

# CONVOCATORIA

LE RONCE  
LEPES

## Colombia: Magistrado implicado en corrupción

BOGOTÁ, EFE • Un escándalo en la Corte Constitucional colombiana por un supuesto caso de corrupción de quien fue su presidente hasta hace dos semanas, el magistrado Jorge Pretell, puso ayer en aprietos a la rama judicial, salpicada por graves denuncias de irregularidades denunciadas por el propio implicado Pretell, al que también se sindicó de adquirir tierras usurpadas a campesinos por paramilitares, acusó hoy al fiscal general, Eduardo Montealegre, de "comprar conciencias" y de "acovachado" para que renuncie y así "tomarse la Corte Constitucional".

"El fiscal compra cabezas en las cortes. Le nombró a la hermana de Luis Ernesto Vargas -otro



LEY. Jorge Pretell, exmagistrado de la Corte Constitucional de Colombia.

magistrado y expresidente de la Corte Constitucional, a su esposa en la Procuraduría y a su hija en la Contraloría", dijo en una entrevista con la emisora W Radio.

Pretell advirtió que no piensa renunciar y declaró: "Si lo hago, nos vamos todos (los magistrados que componen la Corte)".

El escándalo que afecta al alto tribunal involucra al magistrado Jorge Pretell, quien según una versión del abogado Víctor Pacheco, le pidió 500 millones de pesos (unos 200.000 dólares) para que la Corte Constitucional fallara una acción de tutela (recurso de amparo) a favor de una empresa fiduciaria que el letrado representaba.

## Aguac derrumi

Se anegaron ca-  
lles y se produ-  
jeron derrumbes  
que afectaron al  
tránsito vehicular.

Los moradores de Carapungo al norte de Quito, sintieron ayer los efectos del aguacero que cayó durante la noche y parte de la mañana. La Av. Geovanny Calles, principal vía de acceso presentó varios tramos inundados y el sistema de alcantarillado colapsó frente a la gran cantidad de arena y ripio que bajó de las calles altas.

Hasta las 10:00 el clima en la ciudad era el mismo de las últimas 48 horas. Había una constante llovizna y rápidamente se empezó a notificar sobre los problemas que se empezaron a sen-



### CONVOCATORIA A JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE PONCE YEPES COMPAÑÍA DE COMERCIO S.A.

De conformidad con las normas legales, reglamentarias y estatutarias vigentes, convoco a los señores accionistas de la compañía PONCE YEPES COMPAÑÍA DE COMERCIO S.A., a la Junta General Ordinaria de Accionistas, que se llevará a efecto el día 31 de marzo de 2015 a las 17:00 horas, en las oficinas de la Compañía, ubicadas en el inmueble situado en la Avenida Galo Plaza N52-51 y Capitán Ramón Borja, en la ciudad de Quito.

La Junta General Ordinaria de Accionistas tiene como objeto conocer y resolver sobre los siguientes asuntos:

1. Conocer y resolver sobre los informes presentados por el presidente, gerente general, comisarios y auditor externo, correspondientes al ejercicio económico del año 2014
2. Conocer y resolver sobre el Balance General y Estado de Pérdidas y Ganancias de la Compañía, correspondientes al ejercicio económico del año 2014
3. Conocer y resolver sobre la distribución y el destino de las utilidades, correspondientes al ejercicio económico del año 2014
4. Designación de presidente y gerente general y fijación de sus remuneraciones
5. Designación de directores principales y directores suplentes y fijación de sus remuneraciones.
6. Designación de dos comisarios principales y dos comisarios suplentes y fijación de sus remuneraciones.
7. Designación de auditor externo de la Compañía para el ejercicio económico del año 2015 y fijación de su remuneración.

Se convoca también, en forma especial e individual, a los comisarios principales de la Compañía, señores Augusto Borja Urbano y Danny Moreno Rivera.

Los informes del presidente, del gerente general, de los comisarios y del auditor externo, así como el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias de la Compañía, se encuentran a disposición de todos los señores accionistas de la Compañía en las oficinas de la misma, ubicadas en la Avenida Galo Plaza N52-51 y Capitán Ramón Borja de la ciudad de Quito. Los documentos mencionados se encuentran disponibles para los señores accionistas, conforme a la Ley, con más de quince días de anticipación a la fecha en que se celebrará la Junta General Ordinaria de Accionistas.

