

Quito, 7 de Marzo de 2016

Estimados Accionistas:

A continuación presento a ustedes, el informe de actividades cumplidas y los resultados obtenidos por la compañía Alvarez Barba S.A. durante el Ejercicio Económico del año 2015:

1. ENTORNO EMPRESARIAL:

Como estuvo previsto el año pasado, el Gobierno de Ecuador afrontó una situación económica en proceso de deterioro durante el 2015, como consecuencia de tres factores básicos: la baja del precio del petróleo, la revaluación del dólar frente a otras monedas y la tendencia a la baja de la cotización de los bonos ecuatorianos. Esto ha obligado al Gobierno a mantener una política económica dedicada a intentar reducir el déficit fiscal y de pagos.

En este entorno internacional desfavorable, la economía ecuatoriana mostró una importante desaceleración, según el FMI el decrecimiento inter-anual del PIB 2015 vs. 2014 del Ecuador fue del -0,6%, este dato aún no ha sido confirmado por el Banco Central del Ecuador.

De acuerdo al reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), publicado en Enero de 2016 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Ecuador registró una inflación anual de 3,38% en el 2015, frente a 3,67% del 2014

El país cerró el año 2015 con una tasa de desempleo nacional de 4,77%, en comparación al 3,80% que se registró a Diciembre de 2014. Según datos del INEC, el empleo adecuado también disminuyó 2,8 puntos al pasar de 49,28% en Diciembre de 2014 a 46,50% en el mismo mes del 2015. El subempleo pasó del 12,87% a 14,01%.

Al cerrar el 2015, la pobreza se ubicó en 23,3% y la pobreza extrema en 8,45%, en Diciembre de 2014 la pobreza a nivel nacional alcanzó el 22,49%, y la pobreza extrema en 7,65%; hay por tanto un incremento de pobres en el país.

El índice de confianza del consumidor muestra un deterioro sostenido desde el 2013, en que tuvo 49.0 puntos, en el 2014 el índice bajó a 45.2 puntos, y al cierre del 2015 el índice bajó a 36.2 puntos. Al realizar la comparación interanual el ICC en 2015 fue inferior en 9.0 puntos en relación al 2014 y al observado en 2013 es inferior en 12.8 puntos.

Respecto a la Inversión Extranjera Directa vemos cifras igual de preocupantes a las del año 2014, la IED cerró el 2015 con un saldo neto de US\$ 516.25 millones, esto es, US\$ 256.85 millones menos que el neto al 2014. Las áreas que presentaron un mayor decrecimiento al cierre del año 2015 fueron: Explotación de Minas y Canteras que disminuyó en un 64% respecto al 2014, y Agricultura, siveicultura, caza y pesca que bajó en 62%. Las únicas áreas que



presentaron incrementos fueron servicios prestados a empresas con un crecimiento del 90% con relación al 2014; y, la industria manufacturera con una ligera subida de 2,6%.

En referencia a la deuda externa pública, esta cerró el año 2015 con US\$ 20.225 millones con una tasa de crecimiento de 15% respecto al 2014 en que se ubicó en US\$ 17.582 millones. La deuda externa privada fue de US\$ 6.967 millones con un crecimiento interanual del 6,7%.

Al cierre del año 2015, la Balanza Comercial registró un déficit de US\$ 2.092 millones, saldo que significó un importante incremento del déficit del comercio internacional ecuatoriano de 194% si se compara con el resultado de la balanza comercial en el año 2014, que fue de US\$ -717 millones. Esto en gran medida debido a la disminución de las exportaciones petroleras, y muy a pesar de las medidas implementadas por el gobierno con cupos, requerimientos de normas técnicas y salvaguardias, que si afectaron de forma importante a las importaciones que en valor FOB totalizaron US\$ 20.458 millones, 22,6% menos que las compras externas realizadas en igual período del año 2014 (US\$ 26.445 millones).

En el 2015 las Reservas Internacionales registraron un saldo promedio de US\$ 3.766,8 millones, lo que representó una disminución de US\$ 1.243,7,5 millones con respecto al promedio del 2014; variación que se explica por los movimientos de depósitos del sector público.

Las tasas de interés pasivas se han mantenido estables, al cierre del 2015 la tasa se ubicó en 5,14% vs. 5,18% de Diciembre de 2014. La tasa de interés activa si sufrió un incremento al pasar del 8,19% en 2014 al 9,12% en 2015. Lo que si se ha visto afectado a nivel del sistema financiero, es el volumen del crédito total otorgado en 2015, que sufrió un decrecimiento de 24,3% respecto al 2014.

En general, la economía ecuatoriana se enfrenta a un panorama difícil. Los bajos precios del petróleo reducen las posibilidades del Gobierno de estimular la inversión. Así mismo, el fortalecimiento del dólar y la reducción en la producción del petróleo continuarán afectando a la balanza comercial. Se espera en general una reducción en el consumo privado debido al deterioro de las condiciones laborales, la disminución del crédito y la crisis en general que frena las decisiones de compra.

