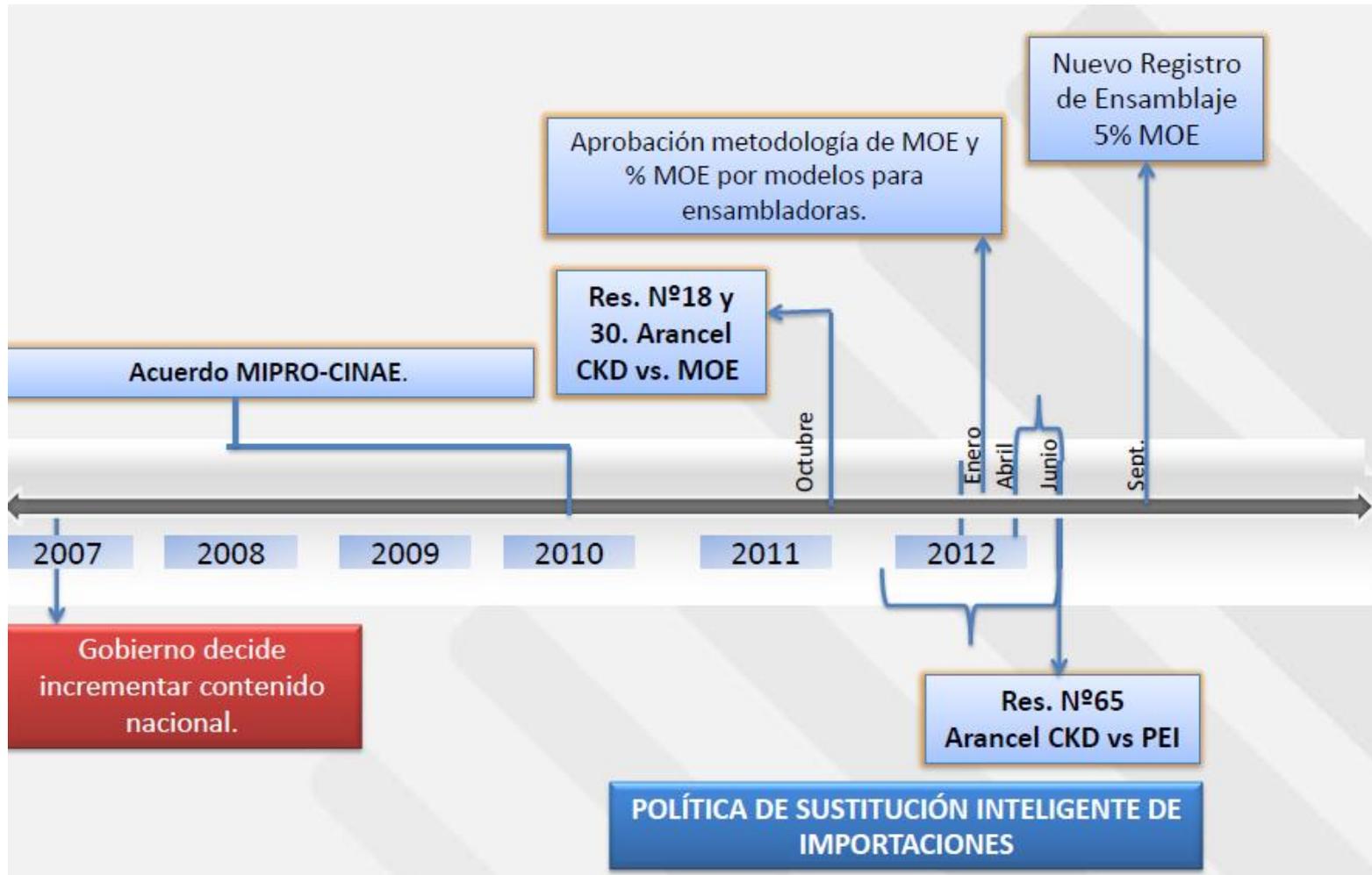




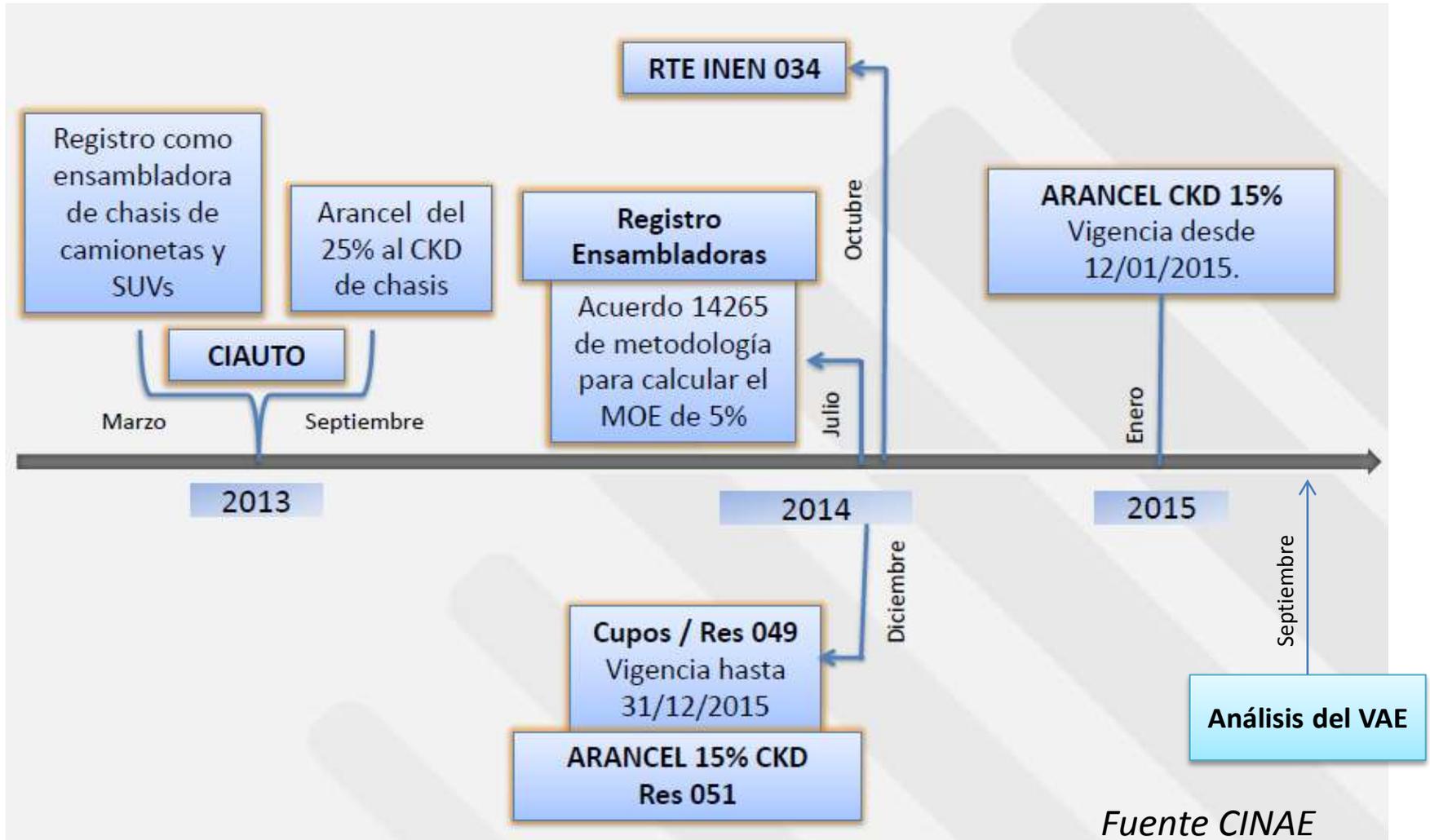
- Debido a temas económicos como son: precio del petróleo, revalorización del dólar, falta de inversión privada, entre otros. El Gobierno ecuatoriano ha intentado frenar la salida de divisas para mantener la dolarización y además tratar de “blindar” la economía nacional.
- Además de los bajos ingresos de dólares por el precio del petróleo los demás productos de exportación ecuatoriana han sido afectados por la pérdida de competitividad por el alto precio del Dólar
- También ha afectado a la economía y a la competitividad los bajos precios de las monedas de Colombia y Perú
- En el caso de nuestra industria, el Gobierno ecuatoriano ha tomado medidas para frenar la salida de dólares y ajustar la balanza comercial como son:
 - Implementación de salvaguardias
 - Aumento de aranceles.
 - Ampliación de la ley que impone cupos y restricciones tanto a la importación de CKD como a la importación de vehículos terminados.
 - Implementación de la norma RTE034 que impone varios requisitos de seguridad en los vehículos que son comercializados en Ecuador.

