS OPERACIONALES	2,115,474	1,790,831	317,419	316,939	626,077	713,267	613,627	6,493,633
% GASTOS OPERACIONALES	-8.9%		-6.9%	-5.4%	-5.1%	-6.2%	-5.0%	-9.2%
MARGEN OPERATIVO	-901,693	1,790,831	-266,652	-477,218	-994,460	-922,789	-1,093,852	-2,865,834
% MARGEN OPERATIVO	3.8%		5.8%	8.2%	8.2%	8.0%	8.9%	4.1%
UTILIDAD O PERDIDA	-923,259	1,794,206	-320,835	-539,415	-1,041,912	-969,713	-1,077,859	-3,078,788
% UTILIDAD O PERDIDA	3.87%		6.97%	9.26%	-166.42%	8.40%	8.79%	4.38%

ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA

La administración de IMBAUTO S.A., con el objetivo de mantener la continuidad del negocio, se ha enfocado en las siguientes estrategias:

Estrategia Financiera: IMBAUTO S.A. está encaminada a conseguir una estructura sólida con índices de solvencia y endeudamiento que le permitan operar con fluidez, sin ningún tipo de limitaciones. Además ha buscado disminuir la dependencia de financiamiento con el sector financiero, para lo cual incursionó en otras fuentes como es el caso del Mercado de Valores.

Estrategia Administrativa: IMBAUTO S.A. ha basado su administración durante estos tres últimos años en:

- ✓ Definir controles y políticas de crédito que mitiguen el riesgo crediticio, para tener un adecuado manejo de cartera.
- ✓ Definir una estructura de gastos de personal apegada a los resultados de la compañía.
- ✓ Administración de inventarios que permitieron tener una rotación apegada a los niveles óptimos según la línea de negocio.
- ✓ Implementación de un sistema de logística que permitió optimizar recursos apegados a normas de satisfacción de entregas a costos moderados
- ✓ Optimización del manejo del sistema administrativo financiero de la compañía.



CHEVROLET

Estrategia Comercial: Con la finalidad de mantener su posicionamiento en el mercado, IMBAUTO S.A. se ha focalizado en los siguientes aspectos:

- Mantener el posicionamiento de la marca en los niveles de participación de mercado mantenido durante los últimos 5 años.
- Enfocar el desarrollo del área de Posventa para que tenga la capacidad de suplir el 60% de la cobertura fija de la compañía.
- Desarrollar un sistema de gestión de calidad en el servicio.
- Consolidar un departamento de Marketing alineado a las necesidades del cliente.
- Consolidar la operación en Esmeraldas, El Coca y Lago Agrio.
- Promover el producto Chevyplan Camiones en todas las sucursales de IMBAUTO S.A.

Atentamente,

Santiago Amador

Gerente General