En definitiva la situación del Ecuador en el año 2016 se mira más complicada debido la crisis económica que nos afecta. Esto representa un reto aún mayor para Alvarez Barba, y estamos continuamente buscando mejorar nuestras estrategias y lograr ingresos adicionales, así como la reducción de costos. Como siempre, estamos dispuestos a responder con dedicación y empeño a todos los retos que nos presenta el entorno del país, por lo que orientaremos nuestros esfuerzos por obtener el mejor resultado posible.



1. INDICES FINANCIEROS:

Los índices financieros en general siguen siendo alentadores gracias a una adecuada gestión de recuperación de cartera, manejo de inventarios y en general la optimización del uso de activos de la empresa.

2. VENTAS, COSTOS Y GASTOS:

Las cifras comparativas del estado de resultados del 2015 versus el 2014 son las siguientes:

(Expresado en miles de Dólares)

ESTADO DE RESULTADOS	2014	2015	% Variación 2015/2014	% sobre ventas y comisiones 2014	% sobre ventas y comisiones 2015
VENTAS NETAS Y COMISIONES	28.747	22.574	(20)%	100%	100%
COSTO DE VENTAS	22.473	16.935	(25)%	78%	75%
MARGEN BRUTO	6.274	5.639	(10)%	22%	25%
TOTAL DE GASTOS	4.094	3.672	(10)%	14%	16%
UTILIDAD EN OPERACIÓN	2.180	1.967	(10)%	8%	9%
OTROS INGRESOS/EGRESOS (financieros y varios)	865	816	(6)%	3%	4%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	3.045	2.783	(9)%	11%	13%
IMPUESTO RENTA CORRIENTE	636	581	(9)%	2%	3%
IMPUESTO RENTA DIFERIDO	32	(4)	(112)%	0%	0%
UTILIDAD NETA	2.441	2.206	(10)%	9%	10%

Las ventas netas incluidas las comisiones disminuyeron en el 2015 en un 20% con respecto al año anterior.

Un factor de gran impacto en los costos de las importaciones de algunos productos como son motocicletas, perfumes, repuestos, accesorios y otros, fue la creación de salvaguardas por parte del Gobierno, la cuales se implementaron en una escala del 5% al 45% a partir del mes de marzo de 2015 con vigencia de un año, según resolución No. 011-2015; las motocicletas y los perfumes en nuestro negocio, fueron los más afectados.

Para este año se lograron negociaciones en precios con las fábricas proveedoras de vehículos y motos, tendientes a facilitar nuestra estrategia de precios debido a los altos impuestos a los que en general están sujetos los productos que comercializamos.

El costo de ventas en el 2015 fue del 75% de las ventas incluidas comisiones, el cual es mejor al del año 2014 en 3 puntos, esto ha dado lugar a que nuestro margen de rentabilidad bruta para el año 2015 sea del 25%, sin embargo al

existir una disminución de ventas del 20%, en términos de valores absolutos la utilidad bruta disminuyó en un 10% equivalente a US\$639 mil.

La relación a los gastos de operación sobre las ventas y comisiones en el 2015 y 2014 fue del 10% y 8% respectivamente, a pesar de que hubo un incremento porcentual, en valores absolutos existió una disminución del 8%% dado el menor nivel de ventas en el año 2015. Se mantiene una política de un adecuado control de gastos en cada una de las líneas.

Entre los gastos más importantes se encuentran remuneraciones del personal, publicidad, la inversión que se realiza por capacitación en el exterior, el mismo que ascendió en este año a aproximadamente USD95 mil dólares, valor que es menor al autorizado por la Junta.

Con relación a los gastos administrativos en el 2015 y 2014 representaron el 7% y 6% respectivamente, sobre las ventas y comisiones.

Con los antecedentes antes indicados, la relación porcentual del total de los gastos del 2015 y 2014 con relación a ventas, fue del 17% vs el 14%; y en valores absolutos un incremento del 10%. Con tales variaciones, la utilidad en operación para el año 2015 fue del 9% la cual es mayor al 2014 que fue del 8%.

El rubro de Otros ingresos en el 2015 y 2014, representó el 4% y el 3% respectivamente sobre las ventas y comisiones, y una disminución en términos de valores absolutos del 6% con respecto al año anterior. En este rubro se incluyen los apoyos económicos de fábricas del exterior, los cuales durante este año fueron de USD256 mil, mayores que los recibidos el año 2014 en un 49%, principalmente debido al cumplimiento de objetivos acordados con la fábrica BMW en 2014. Del total de reconocimientos, los más importantes fueron en el 2015 los recibidos de BMW con una participación del 84% y los de Dior con el 12%, en el año 2014 BMW tuvo una participación del 86% y Dior el 12%.

En los apoyos de BMW se incluye la bonificación por el cumplimiento de ventas, en Dior se incluyen reembolsos por registros sanitarios. Este rubro, denota el constante esfuerzo por cumplimiento de las exigencias y objetivos acordados con las fábricas y a la insistencia de nuestra parte en obtener apoyos destinados a la promoción de nuestros productos.

