

INFORME DE GERENCIA GENERAL DEL EJERCICIO ECONOMICO 2015

Estimados señores accionistas, el presente informe está hecho para dar a conocer al Directorio de Andinamotors S.A. el desenvolvimiento de este año, en lo referente al desarrollo en las diferentes áreas del negocio de nuestra empresa, y para también de esa manera cumplir con los entes de control como es la Superintendencias de Compañías.

Todos los años son un nuevo reto para la administración de la empresa, y este no es una excepción, dentro de los planes de gobierno sigue fijada la idea de seguir bajando los cupos de importación para las empresas distribuidoras y a los concesionarios de vehículos en el País, Cada vez son más Trabas e impuestos los que graban los productos importados; en este año son las salvaguardias las que nos han encarecido los productos importados hasta un 45% tratando de proteger la producción nacional del producto importado, por la revalorización del dólar a nivel internacional y la consiguiente pérdida de competitividad de nuestra producción e industria.

En el sector automotriz son aún más altas la restricciones de importación con un 10% menos de los cupos que anteriormente se venían manejado para los vehículos tanto ensamblados como importados, esto se viene dando desde el año 2010, y las salvaguardias no aplicaban a los automotores dentro de cupo, pero para los vehículos que no estaban dentro del cupo de importación, es decir para los que se podía importar sin problemas como lo eran las furgonetas y los camiones, si se les aplico las nuevas salvaguardias es decir un incremento de hasta el 45% en los impuesto y el incremento directo de precios al público consumidor.

Les debo comentar que para Andinamotors como para el resto de concesionarios de las marcas era totalmente nuevo esto, y no teníamos conocimiento de cómo se iban a dar las cosas; sin embargo tuvimos la previsión de hacer en el mes de noviembre y diciembre del año 2014 una compra bastante alta de inventario de vehículos, pues de acuerdo a las previsiones normales las ventas en el mes de diciembre normalmente se disparan y se necesitan autos para las ventas y tener un inventario residual para enero del nuevo año, es lo que esperábamos y más o menos así se dieron las cosas quedando un inventario para este nuevo año 2015 bastante razonable.

Como se fueron dando las cosas de aquí en adelante fue bastante preocupante; pues en enero no se nos pidió orden de compra por lo que no nos entregaron ni un solo auto; y posteriormente en febrero y en marzo las entregas fueron pocas, demoradas y muy irregulares, y en marzo se instituyeron ya las salvaguardias.

Hago esta mención de cómo se presentaron las cosas el primer trimestre del 2015 puesto que llegamos a conocer de buenas fuentes que el grupo Eljuri, tenía una cantidad enorme de vehículos en zona franca y en depósitos comerciales privados, los cuales se había traído al país y ya se encontraban en el mismo, justo antes de que se den las salvaguardias, "coincidentalmente". Y así fue como después de esta decisión del Gobierno se incrementaron los precios de los vehículos entre un 10 a un 18%, llegando hasta un 32% como en el caso de la furgonetas H-1.

Ahora analizando ya más tranquilamente y con la cabeza fría nos damos cuenta, que fueron incrementos sin razón, pues primero, fueron vehículos dentro del cupo a los cuales no les afectaba la salvaguardia, y si hubiese sido así todos estos vehículos ya estaban en el país antes de la implementación de las consabidas Salvaguardias.

Para su conocimiento hago un detalle rápido de cómo se afectó en los precios de los autos inmediatamente creadas las salvaguardias:

GRAND I10 sedan FE costaba USD 19.990, subió a USD 23.990, luego bajo a USD 22.990

ACCENT 1,6 AC costaba USD 21.990, subió a USD 25.990, luego bajo a USD 23.990

I30 1.8 AC costaba USD 27.990, subió a USD 35.990, luego bajo a USD 34.990

TUCSON IX AC/AROS costaba USD 33.990, subió a USD 39.990, luego bajo a USD 37.990

SANTA FE 7P TM costaba USD 45.990, subió a USD 49.990.

