

Cuenca, 31 de Agosto del 2017

**INFORME PARA LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA MOTOCICLETAS Y ENSAMBLAJES MYESA S.A.**

**PERIODO: ENERO – DICIEMBRE DEL 2016**

**ESTIMADOS ACCIONISTAS, AUDITOR EXTERNO Y COMISARIO DE LA COMPAÑÍA**

A continuación me permito presentar a ustedes el informe de la gestión de la compañía durante el ejercicio Económico 2016, en base a los términos previstos por la ley y normativa vigente, así como la documentación necesaria incluyendo, de manera especial, la opinión sobre los Estados Financieros de Auditoría Externa y el informe del Comisario de esta entidad, en relación con las operaciones comerciales correspondientes al ejercicio económico cortado al día 31 del mes de Diciembre del año 2016.

**INTRODUCCION**

**Incidencia de las políticas públicas**

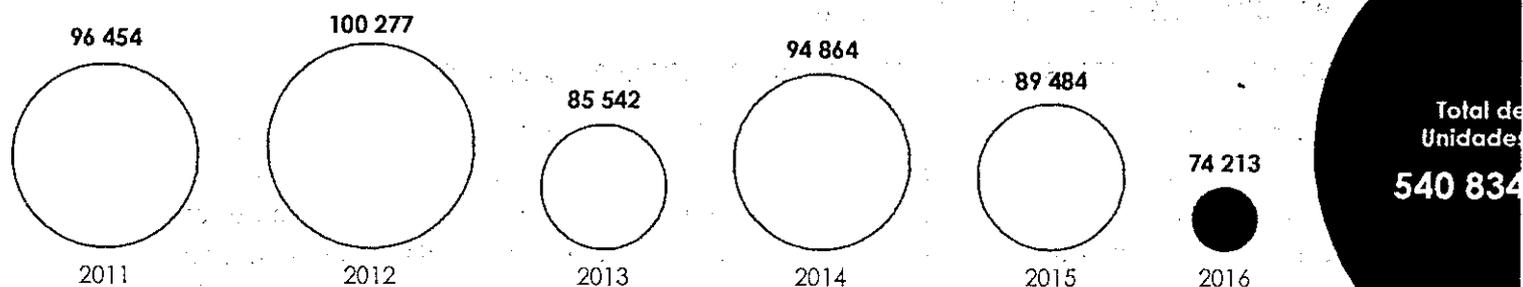
Como lo indica la AEADE, en su anuario del 2016, "La economía del país y el sector automotor han tenido uno de los desempeños más complejos de los últimos tiempos. Ante las dificultades macroeconómicas derivadas de los choques externos y las decisiones de política económica, se ha trasladado una gran parte del peso de la crisis al sector privado. Como resultado, el sector comercial y, dentro de este, el automotriz ha debido sortear un panorama cargado de incertidumbre y múltiples medidas que han afectado seriamente nuestra actividad empresarial. Durante los dos últimos años nos enfrentamos a una severa reducción del mercado como consecuencia de los efectos recesivos de la economía y de la limitación a las importaciones así como una salvaguardia e incremento de aranceles de motocicletas que llegó a una sobrecarga del 45% adicional. A estos hechos se sumó un entorno incierto frente a la nueva política y reglamentación técnica de seguridad de las motocicletas, que podía haber implicado que una gran cantidad de modelos importados y ensamblados en el país no puedan comercializarse. Como si no fuera suficientemente adversa la situación, el Gobierno estableció un nuevo y complejo sistema de cupos de importación para el año 2016. Paralelamente, la carga tributaria que implicó el anticipo del impuesto a la renta para el presente y otras dificultades derivadas de medidas gubernamentales."

Para MYESA estas medidas tuvieron un efecto negativo directo a su desempeño, ya que sus ventas experimentaron una disminución muy fuerte así como la de sus dos clientes, AXOX y HATARI que tomaron decisiones de reducción de sus planes iniciales de importación y ensamblaje correspondiente.

