

INFORME DE LOS ADMINISTRADORES DE AUTOMOTORES ANDINA S.A. A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS POR EL AÑO 2015, A CELEBRARSE EL 05 DE ABRIL 2016.

Señores Accionistas:

En nuestra calidad de Presidente y Gerente General de AUTOMOTORES ANDINA S.A. presentamos el informe de actividades y estados financieros correspondiente al ejercicio económico 2015.

Debido a las fuertes medidas restrictivas de importación impuestas por el Gobierno Nacional, (aplicación de Salvaguardias, disminución de cupos e incremento de precios), el sector automotriz en este año 2015 se vio drásticamente afectado con una disminución de la demanda y la oferta de vehículos, adicionalmente se suma la restricción del crédito por parte de los entes financieros, lo que significó que el mercado de venta de vehículos livianos y pesados disminuya en un 32% equivalente a 38.472 unidades menos, en el 2015 se vendió 81.261. Si comparamos este año con el 2013 la reducción es de 29%. La marca Hyundai, disminuyó ventas en un 46.59% y Mazda en 47.21%, entre las más afectadas del sector

2.- VENTA DE VEHICULOS.- Las ventas totales de Automotores Andina en este periodo son de 412 unidades. La composición de las ventas de vehículos por semestre en el año 2015 muestran que en el segundo semestre se vende 253 unidades, versus las 159 unidades vendidas en el primer semestre, con un crecimiento de 94 unidades que representa el 59%. Este crecimiento en unidades se da, a pesar de que la industria en el segundo semestre decrece en 25.9%

Ventas Hyundai.- Automotores Andina, en este año vendió 329 unidades, livianos 310 y comerciales (camiones) 19, con un promedio mensual de 27 unidades.

Con las nuevas políticas de acuerdo a estimaciones de mercado se prevé que para el presente año 2016 se comercializaran entre en un rango de 55.000 unidades en el País, salvo nuevas medidas económicas, etc.

El objetivo de Automotores Andina es alcanzar ventas de 11 unidades mensuales en cada agencia de Quito y 12 en Manta, lo que suma 34 vehículos, 31 livianos y 3 camiones para obtener un volumen anual de 408 vehículos, 372 livianos 36 camiones. Requerimiento clave es la disponibilidad de vehículos y la buena planificación de compras y manejo de inventario.

Ventas Mazda.- Automotores Andina con el punto de venta de Av. Naciones Unidas, en este año vendió 78 unidades, Pick Ups 74, Mazda 3 uno y CX5 3, con un promedio mensual de 6 unidades, con una participación en la venta de Mazda de 2.10%. En el mes de diciembre de 2015, debido a la falta de CKD la empresa Maresa se vio obligada al cierre de la planta de ensamblaje de vehículos Mazda, por lo que la empresa fue notificada que la entrega de producto está planificada en 5 unidades mensuales, con un total de 60 unidades anuales.

3.- SITUACION FINANCIERA.

ESTADOS DE RESULTADOS.- Al 31 de diciembre de 2015 la empresa arroja una pérdida en operación de USD\$ 1.025,34 ocasionado principalmente por las nuevas medidas tomadas por el Gobierno Nacional en el mes de enero 2015, con la fijación de cupos y con el

establecimiento de salvaguardias a todos los productos importados. En el caso de los vehículos de la marca Hyundai hubo un incremento de precios significativo.

Con la aplicación del anticipo del impuesto a la renta determinado por la fórmula del Gobierno Nacional de \$ 218.413.90 y el ingreso del impuesto a la renta diferida de la aplicación del 22% de la pérdida del período de \$ 48.276.63 la pérdida de la compañía se incrementa a \$ 171.162.61. Las ventas totales de la empresa en este año suman \$ 14'408.139.

El margen bruto total en el 2015 fue de 12,8%, el año anterior de 10,2%. En vehículos en este período la ganancia fue de US\$ 978.174.39 (8,4%) y en repuestos de US\$ 861.629.06 (30,6%) porcentajes de utilidad mayores al año pasado.

En el 2015 optimizamos gastos, disminuimos \$ 100.349 en Gastos Administrativos, \$ 28.952 en gastos financieros y \$ 20.380 en depreciación.