H-1 TQ 12 P costaba USD 33.990, subió a USD 44.990, luego bajo a USD 39.990.

Como Uds., se podrán dar cuenta se subieron realmente una barbaridad los precios de los autos, y el mercado inmediatamente se resintió pues las ventas bajaron desde febrero. Y lógicamente la oferta en el mercado no era en el número de vehículos que normalmente se venía ofreciendo, y también supuestamente el mercado debía seguir demandando autos, pero esto no paso así, y por esa misma razón se tuvo en la mayoría de casos volver a bajar los precios de los autos en especial los de mas alta rotación como son Accent y Tucson, pues conforme pasaba el tiempo seguían dificultándose las ventas cada vez más y más. Por lo que nos preocupamos mucho y comenzamos a pedir al distribuidor que nos ayude para lograr recuperar ventas, y que nos ayuden a lograr los objetivos que nos servirían para poder mantener la operación en marcha.

En cuanto a la operación de vehículos comerciales o camiones, debo comentarles que mas o menos ha pasado una cosa similar, para su información hemos conocido que el grupo Eljuri, mantenía en el país una cantidad superior a los 2.800 camiones desde el

año 2014, y la mala política o estrategia de importaciones y ventas, en un mercado de camiones en el cual conocemos que es normalmente estable, es decir siempre demanda más o menos un número estable de unidades que está entre las 10.000 y 11.000 anuales, en la cual se proyectó una venta de camiones Hyundai fuera de foco, o descabellada. Y en un mercado donde Hyundai debería vender en camiones unas 800 unidades promedio por año, tendría inventario para tres años y medio de ventas, y adicionalmente sabemos que tienen unidades ensambladas localmente, que no se pudo entregar en el mercado de Venezuela que son sin turbo, chasis corto, que no sirven en nuestro medio por estas mismas características.

Dentro de esto estaba el tanto tiempo esperado modelo que supuestamente nos iba a meter nuevamente en el juego de camiones, el esperado HD-55 un camión de una sola llanta posterior que se pueda utilizar en la ciudad para reparto, para movilización interna el cual se ha esperado más de dos años su entrega al mercado; y el cual desde un inicio tuvo una mala estrategia de precio, al cual nosotros y la red habíamos pedido que se lo lance a un precio especial para atraer a los clientes de ese segmento que dentro del mercado es realmente grande, que es en camiones ultralivianos y livianos, el cual ocupa entre un 60 y 65% del mercado de los Vehículos Comerciales, en el que Hyundai ya tenía una muy buena presencia, pero que lamentablemente se había descuidado y poco a poco dejaba a otras marcas como Chevrolet, Hino y JAC, vayan tomando el mercado en sus manos.

