



UMO ECUADOR S.A.

INFORME DE GERENCIA

UMOECUADOR S.A.

1. INFORME DE GERENCIA

1.1 Informe de Gestión 2013

Asuntos Económicos y externos.

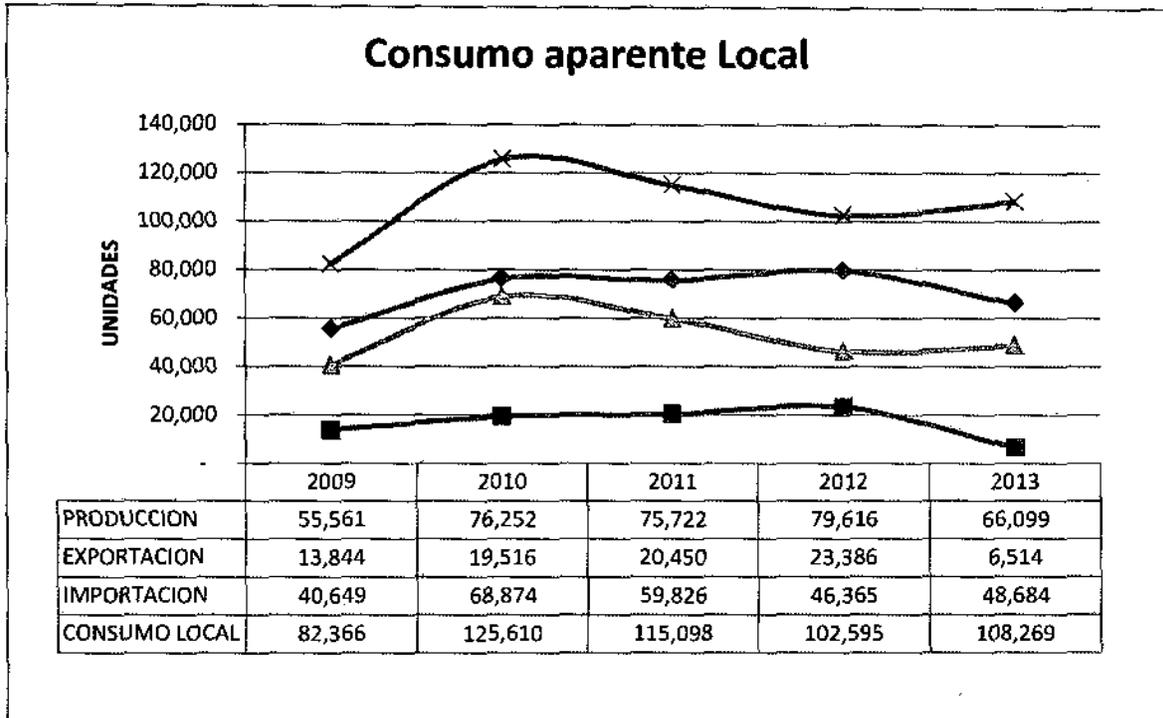
Desde el mes de junio de 2012 que se dictó la resolución 65 del COMEX, modificatoria de la resolución 30, no se ha establecido la metodología para el cálculo del contenido de Producto Ecuatoriano Incorporado (PEI). Sumado a esto, hasta finales del año entrante están vigentes los cupos de importación de CKD, lo que repercute en la producción de autos y por consiguiente en la de autopartes y materiales.

El Gobierno Nacional ha emprendido con fuerza el cambio de la matriz productiva y la sustitución de importaciones.

Un aspecto con gran impacto para la industria automotriz y su desarrollo fue el incumplimiento con Venezuela en el que se podía exportar vehículos a ese país. En el 2013 apenas se logró exportar el saldo que había quedado del 2012.

En el cuadro mostrado a continuación muestra la producción nacional de vehículos que viene del resultado de la suma de producto para consumo nacional y exportación.

JC



Entre los años 2009 y 2013 se exportó 83,710 unidades. En el 2012 se exportó 23,386 unidades pero en el 2013 se consiguió exportar apenas 6,514 unidades, decremento debido a las restricciones de Venezuela.