Entre los rubros más importantes en Otros Ingresos / Egresos del 2015, se encuentran los dividendos recibidos de las inversiones en acciones que mantenemos en compañías del grupo, además del descuento por pronto pago en la adquisición de tableros de madera, y en otros egresos se encuentra principalmente la valuación a valor de mercado del portafolio de las inversiones que se mantienen en el exterior que durante en el 2015 no nos generó muy buenos rendimientos.

3. DEPARTAMENTO DE AUTOMOVILES:

Las cifras de ventas de la división automotriz fueron las siguientes:



(Expresados en miles de dólares)

AUTOMOVILES Y MOTOCICLETAS	2014	2015	% Variación 2015/2014	% sobre ventas y comisiones 2014	% sobre ventas y comisiones 2015
VENTAS Y COMISIONES	21.410	15.672	(27)%	100	100%
COSTO DE VENTAS	17.872	12.909	(28)%	84%	82%
MARGEN BRUTO	3.538	2.763	(22)%	16%	18%
TOTAL DE GASTOS	2.215	1.844	(17)%	10%	12%
RESULTADO OPERATIVO	1.323	919	(31)%	6%	6%

Las ventas de la línea automotriz tuvieron en el 2015 un decrecimiento en dólares del 27% con respecto al año anterior.

A finales del año 2014 con aplicación para el año 2105, el gobierno nacional, volvió a reducir el cupo para los importadores de vehículos.

Alvarez Barba, pasó de tener un cupo de 163 unidades para todas las marcas, a 155 unidades, esto es; una reducción de 8 unidades o un 5% y en dólares de usd.10.7 millones pasó a usd.5.6 millones, un 47%. A pesar de esta reducción, la Empresa, afortunadamente, no se vio fuertemente afectada, ya que la reducción promedio para la industria fue del 40%, lo anterior se debió a que a los importadores de la Comunidad Europea se les dio un tratamiento preferencial con el fin de no entorpecer el proceso de negociación y firma del tratado de libre comercio con la Unión Europea.

Se debe anotar que la desaceleración de la economía del país se sintió con mayor fuerza durante el segundo semestre del año influyendo directamente sobre la demanda de vehículos de todos los segmentos.

La cuota anual asignada para BMW fue de 119 unidades, las cuales se repartieron de la siguiente manera: 78 unidades para Alvarez Barba (3 menos frente al 2014) y 41 unidades para Ecuavía (5 menos frente al 2014).

Un factor a considerar durante el 2015, fue la eliminación de las opciones y productos de financiamiento vehicular por parte de los bancos y tarjetas de crédito, quienes se vieron obligados a retirar del mercado los productos orientados al sector automotriz, quedando solamente pocas financieras, con las consiguientes dificultades en los procesos de obtención de créditos.

Con relación al presupuesto de facturación se cumplió con el 82%.

En la línea de motocicletas, durante el 2014 se vendieron 238 unidades mientras que en el 2015 fueron 118 unidades, representando un 50% de disminución respecto al desempeño del 2014. Las ventas del 2015 se distribuyeron de la siguiente manera: 60 unidades se vendieron en Quito (140



en 2014), 26 unidades a través de Ecuavía (47 en 2014) y 32 unidades (51 en 2014) a través del Autocorp en Cuenca. Con relación al cumplimiento del presupuesto en facturación llegamos al 56% del objetivo de 210 unidades a nivel nacional.

Como se mencionó anteriormente en el mes de marzo, se implementó por parte del gobierno nacional un paquete de Salvaguardias temporales para controlar la balanza comercial, afectando a las motocicletas importadas como CBU con un arancel adicional del 45%, lo cual generó incrementos de precios importantes en nuestros modelos lo que combinado con la eliminación del crédito por medio de tarjetas y la desaceleración de la economía, contrajo la demanda de motos de una manera significativa.

Como en todos los años, durante el 2015, se continuó dando relevancia a la organización de eventos, demostraciones, promociones, entre otros, con el objetivo de mantener nuestra imagen, fidelizar clientes e incentivarlos a adquirir nuestros productos.

Se realizaron además varias actividades dirigidas a fortalecer las relaciones con actuales clientes y consolidar su fidelidad con las marcas, así como conseguir la meta de ventas planteada e incrementar nuestra participación en el mercado de autos Premium.

Durante todo el año se realizó publicidad en medios especializados, prensa escrita, revistas boutique, envíos de mailing a bases internas y externas micros segmentados y publicidad digital en medios especializados.

En cuanto a capacitación, el personal de vehículos continuó participando en cursos fuera del país, organizados por BMW, Porsche y Motorrad, orientados a reforzar los conocimientos técnicos, nuevos modelos, entre otros. El costo de estas capacitaciones para vehículos y motocicletas ascendió a USD32 mil en 15 viajes del personal.

4. DEPARTAMENTO DE PARTES Y ACCESORIOS:

Las ventas netas del 2015, con relación al 2014 se incrementaron en un 11%.

Del valor total de las ventas del Departamento de Partes y Accesorios, el 76% corresponden a BMW (75% en 2014), el 18% corresponden a Porsche (16% en 2014), y el 8% a partes adquiridas localmente (9% en 2014).