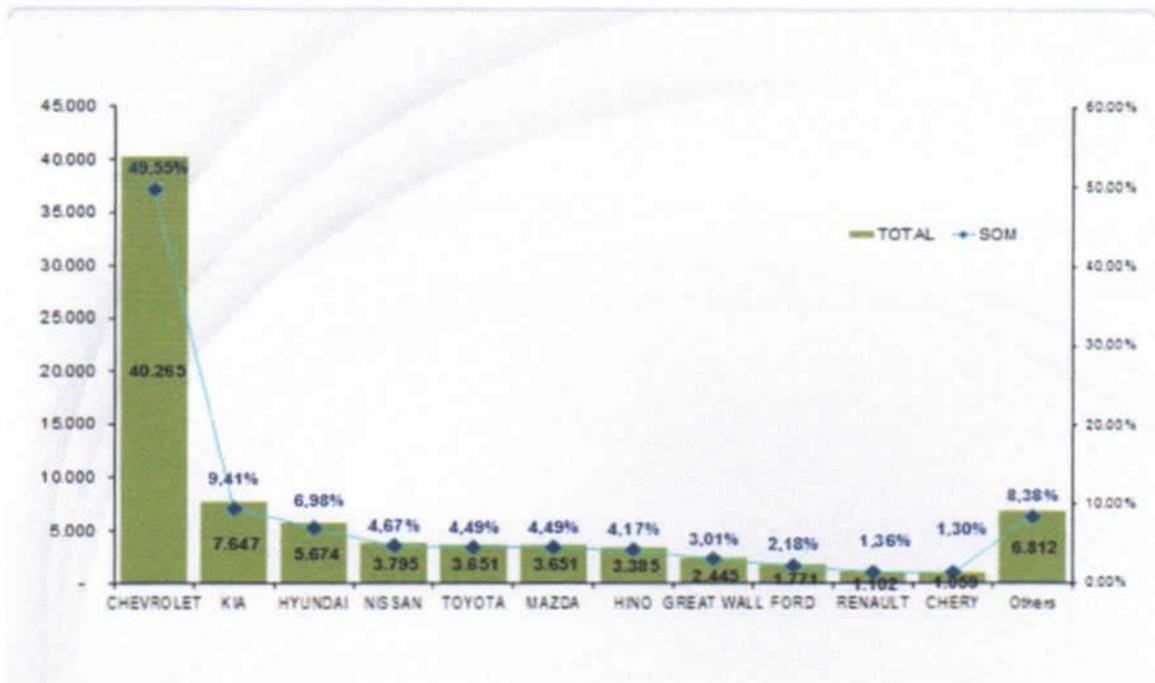
A finales del año 2014 se lanzó el camión ultraliviano HD-55 de una sola llanta, en un precio de USD 29.990, que no era el esperado en el mercado y que haría que en inicios del 2015 el distribuidor NEOHYUNDAI baje el precio a USD 26.990, que era el precio que los concesionario y la Red habíamos siempre recomendado para poder entrar en este segmento de mercado, y en este modelo teníamos puestas las esperanzas de lograr ganar participación y meter nuevamente la marca en la mente de los clientes, es así que organizamos un departamento de camiones el cual iba a tener su centro de operaciones en la Agencia Ingahurco la cual está destinada a un 70% exhibir Vehículos Comerciales, y en un 30% destinarlo para los vehículos de pasajeros o livianos. Se contrató un Gerente de Línea y apoyado en 5 vendedores de camiones en las diferentes agencias de la empresa dos en Ingahurco y uno en cada agencia.

Capítulo aparte es hablar del segundo semestre, en el cual baja precio del petróleo y la situación económica del mercado cambia para el sector automotriz como dentro de los más afectados por el modelo económico en el que está basado el Gobierno Nacional.

Dentro de las marcas a nivel nacional podemos comentar brevemente de Hyundai se mantiene en tercer lugar en ventas, precedida por Chevrolet y Kia y en el siguiente grafico podemos ver el número de ventas y la participación en el mercado automotor del año 2015.

Como vemos en el cuadro la cantidad de ventas por marca y el porcentaje de participación de cada una:

VENTAS Y PARTICIPACION DE LAS MARCAS AÑO 2015



Nuestro mercado a través de estos últimos años ha venido bajando irregularmente, hemos tenido año a año una afectación grave en las ventas y por ende en los resultados generales de la empresa, como podemos ver en el siguiente grafico desde el año 2011 y los subsiguientes años bajan las ventas de automotores, en el 2014 algo se tratan de recuperar, pero en el 2015 vuelven a bajar para colocarse en las 81.257 unidades vendidas, que es prácticamente lo que se vendía en al año 2005; si lo comparamos gráficamente y observamos que la tendencia de acuerdo a las condiciones de mercado y a las condiciones económicas de nuestro País, es a la baja , es decir de acuerdo a los entendidos, economistas y analistas de tenemos todavía los años 2016 y 2017 que se va a mantener la tendencia y después del 2017 recién estaremos con un mercado en crecimiento .

EVOLUCION DE LAS VENTAS DESDE EL 2000 AL AÑO 2015



En cuanto a nuestro desempeño como empresa dentro de los concesionarios podemos acotar la información que a continuación se presenta, en la que están graficados de acuerdo al Ranking de concesionarios de la Red de Hyundai en el Ecuador.

