

INFORME DE GERENCIA GENERAL AL DIRECTORIO DE ANDINAMOTORS AÑO 2016.

Estimados accionistas de Andinamotors, adjunto presento el Informe que anualmente se realiza del desarrollo de la empresa en las diferentes áreas del negocio, con esto cumplimos con informar a los accionistas de la empresa y también con las normas legales que pide la entidad de control como es la Superintendencia de Compañías.

Comienzo indicando que el nuevo año 2016 tiene las mismas complicaciones y perspectivas que los años anteriores, es decir este año también se recortan los cupos de importación de vehículos livianos, y se mantienen las salvaguardias para los demás vehículos fuera de cupo, es decir que hay una restricción en las importaciones de vehículos, al igual que en un sinnúmero de artículos importados, en donde son las salvaguardias los impuestos que encarecen todos estos productos. No se han cumplido todavía con el desmonte de estas medidas como son las salvaguardias y no sabemos exactamente cuándo se normalice y se retiren estas restricciones e impuestos que están afectando a varios sectores comerciales de nuestro país dentro de los cuales nos hallamos junto con el área de la construcción como los más afectados.

Ya dentro del desarrollo industria automotriz, podemos indicarles que para este año 2016 se terminó con una venta total de 63.555 unidades comercializadas. Lo que confirma la tendencia que se ha venido manteniendo desde al año 2011 en donde se realizó el número más alto de ventas en la historia, que es la tendencia a la baja, y lo más preocupante es que, todavía no sabemos hasta cuando perdure o se mantenga esta línea, pues todas las decisiones gubernamentales están orientadas a impedir la salida de divisas, cuando nosotros sabemos que son otras las medidas que se deberían tomar para mejorar la producción y la inversión en nuestro Ecuador. Pero no estamos para analizar las decisiones que debe tomar la administración del País, sino para ver el desarrollo del sector automotor debido a las condiciones Políticas y económicas que están tan vigentes actualmente.

Les presento a continuación el desempeño de las 10 principales marcas más vendidas en el Ecuador, sigue a la cabeza Chevrolet, ahora seguida de KIA, y luego por HYUNDAI en el tercer lugar, a continuación están TOYOTA y luego aparece ya GREAT WALL, las podemos ver en el grafico todas. Como dato importante podemos acotar que dentro de las marcas TOP 5, Chevrolet, KIA y Great Wall, están ensamblando productos en el país, lo cual les da una ventaja competitiva enorme, en relación al resto de marcas.

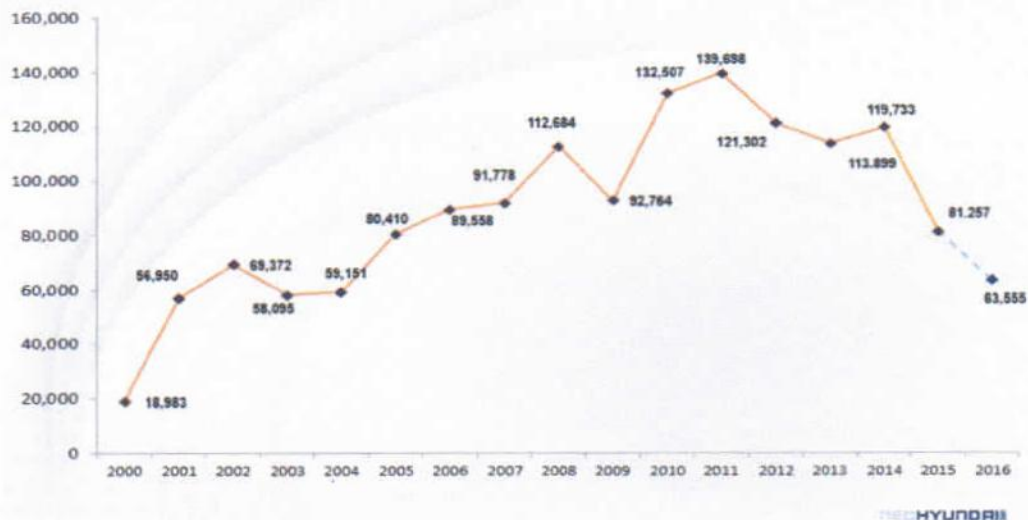
EVOLUCION DE LAS MARCAS TOP 10 2014 - 2015 - 2016