Con relación al año 2014, en el 2015 la línea total de repuestos, accesorios y life style BMW vehículos tuvo un crecimiento del 15%, repuestos Motorrad se incrementó en un 5% y Porsche se incrementó en un 14% y en repuestos nacionales disminuimos en un 12%, en este rubro tiene un impacto importante los neumáticos con un decrecimiento del 11%, el cual ha sido afectado en gran parte por todas las restricciones de importaciones que existen para este tipo de productos.



Alvarez Barba (sin concesionarios) incrementó la venta de repuestos en autos BMW en el 22%, Motorrad se incrementó en un 8% y Porsche creció en un 19%, con relación al 2014. Nuestro concesionario Ecuavía incrementó sus ventas BMW en 6%, aún cuando tuvo un decrecimiento importante en garantías del 21%, Motorrad decreció en el 21%, y en Porsche las ventas se incrementaron en un 4%, mientras que nuestro concesionario en Cuenca en Motorrad tuvo un incremento con respecto al 2014 del 24%, esto debido al incremento del parque automotor de las motocicletas vendidas por ellos los últimos años y que fueron indicadas anteriormente.

Las ventas del departamento, con respecto al presupuesto tuvieron un cumplimiento del 101%.

En el 2015 se desarrollaron campañas que apoyaron a las ventas de partes y accesorios.

En cuanto a capacitación, el personal del departamento participó en cursos fuera del país, organizados por BMW y Porsche orientados a reforzar los conocimientos técnicos y del manejo del área de repuestos. El costo de estas capacitaciones ascendió a aproximadamente a US\$8 mil.

5. DEPARTAMENTO DE ESTACION DE SERVICIO:

Los resultados de la Estación de Servicio en el 2015, comparándolos con el 2014 fueron los siguientes:

(Expresado en miles de dólares)

ESTACION DE SERVICIO	2014	2015	% Variación 2015/2014	% sobre ventas y comisiones 2014	% sobre ventas y comisiones 2015
MANO DE OBRA	471	457	(3)%	61%	61%
ENDEREZADA Y PINTURA	155	156	1%	20%	21%
TRABAJOS DE TERCEROS	39	43	(10)%	5%	6%
OTROS SERVICIOS	110	92	(16)%	14%	12%
TOTAL VENTAS	775	748	(4)%	100%	100%
COSTOS VENTAS	320	331	3%	41%	44%
MARGEN BRUTO	455	417	8%	59%	56%
TOTAL DE GASTOS	534	581	9%	69%	78%
RESULTADO OPERATIVO	-81	-164	202%	(10)%	(22)%

Las ventas de la Estación de Servicio en el 2015 al compararlos con el 2014 decrecieron en un 4%.

Los principales rubros que impactaron en los gastos operativos en el 2015 fueron remuneraciones del personal administrativo de taller, en los cuales se incluye la participación a trabajadores, costos de capacitación técnica en el exterior para BMW, Motorrad y Porsche, pago de licencias y servicios técnicos

de equipos de diagnóstico, el cargo de las depreciaciones de los equipos de diagnóstico, honorarios por asesorías de fábrica, los cuales son necesarios para las operaciones de taller y mantenimientos de las instalaciones, en 2015 se realizaron adecuaciones importantes en el taller de Porsche y motos en donde se realizaron renovaciones a las estaciones de recepción de vehículos.

El presupuesto de ventas y otros ingresos varios del taller en el 2015, fue cumplido en un 93%.

Continuamos con la política de promover la capacitación y certificaciones del personal técnico de BMW y Porsche, con la finalidad de mejorar nuestro servicio, razón por la cual el personal de la Estación de Servicio continuó participando en cursos fuera del país, organizados por BMW, Porsche y Motorrad orientados a reforzar los conocimientos técnicos, electrónicos, al uso de los nuevos equipos de diagnóstico, nuevos modelos de vehículos, entre otros.

6. DEPARTAMENTO DE MADERA:

Los resultados del área de maderas se muestran a continuación:

(Expresados en miles de dólares)

MADERAS	2014	2015	% Variación 2015/2014	% sobre ventas y comisiones 2014	% sobre ventas y comisiones 2015
VENTAS Y COMISIONES	1.983	1.578	(20)%	100%	100%
COSTOS	1.739	1.361	(22)%	87%	86%
MARGEN BRUTO	244	217	(11)%	13%	14%
TOTAL GASTOS	422	331	(22)%	21%	21%
RESULTADO OPERATIVO	(178)	(114)	(36)%	(9)%	(7)%

En el mes de junio de 2015 debido a la baja de ventas y rentabilidad del punto de venta del norte y con la finalidad de optimizar los recursos existentes, y dado que se analizó que desde el punto de venta del sur podría atenderse sin inconveniente a algunos los clientes distribuidores, constructores e industrias, se tomó la decisión del cierre definitivo del mismo, para ello, se procedió a negociar y liquidar al personal y a transferir los activos tales como la cortadora y el camión al punto de venta del sur, se procedió con la devolución de la máquina canteadora que fue arrendada a Novopan debido a que no existía la necesidad de esta herramienta. Todavía se cuenta con inventario en la bodega, mismo que está siendo utilizado para apoyar la gestión de ventas del almacén del sur.