RANKING DE CONSESIONARIOS HYUNDAI EN EL 2015

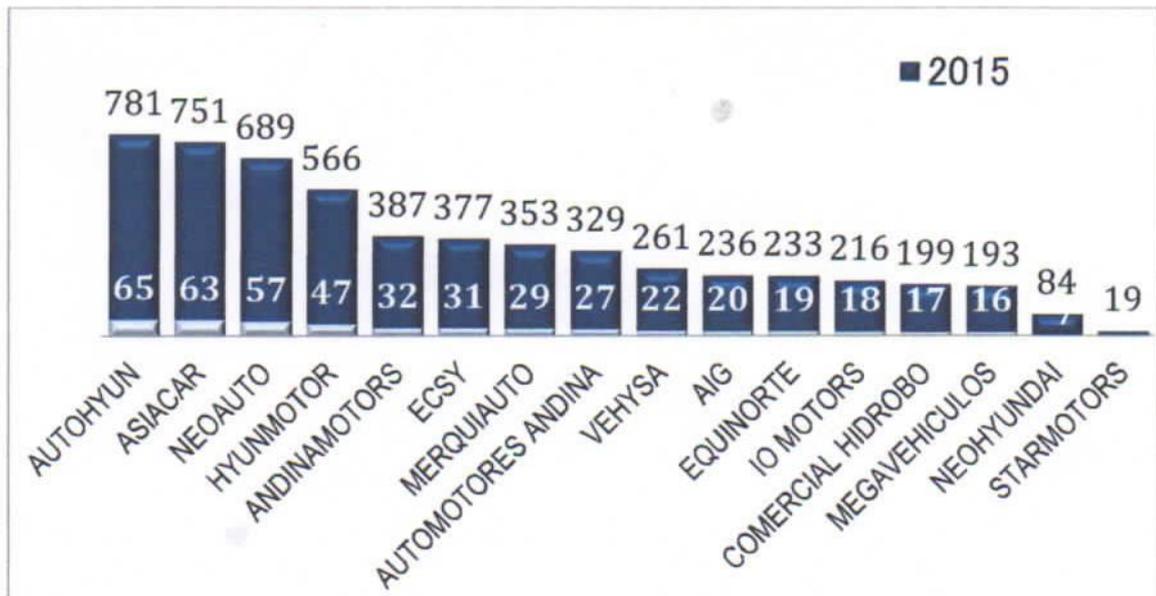


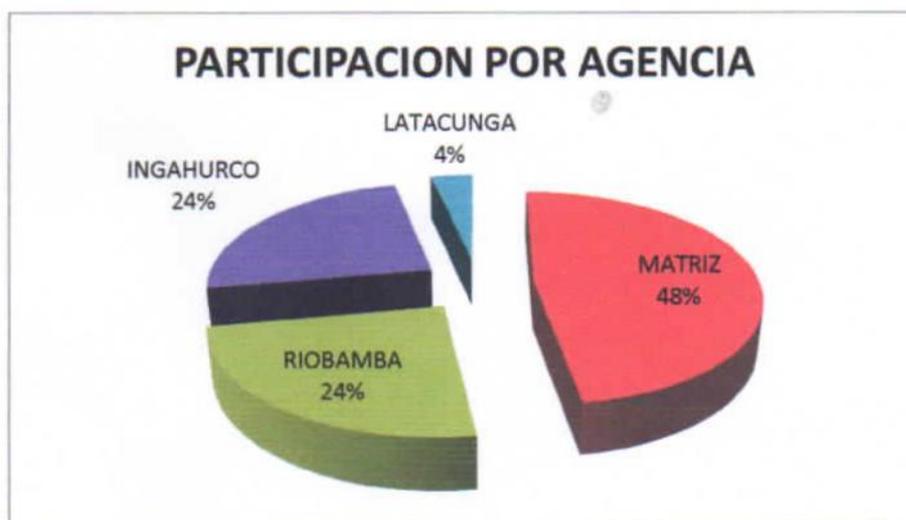
Grafico en el que podemos observar que Andinamotors está dentro de los cinco principales concesionarios de la Marca, precedida por tres concesionarios del Grupo Eljuri como son: Autohyun, Asiacar, y Neoauto, luego le sigue Hyunmotor del grupo Hidrobo, y a continuación estamos nosotros, del total de concesionarios que son 15. Vemos las ventas totales en la parte exterior del gráfico y el promedio mensual de ventas en el interior de las barras del gráfico.