Ranking 2016	Brand	2016		2015		2014	
		Units	%	Units	%	Units	%
1	CHEVROLET	28.375	44,6%	40.265	49,6%	53.574	44,7%
2	KIA	8.486	13,4%	7.647	9,4%	12.040	10,1%
3	HYUNDAI	4.925	7,7%	5.674	7,0%	10.623	8,9%
4	TOYOTA	2.951	4,6%	3.651	4,5%	6.476	5,4%
7	MAZDA	2.702	4,3%	3.651	4,5%	6.916	5,8%
5	GREAT WALL	2.546	4,0%	2.445	3,0%	1.386	1,2%
8	HINO	2.474	3,9%	3.385	4,2%	4.393	3,7%
6	NISSAN	2.150	3,4%	3.795	4,7%	6.019	5,0%
9	FORD	1.745	2,7%	1.771	2,2%	4.164	3,5%
10	RENAULT	1.644	2,6%	1.102	1,4%	2.587	2,2%
TOTAL		63.555		81.257		119.733	

También quiero presentarles un cuadro de las ventas históricas de los últimos años en nuestro País, lo que nos podrá graficar más fácilmente de lo que esta pasado en los últimos años en el sector automotriz.

TENDENCIA DE MERCADO 2000 - 2016



Toda esta información se va monitoreando por parte de la marca y de los concesionarios mes a mes, todo el tiempo para poder en base a la esta información tomar estrategias y decisiones que nos ayuden a mejorar, lamentablemente las restricciones son las que ponen las condiciones del mercado en estos últimos años.

En cuanto al desarrollo de nuestro concesionario dentro del contexto nacional en el cual nos encontramos podemos indicar que, HYUNDAI vende este año 4.925 unidades entre vehículos de pasajeros y vehículos comerciales, de los cuales Andinamotors, participa con un 7% de las ventas totales de la marca, hemos vendido 342 unidades que se han distribuido en: livianos 303 unidades, comerciales 27 y exonerados o especiales 12.



En cuanto a la participación como puntos de ventas, podemos mencionar que en Matriz se venden 141 unidades que es un 41% de aporte de las ventas totales, Ingahurco 90 unidades con un 26% de participación, lo cual nos indica que en Ambato se realizan el 67% de las ventas de nuestra empresa, dejando para Riobamba 83 unidades con un 24% de participación y Latacunga con 28 unidades para un 8% de participación de las ventas totales de nuestra empresa.



Nos ubicamos actualmente como el sexto concesionario de un total de 16, en el que los 4 primeros son del Grupo El Juri, y el otro independiente es Automotores Andina.

En el año anterior hemos tenido muchas dificultades para realizar el trabajo que normalmente se ha venido programando. Comenzando con la dificultad de tener producto pues en el comienzo del 2016 no hubo entregas o asignaciones de vehículos, y nos pudimos defender con los vehículos que nos sobraron del año anterior, pues no se entregaban a los importadores la información de cuantos vehículos se iban a poder importar, esto retraso la entrega de unidades a los concesionarios de la marca a nivel nacional. Posteriormente nos comienzan a entregar los nuevos TUCSON JL el cual tenía un mismo precio igual que el anterior de USD 38.990, razón por lo que tuvimos que liquidar un número de unidades de TUCSON IX, versión anterior con descuentos o bonos para los clientes.

El distribuidor posteriormente decide hacer un ajuste a los precios para ver si se mejoraban las ventas que estaban bien lentas producto del terremoto ocurrido en Manabí, razón por la que se sube el IVA y así, la marca decide absorber la diferencia de ese 2% que se incrementó al IVA. Sin embargo la inestabilidad de precios que muestra la marca es preocupante las listas de precios se cambian todos los meses a veces en semanas, la política de accesorios que la marca trata de implementar en vez de atraer a los clientes, más bien los desanima causando molestias e inconvenientes a los posibles compradores.