Quito, 21 de marzo de 2015

Arq. Mario Ponce Lavalls  
Presidente

# DIRECTORIO

F. FONCES  
L. YEPES

**PONCE YEPES CIA COMERCIO S.A.**  
**DIRECTORIO**

**PRESIDENTE:**

Mario Ponce Lavalle

**DIRECTORES PRINCIPALES:**

Señor Nicanor F. Calisto Cabezas  
Economista Fernando Hidrobo Estrada  
Ingeniero Luis Fernando Hidrobo Arroyo  
Ingeniero Christian Godoy Parada  
Ingeniero Daniel Ponce Mejía

**DIRECTORES SUPLENTE:**

Señor Andrés Gómez Reyes  
Ingeniero Patricio Vergara Aguirre

**SECRETARIO - GERENTE GENERAL:**

Agustín Calisto Merino

INFORME  
PRESIDENTE

RONCE  
YEPES

## **INFORME DEL PRESIDENTE DE PONCE YEPES CIA. DE COMERCIO S.A., A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS, POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2014.**

Señores accionistas:

Doy cumplimiento a la norma estatutaria y a la Ley de Compañías respecto del desempeño de la empresa durante el año fiscal 2014.

### **1. AMBITO Y PERFIL GENERAL DEL NEGOCIO**

La economía del país evidenció durante el período, un importante deterioro marcado por la drástica disminución del precio del petróleo en los mercados internacionales, llegando este a bordear los USD. 40,00 por barril, lo cual ha colocado en situación crítica a la caja fiscal de un Estado acostumbrado a crecer de manera desmesurada durante los últimos siete años; agrava la situación, el haber dispuesto para gasto corriente y gasto de inversión, todos los fondos de contingencia que gobiernos anteriores le dejaron a su haber, precisamente para hacer frente a factores exógenos que no pueden y no podrán ser controlados por el Gobierno del Ecuador, como es el escenario que anteriormente ha sido descrito.

La respuesta del Ejecutivo para afrontar esta crisis ha sido: recargar drásticamente la política de impuestos al sector productivo y al ciudadano común, implementando además medidas arancelarias restrictivas a las importaciones, y lamentablemente no acompañadas de una disminución del gasto interno –cuota que le correspondería por lógica al gobierno- para solventar conjuntamente y de manera adecuada el futuro del funcionamiento de nuestra economía.

Se evidenció al 31 de diciembre de 2014 un incremento en el índice de inflación, llegando este a 3,67% respecto del 2,70% del año precedente, es decir un 35,9% mayor, en el año analizado.

Dentro de nuestra empresa, la política de restrictiva de importaciones, ha afectado y afectará fundamentalmente a la Línea de Neumáticos, la cual ha tenido que comprometer una “voluntaria” disminución del 30% del volumen de sus importaciones implementadas durante 2014, caso contrario no hubiese sido posible obtener los permisos de importación respectivos.

### **2. DESEMPEÑO DE LA COMPAÑÍA**

El desempeño comercial de la empresa ha sido nuevamente decreciente y sitúa la producción de la compañía a niveles de hace catorce años; su producción de ventas a llegando a ser de solamente USD. 8,25 millones, en comparación con los USD. 10,25 MM del período precedente, es decir un decremento de -19,51%. En comparación con 2013 (Ver cuadro 1996-2014 Anexo 1.)

Adicionalmente, no solo las ventas constituyen el índice crítico en la ejecutoria de la empresa durante 2014, sino también el índice del costo de ventas que sube de 78,07% en el período

precedente al 78,96%; es decir, que nuestros inventarios han sido más costosos que el año pasado. En cuanto a la utilidad bruta, esta es menor porcentualmente sobre el total de las ventas, llegando al 21,04% en el presente período, en vez de 21,91% en el período anterior; es decir, que el margen bruto con el que ha trabajado la empresa ha sido menos rentable que en el período precedente. El incremento en los gastos departamentales en relación a las ventas, ha sufrido un incremento muy importante, habiendo llegado al 36,55% sobre las ventas, en vez del 32,84% en el período precedente.