AREA VENTA DE VEHICULOS.-

En cuanto al desempeño mismo de nuestra empresa en relación de los años anteriores podemos ver que las ventas en este año se resumen en los siguientes datos:

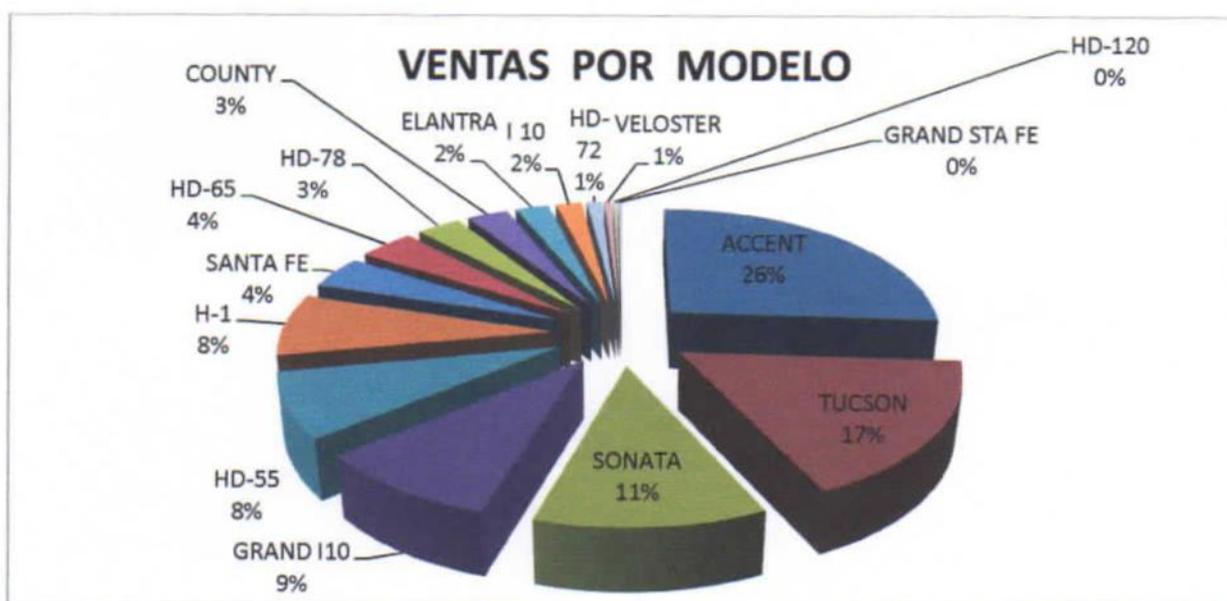
| | |
|----------------------------------|--------------|
| VENTAS DE VEHICULOS DE PASAJEROS | 293 UNIDADES |
| VENTAS DE VEHICULOS COMERCIALES | 74 UNIDADES |
| VENTAS DE VEHICULOS EXONERADOS | 18 UNIDADES |
| TOTAL DE VENTAS EN EL AÑO 2015 | 385 UNIDADES |

La participación de las ventas de cada agencia o localidad en aporte total a las ventas es decir tanto en vehículos livianos o pasajeros, vehículos comerciales y autos exonerados podemos indicar que son: para Matriz tenemos que aportar con 175 ventas, Riobamba aporta con un total de 90 ventas Ingahurco con 89 ventas y Latacunga con 31 ventas, lo que podemos ver en el siguiente grafico que nos muestra más fácilmente ,



De entre los vehículos más vendidos podemos indicar que el modelo Accent regresa a ser el auto que más aporta con en mayor número de unidades 100 , le sigue Tucson con 66, Sonata Hybrido con 44, Grand I10 con 35 , camión HD-55 con 31, la furgoneta H-1 con 28 , Santa fe 16, HD-65 15, HD-78 con 12 y County minibús con 11 , luego viene Elantra, I10 Veloster Grand Santa Fe y otros con menos ventas representativas.