Temas Gobierno



Fuente CINAE

Temas Gobierno



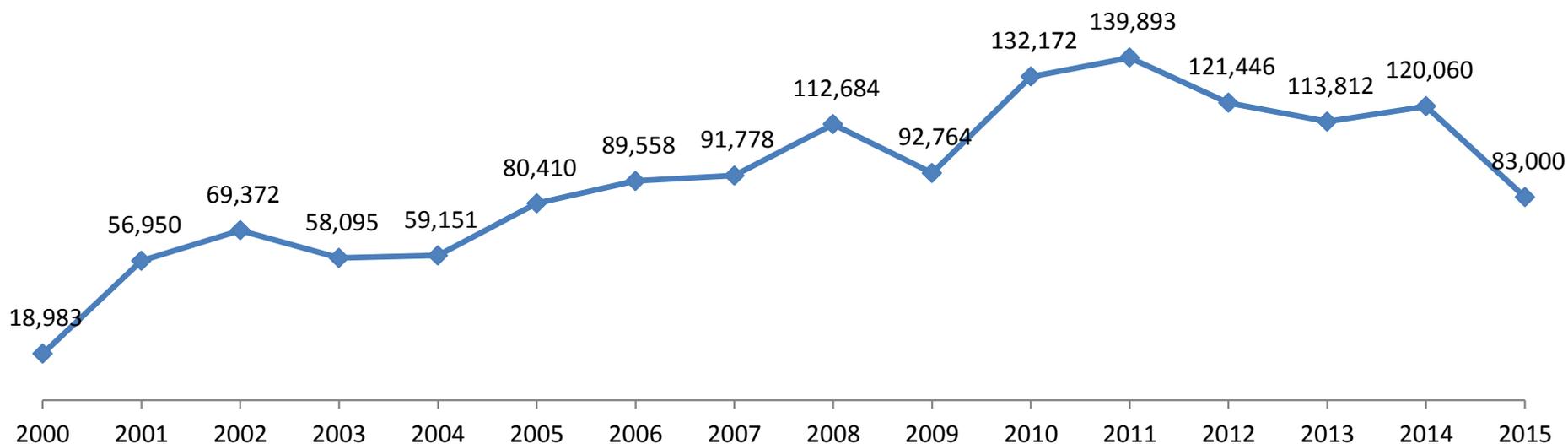
- Entre otros, los puntos anteriores han ocasionado un incremento importante en los costos y precios de los vehículos, adicionado la restricción del crédito de consumo y los problemas económicos del país han resultado en una disminución drástica de la venta de automotores en el Ecuador.
- En un Ecuador sin restricciones ni cupos se estima una Industria de más de 135,000 unidades. El año 2014 con las restricciones que ya existieron se llegó aproximadamente a 120,000 unidades. Para este año se estima que la industria sea de algo más de 83,000 u. Es decir casi un 30% menos vs. 2014.
- Los modelos más afectados son las pick ups y vehículos pequeños. El Suzuki SZ ha sido el menos afectado. Con un presupuesto alto a inicios del año de 6380 unidades se piensa entregar 6240 unidades, apenas 2.19% menos
- A continuación la evolución de producción de este año de GM – OBB:

DAILY RATE 2015 9+3

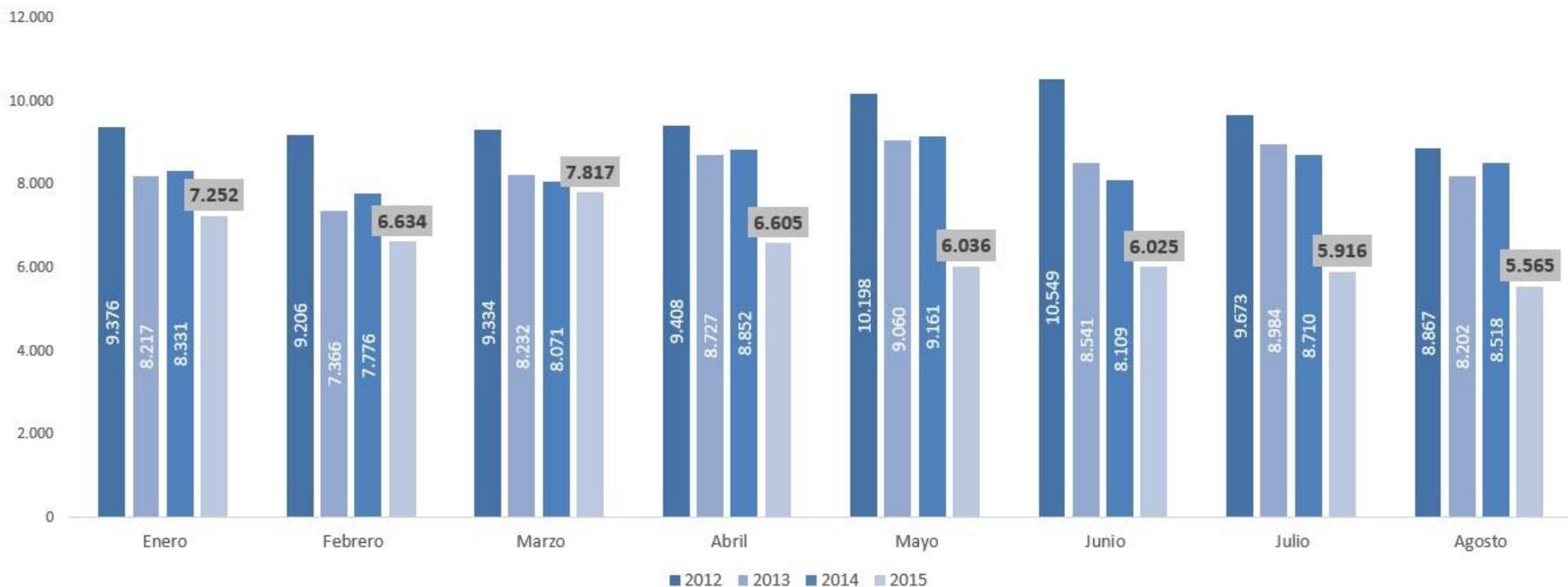
LINEA	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15
Pasajeros	128	128	90	90	102	102	110	112	112	112	105	105
Comerciales	80	80	64	64	52	52	47	42	42	42	25	25
TOTAL	208	208	154	154	154	154	157	154	154	154	130	130

- Con esta reducción a 130 unidades / día vuelven a producir los volúmenes de 10 años atrás.
- De la última información disponible de la industria.:
 - En Agosto se comercializó 6126 vehículos nuevos (valor de venta más bajo en los últimos 5 años)
 - A partir de marzo hay una reducción constante en la venta de vehículos, promedio 8%.
 - Si comparamos Agosto 2014 vs Ago 2015. La reducción es del -36.7%
 - Las ventas acumuladas de vehículos nuevos a Ago' 15 (59,346u). Para Ago' 14 (75,692 u), para Ago' 13 (75,625u), el mercado evidencia una reducción acumulada del 21.6% y 21.5% respectivamente comparando con ambos períodos
 - Tras la entrada de vigencia de las Salvaguardias por Balanza de Pagos, los vehículos pesados pagan una sobretasa del 45%. Esto ha afectado este mercado en el presente año, alcanzado un total de 561 unidades para Ago'15 (51.7%) menos que en el 2014 y el valor más bajo desde el año 2012
 - Para camionetas y automóviles, las ventas de Ago'15 registran niveles más bajos de los últimos 8 años (1070 y 2270 respectivamente). Incluso superan el nivel del 2009 por efecto de la crisis mundial.