Del Anuario 2016 de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, AEADE recabamos las siguientes estadísticas que nos permiten verificar esta situación:

## VENTAS ANUALES DE MOTOS

En unidades, 2011-2016



## VENTAS DE MOTOS SEGÚN MARCA

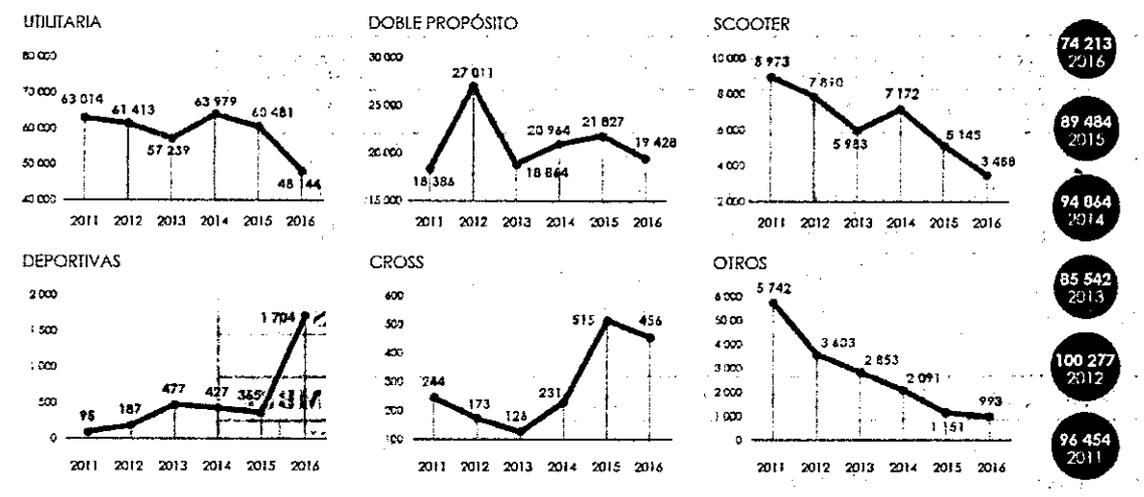
En unidades / porcentaje de participación, 2011-2016

MARCA	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%
HINERAY	11 744	12,18%	9 506	9,48%	7 407	8,66%	7 378	7,78%	7 905	8,83%	8 239	11,10%
HONDA	15 759	16,34%	15 552	15,51%	12 621	14,75%	17 825	18,79%	12 746	14,24%	7 994	10,77%
YAMAHA	9 089	9,42%	9 082	9,06%	6 755	7,90%	6 271	6,61%	8 029	8,97%	6 021	8,11%
DAYTONA	5 569	5,77%	6 447	6,43%	6 245	7,30%	7 256	7,65%	5 813	6,50%	5 022	6,77%
MAJAJCS	1 966	2,04%	4 687	4,67%	5 899	6,90%	4 010	4,23%	4 637	5,18%	4 900	6,60%
CS	-	0,00%	-	0,00%	237	0,28%	2 300	2,42%	6 062	6,77%	3 908	5,27%
UKO	-	0,00%	569	0,57%	1 259	1,47%	4 307	4,54%	3 397	3,80%	3 576	4,82%
LANGER	2 487	2,58%	3 101	3,09%	2 340	2,74%	3 445	3,63%	2 782	3,11%	3 538	4,77%
DUKARE	2 719	2,82%	3 002	2,99%	2 604	3,04%	2 392	2,52%	3 233	3,61%	3 064	4,13%
UNDR	5 384	5,58%	7 077	7,06%	4 674	5,46%	2 657	2,80%	2 842	3,18%	2 834	3,82%
AMAMA	1 640	1,70%	2 049	2,04%	2 745	3,21%	3 167	3,34%	3 255	3,64%	2 510	3,38%
UXO	714	0,74%	541	0,54%	356	0,42%	332	0,35%	2 310	2,58%	2 495	3,36%
IONDA	3 189	3,31%	7 955	7,93%	5 637	6,59%	4 270	4,50%	3 185	3,56%	2 487	3,35%
ONCIN	2 083	2,16%	2 920	2,91%	2 353	2,75%	2 080	2,19%	1 901	2,12%	1 945	2,62%
OTRAS	28 678	29,73%	23 438	23,37%	17 591	20,56%	18 519	19,52%	15 512	17,33%	12 607	16,99%
<b>TOTAL</b>	<b>96 454</b>	<b>100,00%</b>	<b>100 277</b>	<b>100,00%</b>	<b>85 542</b>	<b>100,00%</b>	<b>94 864</b>	<b>100,00%</b>	<b>89 484</b>	<b>100,00%</b>	<b>74 213</b>	<b>100,00%</b>