Los principales ajustes realizados por la administración actual son:

- Optimización de personal, se disminuyó: 9 personas administrativas, 1 jefe de taller, 1 Coordinador de la sucursal Manta y 1 Gerente Financiero. En junio al tomar el control administrativo del taller de Carondelet (servicio Mazda y Sanyong) ingresaron a la empresa 6 técnicos y una cajera, que eran parte de la empresa que nos vendió el taller. A esta fecha, febrero 2016 el número de empleados es de 53, ya incluidas las 7 personas que se incorporaron del taller. A diciembre 2015 fueron 56, comparado con diciembre 2014 que eran 69 empleados. Se disminuyó 2 guardias, lo que significaba un pago de \$ 3.000 mensuales. Se unificó los talleres de Sanyong y Mazda, ubicado en la calle Carondelet, dejándose de pagar el arriendo del taller de Sanyong, que costaba \$ 2.700 mensuales, desde junio y se vendió la estructura instalada, optimizando el recurso humano y material y generando ingresos por venta de servicios y repuestos promedio mensual de \$ 50.034 en el período junio a diciembre de 2015.

- Se mejoró la estructura financiera de la empresa, con una disminución de obligaciones con los bancos de US\$ 1'553.276.37 equivalente a 56,9% al pasar de un endeudamiento de US\$ 2'730.027.87 en diciembre 2014 a US\$ 1'176.751.50 a diciembre 2015.

- Igualmente las cuentas por pagar a proveedores (Hyundai y Maresa) en este período disminuyeron en US\$ 738.074.13, es decir 28,13% a diciembre del 2015 las cuentas por pagar a Hyundai en vehículos y repuestos es de US\$ 971.389.37 y a Maresa US\$ 94.231.

- En repuestos se ha reestructurado todo el departamento a fin de garantizar un adecuado y ágil funcionamiento, implementando los siguientes procesos:
 1. Reestructuración operativa funcional del Departamento, se cambia el descriptivo de funciones de los principales cargos a fin de hacerlos productivos.
 2. Implementación de flujos de procesos.
 3. Manejo y control de inventarios, registro en sistema de coordenadas de ubicación de perchas. Hoy es muy fácil ubicar un repuesto.

4. Manejo y control de bodegas, implementación de facilidades para inventario cíclico.
5. Se construyó una nueva caja, para dar facilidad a los clientes, a los que causaba molestia el subir a pagar en el segundo piso.

• En el área comercial se realizó las siguientes actividades:

1. Se mejoró la calidad del inventario, con pedidos de alta rotación y rentabilidad, sin embargo se mantiene vehículos pesados de poca rotación ya adquiridos anteriormente.
2. Se modificó y mejoró la página WEB y se implementó Facebook para una mejor comunicación con el cliente.
3. Se adquirió un programa de computación para facilitar y agilizar la comunicación con la base de datos de AMA, se ha realizado 5 envíos promocionando principalmente nuestros productos y Servicio.
4. Se mejoró la relación con la marca.
5. Conforme a las nuevas cifras del mercado y objetivos se reestructuró el equipo comercial en las tres Agencias.
6. Se implementó nuevamente un sistema de control de los Prospectos tanto en Mazda como Hyundai, en este último se puso énfasis en el uso como herramienta de trabajo y también por exigencia de la Marca.
7. Se inició o reanudó la relación comercial con clientes Corporativos y Públicos se llegó a firmar cuatro acuerdos comerciales con Fondo de Cesantía UC, Consorcio del Pichincha, Asociación de Floricultores, Fenacotrail, que darán fruto en el 2016.

Los intereses financieros netos, esto es intereses ganados menos los intereses pagados en este año fue de un ingreso de US\$ 22.722.96 frente al año anterior que fue de un egreso de US\$ 21.635.64, es decir con un menor crédito otorgado con menor riesgo se obtuvo mayores ingresos por este rubro. Con el objeto de no pagar intereses a Neohyundai en la cancelación de las facturas de vehículos, desde junio se llegó al acuerdo de que el plazo de 30 días para el pago debe ser a partir de la entrega física de la unidad.