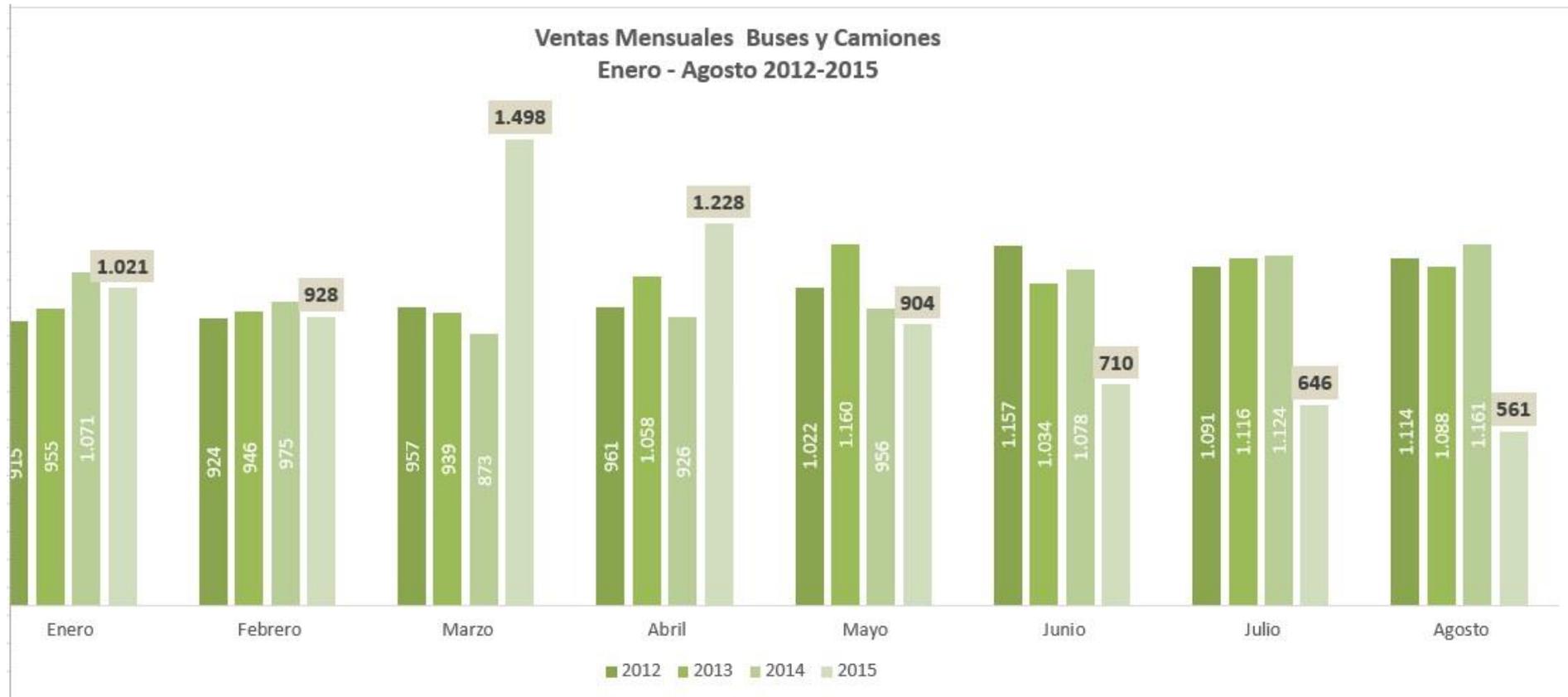
Ventas de vehículos por año / 2000 - 2014 (2015 Pronóstico)