Se decidió liquidar los pocos autos Grand I10 que nos quedaban que eran 2015, pues los manteníamos mas de un año ya en inventario, los cuales se los vende con unos márgenes mínimos e incluso unas dos unidades a los costos para de esa manera más bien optimizar el flujo de efectivo y pagar por nuevas unidades de otros modelos; pues este modelo se dejó de importar, al igual que el modelo Elantra, y se redujo la oferta de los modelos Santa Fe como de la furgoneta H-1, esta última esta dentro de los vehículos que pagan salvaguardias, razón por la cual se incrementó el costo final entre un 16% a 18%. Mientras que los modelos que se tenían como opción de venta se limitaban a Accent, Tucson y Sonata, este último con un excelente precio, pues como auto híbrido que cuesta menos a USD 35.000, no paga aranceles, ni tampoco IVA, lo cual le transforma en una muy buena opción de compra por las características de este modelo que es Full Equipado.

En el mes de Julio se lanzó al mercado en Nuevo CRETA 1.6, un Vehiculó que remplaza a la primera versión de Tucson, el cual actualmente tiene el tamaño del Santa Fe al igual que un precio mayor lo cual le pone en otro segmento; el Creta creemos tiene un buen

precio, USD 29.990, y se comienza a vender bastante bien, sin embargo le afecta algo en ventas al nuevo Tucson TL. El modelo Accent también se ajusta a la baja en USD 1.000 para tratar de competir de mejor manera con los autos del segmento.

En septiembre la marca nos llama a una reunión en Quito para indicarnos que el trimestre final del año íbamos a tener producto y que debíamos prepararnos para realizar buenas ventas, pues estaban pendientes para aprovechar los cupos del último trimestre; pero esto estaban pensando las otras marcas también, y paso lo inesperado, pues Hyundai se quedó sin cupos para el último trimestre, algo raro paso que, las otras marcas coparon esos cupos disponibles, y fue grave saber que no íbamos a recibir autos en especial en diciembre, el mes en el que mejores ventas se realizan siempre. Menos mal se pudo conseguir mediante la AEADE, el Ministerio de la Producción y en especial el Ministerio de Finanzas explicándoles que el no dar la opción para la autorización de ingreso al país, de estos autos, le iba a significar el no recibir por impuestos una cantidad superior a los 85 millones de dólares, pues los vehículos ya estaban en el Ecuador, y habían dos posibilidades que se espere al próximo año que supuestamente se liberaban cupos, o que se reexporten; para nuestra tranquilidad, se dio la autorización de nacionalización y salida de los autos que estaban en puerto y pudimos tener inventario para el último mes, que fue el mejor del año con 47 ventas.

Un dato importante adicional, es que en el mes de noviembre se presenta a nivel regional, en Guayaquil el nuevo modelo híbrido de Hyundai el IONIQ, que es un excelente modelo que reemplaza al Elantra con un muy buen precio; y muy buen equipamiento, el que esperamos se venda muy bien en nuestro mercado.

En cuanto a las fuentes financieras el año 2016 no hizo gran diferencia de lo que paso los anteriores los Bancos y Financieras no han cerrado operaciones, no han cambiado las tasas de interés, pero en cambio han restringido los financiamientos en la calificación de los créditos para las personas, exigiendo más aun los requerimientos de aprobación, lo cual ha significado la negación de más del 70% de las solicitudes presentadas. Y sabemos de buena fuente que los Bancos tienen dinero, sin embargo no se arriesgan a abrir de una manera más amplia los créditos. Y lo mas grave es que los clientes que si tiene posibilidades no quieren endeudarse.

