

**INFORME DE LOS ADMINISTRADORES DE AUTOMOTORES ANDINA S.A. A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS POR EL AÑO 2016, A CELEBRARSE EL 30 DE MARZO 2017.**

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 2016.

**1.- MERCADO.-** Durante este periodo se mantiene las mismas 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 2016 se vio afectado con una disminución de la demanda y la oferta de vehículos, adicionalmente se mantiene la restricción del crédito por parte de los entes financieros, lo que significó que el mercado de venta de vehículos livianos y pesados disminuye en un 22% equivalente a 17.754 unidades menos, en el 2016 se vendió 63.555 Si comparamos este año con el 2014 la reducción es de 43%. La marca Hyundai, disminuyó ventas en un 13% y Mazda en 30%, entre las más afectadas del sector.

**2.- VENTA DE VEHICULOS.-** Las ventas totales de Automotores Andina en este periodo son de 424 unidades, mayor al año anterior en 37 unidades (9,6%). La composición de las ventas de vehículos por semestre en el año 2016 muestran que en el segundo semestre se vendió 240 unidades, versus las 184 unidades vendidas en el primer semestre, con un crecimiento de 56 unidades que representa el 30%. La industria en este mismo periodo crece en 28%

**Ventas Hyundai.-** Automotores Andina, en este año vendió 361 unidades con un incremento en relación al año anterior del 18% (56 unidades), descompuesto en livianos 329 con un crecimiento de 15% (43 unidades) y comerciales (camiones) 32 unidades con un crecimiento de 68% (13 unidades). El promedio mensual es de 30 unidades versus 25 del año anterior.

Con las nuevas políticas de acuerdo a estimaciones de Mercado se prevé que para el presente año 2017 se comercializaran entre en un rango de 73.000 unidades en el País, salvo nuevas medidas económicas, etc.

El objetivo de Automotores Andina es alcanzar ventas de 12 unidades mensuales en cada agencia de Quito y 15 en Manta, lo que suma 39 vehículos, 36 livianos y 3 camiones para obtener un volumen anual de 468 vehículos, 430 livianos y 38 camiones. Requerimiento clave es la disponibilidad de vehículos y la buena planificación de compras y manejos de inventario.

**Ventas Mazda.-** Automotores Andina con el punto de venta de Av. Naciones Unidas, en este año vendió 60 unidades, con una disminución de 22% (17 unidades); Pick Ups 54, Mazda uno y CX5 cinco, con un promedio mensual de 5 unidades, con una participación en la venta de Mazda de 2.35%. En este año la empresa no ha tenido una buena provisión de Pick Ups, debido al cierre de la planta de ensamblaje de vehículos Mazda, por lo cual el inventario disponible fue insuficiente para atender la demanda.

Para este año 2017 se estima vender 70 unidades: Mazda 2-3-6 28 unidades con PVP de \$26.990 a \$39.990; CX3 y CX5 27 unidades con PVP de \$35.000 a \$45.700; New BTSO importadas 15 unidades con PVP de \$38.990 a \$49.990.

### 3.- SITUACION FINANCIERA.

#### ESTADOS DE RESULTADOS.-

Al 31 de diciembre de 2016 la empresa arroja una pérdida en operación de USD\$72.956 ocasionado principalmente por la disminución del mercado, el mantenimiento de los impuestos y los altos precios ocasionados por el Gobierno Nacional al extender el plazo del establecimiento de salvaguardias por un año adicional, manteniendo la fijación de cupos a todos los productos importados. Existe además una reducción permanente de márgenes por parte de la marca Hyundai en el ajuste de Precios de Venta.

Con el sistema de aplicación del antidoto del impuesto a la renta de acuerdo a la fórmula del Gobierno Nacional que para el año 2016 es de \$140.518.26; el ingreso del impuesto a la renta diferida por la amortización de la pérdida del período anterior de \$ 46.964.40, la pérdida de la compañía se incrementa a \$166.510.15.

Las ventas totales de la empresa en este año suman \$ 15'366.085 mayor en \$957.946 ( 6.6%) al año 2015.

