

VITEMCO ECUADOR S.A.

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Yo René Cantú Quintero, en mi calidad de Gerente General de la compañía **VITEMCO ECUADOR S.A.**, en ejercicio de la potestad señalada en el artículo 289 de la Ley de Compañías vigente, pongo en conocimiento de la Junta General Ordinaria de Accionistas sobre nuestra gestión durante el ejercicio del 2012 y los resultados obtenidos:

GENERALIDADES DE LA ECONOMIA ECUATORIANA

El 2012 fue un año en el que Gobierno Nacional, dentro de su agenda de Transformación Productiva, sigue con sus objetivos de mejorar la productividad, calidad y seguridad de la producción ecuatoriana, contribuir al cambio estructural que permitiera reducir brechas de productividad inter – sectorial sin enfocarse de manera exclusivamente a la extracción de recursos naturales sino direccionándolo a la producción de bienes y servicios de alto valor agregado, ricos en innovación y conocimiento, sumado a la intención de una sustitución estratégica en importaciones. Todo esto se encuentra recogido en el Código Orgánico de la Producción y sus Reglamentos. El gobierno Nacional al priorizar a 14 sectores de los cuales pretende potenciar, nos dio una visión general de la manera en que el Gobierno Nacional está trabajando, y vemos que la intención es apoyar de lleno a las micro y medianas empresas, situación que va en beneficio del país.

Dentro del sector que nos desenvolvemos, seguimos con lo que suscribió el Comité de Comercio Exterior COMEX la Resolución No 18 que establecía un aumento anual de aranceles y un mecanismo de reducción de la tarifa, según la incorporación de partes de origen nacional, es una tabla de aplicación "escalonada y progresiva" de aranceles para CKD de autos que van del 10% al 18%, y en partes de camionetas de 5% al 9%. En el mes de octubre adoptó una nueva resolución en la cual el COMEX decidió dar de baja la disposición que establecía el incremento anual del 1% del arancel para los CKD de camionetas y automóviles. Dicho tributo se iba a aumentar de forma progresiva a partir de este año hasta el 2013 y aplicaría según las características del cilindraje del automotor. En la práctica, los ensambladores ecuatorianos, que solicitaron cambios a la resolución 18, podrían llegar a obtener un descuento en aranceles que iría de 0,5 puntos a 18 puntos, en el mayor de los descuentos.

Específicamente en el mercado Original, una desaceleración en las ventas sintió el sector automotor en el primer trimestre del año. La colocación de autos nuevos cayó 13,19%, al venderse 26.661 unidades, 4.051 menos que en el mismo periodo del 2012.

El descenso se reflejó en los tres meses consecutivos, registrándose la peor caída en febrero (-17,92% frente a igual mes del periodo anterior). En enero la baja fue del 10,86% y en marzo 10,85%.

La baja del primer trimestre está, por un lado, ligada a una desaceleración de la demanda que se visualiza no solo en el sector automotor, sino en otras áreas de la economía.

En la práctica, ello se traduce en un menor tráfico de clientes que buscaron adquirir un vehículo nuevo en las concesionarias y que terminó afectando el volumen de las ventas.



Por otra parte, el sector percibe un menor número de clientes accediendo a financiamiento para la compra de un carro y adicional hay una nueva normativa que da la posibilidad de que un cliente pueda devolver un auto en caso de que no pueda asumir el pago del resto de su deuda. La baja en las ventas continua proyectada debido al cupo de importaciones que limita la entrada de vehículos desde que empezó a regir, el año pasado.

De hecho, las marcas han comenzado a administrar y distribuir sus cupos mensualmente para no quedarse sin un surtido en sus concesionarios.

Hay que indicar que la salvaguarda impuesta al vidrio laminado desde noviembre del 2010 se redujo en noviembre de este año en un 33.33% y disminuyo de 9.54 USD a 6.36 USD, con este antecedente hay que aclarar que la salvaguarda tiene un duración de tres años que pueden ser prorrogables un periodo similar. El valor actual de la salvaguarda rige hasta el 30 de abril del año 2013, a partir del 01 de mayo del 2013 el valor de la salvaguarda será de USD 3.18, esta Salvaguarda finaliza en el mes de Octubre del año 2013

En el año 2012 se ha mantenido la comercialización de vidrio con proveniencia China para fortalecer el portafolio de artículos a nivel nacional para el canal de distribución de mayoristas

DESCRIPCIÓN DE LOS ASPECTOS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA DURANTE EL AÑO 2012

VENTAS

Las ventas o ingresos operacionales del periodo 2012 ascendieron a USD \$ 5'781.025 mostrando un decremento en comparación al periodo 2011 de USD \$ 53.685 lo que porcentualmente significa un decremento del 1%, donde el mercado de reposición facturo \$ 1'610.702 que representa un 28% del total de los ingresos, la facturación de mercado Original asciende a un valor de \$ 4'110.494 que representa un 71% del total de los ingresos y la facturación de mercado Vitrocar asciende a un valor de \$ 59.829 que representa un 1% del total de los ingresos.