En el Área de vehículos comerciales, no hemos tenido una diferente tónica, se han logrado hacer ventas de camiones de los años 2014, 2015, y 2016 pues el inventario que mantiene la marca es alto y es inventario anterior que entro sin salvaguardias y se



pudo mantener los precios anteriores, sin embargo hemos tenido dificultades en cuanto a la consecución de créditos. Y eso nos ha impedido tener mejores resultados en el área comercial de vehículos de trabajo, el HD-55 un camión para el uso dentro de la ciudad fue una buena opción, sin embargo también se está dejando de importar por costos, y pronto va a ser remplazado por otro modelo de ensamblaje local doble llanta que es el HD-45 con un motor de menor cilindraje con un precio similar pero como son de ensamblaje local y son año 2017. En cuanto a los demás modelos se está planificando quedarse con el HD-65 y el HD-78, sacándolo de mercado al HD-72 el que ha estado muchos años presente en el portafolio de HYUNDAI, e incluyendo un chasis torpedo para minibús que ocupara el lugar que está dejando el modelo County.

En cuanto al Área de Posventa y Servicios, en el último año pese a que se han bajado el número de pasos por talleres, en cambio se ha incrementado el nivel de retención de clientes, y por parte del personal del área de posventa se ha logrado mantener los niveles del HGSI HYUNDAI GLOBAL SATISFACTION INDEX que es el nivel de Satisfacción De clientes Hyundai Global, en el cual nuestra empresa está siempre entre los primeros puestos no solo este año 2016, sino que siempre estamos con niveles altos de cumplimiento en estos índices de control.

Sin embargo en nuestra ciudad hay una apatía, desinterés o mala costumbre por traer los vehículos nuevos para que se revisen o se hagan los mantenimientos en los talleres autorizados, están acostumbrados a llevar a los talleres de la esquina o hacer los mantenimientos y cambios de aceite en lubricadoras en la calle que naturalmente son más baratas por obvias razones. Por esta razón ahora Hyundai tomo una decisión a través del Distribuidor en Ecuador, que es desde el mes de diciembre de este año aumentar la GARANTIA de los vehículos Hyundai a 7 años, o 140.000 kms., siempre y cuando se realicen los mantenimientos en un taller autorizado, estamos comenzando a realizar campañas y a diseñar estrategias para que los clientes conozcan de estas ventajas comparativas y se pueda lograr que acudan a nuestros talleres de mantenimiento.

Está trabajando ya el centro de colisiones, que se había instalado el año anterior y tenemos un nivel razonable de ocupación, sin embargo no hemos tenido los niveles de respuesta que deseábamos con las aseguradoras, estamos planificando nuevas estrategias para poder captar trabajos con empresas aseguradoras que nos devuelvan con reciprocidad en trabajo, las pólizas que en algún número generamos a través de las ventas los autos nuevos.



Como un dato importante a la vez que preocupante, debo comentarles que este momento contamos con un total de 42 empleados, cuando comenzamos el año 2011 éramos un total de 62 empleados en todas las Agencia de la empresa, las personas que han salido no se han reemplazado, tanto es así que, han quedado vacantes la Asistente de Personal, la Jefatura de Talleres en la Matriz; , y no se han remplazado vendedores que han renunciado, ni mecánicos, peor lavadores. Como algo sui generis, en el año 2012 fue que tuvimos que nosotros sacar un conserje en la agencia de Riobamba ese fue el único empleado que hemos sacado con liquidación, el resto han sido todas salidas voluntarias. En Riobamba actualmente el conserje hace de lavador del taller y de gestor de matrículas, la asistente de crédito y ventas hace también de cajera, este momento hay un solo vendedor. En Agencia Ingahurco hay solamente un mecánico que hace al mismo tiempo también las labores de lavador, el jefe de agencia es el vendedor, El jefe de taller también es Asesor de servicio y hay un solo encargado de ventas de comerciales. En la Agencia Latacunga el vendedor es conserje y es gestor de matrículas, y la cajera es secretaria y asistente de ventas y ayuda en las ventas, en esta Agencia en especial en la que trabajan dos personas, se han realizado ventas de vehículos y ventas de repuestos que cubren los gastos de mantener abierta la Agencia , pues es un punto que nos costó mucho esfuerzo obtenerlo; en principio del año NEOHYUNDAI, el distribuidor quería que cerremos.

