

INFORME DE GERENCIA GENERAL AÑO 2017 A LA JUNTA GENERAL.

Estimados señores accionista de ANDINAMOTORS S.A., en el presente informe está relacionado con el desempeño de la empresa durante el año 2017, debo indicar que, la economía ecuatoriana continúa afectada por la caída de los precios de exportación del petróleo, esencialmente por constituirse el principal elemento del ingreso del Presupuesto General del Estado, así como también por la devaluación de otras monedas con respecto al Dólar de los Estados Unidos de América, moneda de uso legal en el Ecuador, la cual tiene un impacto negativo en las exportaciones no petroleras del país. Y por el alto gasto del aparato gubernamental.

Como medidas de mitigación a los efectos económicos adversos, fueron diseñados alternativas estratégicas como: priorización de inversiones, incremento de la inversión extranjera a través de alianzas público-privadas con beneficios tributarios, disminución del gasto corriente, incremento temporal del impuesto al valor agregado, contribuciones tributarias extraordinarias a empresas y personas naturales, financiamiento del déficit fiscal mediante la emisión de bonos del Estado, obtención del financiamiento a través de organismos internacionales y gobiernos extranjeros (China), entre otras medidas.

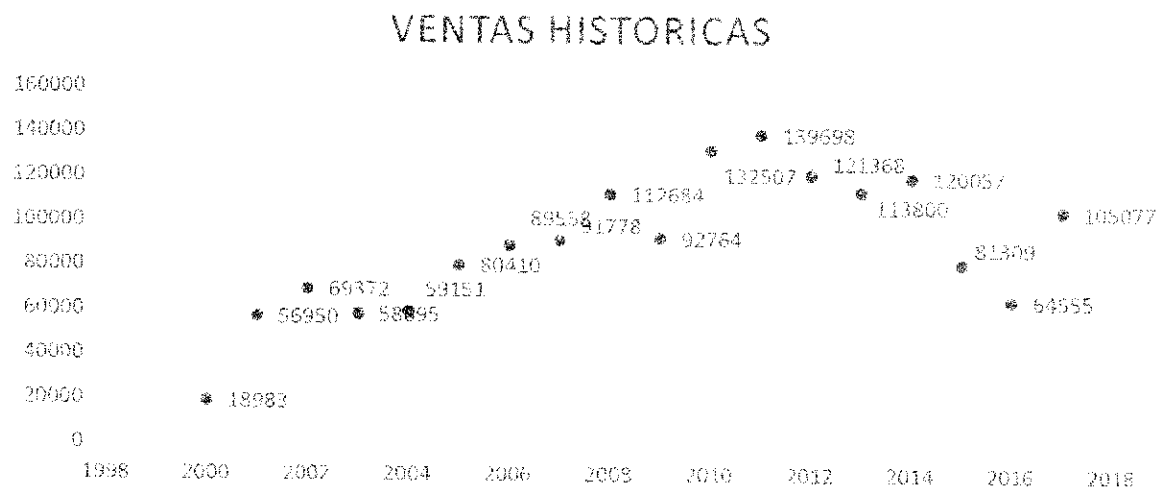
Adicionalmente, se resolvió ratificar la extensión en la vigencia de las salvaguardias y derechos arancelarios implantados a las importaciones con el fin de mejorar la balanza comercial, por el periodo de un año y diferir el cronograma de eliminación, cuya fase inicial comenzará a partir de abril 2017 hasta octubre 2017.

La situación Política del País tiene mucha influencia en el desarrollo económico y comercial, y como año electoral de acuerdo a la experiencia se ha planteado complicado, y eso hace que la economía se ponga en un estado de espera hasta saber qué candidato será el elegido, por lo que el primer trimestre del año 2017 se mantiene con ventas bajas e inestables, sin embargo después de la elección del nuevo presidente electo el Lic. Lenin Moreno, las cosas tienden a un compás de estabilización, la baja del IVA y el discurso que tiene el nuevo mandatario de conciliación y dialogo hace que la economía a mi modo de ver se estabilice, y en el segundo semestre del año se va incrementando el desarrollo de negocios y las ventas, van poco a poco mejorando no solo en el sector automotor que es el que nos atañe, sino en todos los sectores, y profundizando un poco más se siente una