## VENTAS ANUALES POR TIPO DE MOTO

En unidades, 2011-2016 por años

Total ventas



Esta información nos demuestra que de los 6 años analizados, el 2016 es el de menor volumen de ventas del período y con un decrecimiento frente al 2015 de un 17% pasando de 89.484 unidades vendidas en el 2015 a 74.213 unidades vendidas en el 2016.

Del análisis por modelos podemos apreciar las motos tipo Cross presentan un crecimiento importante, que para el caso de Jianshe y Jialing influye directamente ya que no contamos con estos modelos en nuestro stock.

Una vez que hemos revisado el entorno económico – gubernamental así como los resultados del sector en el año 2016, procederemos a detallar el desarrollo de las diferentes áreas de la empresa:

### GESTION ADMINISTRATIVA

#### Gestión de Producción

La producción de la planta en el año 2016 decreció vs la producción en el año 2015 como podemos ver en los siguientes cuadros:

RESUMEN DE LA PRODUCCION DEL AÑO 2015 POR MARCA									
<b>ENERO</b>		<b>ABRIL</b>		<b>JULIO</b>		<b>OCTUBRE</b>			
QINGQI		QINGQI		QINGQI		QINGQI	90		
JIALING	260	JIALING	100	JIALING		JIALING			
JIANSHE		JIANSHE	270	JIANSHE		JIANSHE			
AXXO		AXXO		AXXO	482	AXXO	210		
OTRAS		OTRAS	45	OTRAS		OTRAS			
<b>FEBRERO</b>		<b>MAYO</b>		<b>AGOSTO</b>		<b>NOVIEMBRE</b>			
QINGQI	60	QINGQI		QINGQI	45	QINGQI			
JIALING	150	JIALING		JIALING		JIALING			
JIANSHE		JIANSHE		JIANSHE		JIANSHE			
AXXO		AXXO	788	AXXO	374	AXXO	378		
OTRAS		OTRAS		OTRAS		OTRAS			
<b>MARZO</b>		<b>JUNIO</b>		<b>SEPTIEMBRE</b>		<b>DICIEMBRE</b>			
QINGQI		QINGQI		QINGQI	5	QINGQI	245		
JIALING		JIALING		JIALING		JIALING			
JIANSHE	196	JIANSHE		JIANSHE		JIANSHE			
AXXO		AXXO	95	AXXO	333	AXXO	120		
OTRAS		OTRAS		OTRAS	8	OTRAS			
QINGQI				445					
JIALING				510					
JIANSHE				466					
AXXO				2780					
OTRAS				53					
<b>TOTAL</b>				<b>4254</b>					