En el caso de Ventas de Comerciales nos hemos quedado prácticamente sin personal que nos ayude a realizar la labor en campo, de ahí también los bajos resultados. En Matriz también, han salido vendedores y técnicos mecánicos y no se los ha remplazado, buscando con el personal que contamos dar el mismo servicio y optimizar de esta manera los gastos. No se han hecho paseos de los mecánicos, ni de personal, tampoco los agasajos de fin de año. Hay personal que está haciendo dos puestos, buscando así optimizar recursos. Pero como se podrán dar cuenta han sido 20 personas menos, que han dejado de trabajar en Andinamotors.

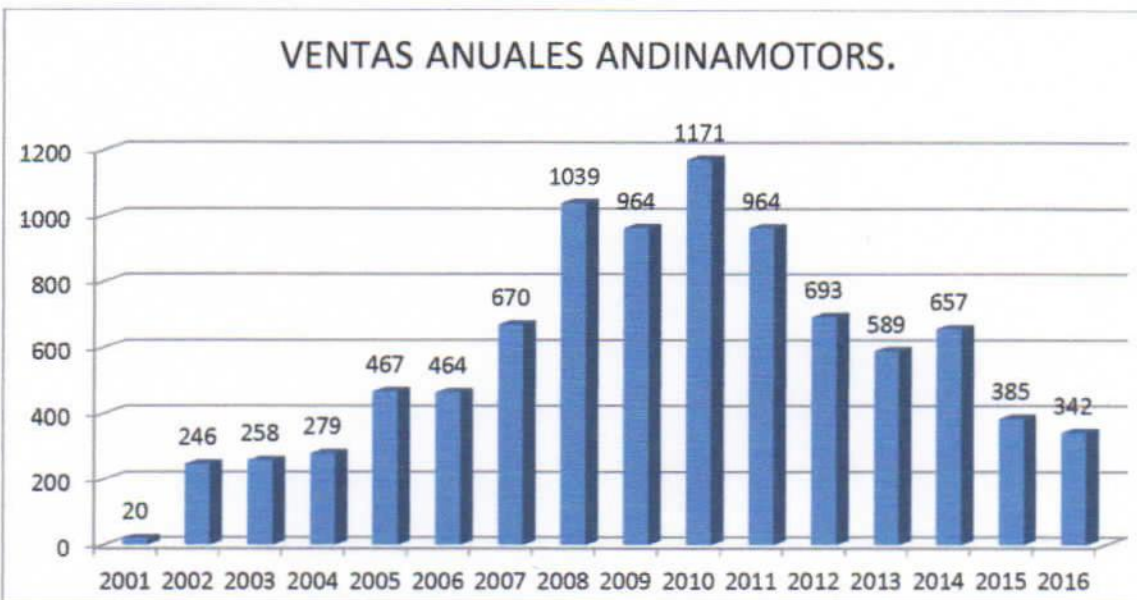
Se han recortado gastos en muchas áreas , no se han dado uniformes nuevos al área administrativa ni al área de ventas, se han recortado gastos publicitarios y gastos promocionales, tanto así que los clientes nos han reclamado por las Agendas que normalmente entregábamos a clientes especiales, pues este año no las mandamos a hacer, igual en publicidad se han hecho ajustes que con lleven a poder tener resultados positivos para la empresa. En cuanto a las empresas de seguridad hemos escogido las mas convenientes en costos, sin dejar de ver que sean empresas legalmente conformadas y que cumplan con todas las leyes respecto a este delicado encargo, dejando de tener contratos a tiempo completa por contratos por medio tiempo, es decir



que antes teníamos los guardias las 24 horas y sábados, domingos y feriados, actualmente los contratos son los 14 horas, sábados, domingos y feriados, con esta decisión los costos en este rubro se han bajado un 40% en ahorro para la empresa.

Se ha tratado de dar lo menos posibles descuentos en las ventas de vehículos, sin embargo siempre hay clientes exigentes o especiales, por lo cual hay que tener un margen de flexibilidad para no perder negocios y las ventas.

