

Quito, 22 de Febrero de 2017

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 2016:

1. ENTORNO EMPRESARIAL:

En el año 2016 la economía en proceso de deterioro que durante el 2015 se empezó a evidenciar, se hizo más profunda, con una crisis generalizada agravada por los precios bajos del petróleo, la apreciación del dólar, mayores tasas de interés internacionales, y la alta demanda de recursos para atender a los damnificados y los daños dejados por el terremoto de Abril. El año 2016 se caracterizó por un sector público con escasos recursos, y un sector privado con pocas ganas de invertir para no arriesgar sus recursos a largo plazo.

En este entorno, la economía ecuatoriana mostró una importante desaceleración, según el FMI el decrecimiento inter-anual del PIB 2016 vs. 2015 del Ecuador fue del -2,7%, en tanto que para el Banco Central del Ecuador, la desaceleración fue de un -1,7%.

De acuerdo a los datos oficiales publicados, Ecuador registró una inflación anual de 1,12% en el 2016, frente a 3,38% del 2015, esto muestra una contracción de la demanda de bienes y servicios por la crisis.

El país cerró el año 2016 con una tasa de desempleo nacional de 6,5%, en comparación al 5,6% que se registró a Diciembre de 2015. Según datos del INEC, el empleo adecuado también disminuyó 6,4 puntos al pasar de 54% en Diciembre de 2015 a 47,6% en el mismo mes del 2016, esta es la caída más significativa de este índice desde hace 5 años. El subempleo pasó del 12,7% a 18,8%.

En referencia a la deuda externa pública, esta cerró el año 2016 con US\$ 25.680 millones, una tasa de crecimiento de 27% respecto al 2015 que cerró con US\$ 20.225 millones. La deuda externa privada en 2016 fue de US\$ 8.250 millones versus US\$ 6.967 millones del 2015 con un crecimiento interanual del 20,4%.

La Balanza Comercial durante el año 2016, registró un superávit en valor FOB de US\$ 1.247 millones, comportamiento que se explica por la disminución de importaciones como un impacto de las salvaguardias impuestas, los cupos de importación, y otras barreras no arancelarias.

En materia de Comercio Exterior, como se mencionó, desde el 1er. de Enero de 2017 rige el acuerdo comercial con la Unión Europea, que implica la eliminación de aranceles para la importación de varios productos como licores, materias primas, bienes de capital, y el sector automotriz; así como para la exportación se beneficiarán las flores, el brócoli, el banano, entre otros. Esto



también tiene otros efectos, como la eliminación del cupo a las importaciones de autos, y el desmontaje de los aranceles en el lapso de 7 y 10 años, y la baja de las salvaguardias en junio de este año.

2. INDICES FINANCIEROS:

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

3. VENTAS, COSTOS Y GASTOS:

Las cifras comparativas del estado de resultados del 2016 versus el 2015 son las siguientes:

(Expresado en miles de Dólares)

ESTADO DE RESULTADOS	2015	2016	% Variación 2016/2015	% sobre ventas y comisione s 2015	% sobre ventas y comisione s 2016
VENTAS NETAS Y COMISIONES	22.574	14.890	(34%)	100%	100%
COSTO DE VENTAS	16.935	11.168	(34%)	75%	75%
MARGEN BRUTO	5.639	3.722	(35%)	25%	25%
TOTAL DE GASTOS	3.672	3.090	(16%)	16%	21%
UTILIDAD EN OPERACIÓN	1.967	632	(68%)	9%	4%
OTROS INGRESOS/EGRESOS (financieros y varios)	816	918	13%	4%	6%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	2.783	1.550	(44%)	13%	10%
IMPUESTO RENTA CORRIENTE	581	303	(48%)	3%	2%
IMPUESTO RENTA DIFERIDO	(4)	14	(450%)	0%	0%
UTILIDAD NETA	2.206	1.233	(44%)	10%	8%

Las ventas netas en las que se incluyen las comisiones, disminuyeron en el 2016 en un 34% con respecto al año anterior, de manera proporcional también el costo de ventas disminuyó en el mismo porcentaje.