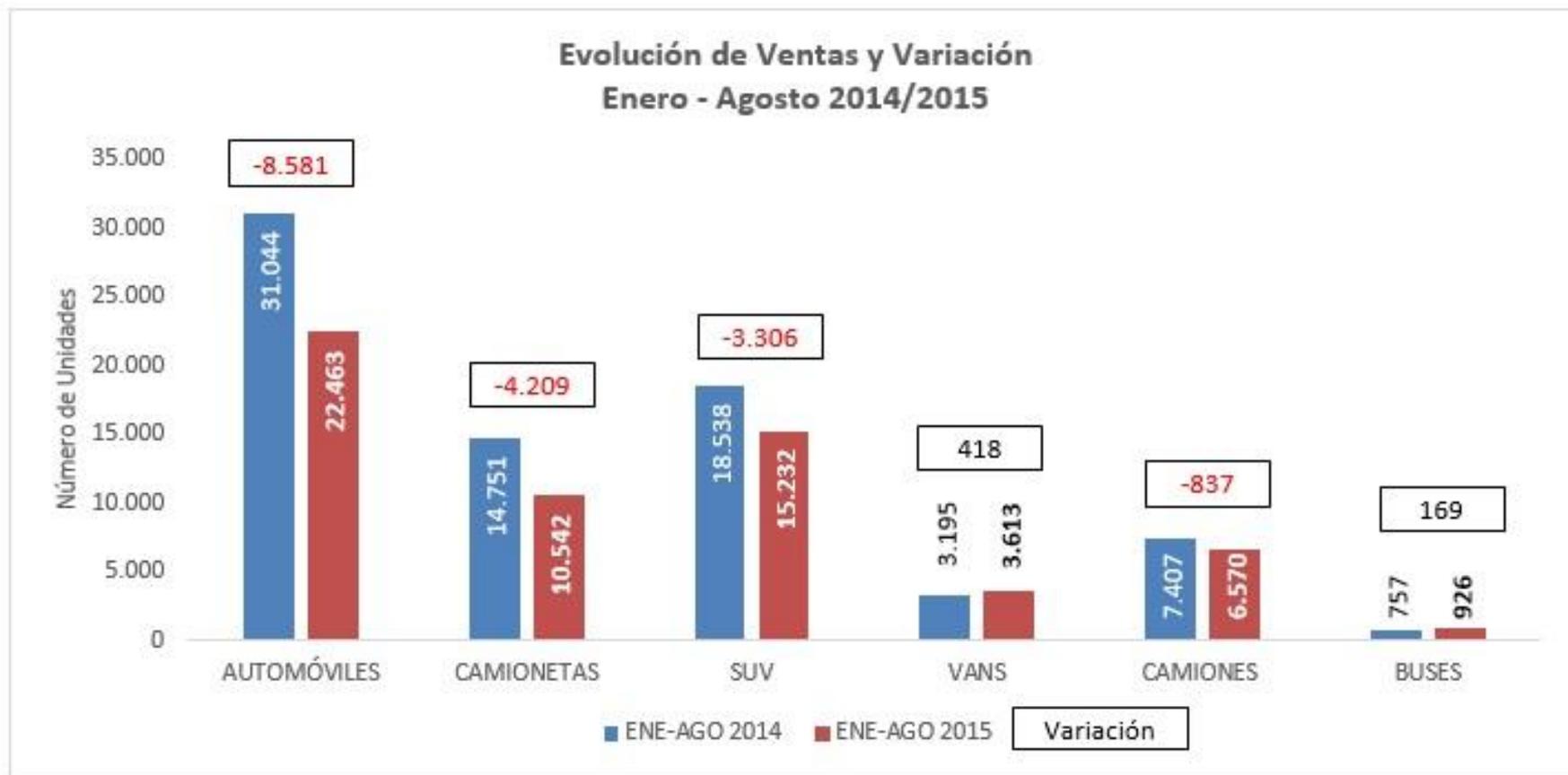


Ventas Mensuales Vehículos Livianos
Enero - Agosto 2012-2015



**Ventas Mensuales Buses y Camiones
Enero - Agosto 2012-2015**



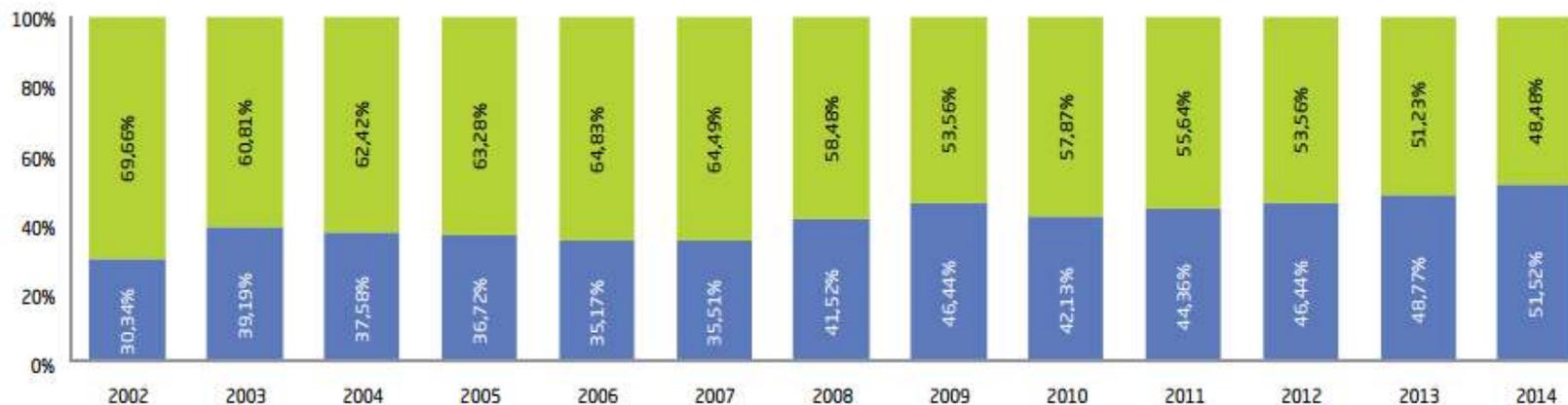


Composición de las ventas en Ecuador / 2002 - 2014

AÑO	ENSAMBLAJE LOCAL	%	IMPORTACIÓN	%	TOTAL
2002	21.047	30,34%	48.325	69,66%	69.372
2003	22.768	39,19%	35.327	60,81%	58.095
2004	22.230	37,58%	36.921	62,42%	59.151
2005	29.528	36,72%	50.882	63,28%	80.410
2006	31.496	35,17%	58.062	64,83%	89.558
2007	32.591	35,51%	59.187	64,49%	91.778
2008	46.782	41,52%	65.902	58,48%	112.684
2009	43.077	46,44%	49.687	53,56%	92.764
2010	55.683	42,13%	76.489	57,87%	132.172
2011	62.053	44,36%	77.840	55,64%	139.893
2012	56.395	46,44%	65.051	53,56%	121.446
2013	55.509	48,77%	58.303	51,23%	113.812
2014	61.855	51,52%	58.205	48,48%	120.060

A Agosto
56% local
44% importado

Composición de las ventas (ensamblaje - importación)