Durante el 2015 se realizaron varias actividades de marketing de la línea de maderas, destinadas a mejorar nuestras ventas, imagen y comunicación.

En cuanto a capacitación del personal, asistieron a cursos de cierre de ventas, cursos desarrollados internamente para refrescar procesos y políticas, además de los cursos organizados por Novopan del Ecuador.

7. DEPARTAMENTO DIOR:

El comportamiento de la división Dior durante el 2015 fue el siguiente:

(Expresados en miles de dólares)

DIOR	2014	2015	% Variación 2015/2014	% sobre ventas y comisiones 2014	% sobre ventas y comisiones 2015
VENTAS NETAS	1.240	885	(29)%	100%	100%
COSTOS DE VENTAS	674	440	(35)%	54%	50%
UTILIDAD BRUTA	566	445	(21)%	46%	50%
TOTAL DE GASTOS	482	415	(14)%	39%	47%
RESULTADO OPERATIVO	84	30	(64)%	7%	3%

Las ventas de este departamento en el 2015 y 2014 representaron el 3,9% y 4,3% de las ventas totales de la empresa respectivamente, esta disminución a nivel total se debe a la disminución de ventas de la línea en un 29% con respecto al año 2014.

El presupuesto de ventas del 2015 fue de USD 1.399 mil, lográndose un cumplimiento del 63%, nos mantenemos con un índice de rotación de inventarios de 2.01 veces, el cual lamentablemente disminuyó notablemente con respecto al año anterior que era de 4.92 veces, esto derivado a la baja de ventas, trabajaremos en estrategias para volver a nuestro objetivo de 4 veces.

En cuanto a actividades de marketing realizados en Dior durante el 2015, se realizaron varios eventos dirigidos a nuestro público objetivo y continuamos con las capacitaciones a los distribuidores.

8. CAPITAL SOCIAL:

El capital social de Alvarez Barba S.A. asciende a USD 5.800.000 (cinco millones ochocientos mil 00/100 Dólares de los Estados Unidos de América, distribuidos en 5.800.000 acciones ordinarias y nominativas de USD 1,00 cada una.

9. DISTRIBUCION DE LAS UTILIDADES:

La Junta de Accionistas celebrada el 12 de marzo de 2015, declaró un dividendo de US\$1.100.000 de los resultados del ejercicio 2014, los cuales hasta diciembre de 2015 fueron pagados en su totalidad.

El Directorio de Alvarez Barba S.A. en reunión celebrada el 1 de marzo de 2016, propuso a los accionistas que la distribución de utilidades del ejercicio económico 2015 de la compañía sea la siguiente:

(Expresado en dólares)

DESCRIPCION	USD
-------------	-----

Utilidad del periodo	3.273.516,52
Menos: Participación laboral	491.027,48
Impuesto a la Renta Corriente	580.619,76
Impuesto Diferido	3.563,05
Utilidad después de Impuestos antes de reserva legal	2.205.432,34
10% de Reserva Legal	220.543,23
UTILIDADES DEL EJERCICIO DISPONIBLES PARA DISTRIBUCION	1.984.889,10
Utilidades a distribuir a accionistas en 2015 (propuesta)	1.100.000,00
SALDO DE UTILIDADES A SER TRANSFERIDAS A UTILIDADES RETENIDAS	884.889,10

El saldo de utilidades del ejercicio 2015, neto de participación a empleados, impuesto a la renta, reserva legal, y distribución de dividendos, se mantendrá como utilidades retenidas de libre disposición.

10. ASUNTOS ADMINISTRATIVOS:

A pesar de la disminución en ventas por falta de demanda sobre todo en el segundo semestre de este año, la estructura de la empresa no se ha modificado en forma importante, por lo que al finalizar el 2015 contamos con 72 empleados más 7 posiciones vacantes, en comparación con los 83 al cierre del año anterior más 6 posiciones vacantes.

En el área de ventas de vehículos y motocicletas hemos cubierto las operaciones con un solo asesor comercial en cada una de estas áreas, por otro lado el cierre del almacén del norte de la línea de negocios Maderas, significó una disminución de 7 personas. Las posiciones vacantes al final del 2015 han sido en su mayoría ya contratadas. A mediados del año contratamos un Gerente de Ventas Diplomáticas y Autos Usados.

Es importante mencionar que dadas las marcas que representamos debemos contar con personal cuyo perfil incluya las habilidades y preparación profesional adecuada para garantizar los estándares de calidad y servicio, así como garantizar el cumplimiento de los objetivos de facturación e índices de satisfacción de nuestros clientes que son previstos en los business plan acordados con las fábricas. Durante la mayor parte del año hemos cumplido con la cuota de 3 empleados discapacitados exigidos por el gobierno pero lamentablemente uno de ellos renunció, posición que al 31 de diciembre se encontraba en proceso de selección.

Las relaciones entre el personal y la administración de la empresa se mantienen en buenas condiciones.