-1- 

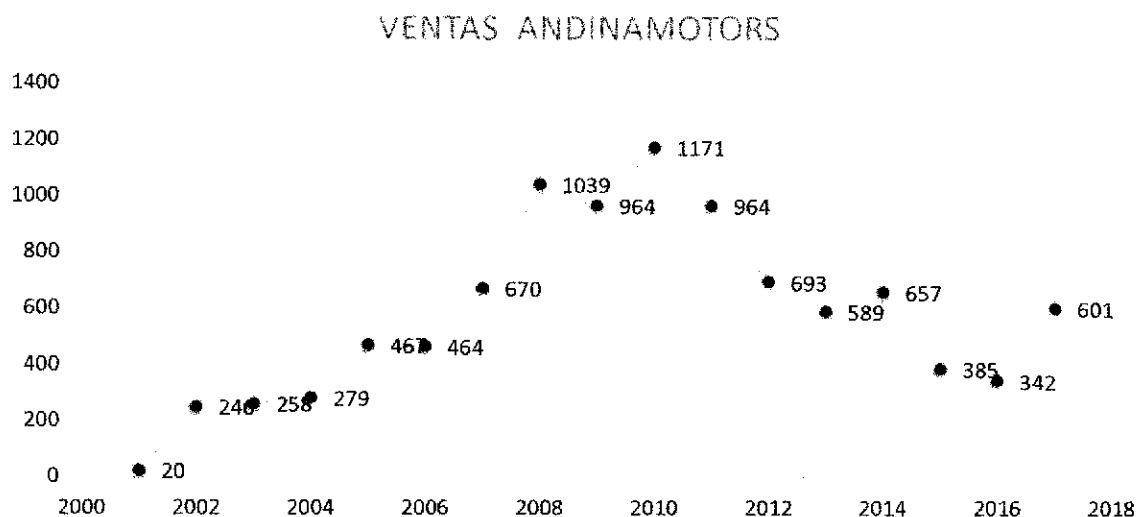
tranquilidad la cual hace que la gente se dedique más a trabajar, que a pensar en asuntos de política.

Ya entrando en materia misma, debo indicarles que después de los dos últimos años 2015 y 2016 muy difíciles con ventas muy bajas y complicadas, este año nos ha dado como un respiro de poder trabajar y lograr de alguna manera recuperar clientes, ventas, recuperar en base al trabajo realizado rentabilidad, para sobreponernos de la difícil situación que últimamente se estaba presentando, y es así como se cierra el año a nivel Nacional con un número de 105.077 unidades vendidas, después de venir de un año 2016 anterior de 63.555 unidades vendidas; es decir hay un incremento muy importante en las ventas del sector automotor un 65,3% de crecimiento, como lo podemos ver evidente en el siguiente gráfico.



Si analizamos la Marca que representamos podemos mencionar que HYUNDAI, ha recuperado la participación en el mercado, en años anteriores fue baja 2015 con 6,98%, en el 2016 paso a 7,76%, y ahora alcanza un 8,99 %, y sigue siendo la tercera marca mas vendida en el Ecuador, sin embargo hay varias y muy importantes novedades en los jugadores del mercado ; KIA crece mucho mas hasta llegar a un 17,34%, siendo CHEVROLET la marca que pierde aún más participación quedando con un 39,12%, sin embargo sigue siendo la primera, y lo más curioso por decirlo así es GREAT WALL quien se sitúa ya en cuarto lugar con un 6,46%, seguido de TOYOTA con 4,57% y luego son NISSAN , HINO , FORD, MAZDA Y RENAULT , quienes se están conformando en los 10 primeros lugares de ventas de vehículos a nivel nacional .