En el siguiente grafico podemos ver el desempeño de las ventas por modelo, cabe destacar que los camiones o vehículos comerciales están con un buen número de ventas.



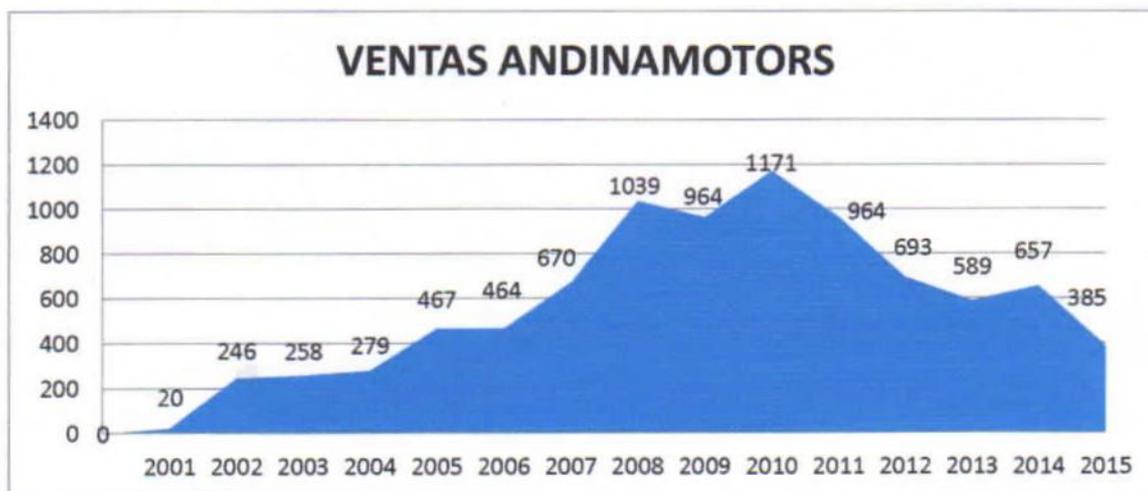
Es muy importante mencionar que en este año se han recuperado algo las ventas en vehículos comerciales que era una línea que estuvo muy descuidada , y con la presentación o introducción del nuevo mini camión o ultraliviano HD-55, se comenzó a mover ese segmento de clientes con negocios pequeños , o agricultores, o negocios de distribución que son los que usan este modelo de vehículo. Nuestra empresa realizo una estrategia a nivel de nuestra zona central, con una inversión en medios publicitarios, como radio, prensa, y TV, en visitas y presentaciones al igual que mini ferias o eventos en todos los cantones de nuestra provincias , Tungurahua , Cotopaxi y Chimborazo; en las que utilizo o bautizo a este modelo como el "CHULLA LLANTA", nombre con el cual hasta este momento se lo conoce y se ha generalizado en nuestra zona y por lo que hemos escuchado y visto en la sierra, lamentablemente no nos colaboró la marca con un aporte como se había propuesto en un principio, y el proyecto para realizar un mercadeo con los dos equipos de futbol en nuestra provincia no se lo pudo realizar como era nuestro plan; pero lo bueno fue que logramos realizar ventas de este modelo

Hyundai Chulla Llanta y de los otros modelos de camiones como se puede ver en los datos generales.

