

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE ALFAUTO S. A., PRESENTADO A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS RESPECTO AL EJERCICIO ECONOMICO 2015.

Guayaquil, a los veintidós días del mes de Abril del 2016

Dando cumplimiento a las atribuciones que la Ley me confiere y la obligación que tengo como Gerente General y Representante Legal de esta empresa, presento mi informe referente al ejercicio económico del año 2015.

Administración:

El primer trimestre del año 2015 no se sintió los efectos de la crisis que ha vivido el país, por lo tanto mantuvimos el nivel de empleados que iniciaron el año con nosotros, manteniendo la cordialidad, buena comunicación, métodos de trabajo y organización.

Área Comercial:

Para una mejor apreciación de la crisis del sector automotriz y especialmente el segmento de camiones, reproduzco e informo a la Junta General del artículo publicado en diario El Comercio de la ciudad de Quito, el 30 de marzo 2016, el cual refleja muy claramente la crisis que tanto nos ha afectado:

"Ecuador El 2016 empezó con una caída del 50% en la venta de autos

La situación del sector automotor se presenta compleja en el arranque del 2016. Las ventas de vehículos importados y ensamblados en el país han caído a la mitad entre enero y febrero pasados respecto al mismo periodo del 2015.

Para los representantes de sector, el principal factor es una contracción significativa de la demanda, más allá de los cupos de importación, tanto para modelos terminados como para CKD (partes para ensamblaje nacional).

De acuerdo con datos publicados por la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade) en su página web, entre enero y febrero de este año se vendieron 7 913 unidades. Esto representa un 50% menos que en los dos primeros meses del 2015, cuando se colocaron 15 840 vehículos.

El segmento con una mayor afectación es el de los camiones, que pagan un 45% de salvaguardia desde el año pasado. La venta de este tipo de vehículos cayó en un 70%, seguido por las furgonetas y las camionetas.

El gerente de la Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA), Manuel Murtinho, destaca que para este mes que está finalizando no se ve una recuperación en las ventas y la caída trimestral podría estar en porcentajes similares

La contracción económica que vive el país es la principal causa de la reducción de las ventas, por lo que proyecta una baja en las ventas de entre el 60 y el 65% para este año.

Lo anterior tiene una relación directa en las plazas de trabajo que genera el sector. - Murtinho cuenta que debido a la situación del sector se perdieron unos 1 000 puestos de trabajo en el último año en las áreas de ventas.

Para el director de la Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (Cinae), David Molina, el desplome de las ventas se debe a una profunda contracción de la demanda de los compradores.

"El mercado se partió a la mitad. (...) La gente tiene la perspectiva de que va a perder su empleo en las próximas semanas, en los próximos meses, o este año".

Si bien el año pasado hubo una restricción en la oferta de autos porque se redujeron los cupos para las unidades importadas en cerca del 40% y para los CKD de ensamblaje local en un 20%, la gente se ha abstenido de comprar autos desde fines del año pasado.

Esta visión se respalda en un estudio de la Cinea en el cual se revela que más consumidores rechazan créditos pre-aprobados para comprar vehículos.

Según el estudio, en octubre del 2015, el 36% de las personas que tenían un crédito pre-aprobado para la compra de un carro lo rechazaba.

El mismo estudio, realizado en enero de este año, revela que esta cifra subió al 59%.

Es decir, que de cada 100 personas que tienen pre-aprobado un préstamo en los bancos para adquirir un auto, 59 no toman el crédito y, por lo tanto, no compran el vehículo.

De ese grupo, cerca de la mitad desiste del crédito porque tiene una expectativa negativa respecto a su situación económica en el futuro.

La falta de compradores ha desatado una guerra de estrategias comerciales entre los concesionarios, añade Molina, como bajar los precios y ofrecer promociones.

"Hay un tema muy agresivo de generar una reducción de precios y descuentos. En parte para salir de los modelos 2015, pero además para salir del stock que tienen", dijo.

Este Diario hizo un recorrido la semana pasada por cinco concesionarios de diferentes marcas y en cuatro de ellos se mantenían promociones con descuentos para autos livianos tipo sedán y camionetas de entre USD 800 y 2 000, en modelos del 2015 y de este año.

También se ofertaban autos más económicos de modelos importados con menor potencia en el motor. Por ejemplo, si antes se traía un modelo de auto de 1 600 centímetros cúbicos (cm³), ahora se importaba el mismo vehículo pero con un motor de 1 400 cm³ de potencia, a un menor precio.

Los dependientes de los concesionarios confirmaron la baja de ventas y que aún no se habían agotado todos los modelos del 2015. Los vendedores indicaron que si bien había financiamiento de los bancos, ciertos productos financieros para pagar los vehículos con tarjeta de crédito ya no estaban disponibles.