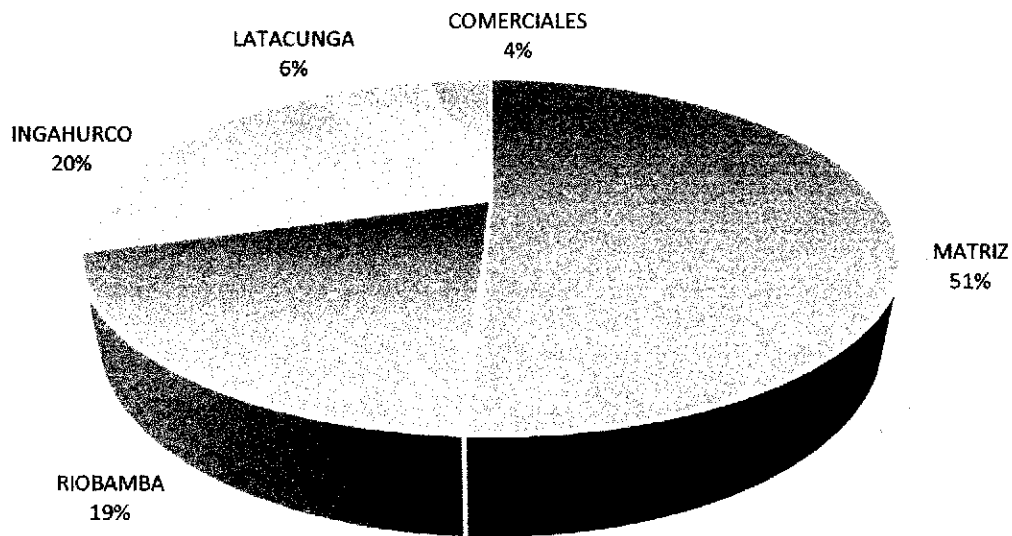
En cuanto a la información referentes a Andinamotors debo indicar que ha sido muy buena pues nos hemos recuperado de los años anteriores que habíamos estado ajustados al máximo; y este año hemos tenido buenos resultados en ventas y en objetivos tanto comerciales como económicos, en cuanto a ventas quiero indicar que se han alcanzado las 601 ventas en los diferentes modelos de vehículos en los que se han incluido livianos y comerciales, con un gráfico podemos ver más fácilmente la recuperación de la que hablamos, siendo similar a la que se refleja en el mercado nacional automotriz.



Sin embargo para la empresa lo mas importante son los valores, las ventas netas en el año 2016 fueron de USD 10.373.072,91 y se incrementaron en el 2017 a USD 15.895.840,90 ese es un valor muy significativo e importante, que corresponde a un 53,24% de incremento.

Las ventas se han desarrollado de mejor manera en las diferentes agencias de la empresa contando con la matriz con 305 unidades , Ingahurco con 120 unidades Riobamba con 117 unidades , Latacunga con 38 unidades y en comerciales 21 unidades dando un total de 601 unidades vendidas, información que se hace mas evidente en el siguiente grafico

VENTAS POR AGENCIA



Debo indicar que con la introducción del modelo CRETA, las ventas en el segmento de SUV se ha venido mejorando ostensiblemente, y este momento el líder en el segmento de SUV es este nuevo modelo de HYUNDAI que marca la tendencia del mercado, debemos indicar que las estrategias que la marca a utilizado al bajar el nivel de equipamiento y así obtener un excelente precio es lo que ha posicionado a este modelo rápidamente como líder en el mercado pues en principio tenía un precio de USD 29.990 con un excelente equipamiento pero se optó por retirar algunos accesorios para poder llegar a un precio de USD 25.590, luego de probar algunas otras opciones de equipamiento, sin embargo el modelo CRETA GS como se lo denomina incluye: ABS, doble AIRBAG, AC, neblineros, aros, vidrio eléctricos, alarma y bloqueo central, radio, tapiz de tela 5 cinturones de 3 puntos, desempañador y pluma posterior, alerón y tercer foco de freno, entre los accesorios, por el apartado técnico viene con min embargo motor de 1600cc y 125 HP, con caja de 6 velocidades, todo esto hace que tenga un extraordinario rendimiento comparándolo con otros modelos de las marcas competidoras.