Todos los esfuerzos que se han hecho este año, y los ajustes en gastos han sido con el fin de dar resultados positivos a los accionistas, pues este año con un número menor de ventas que el año anterior se han logrado resultados positivos. En el siguiente grafico podemos verlas más fácilmente como se han desarrollado las ventas de Andinamotors año a año.



Andinamotors dentro de las inversiones a largo plazo, por pedido del Sr. Marco Velasco, y con la autorización del Directorio realizo la Novación de un préstamo que de la Empresa FISTELEV, propietaria de la Fábrica de frenos, tenía con la Corporación Financiera Nacional, esta fábrica completa con sus maquinarias, prensas, cortadoras, rectificadoras y moldes de frenos, estaba en venta y sin embargo previamente había que sanear la deuda que se mantenía con la CFN. Y luego de un estudio de factibilidad y un proyecto realizado para obtener la aprobación en la CFN, es Andinamotors quien al momento

está al frente de este proyecto industrial, en el cual se está trabajando ya un poco más de un año. Por lo que la nueva empresa que se hizo cargo de la Fábrica es ECUAFRICCION S.A. en la cual Andinamotors tiene una participación societaria, y para lograr esta negociación se han hecho las siguientes inversiones:

Anticipo para lograr negociación con CFN	Usd	108.000,00
Abono de interés mora y gastos legales	Usd	58.500,00
Abono al Capital a la firma de Novación	Usd	68.506,93
Préstamo concedido en Novación CFN	Usd	372.000,00
Interés de préstamo a 60 meses CFN	Usd	99.615,74
VALOR TOTAL NEGOCIACION CFN	Usd	706.622,67
Cuentas por pagar Capital de trabajo Ecuafriccion 2016	Usd	187.098,12
TOTAL CUENTA POR COBRAR ECUAFRICCION	USD	893.720,79

Como referencia esta fábrica en el estado que se la tomo, tiene fácilmente un costo superior al Millón de dólares. Ahora está en proceso de producción y desarrollo, sin embargo en la industria es diferente el retorno de la inversión, es a más largo plazo, sin embargo creemos que como inversión a futuro es muy buena. Y al término del pago de la deuda con la CFN, Andinamotors pasa a ser la propietaria de toda la maquinaria de la Fábrica de Frenos.

En cuanto a Impuestos este año la tasa de contribución de los impuestos municipales se han incrementado, hubo la Contribución Solidaria por el terremoto, y el 1% sobre la rentabilidad.

Y un capítulo aparte es lo referente al Anticipo del Impuesto a la Renta, que sigue siendo para nuestra empresa, al igual que para otras algo injusto, es una muy pesada carga que tenemos que sobre llevar, en nuestro caso específico de acuerdo a la utilidad del ejercicio de este año, hubiésemos tenido que pagar USD 43.247,60 , en cambio el Anticipo del Impuesto a la Renta se transforma en el mínimo Impuesto a pagar lo que significa que el valor a pagar es de USD 114.318,43, lo que nos descuadra y nos quita una gran parte de la rentabilidad para la empresa.

Por lo que tengo que informar a la junta que la rentabilidad de este año queda de la siguiente manera:

UTILIDAD DEL EJERCICIO 2016		196.580,15
15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES	-	29.487,02
ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA DETERMINADO		
AÑO 2015 CASILLERO 879	-	114.318,43
SALDO		52.774,70
RESERVA LEGAL	-	5.277,47
SALDO DISPONIBLE PARA ACCIONISTAS		47.497,23

Antes de terminar debo agradecer a los Accionistas, al Presidente del Directorio, que nos has sabido dar siempre su apoyo, e indicarles que han sido y estamos pasando años duros y difíciles, y que la empresa en cambio se está fortaleciendo en sus bases, pues son momento en los que la experiencia, la paciencia, y la tenacidad junto con la innovación y rápida reacción harán que podamos permanecer y mejorar, esperamos que vendrán nuevos y mejores tiempos y queremos estar preparados y listos para aprovechar nuevas oportunidades.

Pongo a disposición de los accionistas las utilidades para esta Junta decida a su vez como se procede.

Muchas Gracias