Debido a los constantes cambios tecnológicos y exigencias del mercado, nuestra prioridad es invertir en la actualización sobre temas técnicos, atención al cliente en todos los niveles de la organización, temas legales, entre otros. Para esto, durante el 2015, nuestro personal participó en diversos cursos internacionales organizados por las fábricas tal y como se mencionó anteriormente, además el personal ha participado en cursos externos locales enfocados al servicio y de retención de clientes. Para el año 2016 hemos



realizado un levantamiento de necesidades de capacitación en cada una de las áreas, con la finalidad de optimizar nuestra inversión en este sentido.

En todos los casos, quienes hemos asistido a estas reuniones o capacitaciones, hemos transmitido al resto de trabajadores de la empresa los lineamientos y conocimientos allí adquiridos y en algunos casos hemos elaborado planes de acción para desarrollar requisitos y exigencias de las fábricas.

La Junta General Ordinaria celebrada el 23 de marzo del 2015 autorizó la inversión de USD 100mil para viajes al exterior por capacitaciones de los ejecutivos y funcionarios de la Empresa; contando con esta autorización, se efectuaron 51 conferencias/capacitaciones, viajes al exterior (22 participantes) por un valor total de USD 95 mil, es decir un incremento de USD20 mil respecto al 2014, equivalente al 27%. De este total, un 47% correspondió a BMW, el 52% a Porsche y 1% a Dior.

A pesar de que tuvimos el apoyo del Gerente de Ventas Regional de BMW MOTORRAD con descuentos en algunos modelos y después de haber definido una estrategia de precios que nos permita en cierta medida mitigar el impacto de las salvaguardias, la disminución de las ventas de motocicletas fue inminente así como de los resultados de esta línea, los que se alejaron en forma importante de nuestras metas. Para este año 2016, en algunos modelos hemos continuado con la misma política de precios adoptada en los últimos meses del 2015, con precios iguales a los fijados antes de las salvaguardias, para conseguir la evacuación de algunas motocicletas modelo 2015.

Continuaremos con nuestra política de optimización de recursos y austeridad dada la situación macroeconómica y las políticas de restricción de importaciones con salvaguardias, cupos y la posible aplicación del Timbre Cambiario; esperamos que se exceptúe de este esquema a productos que provienen de la UE. Nos mantendremos alertas a cualquier posible cambio adicional a las regulaciones que afecten las operaciones de la empresa sin perder de vista el desarrollo de algunas áreas de negocio potenciales como son las ventas Especiales de vehículos y el área de Posventa /Repuestos. Continuaremos apoyando el desarrollo del mercado de motocicletas además de Quito, a través de nuestros concesionarios en Guayaquil y Cuenca, considerando la posibilidad de ingresar este mismo año con un nuevo segmento de mercado que nos ha anunciado Motorrad con el lanzamiento de un modelo de bajo cilindraje y precio.

Debemos replantearnos y reforzar la estrategia comercial orientándonos a brindar mayor apoyo y asesoría a los distribuidores que cumplan con las exigencias y lineamientos que tiene Dior a nivel mundial, orientándonos a tiendas por departamento. Reforzaremos nuestro posicionamiento a través de eventos de lanzamientos y actividades de marketing sobre todo para dar a conocer las bondades de los productos, ampliar nuestro segmento objetivo y fidelizar clientes.



Con relación a la construcción del nuevo el taller BMW autos, motos y del nuevo Showroom y taller de Porsche prevista en el año 2014 y cuyos planos fueron revisados y finalmente aprobados por funcionarios de la fábrica Porsche y BMW, este proceso aún sigue paralizado debido a la ordenanza Municipal No.352 que contempla la prolongación de la Av. Algarrobos hasta la Real Audiencia, lo que implica una afectación a la parte posterior de las instalaciones de Alvarez Barba en donde sería construido el nuevo taller, al respecto hemos continuado con las gestiones y reuniones con personeros de alto nivel del Municipio para promover una solución y definición de la afectación, sin embargo hasta la presente fecha no existe el plano en el que se especifique el lugar por el cual pasaría esta nueva vía, lo que ha significado que por ningún concepto podemos obtener la licencia de construcción. El presupuesto de inversión contemplado para este proyecto que fue aprobado en el año 2013 ascendía a US\$2 millones, cifra que deberá ser revisada nuevamente una vez se resuelva el problema antes mencionado.

Debido a esta situación, hemos visto la necesidad de renovar los showroom y servicios de las marcas BMW y MOTORRAD para lo cual hemos previsto un presupuesto de usd. 106 mil.

Hemos cumplido con las exigencias de las nuevas regulaciones para la obtención de los permisos de funcionamiento respectivos, sin embargo tenemos pendiente la construcción de una red hídrica en las instalaciones del Showroom Porsche las cuales tendrán un costo aproximado de US\$25 mil.