Un factor de gran impacto en los costos de las importaciones de algunos productos como son motocicletas, perfumes, algunos repuestos, accesorios y otros, fue el mantenimiento de las salvaguardas, las cuales fueron creadas por parte del Gobierno en una escala del 5% al 45% en abril de 2015 y con una vigencia de un año. En enero de 2016, el gobierno disminuyó la tasa del 45%

al 40% y en el mes de abril de 2016 cuando debieron haber sido desmanteladas, el gobierno solamente eliminó la sobretasa del 5%, más tarde en el mes de octubre de 2016, la tasa del 40% disminuyó al 35% y la del 25% al 15%, y se postergó su desgravación hasta el mes de junio de 2017. En nuestro negocio las salvaguardias han afectado principalmente a motocicletas, a perfumes Dior, y a ciertos repuestos y accesorios.

Las comisiones por intermediación en la venta de autos usados disminuyeron en un 31% respecto al año anterior.

El costo de ventas de todas las líneas de negocio en el 2016, fue al igual que el año 2015, el 75% de las ventas incluidas comisiones, esto ha dado lugar a que nuestro margen de rentabilidad bruta tanto para el año 2016 y 2015 sea del 25%, sin embargo al existir una disminución de ventas del 34%, en términos de valores absolutos, el margen bruto disminuyó en un 35%.

La relación a los gastos de operación sobre las ventas y comisiones en el 2016 y 2015 fue del 11% y 10% respectivamente, aunque hubo un incremento de un punto porcentual, en valores absolutos existió una disminución del 24%, dado el menor nivel de ventas en el año 2016. Se mantiene una política de un adecuado control de gastos en cada una de las líneas.

Con relación a los gastos administrativos en el 2016 y 2015 representaron el 10% y 7%, respectivamente sobre las ventas y comisiones, en términos de valores absolutos este rubro se disminuyó en un 5% con relación al año anterior.

Con los antecedentes indicados, la relación porcentual del total de los gastos del 2016 y 2015 con relación a ventas, fue del 21% vs el 16%; y en valores absolutos una disminución del 16%. Con tales variaciones, la utilidad en operación para el año 2016 fue del 4% la cual es menor al 2015 que fue del 9% sobre ventas y comisiones.

Adicionalmente, en este rubro se incluyen los ingresos recibidos por concepto de rendimientos financieros locales y del exterior, debido a la optimización e inversión de los excedentes de caja y bancos, las bonificaciones recibidas de las fábricas locales por los pagos de contado en las compras de sus productos y los intereses cobrados a clientes por financiamientos de créditos normales y por intereses de mora.

Entre los rubros más importantes en Otros Ingresos / Egresos en el 2016, se encuentran los dividendos recibidos de las inversiones en acciones que mantenemos en compañías del grupo, los ingresos financieros por inversiones locales, la valuación a valor de mercado del portafolio de las inversiones que se mantienen en el exterior y el descuento por pronto pago en la adquisición de tableros de madera.

4. DEPARTAMENTO DE AUTOMOVILES:



Con relación al presupuesto de facturación se cumplió con el 55% en dólares y un 57% en unidades.

En el 2016 se vendieron 5 unidades de vehículos MINI a nivel nacional frente a 2 del año 2015. Tres unidades fueron facturadas en la ciudad de Quito y dos en Guayaquil. La marca MINI mantiene un nivel importante de interés por parte del mercado y poco a poco crece su demanda.

En cuanto a Porsche, se facturaron un total de 20 unidades, estas unidades representaron una reducción del 47% con respecto a las ventas del año anterior que fueron de 38 unidades y un cumplimiento en facturación del 52% con relación al presupuesto del 2016 que fue de 38 unidades y del 57% en dólares. Del total de unidades vendidas que incluye ventas especiales, 11 unidades se vendieron en Quito, 7 unidades menos que el año previo que fueron 18 y 9 unidades se realizaron por el concesionario Ecuavía S.A., es decir 11 unidades menos que las ventas en el año 2015 que fueron 20.