RESUMEN DE LA PRODUCCION DEL AÑO 2016 POR MARCA							
<b>ENERO</b>		<b>ABRIL</b>		<b>JULIO</b>		<b>OCTUBRE</b>	
QINGQI	148	QINGQI	80	QINGQI		QINGQI	
JIALING		JIALING	60	JIALING		JIALING	
JIANSHE		JIANSHE		JIANSHE		JIANSHE	28
AXXO		AXXO	80	AXXO		AXXO	
OTRAS		OTRAS		OTRAS		OTRAS	
<b>FEBRERO</b>		<b>MAYO</b>		<b>AGOSTO</b>		<b>NOVIEMBRE</b>	
QINGQI	62	QINGQI		QINGQI	50	QINGQI	2
JIALING		JIALING		JIALING		JIALING	
JIANSHE		JIANSHE	30	JIANSHE	24	JIANSHE	
AXXO	206	AXXO		AXXO		AXXO	
OTRAS		OTRAS		OTRAS		OTRAS	
<b>MARZO</b>		<b>JUNIO</b>		<b>SEPTIEMBRE</b>		<b>DICIEMBRE</b>	
QINGQI	50	QINGQI		QINGQI		QINGQI	24
JIALING		JIALING		JIALING		JIALING	
JIANSHE		JIANSHE		JIANSHE		JIANSHE	30
AXXO	258	AXXO		AXXO		AXXO	
OTRAS		OTRAS		OTRAS		OTRAS	
QINGQI				416			
JIALING				60			
JIANSHE				112		16708	
AXXO				544			
OTRAS				0			
<b>TOTAL</b>				<b>1132</b>			

Es decir tuvimos un decremento en la producción de 3.122 unidades ya que pasamos de 4.254 unidades ensambladas en el 2015 a 1.132 unidades ensambladas en el 2016 esto es un -375%. Cabe indicar que las importaciones de Jialing y Jianshe se realizaron solo hasta el año 2015.

#### Gestión Económica

Del análisis de los resultados que se presentan en el Balance y en el Estado de Resultados, podemos inferir que un factor fundamental que afecta negativamente a los indicadores del

ejercicio 2016 deriva del decrecimiento de las ventas pasando de US\$ 4.605.433 en el año 2015 a US\$ 1.628.243 en el 2016 esto es una variación negativa del -59,95%.

La utilidad bruta disminuye de US\$ 99.914 en el 2015 a US\$ 68.457 en el 2016 es decir una variación negativa del -31,48% y a pesar que se mejora el margen bruto de utilidad pasando del 2,46% en el 2015 al 5,10% en el 2016 la fuerte caída en ventas no permite lograr un resultado final positivo, por lo que el ejercicio arroja un pérdida de US\$ -174.192 mayor a la pérdida del año 2015 que fue de US\$ -87.403.

El estado de situación financiera y los índices financieros son afectados de igual manera por la baja en ventas.

### **Gestión de Cartera**

La situación de la cartera al 31 de diciembre del 2016 se indica en el anexo # 1 y la cartera al 2015, se indica en el anexo # 2

Del análisis correspondiente podemos constatar que entre los años 2015 y 2016 la cartera disminuyo de US\$ 1.552.219,22 del 2015 a US\$ 771.852.90 en el 2016 una variación negativa del 50,27%, principalmente por la baja de ventas de los clientes pertenecientes al grupo ya que la cartera de los clientes externos aumentan de US\$ 5.666.29 en el 2015 a US\$ 192.710.94 en el 2016 y en número de clientes pasan de 1 en el 2015 a 28 en el 2016.

### **Gestión Laboral**

Debido a la disminución de producción durante el año 2016, se disminuyó la nómina de personal que labora en planta pasando de 27 operarios en el 2015 a 18 operarios en el 2016. A la presente fecha laboran el jefe de planta y 16 operarios que es el número mínimo para trabajar en las 8 estaciones de trabajo, testing y bodega.

En el área administrativa se cuenta con la colaboración del gerente administrativo la contadora y la asistente de cartera.