El margen bruto total en el 2016 fue de 11,6%, el año anterior de 12,8%. En vehículos en este período la ganancia fue de US\$ 980.060 equivalente a 7.7% y en repuestos de US\$ 802.990 equivalente a 30.6%, porcentajes de utilidad menores al año pasado en \$56.753 principalmente en repuestos.

En el 2016 disminuimos gastos en 1,8%, disminuimos \$ 20.530 en Gastos de venta, \$ 20.326 en Gastos Administrativos y \$ 8.255 en depreciación.

Los principales ajustes realizados por la administración son:

- A diciembre 2016 el número de empleados es de 61 comparado con 56 existentes a diciembre 2015, para optimizar la operación ingresaron 1 asistente de taller que fue absorbido por la liquidación de Amatruck (Aloag), dos vendedores de camiones para Aloag y Matriz, 1 jefe de taller para Carondelet (Mazda-Ssangyong), 1 asistente Marketing (Matriz).
- En repuestos se ha reestructurado todo el departamento a fin de garantizar un adecuado y ágil funcionamiento, implementando los siguientes procesos:
  1. Facilidad en la ubicación de repuestos con el registro en sistema de coordenadas de ubicación de perchas.
  2. Manejo y control de bodegas, implementación de facilidades para inventario cíclico.
  3. Con las nuevas instalaciones existe comodidad y facilidad en la compra y cancelación de las facturas.

En el área comercial se realizó las siguientes actividades:

- Se mejoro la calidad del inventario, con pedidos de alta rotación y rentabilidad, al momento el stock de vehículos comerciales es de poca antigüedad y rotación normal.

- Se modifico y mejoro la página WEB y se utilizo el Facebook como principal medio de promoción de productos y campañas, cuyos resultados se verán reflejados en el 2017.
- Dentro del desempeño de ventas del año 2016 y dentro de la Red de distribución Hyundai, se mejoro de posición en Livianos del 6to puesto en el 2015 al 4to puesto en el periodo analizado y en vehículos comerciales, se mejoro aun mas del puesto 13avo al 5to puesto respectivamente.
- Se continuo con las buenas relaciones con la marca.
- Dentro de la evaluación de la Marca en atención al cliente, tenemos el 3er lugar dentro de la Red, destacándose a la Agencia de Manta como la de mejor calificación dentro de las tres.
- Con motivo de la celebración de los 50 años de fundación de la Compañía, se promociono en varios medios y dentro de las Agencias lo que nos ayudo a posicionar nuestra empresa a nivel local y nacional.
- Se hicieron varias campañas con importante inversión en Publicidad de productos, posventa y repuestos en radio, prensa, redes sociales, bases de datos y Web.
- Como parte de la satisfacción de nuestros clientes, nos hemos preocupado de mantener un stock adecuado de vehículos, punto clave considerando los procesos de entrega que mantiene Neo Hyundai.
- En la convención Americana de la marca celebrado en Puerto Rico, recibimos el premio a la excelencia del concesionario, siendo este únicamente entregado a nosotros de todo Latino América

Los intereses financieros netos, Los intereses pagados a los bancos por las operaciones de crédito por \$108.442 son compensados con los intereses ganados de \$ 109.148 en los créditos otorgados, con un margen de \$706.

Los otros ingresos y egresos netos en este período es de US\$ 626.259 y representan el 4,1% de las ventas totales, comparado con el año anterior que fue de US\$ 664.952 y representan el 4,6% de las ventas, la disminución en este rubro fue US\$ 38.693.

La composición de Otros Ingresos es por arriendo de locales 72%, por comisiones y rebates recibidos de la marca 15%, recuperación de adecuaciones en agencias 13%, otros ingresos 21% y los otros egresos corresponde a menos 21% por la disminución de las acciones de Amatruck por liquidación de la empresa.

#### **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 neta total a diciembre 2016 es de US\$ 2'837.889 es decir US\$ 348.673 más que el año anterior (15.6%) originado principalmente por el aumento de cartera clientes de repuestos de nuestra empresa filial INTERMOTORS ANDINA en US\$ 254.652 y en otras cuentas por cobrar US\$ 59.412.