Sin embargo para Andinamotors y la marca el modelo que es el caballo de batalla es el ACCENT 1.6 que nuevamente es el mas vendido dentro de nuestros registros y de la información del distribuidor en nuestra zona de ventas es el auto con mayor aceptación, pues si tenemos por un lado CRETA con 133 ventas, ACCENT tiene una mejor venta con 144 unidades vendidas en el mismo periodo, superando al modelo que por preferencia y precio como es el TUCSON ha pasado a segundo plano. Sin embargo podemos indicar que TUCSON sigue siendo uno de los modelos más deseados; por

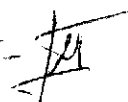
su personalidad impactante, increíble equipamiento y el placer de una conducción emocionante, los clientes le han definido como el auto perfecto del mercado.

En cuanto a los modelos HIBRIDOS como son el SONATA y el nuevo IONIQ, han tenido muy buena aceptación por su nivel de equipamiento increíble y por su excelente precio, pues como deben saber estos vehículos no pagan impuestos o aranceles, ni tampoco IVA por su condición de híbridos, esto hace que sean una excelente opción de compra para un vehículo formal, orientado hacia el ahorro de combustible pensando ya en aportar hacia mejorar las condiciones del medio ambiente.

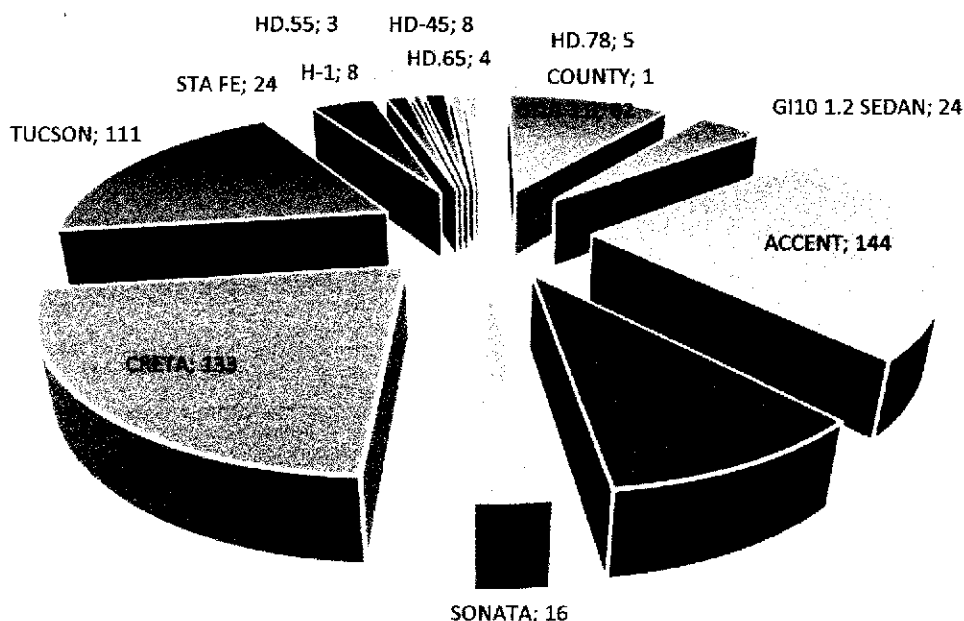
Y tenemos ahora el nuevo Grand I10 en dos versiones el deportivo de 5 puertas con motor de 3 cilindros y 1000 centímetros cúbicos con un precio base desde USD 13.990 y el Grand I10 sedan de 4 puertas con motor de 1.250 centímetros cúbicos desde USD 15.490,, que vienen a ocupar un gran vacío que dejado primero por el GETZ y después por el I10, desde hace algún tiempo atrás HYUNDAI y que es un segmento donde no hay mucha oferta de modelos, y que comienza a tener buena aceptación y ventas.