El total de gastos operacionales contra las ventas ha subido también al inusitado índice de 39,11% sobre ventas, en vez del 34,69% en el período precedente. Solamente como dato informativo hago relación que en el año 2011, el año de mayor producción en ventas de la empresa, éste índice fue de 21,40% sobre las ventas, es decir casi la mitad –en términos porcentuales- de lo evidenciado durante el año 2014.

Todo este escenario ha conducido a una pérdida operacional en el ejercicio, misma que asciende a USD. -1,203 MM equivalente al -14,58% sobre las ventas, el cual triplica porcentualmente el año más crítico en este sentido que fue 1.997. (Ver cuadro histórico Anexo 1).

En cuanto a la estructura de personal de la compañía, esta ha variado de la siguiente manera:

A inicio del período habían 98 empleados en rol y 3 en honorario, al final del período tenemos 66 empleados en rol y 3 en honorario, reducción importante pero a todas luces insuficiente por los índices anteriormente detallados.

Cabe indicar a los señores accionistas que la reducción de personal anteriormente indicada, se ha manejado dentro de los términos de Ley y de común acuerdo, habiendo sido muy contados los casos en los que se ha evidenciado un conflicto, y en éstos, la posición mantenida por la empresa ha prevalecido.

En cuanto a las finanzas y endeudamiento de la compañía, quiero indicar que la evolución de nuestra deuda ha presentado las siguientes variaciones:

| <b>DEUDA</b>                  | <b>31 dic 2013</b>  | <b>31 dic 2014</b>  | <b>Variación</b> |
|-------------------------------|---------------------|---------------------|------------------|
| Capital de Trabajo            | 2.714.570,00        | 3.058.208,00        | 12,66%           |
| Cartas de Crédito Comerciales | 1.462.076,70        | 0,00                | -100,00%         |
| Contingentes y Auales         | 550.000,00          | 630.000,00          | 14,54%           |
| <b>Totales</b>                | <b>4.726.646,70</b> | <b>3.688.208,00</b> | <b>-21,97%</b>   |

Se deja constancia de la significativa disminución de los pasivos con entidades del sistema financiero, lo cual fue estrictamente necesario para poder plantear en el mes de agosto la reestructuración de los pasivos financieros a un plazo de 3 años, con el objeto de brindar mayor liquidez a la operación diaria de la compañía; es importante acotar, que nunca la empresa ha estado en incumplimiento con las entidades que nos financian a través del sistema financiero.

Adicionalmente, en el presente informe, me quiero referir a las cuentas y documentos por pagar a proveedores, las cuales en relación al período precedente, han sufrido un incremento desde USD. 776 mil en 2013 hasta USD. 1,384 MM; es decir un aumento de USD. 608.000, equivalente al 78%, lo cual no ha contribuido para el normal desenvolvimiento comercial de las relaciones con estos proveedores.

Sobre los contingentes y avales, que han subido desde 550 mil en 2013 hasta 630 mil en 2014, radican exclusivamente en el ámbito de nuestra operación con Petrocomercial dentro de la Línea de Lubricantes.

Durante el año 2014 el valor neto de costo financiero incurrido por la empresa, ha tenido un incremento de USD. 62 mil habiendo ascendido desde USD 100 mil hasta USD 162 mil, es decir un 62% mayor.

La cartera de la empresa ha tenido un decremento de USD. 395 mil equivalente al 13,84%. La cartera vencida exceptuando la que figura de 0 a 30 días ha tenido un incremento muy importante ascendiendo desde USD. 385 mil el año anterior a USD. 631 mil en el período analizado, es decir USD. 246 mil adicionales equivalentes al 64%. En mi opinión personal, el casi desmantelamiento del departamento de cartera contribuye a explicar este índice. Pido a la Administración reflexionar sobre la re-estructuración de este departamento, ya que en el plan futuro, la cartera y el inventario constituirán el oxígeno para sus operaciones.