Edison Yáñez, consultor automotriz, destaca que además de la contracción económica hay una expectativa de que bajen los precios de los vehículos y, por ello, también hay una menor demanda.

Lo anterior explica los constantes anuncios comerciales sobre liquidaciones de modelos del 2015 con descuentos.

No obstante, considera que no es tan segura la baja de precios debido a que las marcas todavía tienen stocks que adquirieron a precios altos.

A principios de este año, el Gobierno redujo los cupos para importar vehículos en el 2016, de 25 617 unidades a 23 285. Es decir, un 9% menos que en el 2015.

Respecto a estos cupos, Murinho advirtió que el cupo del primer trimestre se agotó en los primeros días de marzo. En el sector hay expectativa con el inicio del mes de abril, cuando se aplicará el cupo para el segundo trimestre.

El monto máximo de importación para este año se fijó en USD 280 millones para vehículos armados, divididos en cuatro trimestres, cada uno por USD 70,1 millones.

El director de la Aeade, Genaro Baldeón, dijo días atrás que los cupos del primer trimestre se agotaron porque las marcas realizan pedidos con seis meses de anticipación y no conocieron, sino hasta el 30 de diciembre pasado, que el cupo se fijaría por trimestres.

En contexto

En el 2015 se vendieron 81 143 vehículos a escala nacional, esto es, 38 917 autos menos respecto al año previo, según la Aeade. Para este año, la Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana calcula que las ventas bordearán las 50 000 unidades."

Fuente:

<http://www.elcomercio.com/actualidad/consumo-venta-autos-economia.html>

Área de Cobranzas:

La generalizada crisis a nivel nacional en todos los segmentos de la economía del País, ha producido un efecto concatenado de iliquidez que produce atrasos en cuentas por cobrar, llegando inclusive a plazos mayores de 90 días, afectando severamente nuestro flujo de caja.

Área Contable y Tributaria:

Mantenemos un eficiente control contable y tributario y coordinando lo que sea necesario con nuestro auditor externo, además cumpliendo con todo lo relacionado con las normas NIIF.

Área Financiera:

Producto de la crisis el aspecto financiero de la compañía se ha visto seriamente afectado por las principales razones que detallo a continuación:

- 1.- contracción sostenida de la demanda de camiones.
- 2.- sustancial decrecimiento de las ventas
- 3.- a mediados del año 2015 los bancos redujeron drásticamente los créditos automotrices en todos los segmentos. pero en el de camiones fue total la reducción.
- 4.- obviamente esto produjo menos ingresos y por ende muchas dificultades financieras.

Proveedores y bancos:

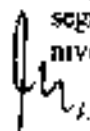
A pesar de todo seguimos cumpliendo puntualmente con nuestras obligaciones de proveedores y bancarias.

Resultados de la compañía:

Considero dramáticos los resultados de la compañía producto de los fundamentados comentarios que estoy mencionando en párrafos anteriores y que son de dominio público.

A pesar de todo esto nuestros ingresos corrientes cubrieron los egresos corrientes y observamos una muy modesta utilidad operacional antes de impuestos, sin embargo el anticipo mínimo de impuesto a la renta que estaba previsto en \$45,202.45; al ser mayor que el impuesto causado se convirtió en impuesto a la renta, generando una pérdida final de \$37,187.72.

Dejo constancia que es la primera vez desde nuestra fundación en el año 2005, que Alfauto S. A. presenta una pérdida en sus estados financieros, sin embargo considero que a pesar que el segmento camiones en el Ecuador se ha visto impactado con una rebaja del 70% en sus ventas a nivel nacional, pudimos equilibrar ingresos y egresos.



Auditor Externo:

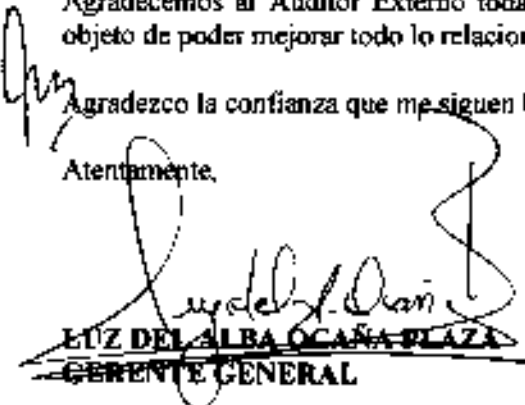
Por estar obligados por la Ley continuamos con los servicios del auditor externo Esrobross Cia. Ltda. Con registro número SC-RNAE-476.

Está a disposición de la Junta General de Accionistas el informe de Auditoría Externa relacionado al año 2015.

Agradecemos al Auditor Externo todas las recomendaciones y sugerencias realizadas con el objeto de poder mejorar todo lo relacionado con estas normas

Agradezco la confianza que me siguen brindando los accionistas.

Atentamente,



LUZ DEL ALBA OCAÑA PLAZA
GERENTE GENERAL