La cartera total de clientes a esta fecha es de US\$ 2'596.261 con una cartera vencida de US\$ 1'222.816 equivalente al 47.1% y por vencer USD\$ 1'373.445 equivalente al 52.9%.

Del análisis de la cartera vencida de US\$ 1'222.816, se ha determinado que el monto de USD\$ 503.302 mayor a un año es de dudosa recuperación y se encuentra en poder de los abogados. La provisión para cuentas incobrables es de USD\$ 89.737.

## **2.- OTRAS CUENTAS POR COBRAR.-**

En la cuenta "Otras cuentas por Cobrar" que suman USD\$ 331.365 se presenta un aumento de US\$ 59.412, equivalente al 22% en la cuenta deudores varios (vehículo usado) que a febrero 2017 ha sido cancelado.

## **3.- INVENTARIO.**

El inventario total de la empresa es de US\$ 3'673.841 y se descompone en inventario de vehículos de US\$ 2'310.616 y de repuestos de US\$ 2'041.159, con una provisión por obsolescencia de US\$ 702.085, con una reducción en el inventario total de US\$ 234.120 en relación al año pasado.

Del inventario de vehículos el 23% corresponde a volquetas y cabezales Shacman y Autocar de difícil comercialización, mientras que el 71% es vehículos livianos y camiones Hyundai y el 6% a camionetas Mazda.

El inventario de repuestos a diciembre 2016 es de US\$ 2'041.159 del análisis de inventario de se puede concluir que el 64% del inventario equivalente a US\$ 1.307.567 no tiene movimiento con poca probabilidad de venta. El 36% restante del inventario equivalente a US\$ 733.592 es vendible en el mediano plazo.

Al 31 de diciembre 2016 se registra una provisión acumulada para obsolescencia de repuestos por el valor de US\$ 702.085 superior en US\$ 49.072 a la provisión del año 2015.

## **4.- PROVISION POR BENEFICIOS A EMPLEADOS.**

Hasta diciembre 2016 se ha provisionado para Jubilación Patronal un monto de US\$ 443.833 de acuerdo al Estudio Actuarial de Jubilación Patronal e Indemnizaciones Laborales realizados por la firma Actuaría C. Ltda. En el año 2016 se realizó un ajuste de US\$ 110.768, registrándose al gasto US\$ 36.131 y al Patrimonio como cuenta de resultados integrales US\$ 74.637.

## **5.- ACTIVO FIJO.**

El terreno de 50.000 mts adquirido en agosto 2015 que se encuentra en el Cantón Rumiñahui parroquia Sangolquí, a febrero 2017 está totalmente cancelado y se han realizado mejoras por US\$ 355.708, contablemente a diciembre 2016 está registrado en un valor de US\$ 1'706.114.

Ante el GAD Municipal de Rumiñahui se realizaron los trámites de subdivisión de lotes, la misma que fue aprobada el 08 de noviembre 2016 con el catastro de los siguientes lotes:

LOTE	CLAVE CATASTRAL	area terreno	Propietario	avaluo municipio
1 Lote 07-02	070207013000	6.523,19	GAD RUMIÑAHUI	142.205,54
2 Lote 07-01	070207012000	18.426,03	AMA	401.687,45
3 Lote 07-03	070207014000	3.287,10	AMA	71.658,78
4 Lote 07-04	070207015000	3.287,19	AMA	71.660,74
5 Lote 07-05	070207016000	3.287,19	AMA	71.660,74
6 Lote 07-06	070207017000	3.000,61	AMA	65.413,30
7 Lote 07-07	070207018000	2.614,96	AMA	57.006,13
8 Lote 07-08	070207019000	2.714,83	AMA	59.183,29
9 Lote 07-09	070207020000	2.001,11	AMA	43.624,40
10 Lote 07-10	070207021000	1.597,86	AMA	34.833,35
area util		<b>46.740,07</b>		<b>1.018.933,72</b>
areas complementarias		3.259,93		
Total terreno		50.000,00		

(\*) Nota: falta por incluir gastos de legalización, avaluo y otros

De conformidad a las Ordenanzas vigentes del GADM de Rumiñahui de entregar como parte de la subdivisión el 15% del total, se procedió a enajenar el Lote 07-02 por 6.523.19 mts a favor del municipio, según autorización de la Junta General Extraordinaria de Accionistas de 16 de diciembre de 2016. En esta misma junta se autorizo al Gerente General para participar en la constitución de una Compañía inmobiliaria y aportar lotes de terreno a la misma, a criterio del Gerente General, los accionistas serán Automotores Andina con el 99% e Intermotor con el 1%.