Asuntos Internos

En relación al único producto que UMOECUADOR S.A. comercializa en el mercado ecuatoriano podemos decir que tuvo el siguiente comportamiento:

JC



UMO ECUADOR S.A.

UMOECUADOR S.A.	DICIEMBRE	DICIEMBRE
	PRONOSTICO	REAL
UNIDADES 2.0	2064	2332
precio venta 2.0	179.19	189.89
VENTAS TOTALES 2.0	\$ 369,848.16	\$ 442,823.48
UNIDADES 2.4	480	833
precio venta 2.4	251.6	262.3
VENTAS TOTALES 2.4	\$ 120,768.00	\$ 218,495.90
VENTA TOTAL 2.0+2.4 (MENSUAL)	\$ 490,616.16	\$ 661,319.38
ACUMULADO	\$ 490,616.16	\$ 661,319.38

Se pronosticó unas ventas totales de USD 490,616.16 para el año 2013 pero se consiguió vender USD 661,319.38. Es decir un 34.79 % adicional, USD 170,703.22

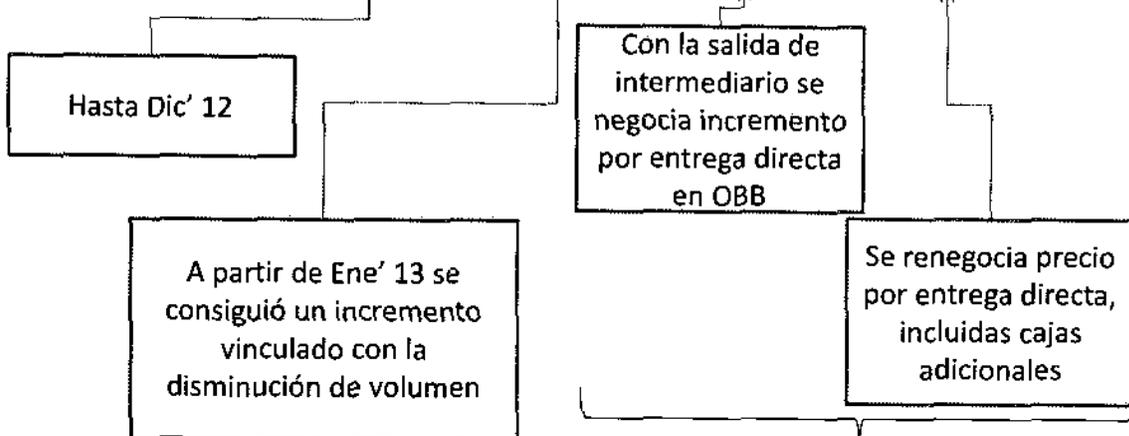
Este incremento basado en los siguientes aspectos:

- Mayor requerimiento de producto por parte de la ensambladora
- Incremento de precio por parte de OBB debido a la entrega directamente a patio de OBB. Esta entrega directa también ocasionó un fuerte incremento en los insumos de entrega como son cajas de madera.

La evolución del precio puede entenderse en el siguiente diagrama

86

Referencia	→ Dic' 12	→ Jun' 13	Jun' 13	Jul' 13 →
JIII 2.4	215.04	251.60	253.60	262.30
JIII 2.0	153.15	179.19	181.19	189.89



Asuntos administrativos

El año 2013 fue marcado por la consolidación de procesos de producción aunque el exclusivo para el Grand Vitara SZ J3.

Podemos mencionar por categorías los temas más importantes:

- Personal:
 - Se ha mantenido la fuerza laboral en 3 personas.
- Societarios:
 - Por exigencia de las autoridades ecuatorianas se entregó la información de las personas naturales dueñas de la compañía.
- Calidad:
 - Este año se mantuvo la calificación QSB por parte de GM-OBB que es del 95% de cumplimiento.
- Financieros.
 - Son los enviados al cierre del año.



UMO ECUADOR S.A.

Agradecimiento

Quiero expresar mi agradecimiento por el apoyo recibido por parte de los miembros de la junta así como los importantes aportes realizados.

De igual manera agradecimiento por la confianza depositada

Atentamente

Juan Carlos Calles

Gerente General