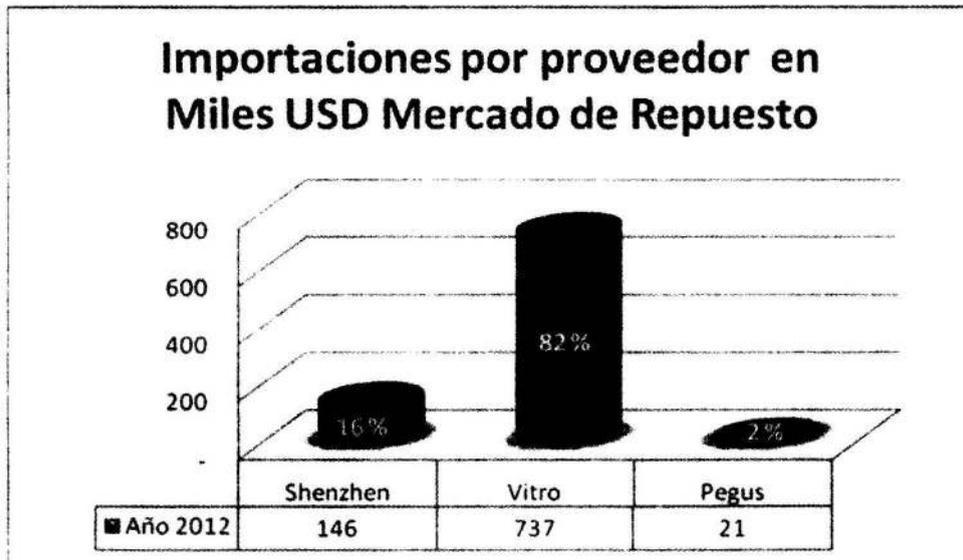


IMPORTACIONES

Las importaciones del periodo 2012 ascendieron a USD \$ 4'577.020 mostrando un incremento en comparación al periodo 2011 de USD \$ 149.237 lo que porcentualmente significa un incremento del 3.26%, donde el mercado de reposición importó \$ 903.457 que representa un 20% del total de las importaciones, el valor que mercado Original importado asciende a \$ 3'673.563 que representa un 80% del total de las importaciones.



Del Total de importaciones del mercado de repuesto del proveedor Shenzhen (China) se importó USD \$ 145.628 que porcentualmente representa el 16% del total importado para este mercado, del proveedor Vitro Colombia (Colombia) se importó USD \$ 736.862 que porcentualmente representa el 82% del total importado para este mercado, del proveedor Pegus (China) se importó USD \$ 20.967 que porcentualmente representa el 2% del total importado para este mercado.



TEMAS ADMINISTRATIVOS Y RESULTADOS DEL EJERCICIO.

En cuanto a la actividad de la empresa, la gestión se realizó dentro de las políticas, procedimientos y directrices dados por parte de la regional, a la cual se mantuvo informada de las operaciones representativas de tal manera que se tuviera toda la información adecuada para la toma de decisiones.

Dentro de las actividades relevantes tenemos:

1. Se culminó el proceso de implementación de las Normas Internacionales Financieras (NIIF'S) de acuerdo al requerimiento del ente de control.
2. Se firmó un contrato por la casa matriz ubicada en México, para que todas las facturas pendiente de cobro o pago al 29 de febrero del 2012 entre vinculados sean pagadas en un lapso de tiempo no inferior a 5 años.
3. Como sustento en materia de precios de transferencia, se inició a partir del mes de septiembre la facturación por concepto de servicios logísticos a nuestra filial de Vitro Colombia S.A.S, con el cual se reintegran los costos de colocación de productos en bodega de GM, teniendo en cuenta que este cliente es manejado desde Colombia y la filial no tiene margen de negociación que le permita tener rentabilidad en dicha operación.
4. Se facturó a Vitro do Brasil el concepto de reembolso de gastos /honorarios con el cual se obtiene el reembolso correspondiente a gastos salariales que se le paga a un funcionario de Vitemco Ecuador que está en la filial de Brasil y cuyo enfoque es el desarrollo de negocios regionales en este país.

En cuanto a los resultados operativos de la compañía para el periodo 2012, los ingresos generados para este periodo fueron asignados básicamente para cubrir los costos fijos en su totalidad, lo cual fue generado principalmente por:

1. Alta competencia en el mercado repuesto, a través de importaciones de producto procedente del continente asiático, lo cual genera una reacción en los precios de venta con impacto directo a la rentabilidad.
2. Sobre costos en el proceso de importación, originados principalmente por la salvaguarda arancelaria y el ISD, este último que no pudo ser trasladado ni total ni parcialmente al cliente y que debió ser reconocido como costo.