Cuadro de Cartera:

| Plazo          | USD(000)        | %              |
|----------------|-----------------|----------------|
| 0 a 30 días    | 840,00          | 34,17%         |
| 31 a 60 días   | 490,00          | 19,93%         |
| 61 a 120 días  | 435,00          | 17,70%         |
| 121 a 180 días | 384,00          | 15,63%         |
| 181 a 360 días | 309,00          | 12,57%         |
| <b>Totales</b> | <b>2.458,00</b> | <b>100,00%</b> |

En cuanto al inventario de la empresa, este ha sufrido un decremento de USD. 787 mil equivalente al 29,13%.

Discriminado por línea de negocio, el inventario al cierre sería el siguiente:

| Línea                         | USD (000)    |
|-------------------------------|--------------|
| <i>Agrícola e implementos</i> | 736          |
| <i>Lubricantes</i>            | 77           |
| <i>Neumáticos</i>             | 821          |
| <i>Repuestos Maquinaria</i>   | 168          |
| <i>Repuestos Multimarca</i>   | 83           |
| Tránsito (neto)               | 20           |
| Otros                         | 10           |
| <b>Total</b>                  | <b>1.915</b> |

Por lo descrito, es evidente que no habiendo logrado la empresa incrementar sus ventas y conseguir mayor margen operativo, la Alta Dirección se haya visto inmersa en pensar y estructurar un plan de contingencia que tenga como objetivo lograr una sanidad financiera y operativa del negocio, aun cuando el volumen de operación de la empresa se vea dramáticamente disminuido, respecto del que históricamente ha mantenido. Para ello, se invirtió en una consultoría que hacia final del período enmarcó el análisis y la nueva ruta que debería seguir la administración, para lograr este objetivo; este estudio, deberá ser la guía de la Administración para el período 2015 y que tiende a liberar a la empresa de pasivos financieros y deudas con sus proveedores fundamentales, a fin de que pueda lograr réditos en la operación comercial.

### **LINEA AGRICOLA KIOTI – DAEDONG E IMPLEMENTOS**

Logro ventas por 1,679 millones lo cual significo un incremento de 39,93% en relación al anterior periodo.

Durante el año 2014 se importaron 56 unidades, con lo cual hemos llegado a un total de 116 unidades importadas desde el origen de relación con esta marca; este volumen de importación, nos sitúa entre el cuarto y quinto puesto de importadores de tractores a nivel país, lo cual considero no despreciable, al tratarse de una marca absolutamente desconocida en nuestro mercado. En talleres de maquinaria la venta fue de 429 mil lo cual arroja un -36,58 % de decremento respecto del año anterior.

La relación con nuestro socio comercial Daedong de Korea, se encuentra algo tensa en razón de la deuda que mantenemos con ellos cercana a USD. 390 mil y que ha sido motivo de negociación y ampliación en los plazos de pago. El plan de contingencia prevé la cancelación total de los valores adeudados a esta empresa dentro de los próximos 120 días.

Ponce Yépes deberá analizar seriamente la conveniencia o no de seguir con esta línea de negocio, empero su aumento en el volumen de ventas, pues su resultado por línea no deja redito debido al alto costo operacional incurrido.

### **LUBRICANTES PETROCOMERCIAL**

El desempeño de esta línea fue inferior al del año precedente en -8,49%.

Es justo anotar que Petrocomercial ha cumplido con implementar ciertos estándares de mejora, de normalización del producto y de actualización de envases que debería haber permitido un mejor desarrollo de las ventas.

La estreches financiera ha incidido en no haber podido ser más agresivos en esta línea, sobre la cual mantenemos garantías por USD. 630 mil que deben ser tomadas en cuenta por la Administración para no incurrir en riesgo de ejecución. El plan contingente contempla también apalancar al menos en un 50% estas garantías, con el objeto de mejorar el manejo de la línea.

Sin embargo, deseo dejar consignado en este informe, que la Administración debe realizar su mejor esfuerzo y estar muy atenta para documentar de la mejor manera la cartera que

necesariamente se produce en la comercialización a granel, y tratar de re-orientar a la venta institucional los esfuerzos de producción, pues este segmento establece niveles de mayor formalidad y por ende, menos riesgo de cobro.