Los otros ingresos y egresos netos en este período es de US\$ 664.952.29 y representan el 4,6% de las ventas totales, comparado con el año anterior que fue de US\$ 739.486.92 y representan el 2,8% de las ventas, la disminución en este rubro fue US\$ 74.534.63. Otros ingresos están compuestos por arriendo de locales 66%, por comisiones y rebates recibidos de la marca 12 %, utilidad en venta de vehículos innecesarios 3%, utilidad de acciones de Intermotors y Amatruck por registro del Valor Patrimonial Proporcional el 13 % y a otros ingresos varios por recuperación de cartera incobrable, etc. 6%

BALANCE GENERAL

Analizado el Balance General de la empresa, es necesario informar al Directorio y a la Junta General de Accionistas las siguientes observaciones

1.- CARTERA

La cartera total a diciembre 2015 es de USD\$ 2'489.217 con una disminución en relación al año anterior de USD\$ 2'185.261 equivalente a 46,7%, siendo la de mayor disminución la cartera de clientes.

La cartera de clientes de este año en relación al año 2014 presenta una disminución de USD\$ 2'241.628 equivalente al 95,7%. Dicha recuperación fue cobrada en el primer semestre del 2015 USD\$ 1.796.232 y en el segundo semestre USD\$ 445.397.

La cartera total de clientes a esta fecha es de USD\$ 2'341.609,21 con una cartera vendida de USD\$ 1'117.167,82 equivalente al 47,7% y por vencer USD\$ 1'224.454,98 equivalente al 52,3%. Del análisis de la cartera vendida de USD\$ 1'117.167,82, se ha determinado que el monto de USD\$ 428.140 es de dudosa recuperación y se encuentra en poder de los abogados. La provisión para cuentas incobrables es de USD\$ 124.345,83

2.- OTRAS CUENTAS POR COBRAR.-

En la cuenta "Otras cuentas por Cobrar" que suman USD\$ 271.953 se presenta una disminución de USD\$ 43.833, es decir 13,9% menos.

3.- INVENTARIO.

El inventario total de la empresa es de USD\$ 4'560.973,80 y se descompone en inventario de vehículos de USD\$ 2'462.626,45 y de repuestos de USD\$ 2'098.347,35, con una provisión por obsolescencia de USD\$ 653.012,97, con una reducción de USD\$ 1'006.604 en relación al año pasado.

Del inventario de vehículos el 29% corresponde a volquetas y cabezales Shacman y Autocar de difícil comercialización, mientras que el 63% es vehículos livianos y camiones Hyundai y el 8% a camionetas Mazda.

El inventario de repuestos a diciembre 2015 es de USD\$ 2'098.347,35, del análisis de inventario de repuestos se puede concluir que el 45% del inventario equivalente a USD\$ 939.587 no tiene movimiento con poca probabilidad de venta. El 55% restante del inventario equivalente a USD\$ 1'160.481 es vendible en el mediano plazo.

Al 31 de diciembre 2015 se registra una provisión acumulada para obsolescencia de repuestos por el valor de USD\$ 653.012,97 superior en USD\$ 126.087 a la provisión del año 2014.

4.- PROVISION POR BENEFICIOS A EMPLEADOS.

Hasta diciembre 2015 se ha provisionado para Jubilación Patronal un monto de USD\$ 336.627,60 de acuerdo al Estudio Actuarial de Jubilación Patronal e indemnizaciones laborales realizados por la firma Actuaría C. Ltda. En el año 2015 se realizó un ajuste de USD\$ 118.882,23, registrándose al gasto USD\$ 20.603 y al Patrimonio como cuenta de resultados integrales USD\$ 98.279,23. En el año 2014 se registro provisiones por este concepto de \$31.278.

5.- ACTIVO FIJO.

Con escritura de compra y venta e hipoteca celebrada el 12 de agosto 2015 en la Notaría Primera del Cantón Rumihahui se adquirió lote ubicado en la Hacienda denominada "La Esperanza", perteneciente a la parroquia Sangolquí, Cantón Rumihahui, Provincia de Pichincha, con una superficie total de 50.000 metros cuadrados a USD\$ 26,75 cada metro. El precio del

inmueble es de US\$ 1.337.500, el saldo por pagar a esta fecha es de US\$ 491.666,68. Este lote queda a 80 metros de El Colibri y conoedores de que se va a aperturar una via de 24 metros de ancho y con parter en el medio, nos pareció una oportunidad. Cuando compramos la zonificación era de 2 pisos, actualmente el Municipio, cambió a 7 pisos. Al momento tenemos una propuesta de venta, por intermedio de un corredor inmobiliario, lo que estamos conversando.