Por ultimo en los vehículos Comerciales como son los camiones, seguimos ofreciendo camiones pequeños modelos anteriores, pues como deben conocer NEOhyundai trajo una cantidad enorme de camiones en los años 2014 y 2015 los cuales se están en algunos casos liquidando hasta la fecha, y actualmente ya se encuentran ensamblando en Aymesa unidades nuevas. Se incluyo ahora otro modelo pequeño equipado localmente con TURBO lo cual hace que tenga mejor rendimiento, sin embargo es un camión de pequeña capacidad de carga para la ciudad. Y salió de la oferta el modelo HD-72 dando paso solamente a los modelos HD-65 y HD-78, que conjuntamente con el HD-45 son la oferta de opciones para trabajo. En estos modelos se han realizado ventas por 21 unidades entre todos.

Tenemos un gráfico a continuación que nos puede dar una idea de como están repartidas las ventas por modelos realizadas en el 2017.

-5- 

UNIDADES POR MODELO



Debo mencionar también que ANDINAMOTORS con 601 ventas como concesionario actualmente esta ubicado en cuarto puesto a nivel nacional entre todos concesionario detrás de 3 megaconcesionarios del Grupo Eljuri que están ubicados en las principales ciudades del Ecuador como son Neoauto con 1456 ventas , Autohyun con 1448 ventas y Asiacar con 1335

En el Area de Posventa tanto talleres de servicio como repuestos nos habíamos proyectado realizar un crecimiento discreto que pueda llegar a un 10% pues los años anteriores se habían caracterizado por no generar pasos de clientes a los talleres, inclusive se habían realizado campañas con descuentos en Mano de Obra y descuentos en repuestos con Campañas con nombres sugestivos para vender los repuesto al costo como "AGOSTO AL COSTO", pues de esa manera podemos tener la posibilidad de vender los repuestos que se debe dar de baja por no tener movimiento por años, y afecta a la rentabilidad, al venderlos al costo se recupera de alguna forma una buena parte del capital en giro. Esto en todas las agencias en donde se encuentran almacenes de repuesto de la empresa.

Debo comentar que en años anteriores la situación económica que se atravesaba en al país, hacía que hasta los clientes de servicio no concurran normalmente a los chequeos y a realizar mantenimientos en los kilometrajes recomendados, ni a realizar arreglos normales, lo que afectó gravemente el desarrollo de los talleres en la parte de mecánica y de colisiones, pese a que habíamos

-6- *[Handwritten signature]*

realizado campañas para fidelizar clientes y reuniones y convenios con aseguradoras.

Mas en el año 2017 en el segundo semestre los pasos de clientes en los talleres de servicio se han incrementado y también en colisiones; las empresas aseguradoras y los clientes se han acercado en mayor cantidad a realizar arreglos y mantenimientos, es decir que la situación política y económica también afecto el normal desenvolvimiento del área de Posventa también, en los talleres Ambato y Riobamba se había prescindido de asesores técnicos, quienes renunciaron por A o B circunstancias y no se les remplazo; en cambio en este año se ha tenido que buscar nuevamente nuevos elementos técnicos para que se incorporen al equipo de la empresa, al igual que en colisiones se ha tomado nuevo personal que ayude a cubrir el faltante de mano de obra que se había generado en el segundo semestre del año .

En el año pasado fue un año en el que talleres y repuestos ha recuperado sus ventas en relación del año anterior, pues el 2016 fue uno de los años mas difíciles tanto para el área de Ventas como para Posventa, inclusive se habían hecho recortes de personal técnico en los talleres de la matriz, y en este año se han vuelto a incorporar nuevos técnicos en matriz como en talleres de Riobamba como habíamos comentado anteriormente para cubrir la demanda de mano de obra que ha ido mejorando poco a poco.