Con relación al software llamado SPIGA que fue contratado a finales del 2014, hemos mantenido el contacto necesario con personal de la firma española LIDERA, para darle seguimiento a la programación y puesta a punto según nuestros requerimientos y cronograma establecido, por lo que actualmente nos encontramos en la fase de prueba y verificación para asegurar la implementación de este software. El arranque será en el mes de mayo con la capacitación a todo el personal y la puesta en marcha será a partir de junio de este año. El personal se encuentra con muy buena predisposición a este cambio y expectativas del perfecto funcionamiento y bondades de este software, que no nos permitirá mantener en línea y de forma integrada los procesos y control de nuestras operaciones en todas las líneas de negocio.

Durante el año 2015 se invirtió usd 116 mil en la adquisición del servidor para la implementación del proyecto y un servidor para datos históricos, para el año 2016 debemos invertir usd 213 mil principalmente en computadores, licencias, asesoría e implementación, entre otros como la contratación de personal eventual de apoyo en áreas claves.

Asuntos Legales

En el juicio contra el ex –empleado Esteban Alvarez, tomamos la decisión de interponer una acción de tipo constitucional por haberse pronunciado una sentencia en la que aplica indebidamente la ley, esto es la Acción Extraordinaria de Protección en la Corte Constitucional. Esta acción fue



admitida a trámite, y ya tiene un juez asignado, pero aún no hay una sentencia definitiva.

Tenemos al momento dos demandas de tipo laboral, una iniciada por parte de una ex –empleada de la división Dior, y otra de un ex empleado del Taller de servicio.

Al momento mantenemos gestiones legales con algunos clientes debido a cuentas morosas, para ello hemos contratado los servicios del abogado Fernando Flores con quien mantenemos un estricto seguimiento.

Hemos obtenido la aprobación del Manual de Seguridad y Salud ocupacional por parte del Ministerio competente, el comité no pudo operar con normalidad debido a la dificultad de contratación del Coordinador de Calidad que debe ser parte del comité, sin embargo hemos cumplido con los requisitos legales de actualización del mencionado Manual de Seguridad. Hemos tenido la atención del servicio médico según el acuerdo suscrito con Ales. Desde el mes de enero 2016 contratamos al Coordinar de Calidad.

Continuaremos trabajando en la matriz de riesgos para lo cual se requerirán inversiones en algunos rubros tales como medición de factores de riesgo, control y prevención de factores de riesgo, capacitación, desarrollo e implementación del sistema SSO, equipos de protección individual y ropa de trabajo, entre otros, los mismos que tendrán un costo aproximado de US\$16 mil.

Ley de Prevención de Lavado de Activos, Financiamiento del Terrorismo y Otros Delitos

Se recuerda que según la normativa vigente es responsabilidad de la Junta General de accionistas la aprobación de los siguientes puntos:

- Emitir políticas generales para la prevención de lavado de activos
- Aprobar el manual de Cumplimiento para la prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, así como sus actualizaciones en caso de haberlas.
- Designar al Oficial de Cumplimiento

Es importante mencionar que el Directorio de la compañía en sesión del 17 de febrero del 2012, aprobó el nombramiento del Oficial de Cumplimiento, mismo que se encuentra registrado y aprobado por la Superintendencia de Compañías.

Un informe independiente del año 2015, elaborado por nuestro Oficial de Cumplimiento será leído en esta Junta General de Accionistas para su respectiva aprobación como anexo a este informe.

12. OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2016:

Como es costumbre, cada año negociamos y adquirimos importantes compromisos con las marcas que representamos. El 2016 será quizás el año más difícil de los últimos ejercicios económicos, con muchos desafíos para

Alvarez Barba, no solo por las restricciones a importaciones, sino también por la amenaza inminente del incremento del costo de los bienes que importamos y la crítica situación económica del país, sin embargo de lo cual, tenemos como siempre, la mejor predisposición para cumplir con los objetivos acordados.

CONCLUSIONES:

El momento económico que atraviesa nuestro país en general es crítico y lamentablemente no presenta un escenario favorable para el desarrollo de nuestras actividades como empresa importadora, para el 2016. Nos encontramos en un proceso muy difícil de recesión que afecta a todos los negocios, pero en particular a las empresas automotrices que vienen siendo afectadas desde años atrás. Prevemos que para este año continuaremos con importantes restricciones que seguirán afectando de forma importante a las posibilidades de crecimiento de la línea automotriz que es la que tiene mayor impacto en la rentabilidad de la Compañía.

Debido a la nueva modalidad de cupos implementados para el 2016, en que se fijó un cupo global anual para todos los importadores automotrices de USD 280 millones, con un máximo global de US\$ 70 millones trimestrales y un límite mensual de USD 4,2 millones por importador, nos hemos visto afectados por la agresividad de algunas marcas automotrices que han logrado utilizar los máximos permitidos y por tanto acaparar los cupos implementados por el gobierno, tal es así que al 1 de marzo del 2016, ya no existía disponibilidad del cupo trimestral para la nacionalización de vehículos.

Esta situación que genera inestabilidad y nerviosismo en todos los sectores y negocios del Ecuador, afecta también a la decisión de compra de los potenciales clientes de los productos que comercializamos, sin embargo, esperamos que con nuestra capacidad de gestión logremos solventarlos y cumplir con los objetivos de ventas planteados para este año.