Esta compra fue autorizada por Directorio celebrado el 18 de junio de 2015 y consultado previamente al Ing. Jose Rivadeneira parte de un grupo de accionistas.

Con el objeto de mejorar las actuales instalaciones se realizó la ampliación del show room de la Av. América y Av. Naciones Unidas, en la Agencia de Aloag se construyó locales de arrendamiento y en el terreno de Sangolquí se están realizando el cerramiento, para venderlo con esta mejora.

6.- PASIVO TOTAL

El pasivo total de la empresa a diciembre de 2015 es de US\$ 4'308.219,15 comparado con el 2014 existe una reducción de US\$ 2'223.598,21 equivalente a 34,04%. Hubo una importante disminución en préstamos bancarios de US\$ 1'553.276 y de la cuenta proveedores (Hyundai y Mazda) de US\$ 738.074

7.- PATRIMONIO DE LA EMPRESA.

El Patrimonio de los accionistas a diciembre 2015 es de US\$ 13'741.643,63 y representa el 76,13% del total de los activos de la compañía, lo que significa que solo el 23,87% está financiado con préstamos. El patrimonio en el 2014 es de US\$ 14'011.085,47 y representa el 68,20%, existe una reducción de US\$ 269.441,84 originado por la pérdida del período por US\$ 171.162,61 y por la provisión realizada de la jubilación patronal de US\$ 98.279,23.

8.- COMPAÑÍAS RELACIONADAS.

INTERMOTORS S.A

En el año 2015 la empresa alcanzó ventas de US\$ 2'363.003,43. La ganancia bruta obtenida fue de US\$ 838.584,36. La utilidad antes de impuestos y participación empleados en este año es de US\$ 186.585,44 y representa el 7,9% de las ventas. La rentabilidad sobre el Patrimonio es de 28,7%.

AMATRUCKS S.A. En el 2015 la empresa vendió US\$ 285.920. Los gastos operacionales ascienden a US\$ 121.751,51 y representan el 42,6% de las ventas. Los otros ingresos no operacionales fueron de US\$ 1.832,90 en el 2015.

La pérdida operacional en este período fue de US\$ 38.548,21. Debido a que la empresa está en un proceso de liquidación en razón a que sus pérdidas acumuladas alcanzan el 66,9% del capital suscrito de US\$ 460.000 la administración ha decidido que este proceso culmine en febrero de 2016. Las operaciones del taller de servicios será atendido con personal de Automotores Andina. El actual personal que se compone de 4 mecánicos y dos administrativos será liquidado.

PERSPECTIVAS FUTURAS DE A.A.

Frente a este panorama, incierto, totalmente negativo, es muy complicado realizar una proyección de ventas. No se conocen las nuevas medidas gubernamentales para las

importaciones, la situación crediticia actual, la poca rentabilidad en las marcas y el descuento que empieza por la competencia entre concesionarios, lo que nos da un panorama difícil para el año 2016.

La Administración procurará, buscar nuevas alternativas de promoción y ventas para mitigar las adversidades actuales, estamos en la búsqueda de nuevos convenios con instituciones, como la Cooperativa de la Policía, etc. Buscamos el arrendamiento parcial de espacios en los locales de la Avda. América y de Aloj. Estamos mejorando la postventa y repuestos, saliendo a vender afuera del local, directamente en los diferentes talleres y aseguradoras. Tenemos varios objetivos que ojalá sea posible llevarlos a cabo, según como se presente la situación del País.

Agradecemos a los señores miembros del Directorio, a todo el equipo de funcionarios y empleados de la compañía por su valiosa colaboración y a ustedes señores accionistas por su presencia.

Ing. Augusto Reyes Vinuesa
PRESIDENTE

Sr. Augusto Reyes Acosta
GERENTE GENERAL