### **LINEA DE NEUMATICOS**

Logro ventas 4,07 MM lo cual significa un decremento 29,55% respecto de 2013.

Durante el presente período se consolidó el esfuerzo de firmar dos nuevos contratos de representación: El uno con Cooper Tires de Estados Unidos y el otro con la empresa Otani de origen Tailandés.

En contrapartida el deterioro de la relación y prácticamente salida de la línea de Hankook es un hecho, debido fundamentalmente a la política establecida por el representante de esta marca en el mercado ecuatoriano.

Debemos tratar de cuidar la relación con la empresa BKT de la India, y el grupo Michellin-BF Goodrich a los cuales al cierre se les adeuda también cantidades apreciables en relación al volumen de negocio. El plan de contingencia involucra también el sanear estas deudas para permitir una relación más fluida hacia el futuro.

### **REPUESTOS**

El área de repuestos marca el descenso propio de una línea en la que no se ha previsto importar más, sino solamente realizar el inventario en las mejores condiciones.

### **LINEA AUTOMOTRIZ**

La Administración propuso durante el período, el cierre de esta línea de negocio, quedando el remanente de automóviles usados para ser vendidos y/o liquidados directamente por Ponce Yépes.

### **ASPECTOS VARIOS**

#### **ARRIENDOS.-**

- Se mantienen los arriendos de área al Grupo Ales (talleres ex Scania) para el desarrollo de su línea Case Industrial; se concretó el arriendo del área de enderezado y pintura al concesionario Hyndai; e igualmente se mantiene el arriendo del show room y taller (ex VW) al grupo Ayasa bajo una de sus filiales que comercializa la línea de camiones y similares de procedencia china. Finalmente existen áreas arrendadas para parqueo a diversos usuarios, bajo contratos plenamente flexibles.

#### **SOAMSO.-**

- Pese a los esfuerzos que ha realizado la Administración de esta empresa, sus ventas no han logrado despegar de manera importante. La Administración sigue buscando un comprador de un porcentaje apreciable que permita una inyección de recursos

importantes, lo cual no ha sucedido. Su período de adjudicación del contrato se ha reducido a 4 años.

#### **NUEVAS LINEAS DE NEGOCIO.-**

- Debo informar a la sala, que las conversaciones para concretar la distribución de dos nuevas marcas de tractores agrícolas, no prosperaron satisfactoriamente, habiendo sido el Directorio informado en detalle del desenvolvimiento de estas conversaciones.

#### **DIRECTORIO DE LA EMPRESA.-**

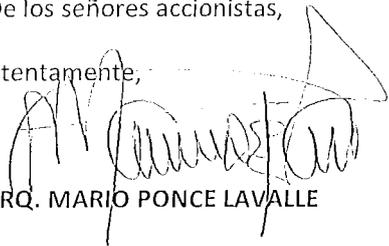
- Debo informar a la sala que debido al perfil de crisis que ha sido relatado, el Directorio de la compañía se ha reunido en múltiples oportunidades y ha sido informado en detalle de los aspectos relacionados por la Administración, habiéndose reunido en 17 ocasiones durante el año, razón por la cual agradezco a todos los Directores actuantes, por su interés y dedicación.

Durante estas sesiones, la Administración ha propuesto varios planes de ajuste y contingencia que penosamente han concluido siempre en nuevos planes de ajuste, debido a la dificultad de alcanzar los objetivos planteados previamente. El Directorio ha estado al tanto de los mismos y ha seguido de cerca lo sucedido, lo cual ha desembocado en la aprobación del plan de contingencia al que he hecho mención durante el desarrollo de este informe, y que básicamente consiste en cambiar la estructura de activos disponibles para eliminar deudas y quedar al día con la gran mayoría de proveedores, permitiendo así la operación futura de la empresa.

Quiero comprometer a la Gerencia General a seguir los parámetros establecidos en este plan de contingencia empero los difíciles momentos que le ha tocado y le tocará administrar hasta llegar a conseguir la sanidad operativa de la compañía, por lo cual de antemano tiene mi agradecimiento.

De los señores accionistas,

Atentamente,



ARQ. MARIO PONCE LAVALLE

PRESIDENTE