La línea de motocicletas fue la más afectada en su desempeño, debido a las salvaguardias temporales para controlar la balanza comercial, adoptadas desde marzo de 2015, afectando a las motocicletas importadas como CBU con un arancel adicional del 45%, mismo que apenas en el mes de octubre disminuyó al 35%, adicionalmente la desaceleración de la economía, contrajo la demanda de motos de una manera significativa por ser un bien suntuario de uso esporádico.

5. DEPARTAMENTO DE PARTES Y ACCESORIOS:

Del valor total de las ventas del Departamento de Partes y Accesorios, el 77% corresponden a BMW (76% en 2015), el 16% corresponden a Porsche (16% en 2015), y el 7% a partes adquiridas localmente (8% en 2015).

En el año 2016, con relación al año anterior, la línea total de repuestos, accesorios y life style BMW vehículos tuvo una disminución del 9%, Motorrad disminuyó en un 32% y Porsche disminuyó en un 21% y en repuestos nacionales disminuimos en un 25%, en este rubro tiene un impacto importante los neumáticos con un decrecimiento del 42%, el cual ha sido afectado en gran medida por todas las restricciones de importaciones que existen para este tipo de productos, lo cual se explicará con más detalle más adelante.

6. DEPARTAMENTO DE ESTACION DE SERVICIO:

Los resultados de la Estación de Servicio en el 2016, comparándolos con el 2015 fueron los siguientes:

(Expresado en miles de dólares)

ESTACION DE SERVICIO	2015	2016	% Variación 2016/2015	% sobre ventas y comisiones 2015	% sobre ventas y comisiones 2016
MANO DE OBRA	457	383	(16%)	61%	60%

ENDEREZADA Y PINTURA	156	126	(19%)	21%	20%
TRABAJOS DE TERCEROS	43	44	2%	6%	7%
OTROS SERVICIOS	92	87	(5%)	12%	13%
TOTAL VENTAS	748	640	(14%)	100%	100%
COSTOS VENTAS	331	317	(4%)	44%	50%
MARGEN BRUTO	417	323	(23%)	56%	51%
TOTAL DE GASTOS	581	485	(17%)	78%	76%
RESULTADO OPERATIVO	-164	-161	(2%)	(22)%	(25)%

La relación del costo con las ventas aumentó en 6 puntos porcentuales en el 2016 con respecto al 2015, debido principalmente a la disminución de las ventas y a que en el costo de ventas se encuentran registrados costos de remuneraciones fijas del personal tanto de BMW como de Porsche.

El presupuesto de ventas y otros ingresos varios del taller en el 2016, fue cumplido en un 76%.

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.

7. DEPARTAMENTO DE MADERA:

Las ventas y comisiones en dólares en el 2016, disminuyeron en un 20% con relación al 2015 y representaron el 9% y 7% sobre las ventas totales y comisiones de la empresa, respectivamente. En cuanto al volumen, las ventas durante el 2016 fueron de 1.871m3, en relación a los 2.286m3 vendidos en 2015, lo que representó en total una disminución del 18%. Esta disminución en parte se debe a que el sector de la construcción se ha visto afectado por la recesión y al anuncio del gobierno durante el primer trimestre del 2016 sobre la implementación de nuevas normas tributarias para la plusvalía, lo que finalmente se materializó en diciembre.

En el 2016 y 2015, las ventas a distribuidores representaron el 29% y 43% respectivamente, en caso de la industria y la construcción la participación en nuestras ventas fueron del 59% y el 46% en el 2016 y 2015 respectivamente, en artesanos y varios la participación en el 2016 fue del 12% mientras que en el 2015 fue del 11%.