Se concluyo con la ampliación del showroom de la Av. América y Av. Naciones Unidas, y están en proceso en la Agencia de Aloag los locales de arrendamiento y la ampliación del taller y bodega de repuestos de la Agencia de Manta.

#### 6.- PASIVO TOTAL

El pasivo total de la empresa a diciembre de 2016 es de US\$ 4'658.418 comparado con el 2015 existe un aumento de US\$ 350.199 equivalente a 8.1%, ocasionado por la provisión de la Jubilación Patronal de US\$ 107.205 y el incremento en préstamos bancarios de US\$ 268.088 para mejorar los inventarios de vehículos.

#### 7.- PATRIMONIO DE LA EMPRESA.

El Patrimonio de los accionistas a diciembre 2016 es de US\$ 13'500.496 y representa el 74.3% del total de los activos de la compañía, lo que significa que solo el 25.7% está financiado con préstamos, crédito proveedores y provisión de jubilación patronal. El patrimonio en el 2015 es de US\$ 13'741.644 y representa el 76.1%, existe una reducción de US\$ 241.147 originado por la pérdida del periodo por US\$ 166.510 y por la provisión realizada de la jubilación patronal de US\$ 74.637.

#### 8.- COMPAÑÍAS RELACIONADAS.

##### INTERMOTORS S.A

En el año 2016 la empresa alcanzó ventas de US\$ 2'011.787. La ganancia bruta obtenida fue de US\$ 670.718. La utilidad antes de impuestos y participación empleados en este año es de US\$

59.863 y representa el 2,98% de las ventas. La rentabilidad sobre el Patrimonio es de 18,3%. El cierre de la calle Granados, por la construcción del paso a desnivel, ha afectado la afluencia de clientes, apreciando una disminución adicional a la causada por la situación económica.

#### **AMATRUCKS S.A.**

En el 2016 la empresa cerró sus operaciones, se liquidaron a los empleados (2) y mecánicos (4). Para el cierre formal de la empresa, se requiere que el balance de liquidación sea conocido por la Junta General de Accionistas a realizarse en Marzo de 2017. Las operaciones del taller de servicios de Aloág será atendido con personal de Automotores Andina.

#### **PERSPECTIVAS FUTURAS DE A.A.**

Se estima que para este año 2017, la empresa realice ventas similares al año 2016, seguiremos optimizando gastos de venta y administrativos a fin de evitar que la empresa genere pérdidas, afectando el patrimonio de los accionistas.

Las relaciones con Maresa y Neohyundai, son buenas, hemos cumplido muy puntualmente los pagos y respetamos sus políticas, sin embargo, los márgenes de utilidad, que dan a los concesionarios, son bastante bajos y por la incierta situación del País, cambian de políticas y de precios, especialmente esta última, ocasionándonos varias veces pérdidas, porque nos venden a un valor y después bajan de precio, sin dar rebates.

Por estas y otras razones seguimos en la búsqueda de una marca propia, complementaria, que nos permita manejarnos mejor y que nuestro trabajo, consolide el futuro de la empresa, hoy trabajamos por el día a día y sujetos al valvén de estos dos proveedores principales.

De los lotes del Valle de Los Chillos, podemos revalorizar, de acuerdo a los avalúos de los lotes ya individualizados por la subdivisión, y que realice una empresa Inmobiliaria calificada por la Superintendencia de Bancos, consideramos que con la revalorización de los 9 lotes y venta de 8 lotes para la actividad inmobiliaria de la nueva empresa, se generara una importante utilidad y crecimiento del patrimonio, que permitirá hacer frente a un panorama incierto por las elecciones y un nuevo gobierno.

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**