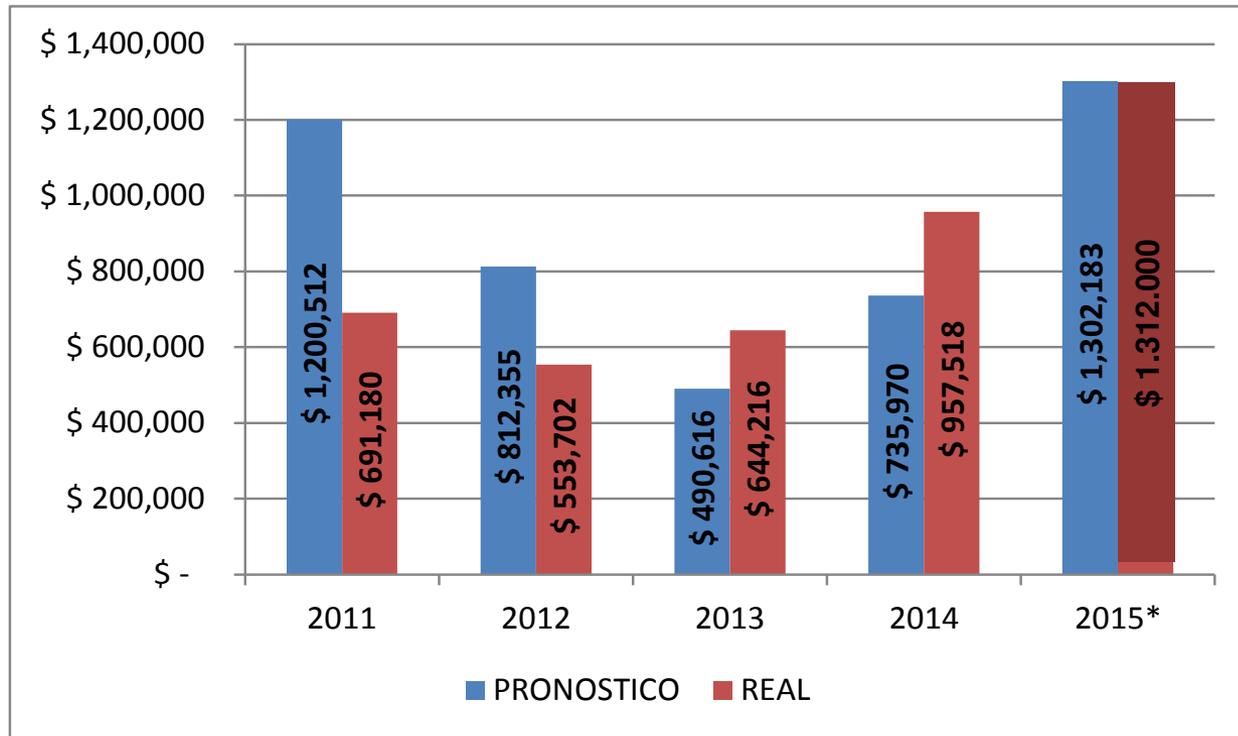


importado

local

- Producción nacional:
 - Desde Ene'15 a Ago'15, la producción disminuye 14% respecto al mismo período del 2014, llegando a 35,178 unidades vs los 41,103 producidas en el 2014.
 - Comparando la producción con el 2014 Aymesa reduce un -56%, Omnibus BB reduce el -15% y Maresa incrementa el +16%
 - Liderazgo en producción: OBB 75%, Aymesa 13% y Maresa 12%
- Exportación:
 - De los 35,178 unidades producidas, 2660 u (8%) fue para exportación. Es un decremento del 49% comparado con el 2014 (5434 u).
 - Para exportar: OBB 58%, Aymesa 42%, Maresa no exporta.
- Importación:
 - Se importaron 25,448 u, es decir 16% menos que en el 2014 (30,375u)
- Composición de oferta de vehículos:
 - 56% producción nacional, 44% importaciones

EVOLUCION DE VENTAS VEHICULOS



VENTAS (USD)					
	2011	2012	2013	2014	2015*
PRONOSTICO	\$ 1,200,512	\$ 812,355	\$ 490,616	\$ 735,970	\$ 1,302.000
REAL	\$ 691,180	\$ 553,702	\$ 644,216	\$ 957,518	\$ 1,312..000
DIFERENCIA (KITS)	\$ (509,332)	\$ (258,653)	\$ 153,600	\$ 221,548	\$ (174000)
DIFERENCIA (%)	-42%	-32%	31%	30%	-11%

*podría existir variación a otras cifras debido a los ajustes por salvaguardias que tuvieron menos vigencia de la inicialmente pensada



Grand Vitara SZ J III

- 2.7 V6 Gasolina (hasta 2010)
- 2.4 vvti Gasolina
- 2.0 Gasolina

Volúmenes iniciales proyecto:
9000u/año

	UNIDADES				
	2011	2012	2013	2014	2015*
PRONOSTICO	7507	4926	2544	3528	6380
REAL	3806	3294	3165	4512	6240
DIFERENCIA (KITS)	-3701	-1632	621	984	-140
DIFERENCIA (%)	-49%	-33%	24%	28%	-2.19%

** Valores a inicios de octubre de 2015*

- A diferencia de los vehículos, en motocicletas no existe una entidad que consolide la ventas, importaciones, producción, etc.
- En relación a motocicletas nos vemos afectados aún por algunos temas que no nos han permitido incrementar las ventas como inicialmente se proyectó, entre otros:
 - Las ensambladoras piensan que si reducen su portafolio sus ventas se verán afectadas por el menor producto ofrecido.
 - Esta variedad de modelos producidos obliga a las ensambladoras a tener una integración en piezas genéricas que les ayude a utilizarlas independientemente del modelo que ensamblen, por ejemplo, volantes, baterías, alarmas, patas, etc.
 - El crédito de consumo que está limitado y escaso también ha hundido las ventas de este año.
 - Todos los temas económicos y el desempleo que se está teniendo han frenado en general a todo el comercio



AKT

- NKD SL
- RTX
- TT

Se espera que con el ingreso de AKT y la estrategia de pocos modelos el efecto de integración de escapes sea en cascada con otras ensambladoras

- A pesar de la caída del mercado automotriz, el modelo que mantenemos con GM OBB, el gran vitara sz ha tenido un aumento en sus pedidos
- Se inició la entrega de escapes de motocicletas a la marca AKT.

Quiero manifestar mi agradecimiento por el apoyo prestado a mi gestión.

Cordialmente



Juan Carlos Calles

Quito, enero 2016