Con relación a los gastos, éstos representan el 23% en 2016 y 21% en 2015, sobre las ventas, existió una disminución del 11% en términos de valores absolutos con relación al 2015, esta disminución interanual, en parte se debe al

cierre del punto de venta del almacén del norte el cual se efectuó en junio de 2015, sin embargo ciertos costos fijos fueron cargados a esta área sólo hasta cuando el punto de venta fue utilizado como bodega de tableros (julio 2016). Entre los gastos más importantes están las remuneraciones del personal directo operativo, entre los cuales se incluye la provisión de beneficios definidos (jubilación patronal y desahucio), la participación a trabajadores por US\$26 mil (US\$63 mil 2015), las depreciaciones de los edificios, también se incluyen arriendos y servicios básicos del punto de venta del local ubicado en el sur, gastos de seguridad, mantenimientos de los equipos de corte/canteado, y los camiones utilizados para la distribución del producto.

8. DEPARTAMENTO DIOR:

Las ventas de este departamento en el 2016 y 2015 representaron el 5 y 4% de las ventas totales de la empresa respectivamente, este incremento a nivel total se debe a la disminución de ventas de las otras líneas de negocio con respecto al año 2015.

En los 3 últimos años hemos continuado con el proceso de obtención de registros sanitarios a través del VUE, proceso que sigue siendo engorroso.

La relación del costo sobre las ventas de la división pasó del 50% en 2015, al 56% en 2016, lo cual disminuyó nuestro margen bruto de rentabilidad.

Con relación a los gastos, éstos representan el 47% y 48% para el 2015 y 2016 respectivamente sobre las ventas, es decir un incremento en términos porcentuales sobre las ventas de un punto, y una disminución en valores absolutos del 8% de los gastos con respecto al año anterior, entre los principales rubros se encuentran remuneraciones del personal, la provisión para beneficios definidos del personal, gastos de publicidad, depreciaciones del edificio por revaluación debido a NIIFS, seguridad, impuestos, entre otros. Adicionalmente, uno de los gastos incluidos lo constituyen la participación a trabajadores de USD 27 mil (USD 65 mil 2015).

9. 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.

10. DISTRIBUCION DE LAS UTILIDADES:

La Junta de Accionistas celebrada el 22 de marzo de 2016, declaró un dividendo de US\$1.100.000 de los resultados del ejercicio 2015, los cuales hasta diciembre de 2016 fueron pagados en su totalidad.

El Directorio de Alvarez Barba S.A. en reunión celebrada el 17 de febrero de 2017, recomendó a los accionistas que la distribución de utilidades del ejercicio económico 2016 de la compañía sea la siguiente:



(Expresado en dólares)

DESCRIPCION	USD
Utilidad del período	1,825,225.91
Menos: Participación laboral	273,784.00
Impuesto a la Renta Corriente	303,626.90
Impuesto Diferido	14,131.71
Utilidad después de Impuestos antes de reserva legal	1,233,683.30
10% de Reserva Legal	123,368.33
UTILIDADES DEL EJERCICIO DISPONIBLES PARA DISTRIBUCION	1,110,314.97
Utilidades a distribuir a accionistas en 2016 (propuesta)	680,000.00
SALDO DE UTILIDADES A SER TRANSFERIDAS A UTILIDADES RETENIDAS	430,314.97

El saldo de utilidades del ejercicio 2016, neto de participación a empleados, impuesto a la renta, reserva legal, y distribución de dividendos, se mantendrá como utilidades retenidas de libre disposición.

11. ASUNTOS ADMINISTRATIVOS:

A pesar de la disminución en ventas por falta de demanda durante todo el año, la estructura de la empresa no se ha modificado en forma importante, por lo que al finalizar el 2016 contamos con 74 colaboradores más 1 posición vacante, en comparación con los 72 empleados más 7 posiciones vacantes al cierre del año anterior.