Otro dato importante es que la línea de vehículos exonerados tanto en taxis como para personas minusválidas también nos ayudó con un número de 18 ventas, que fueron una ayuda en la situación baja en la que nos habíamos encontrado, estas ventas que conjuntamente con las ventas de vehículos comerciales 74 más los vehículos de pasajeros que sumaron 293 unidades en los diferentes modelos, suman un gran total de 385 ventas en este año.



Como estoy mencionando 385 ventas en este año, que es bastante bajo para nuestro normal desempeño en ventas en un mercado normal, por lo que presento el gráfico de nuestras ventas históricas desde los inicios de la empresa, para posicionarnos más fácil.



Lo que indicaría que estamos ni más ni menos en niveles un poco mejor que cuando estábamos iniciando, algo mejor que en el año 2004, lo cual es realmente preocupante.

AREA DE POSVENTA.-

En cuanto al Área de servicio en la que esta tanto Talleres como Repuestos , podemos indicar que es una de las áreas en las que se ha comportado más bien de una manera estable las ventas , sin embargo que se han bajado los niveles de rentabilidad en repuestos en donde de acuerdo a los pedidos anteriormente tenemos una rentabilidad general del 25%; actualmente de acuerdo al tipo de pedido se genera la rentabilidad podemos indicar que : si es de reposición o normal se tiene un 25%, si es emergente o de un día para el otro esta con un 15% de margen y si es VOR o urgente vía aérea solo un 5%, además en los casos donde no tenemos el margen normal, se está cobrando el transporte a los clientes , para poder recuperar algo de margen, sin embargo estamos en la mayoría de los caso con un muy buen inventario, y lo que se hace es hacer pedidos de reposición para mantener un margen razonable de rentabilidad.

Mantenemos un inventario de repuestos estratégico, en todas las agencias en las que incluimos ya a Latacunga, en donde se está vendiendo valores promedios entre \$ 900 mensuales en repuestos, en la Agencia Ingahurco se ha especializado en repuestos para la línea de camiones en la que también se han hecho buenas ventas; Riobamba se ha mantenido estable y en Matriz igualmente se han mejorado las ventas de repuestos, en especial a través de los talleres.

En cuanto al proyecto que este año debía comenzar a trabajar que es el Centro de Colisiones y pintura con dos cámaras nuevas una de preparación y pintado y otra solo pintado, y herramienta especializada para enderezado se habían demorado, pues el proveedor por el asunto salvaguardias tuvo inconvenientes y demoraron la importación de las mismas , sin embargo llegaron a fin de año, noviembre, en cambio la cama de templado de compactos y chasises si se instaló a tiempo en el concesionario; y se han terminado las adecuaciones físicas para optimizar espacios y comenzar a operar inmediatamente estén instaladas. Parte importante también para el taller la inversión en herramienta especial para los vehículos Sonata Híbridos y conectores eléctricos especiales en donde se ha hecho una inversión de aproximadamente \$ 9.000.

Para este año se debía implementar el W.A. de HYUNDAI, Workshop Automation, que es un sistema que maneja la información del concesionario, y del cliente directamente en línea con el Distribuidor, para lo cual se debe enlazar nuestro sistema informático-financiero, directamente con el sistema Informático del Distribuidor, con toda la infraestructura tanto de hardware como de software que se requiere, como estaciones

para clientes, pantallas de TV, y para esto habíamos presupuestado un valor de USD 30.000, sin embargo por algunas circunstancias se ha demorado y se planifica que se realizara en el próximo año.

ASPECTOS VARIOS.-

Dentro de las Gestiones generales de la empresa, en este año se ha logrado consolidar el Sistema de Seguridad Ocupacional el cual se comenzó en el año 2014 de acuerdo a los requerimientos gubernamentales a través del Ministerio de Relaciones Laborales, y el IESS; tenemos prácticamente todo funcionando a un 90% con Comité Paritario, comités de trabajo, brigadas que cumplen sus funciones, y el técnico de Seguridad que en nuestra empresa es el Ing. Jaime Cobo. Todo este Sistema fue implementado a través de una empresa consultora que nos dio el soporte necesario para cumplir con los parámetros y las Auditorias, que se hicieron dos en el año anterior, las cuales pasamos sin novedad, debo mencionarles también que es obligatorio dentro del Sistema de Seguridad Ocupacional, la contratación de un profesional en medicina con especialidad en Medicina Ocupacional, la cual fue contratada y se está cumpliendo con la atención médica, capacitación al personal de la empresa y está encargada del mantenimiento de las fichas médicas y documentos requeridos en el Plan de medicina preventiva y de Seguridad Ocupacional que dicta el Sistema.