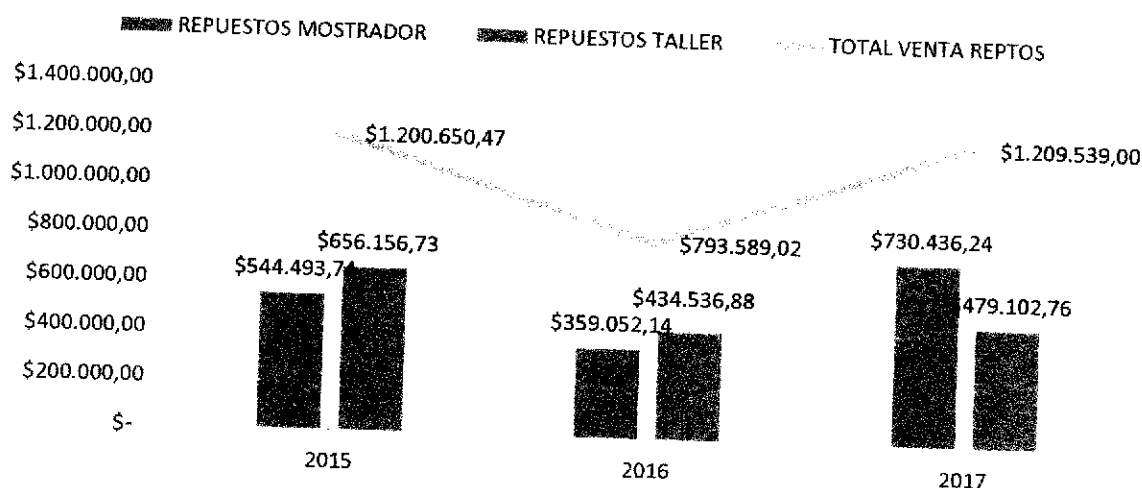
En el siguiente grafico podemos observar mas detalladamente como están los diferentes índices generales de posventa en la empresa, comparativamente de los últimos tres años.

INDICADORES POSVENTA ANDINAMOTORS			
AÑO	2015	2016	2017
PASOS FACTURADOS	2.819	1.873	2.530
MANO DE OBRA	\$345.227,67	\$285.734,63	\$235.919,61
REPUESTOS MOSTRADOR	\$544.493,74	\$359.052,14	\$730.436,24
REPUESTOS TALLER	\$656.156,73	\$434.536,88	\$479.102,76
ACCESORIOS VENTAS	\$197.316,93	\$257.493,14	\$746.962,17
TOTAL REPUESTOS	\$1.397.967,40	\$1.051.082,16	\$1.956.501,17
TOTAL POSVENTA	\$1.743.195,07	\$1.336.816,79	\$2.192.420,78

En pasos podemos ver que se han recuperado el numero de vehículos que asisten al taller en un 35 % en relación del año 2016, pues en esa año se había perdido un -33 % en relación de 2015, tomando en cuenta como se había mencionado anteriormente que solamente hay reacción recién desde el segundo semestre del año 2017. En mano de obra podemos ver que no ha existido una reacción en relación de los años anteriores, habrá que ver que estrategia tomamos para poder incrementar los ingresos por este rubro.

En repuestos podemos ver que se ha recuperado las ventas en relación del año 2016, que estuvieron bajas, sin embargo prácticamente se han retomado las que se realizaron en el año 2015, sin embargo podemos observar que las ventas por mostrador se han incrementado en mayor numero que las realizadas a través del taller. Podemos observar más fácilmente en el grafico siguiente.

VENTA REPUESTOS



En cuanto a la venta de accesorios; debemos indicar que los accesorios son parte del negocio de ventas de vehículos, ya que en algunos vehículos la rentabilidad que el distribuidor entrega al concesionario, se entrega a través de los accesorios. Por ejemplo: en el modelo TUCSON TM, se entrega la rentabilidad en el auto un 1,19% en cambio en accesorios se entrega un valor de 7,81%, para así alcanzar la rentabilidad del 9% en total, así pasa en algunos modelos. De esa manera el porcentaje de efecto en el ICE es menor y se puede obtener un mejor precio final al consumidor.