Hemos cumplido con la cuota de 3 empleados discapacitados exigidos por el Gobierno.

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

La implementación de la salvaguardia en marzo del año 2015 en escalas del 5% al 45%, que debían ser desmontadas a partir de junio 2016, apenas fueron rebajadas en el mes de enero del 2016 en 5% en cada escala, en octubre la rebajan en 5% adicionales. Para el año 2017 la eliminación de las salvaguardias queda de la siguiente manera:

AÑO 2017			
Sobretasa	ABRIL	MAYO	JUNIO
15%	10,0%	5,0%	0,0%
35%	23,3%	11,7%	0,0%

Las salvaguardias continuaron afectando nuestras operaciones durante el año 2016, sobre todo en la línea de motocicletas, perfumería y algunos repuestos, accesorios, rider equipment, Porsche rider selection y life style. Muchos de

estos ítems estuvieron sujetos a la sobretasas del 40% y 25%. Estamos a la espera de que se cumpla con la resolución sobre el desmontaje de la salvaguardia durante el 2017, con la finalidad de importar con normalidad y en función a la demanda.

Asuntos Legales

Se ha completado el análisis de 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 de Seguridad y Salud Ocupacional, equipos de protección individual y ropa de trabajo, entre otros, los mismos que tendrán un costo aproximado de USD10 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 del 17 de febrero del 2012 de la empresa, aprobó el nombramiento del Oficial de Cumplimiento, mismo que se encuentra registrado y aprobado por la Superintendencia de Compañías.

Un informe independiente del año 2016, 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 2017:

Hemos acordado ya con las fábricas algunos importantes objetivos que deberán ser cumplidos durante el 2017, esperamos en este año mejorar los resultados obtenidos en el 2016, que fue sin duda, el más difícil de los últimos ejercicios económicos.

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 2017. Nos encontramos en un proceso muy difícil de recesión que afecta a todos los negocios. Este año a pesar de que ya no tenemos cupos de importación para el área automotriz, nos estamos enfrentando a una serie de barreras no

arancelarias con procedimientos largos, engorrosos y costosos para obtener la certificación y homologación de toda la línea automotriz, que como ustedes conocen, es la que tiene mayor impacto en la rentabilidad de la Compañía.

La inestabilidad y nerviosismo en todos los sectores y negocios del Ecuador, debido a las elecciones presidenciales y de asambleístas, también ha afectado a la decisión de compra de los potenciales clientes de los productos que comercializamos, sin embargo, esperamos que una vez definido el nuevo gobierno en el mes de abril y con nuestra capacidad de gestión, logremos solventar dificultades y cumplir con los objetivos de ventas planteados para este año.

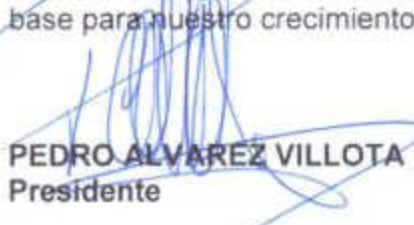
La inestabilidad jurídica a la que estamos expuestos, nos obliga a ser muy cautos y siempre estar muy atentos a los cambios y posibles cambios para direccionar nuestras estrategias en forma ágil y oportuna, para aprovechar de la mejor manera nuestro potencial de negocio en función de estas políticas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

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.

Para la Línea Dior en su categoría de perfumería, que fue muy afectada por el impacto de la salvaguardia, esperamos que a partir de la llegada del primer embarque sin salvaguardia logremos con un mejor precio incrementar nuestras ventas. Esperamos desarrollar la venta de las categorías de tratamiento y maquillaje con actividades recurrentes e innovadoras en nuestro punto de venta, que nos permitan tener mayor contacto con nuestros clientes y fidelizarlos, de esta manera aprovecharemos el buen posicionamiento de marca en el mercado debido a la calidad del producto y a las gestiones de fidelización y marketing realizadas año a año.

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.

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