### **Proyección y Propuestas**

- En cumplimiento de la disposición de Presidencia, se ha procedido a revisar el cálculo del costo de producción con lo cual esperamos mejorar los resultados de utilidad.
- Se ha iniciado con la conformación de un equipo comercial de asesores que cubran el país de acuerdo al siguiente detalle de cobertura y distribución:

COBERTURA Y DISTRIBUCION DE ZONAS POR VENDEDOR		
VENDEDOR	ZONA	PROVINCIAS
1-2	AUSTRO ORIENTE SUR	AZUAY EL ORO LOJA CAÑAR MORONA SANTIAGO ZAMORA CHINCHIPE
1-2	COSTA NORTE	ESMERALDAS SANTO DOMINGO LOS RIOS
1-2	COSTA CENTRO	GUAYAS SANTA ELENA MANABI
1-2	SIERRA NORTE ORIENTE NORTE	PICHINCHA IMBABURA CARCHI SUCUMBIOS ORELLANA
1-2	SIERRA CENTRO ORIENTE CENTRO	TUNGURAHUA COTOPAXI CHIMBORAZO BOLIVAR PASTAZA NAPO

- Debido a la suspensión de producción de las plantas de Jianshe y Jialing, se ha tomado contacto con la Marca ZONGSHEN, para acordar y firmar un acuerdo de distribución de esta marca en el Ecuador, por parte de MYESA.

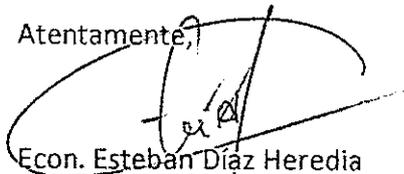
- Se cuenta con el apoyo de nuestras empresas filiales AX XO y HERO para desarrollar una estructura común que nos permita crecer como marca y con resultados positivos para cada una de estas empresas pertenecientes al grupo Eljuri.
- El apoyo de mercadeo y publicidad es fundamental para que el crecimiento de la marca y su correspondiente ganancia de participación en el mercado.
- Una herramienta indispensable en esta área es contar con una página web que nos permita publicitarnos en redes sociales.
  
- En cartera y crédito se han tomado algunos correctivos como son:
  - Exigir a los clientes tener su carpeta completa y correctamente llenada
  - Revisión interna detallada previo a la facturación
  - Revisión y Aprobación de cada una de las solicitudes de crédito aumento de cupos y de todos los pedidos de mercadería por parte del Sr. Manuel Lazo
  - Seguimiento semanal de cobranzas y respaldos
  - Inicio de acciones legales a clientes con los cuales se hayan agotado las gestiones regulares.
- En Post - Venta, se ha elaborado un instructivo de cumplimiento de garantía
- Se han aperturado 5 nuevos talleres autorizados y se deberá seguir agregando en todas las ciudades que mantengamos presencia de nuestras marcas.
- Se debe estructurar un programa de visitas de nuestros clientes a la planta.
- Las políticas y regulaciones gubernamentales respecto al ensamblaje e importación de motocicletas serán de mucha importancia para el futuro de MYESA.

### **Cumplimiento de Normativas y Controles**

- En el mes de julio del presente año se llevó a cabo la auditoría ISO-9001 2008 por parte del personal de la empresa certificadora BureauVeritas, la cual fue aprobada en todas las áreas de certificación.
- Se va a iniciar un nuevo proceso para certificar a la versión última y actual 2015, este proceso estimamos lo cumpliremos en los próximos 6 meses.
- De igual manera, desde el mes de agosto estamos ya registrados y dando cumplimiento a las disposiciones de la Unidad de Control de Lavado de Activos UAFE.
- Se ha conformado el Comité de Control y se ha designado al oficial de cumplimiento.
- Se ha elaborado el manual de prevención de lavado de activos.
- Debemos mantener un programa anual de capacitaciones en las diferentes áreas de la empresa para lograr alcanzar el objetivo de mejora continua.

Deseo finalmente expresar mi agradecimiento a la presidencia y a los socios de la empresa, por el apoyo y confianza en la gestión que se realiza de manera conjunta con los funcionarios y empleados de la empresa.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Econ. Esteban Díaz Heredia', written over a circular stamp or seal that is partially obscured by the signature.

Econ. Esteban Díaz Heredia

Gerente General.

MYESA S.A.