En cuanto a las Agencias de los talleres de la empresa podemos indicar que, Riobamba no se ha desarrollado o no ha crecido de la manera como se ha esperado; no se ha logrado instalar el taller de enderezada y pintura, ya que no

se ha tenido un nivel de recepción de autos por colisión, además se esta buscando un nuevo Asesor de Servicio quien cumple las funciones de Jefe de Talleres y recepcionista, ya que la persona que teníamos colaborando ha salido y estamos tratando de darle la oportunidad a un técnico que esta trabajando con nosotros por 8 o 9 años y tiene una muy buena experiencia en mecánica automotriz y además tiene buen trato con los clientes, esperamos que con la capacitación adecuada de los resultados que la empresa y la Marca necesita. Hemos visto que en los talleres nos se esta obteniendo los resultados que la empresa desea y vamos a presionar para que mejoren los resultados, la Gerencia de Posventa conjuntamente con la Jefatura de la Agencia deberán tomar cartas en el asunto para que crezcan los resultados en ventas de mano de obra , servicios y repuestos, este año se implementara el servicio de colisiones en Riobamba, pues es un rubro que conocemos le mejora los ingresos a los talleres. Un punto a tomarse muy en cuenta es ver el local que este rato estamos arrendando pues este año se acaban los 10 años que por contrato rige el arriendo del local que esta ubicado en la Ave. Lizarzaburu y Rio Cutuchi, pues si deciden no continuar con el arriendo deberíamos buscar un nuevo local para ubicar el concesionario en la ciudad de Riobamba.

En cuanto a la Agencia Ingahurco está calificado como un Taller exclusivo de vehículos comerciales, sin embargo se hacen también trabajos en vehículos livianos, pues solo con camiones no se podría tener una rentabilidad pues son muy pocas las ventas en camiones, y los clientes que atienden a los talleres autorizados igualmente son pocos, para mantenerlo por si solo, una Área que si merece mencionar ha crecido en un porcentaje muy importante es el Area de Repuestos, se había tomado la decisión de ascender a un asesor tecnico quien tiene un buen tiempo colaborando en la empresa y tiene una muy buena experiencia como técnico, tanto como con trato con clientes, quien esta este momento hecho cargo del área de repuestos , pues el almacén de la Agencia Ingahurco está en un 95% equipado con repuestos de Vehículos comerciales, y así se está buscando también mejorar los ingresos de vehículos tanto en camiones como en livianos

Un detalle muy interesante que podemos indicar viendo datos e índices de Posventa, son las ventas de repuestos por mostrador versus las ventas de repuestos por taller el cual esta en el siguiente cuadro:

AÑO	2015	2016	2017
REPUESTOS MOSTRADOR	\$544.493,74	\$359.052,14	\$730.436,24
REPUESTOS TALLER	\$656.156,73	\$434.536,88	\$479.102,76
TOTAL VENTA REPTOS	\$1.200.650,47	\$793.589,02	\$1.209.539,00

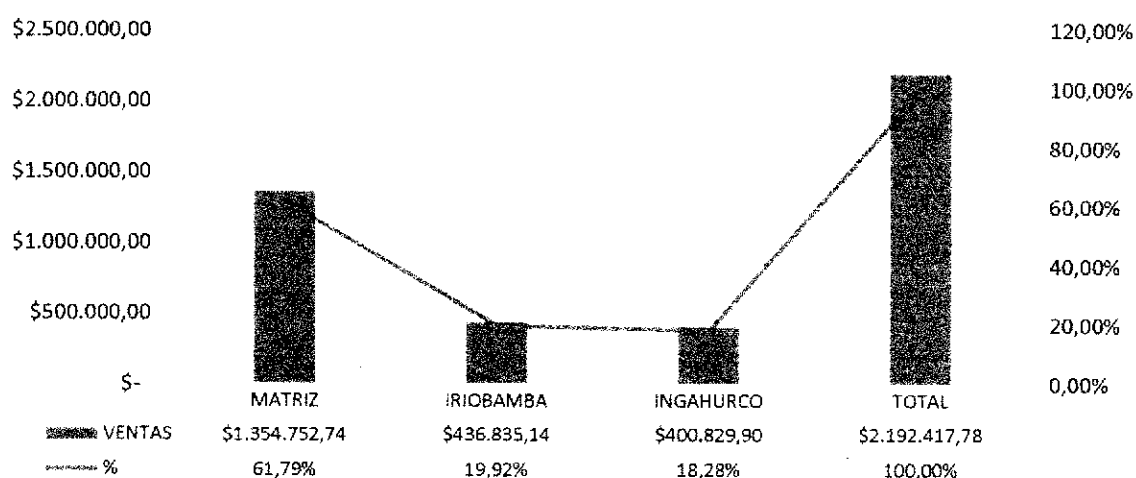
- 9- JT

AÑO	2015	2016	2017
REPUESTOS MOSTRADOR	45,35%	45,24%	60,39%
REPUESTOS TALLER	54,65%	54,76%	39,61%
TOTAL VENTA REPTOS	100,00%	100,00%	100,00%