La inestabilidad jurídica a la que estamos expuestos, nos obliga a ser muy cautos y siempre estar muy atentos a los cambios y posibles cambios para direccionar nuestras estrategias en forma ágil y oportuna, para aprovechar de la mejor manera nuestro potencial de negocio en función de estas políticas de gobierno.

En el año 2016, debemos enfrentar las limitaciones de liquidez en el mercado y restricciones para los créditos de consumo que son necesarios para el desarrollo de las ventas, especialmente de vehículos y motocicletas. Debemos aprovechar, a pesar de los incrementos en precios, el potencial de ventas de la línea de motocicletas para ello ofreceremos nuestro mejor apoyo a nuestros Concesionarios en Guayaquil y Cuenca y por supuesto a nuestro equipo de ventas en Quito. Las ventas de motocicletas para autoridades siguen siendo afectadas debido a las regulaciones gubernamentales que impiden las ventas motocicletas de más de 650 cc.

Esperamos que con la gestión en las áreas de postventa, partes y accesorios, se pueda aprovechar el crecimiento que tuvo nuestro parque automotor en los



últimos años y logremos mantener e incluso incentivar la fidelidad de nuestros clientes de vehículos.

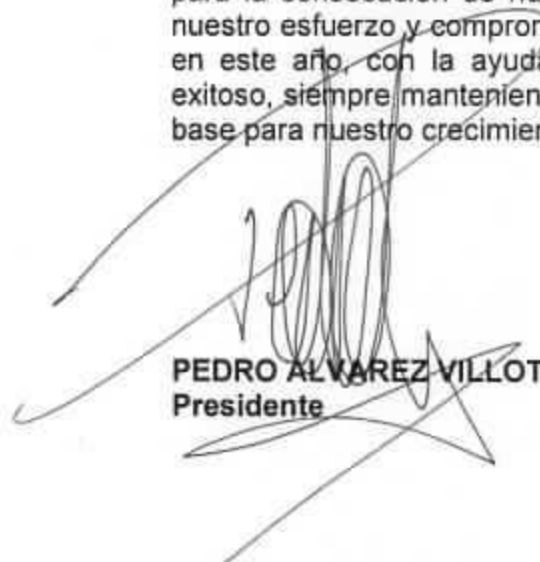
Reforzaremos nuestro apoyo a nuestros concesionarios automotrices, con la finalidad de alinear esfuerzos para la consecución de objetivos, cumplimiento de estándares y certificaciones con fábricas, y en general las exigencias de las fábricas que representamos, esto a través de visitas por parte de ejecutivos de Alvarez Barba de cada área.

Reforzaremos la gestión comercial para que el área de maderas cumpla con los objetivos que hemos establecido para el año 2016. El plan de marketing y capacitación que nos hemos propuestos lo ejecutaremos para asegurar el apoyo a la gestión comercial y captar un número mayor de clientes en este negocio. El apoyo de las fábricas en cuanto a cumplimientos de despachos, capacitación, solución de problemas, apoyos de marketing, entre otros, será de trascendental importancia.

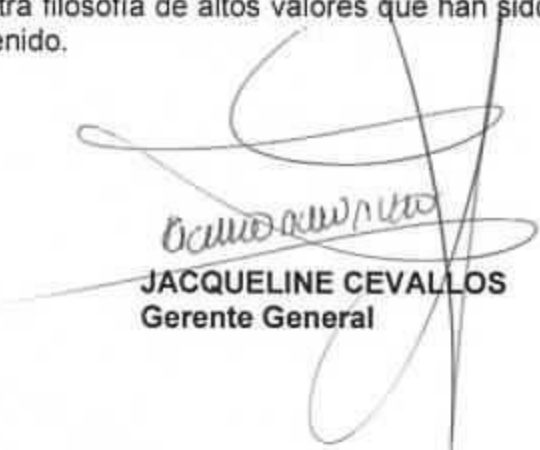
Agradezco a todos los ejecutivos y funcionarios de la empresa que, con su entusiasmo y fructífero trabajo del día a día, hacen posible los resultados positivos de la compañía. Nuestro agradecimiento especial para la señora Jacqueline Cevallos, Gerente General de la Empresa, por su decidida y valiosa colaboración.

Incluyo en este agradecimiento a todos los ejecutivos de la compañía: Señores Diego Galindo, Humberto Sandoval, Alexandra Bustamante, Silvia Delgado, William Ramírez, Fabián Jarrín, Cecilia Albuja, George Maya, David Benavidez, Jorge Calle y en general a todos los trabajadores de la empresa.

Confiamos en nuestras fortalezas como empresa sólida y de gran trayectoria para la consecución de nuestros objetivos, por lo que estoy seguro que con nuestro esfuerzo y compromiso, a pesar de las adversidades que se presentan en este año, con la ayuda y bendición de Dios, podremos lograr otro año exitoso, siempre manteniendo nuestra filosofía de altos valores que han sido la base para nuestro crecimiento sostenido.



PEDRO ALVAREZ VILLOTA
Presidente



JACQUELINE CEVALLOS
Gerente General