El resultado obtenido en el periodo 2012 está de acuerdo al siguiente detalle:

CONCEPTO	MONTO en Miles de USD
TOTAL DE INGRESOS	\$ 5.782
TOTAL COSTO DE VENTAS	\$ 5.288
MARGEN BRUTO	\$ 494
TOTAL GASTOS	\$ 534
Utilidad Antes de Impuesto a las Renta	\$ 92
IMPUESTO A LA RENTA	\$ 40
UTILIDAD NETA	\$ 52



Para el periodo fiscal 2012 la compañía tributará el valor de 29.790,66 dólares americanos de donde se debe descontar el valor de 53.404,08 dólares americanos por concepto de retenciones en la fuente que nos han efectuado, por lo que el valor a cancelar por concepto de impuesto a la renta para el periodo 2012 es de 0,00 dólares americanos, generando a su vez un saldo a favor de la compañía.

INFORME ESPECIAL – PRINCIPALES OPERACIONES CON COMPAÑÍAS VINCULADAS

Las principales operaciones realizadas durante el periodo 2012 son como sigue:

	2012	2011
Compras Producto Terminado		
Vitro Colombia	4'410.006,00	4'427.783,00
Vitro México		26.344,75
Ventas servicios y/o reintegro de gastos		
Vitro Colombia	56.648,99	
Vitro do Brasil	68.141,38	
Cuentas por Cobrar		
Vitro Colombia	56.648,99	
Vitro do Brasil	68.141,38	
Cuentas por pagar a corto plazo Vitro Colombia		
Mercado de Reposición	108.776,28	583.457,42
Mercado Original	688.560,39	1'468.284,02
Cuentas por pagar Largo Plazo		
Vitro Colombia Repuesto	421.305,44	
Vitro Colombia Original	1'119.162,46	
Vitro México Repuesto	47.857,05	47.857,05

PROYECCIONES

Para el año 2013 las proyecciones de ventas de los canales de Reposición en Vitro Ecuador (Distribuidores y Vitrocar), están enmarcadas en un ambiente de prudencia derivadas de la incertidumbre que el Gobierno ha generado con ciertas acciones como el mantenimiento de la salvaguarda al producto laminado, el impuesto del 5% por extracción de divisas y el poco control en las importaciones, haciendo difícil la competencia con los importadores directos, ya que una gran parte de ellos declaran bajo otras partidas arancelarias y evaden la salvaguarda mencionada, también se compete con la industria nacional quienes fueron los promotores en la imposición del impuesto al producto laminado.



No obstante a lo anterior, el canal de Distribución fortalecerá su portafolio e introducirá nuevas versiones de productos commodity que generen mejor margen.

En cuanto al canal de Vitrocar, la intención es consolidar y lograr el plan de ventas trazado, fortaleciendo las estrategias por nichos de mercado.

Para el mercado de Equipo Original, un estancamiento en el crecimiento de las ventas de vehículos en Ecuador prevén las ensambladoras para este año, frente a una proyección de aumento de ventas en la región de entre 3% y 5%.

De 15 mil a 20 mil unidades menos es lo que dejaría de comercializar este año el sector automotor ecuatoriano con los nuevos cambios que aplicará el Gobierno para las importaciones de este producto y que se ha estado anunciando en los últimos días a las compañías.

De acuerdo a las proyecciones, el abastecimiento de Colombia para este año será menor en un 10% con relación al 2012, esto influenciado por la reducción en las ventas.

Se estima que este año la colocación de automóviles podría incluso ser menor a las 121.446 unidades del 2012, año en que ya registró una caída frente al 2011, las previsiones preliminares apuntan a comercializar entre 105 mil y 110 mil unidades. El comportamiento de Equipo Original esta directamente ligado al desempeño del sector Automotriz Ecuatoriano, sin embargo como medida que nos permita contrarrestar las unidades proyectadas, estamos activando la búsqueda de nuevos clientes, negocios y plataformas como Kia y Hyundai, los cuales comenzaremos a capitalizar desde comienzos de Junio de 2013.

Dentro del Área Administrativa y Contable para el periodo 2013 se continuara con el fortalecimiento de la implementación de las Normas Internacionales de Información financiera.

OBLIGACIONES CON ENTIDADES DE CONTROL.

Con relación al cumplimiento de obligaciones con entidades de control y fiscalización la compañía se encuentra al día en el pago al IESS; Municipio de Quito; Superintendencia de Compañías; Ministerio del Trabajo y pagos de cuotas por afiliaciones.

RENOVACION Y ACTUALIZACION TECNOLOGICA Y DE COMUNICACIONES

En cuanto a la utilización de software y licencias de los programas de computación instalados en las computadoras de la empresa, los mismos se encuentran al día y se cumple fielmente con la utilización de marcas y patentes de acuerdo a los lineamientos de la regional.

Atentamente



RENE ADALBERTO CANTU QUINTERO

Representante Legal