En cuanto al trabajo realizado conjuntamente con el Comité de Cumplimiento de Andinamotors, en relación con la Unidad de Análisis Financiero, UAF, que es la entidad gubernamental encargada de velar por que se cumpla LA LEY DE PREVENCIÓN, DETECCIÓN Y ERRADICACIÓN DEL DELITO DE LAVADOS DE ACTIVOS, FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO Y OTROS DELITOS; podemos decir que después de que se lo implemento en el año 2014, hemos seguido avanzando en cuanto a los procedimientos, y entrega de reportes de información que nos pide la entidad. Y este año se ha incrementado con la compra del sistema integral para realizar la Matriz de Riesgos de los clientes, en línea; es decir que esto nos da la facilidad de monitorear que se vayan cumpliendo los pasos necesarios para poder obtener la aprobación del oficial de cumplimiento inmediatamente se estén creando los datos del clientes y recogiendo la información necesaria para nuestro banco de datos y crear la Matriz de riesgos del cliente, todo esto se pudo lograr a la ayuda de Softsierra y nuestro personal de apoyo que es el Comité de Cumplimiento quien trabajo algunas semanas conjuntamente con la empresa Softsierra, para lograr tener la información adecuada y estratégica para crear las matrices y que mientras se vayan llenando los campos y formatos inmediatamente se vayan dando alarmas y avisos a los administradores y encargados de esta área de la empresa como son este momento el Oficial de Cumplimiento Ing. Francisco Valencia y el

Gerente General, esto hace que se obtengan los formularios de Licitud de Fondos , y el Conozca a su cliente inmediatamente de terminado el proceso.

Debo indicar también que se están realizando ya Auditorias por parte de a UAF, y la Superintendencia de Compañías, actualmente mediante los Auditores Externos que trabajan con las empresas, están obligados a realizar el reporte de la UAF cada año , reporte que se manda a la Súper Cias. y a la UAF, es el caso nuestro en el que el año anterior y este año, ya se han realizado muestreos y Auditorias para poder realizar el informe de los Auditores.

Por último y en cuanto a los resultados financieros obtenidos por la empresa debo comunicarles que en la empresa en este año se han hecho ajustes en muchos aspectos como en: financieros , personal, y otros varios , en el balance de resultados final, llegamos a tener una utilidad contable de USD 160.292,13. Sin embargo debido a que en el REGLAMENTO A LA LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, como el Impuesto a la Renta causado es menor que el Anticipo Calculado, este ultimo se convierte en el mínimo Impuesto a la Renta a pagar, y este es el que debe ser considerado para el pago definitivo de Impuesto a la Renta.

Andinamotors debería normalmente de acuerdo a sus resultados contables pagar un Impuesto a la Renta de USD 35.019,48 después del reparto de utilidades a los empleados. Sin embargo como el Anticipo del Impuesto es más alto; este es USD 152.912,48, da como resultado o genera una **Perdida Técnica Tributaria** que es de USD -16.664,17, lo cual nos deja un perjuicio.

El Cálculo en detalle a continuación:

| | |
|--|------------------------|
| Utilidad contable el ejercicio 2015 | USD 160.292,13 |
| 15% participación de utilidades trabajadores | USD - 24.043,82 |
| Anticipo Impuesto a la Renta Predefinido | USD -152.912,48 |
| SALDO | USD - 16.664,17 |

Es cuanto podemos indicar a los señores accionistas poniendo a su consideración el presente informe.

GRACIAS.