En el que podemos apreciar muy claramente que las ventas de mostrador en el 2015 y 2016 son un 45% lo que nos indica que los clientes no están acudiendo a los talleres autorizados a realizar los arreglos y si compran repuestos originales seguramente en el afán de abaratar costos realizan los arreglos en talleres alternos, y esto se profundiza en el año 2017 en el que el índice de compra de repuestos por mostrador es mas alto y llega a un 60 % es decir que prefiere comprar los repuesto originales en concesionario que llevar el auto a que se realicen los arreglos, es decir que debemos trabajar en comunicar que nuestros precios son los adecuados y realizar campañas al respecto. Como referencia que nos ha indicado la Marca en ventas de repuestos es que las ventas de mostrador, deben ser un 25% y las ventas por taller un 75%.

En cuanto a la participación de las agencias en lo referente a Posventa podemos indicar que matriz hace la mayor participación en este año con el 61,79%, Riobamba con el 19,92% e Ingahurco participa con el 18,28%, que es como normalmente están participando o aportando las agencias a la gestión de Posventa.

POSVENTA POR AGENCIAS



— 10 —

Por ultimo pero no menos importante debemos indicar que Andinamotors ha sido galardonada en la convención anual de concesionarios , por tener el mejor HGSI, que es el Indice Glogal de HYUNDAI de Satisfacción de los clientes, de todas las empresas del área de Posventa en el Ecuador .



La rentabilidad de la empresa en este año es de 3.%. Quiere decir que Andinamotors, genero una rentabilidad neta de USD 476.907,75 después de impuestos , que es la relación de la renta neta sobre las ventas totales de la empresa , lo que indica que fue una empresa rentable y mas después de la difícil situación económica que ha atravesado todo el País y el en especial sector automotriz, podemos indicar también que las ventas del concesionario se han aumentado en un índice del 75,7%, después de algunos años en los que hemos salido tablas y hasta se ha llegado a perder como ocurrió el año 2015.

A continuación adjunto un detalle de la conciliación tributaria y pago de impuestos, en la que se podrá apreciar los resultados de la utilidad disponible.

UTILIDAD DEL EJERCICIO	723.719,45
15% participación trabajadores	- 108.557,92
Impuesto a la renta 2017	- 138.253,58
Saldo	476.907,96
Reserva legal	- 47.690,80
Saldo disponible para accionistas	429.217,16

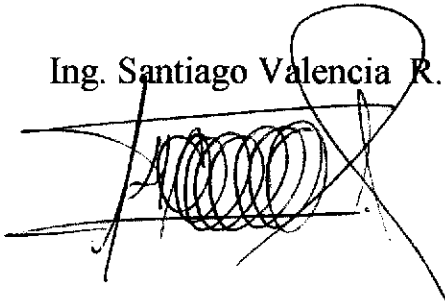
- 11 - *ff*

La Gerencia General de la compañía recomienda a los señores accionistas de Andinamotors S.A. que la utilidad del ejercicio del año 2017 después de impuestos, reparto a los trabajadores y reservas legales; esto es la suma de **USD 429.217, 16** se destine un 50% al reparto para los accionistas, y un 50% como aporte exclusivo para futuras capitalizaciones; con el fin de dar liquidez y mejorar el capital de operación de la empresa, con el fin de tratar de buscar también expandir nuestra operación a otras plazas.

Para terminar, debo agradecer a los señores accionistas por su apoyo y colaboración incondicional a la Gerencia General, y agradecer a todos los empleados de la empresa que son el capital humano con el que contamos.

Gracias.

Ing. Santiago Valencia R.

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Santiago Valencia R.', written over a set of horizontal lines. The signature is stylized with loops and a large initial 'S'.