

INFORME DEL GERENTE DE LA COMPAÑÍA AUTOLASA

A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2015

De conformidad con la ley de compañías, el reglamento sobre juntas generales y el estatuto social, por medio del presente, en mi calidad de Gerente General de la compañía AUTOMOTORES LATINOAMERICANOS S.A. – AUTOLASA, pongo a consideración de la Junta General de Accionistas, el informe del ejercicio económico correspondiente al año 2015 y el presupuesto previsto para el año en curso.

Quienes somos parte de la administración de Automotores Latinoamericanos S.A. – AUTOLASA, damos cumplimiento a las leyes y reglamentos que rigen a esta compañía, como también el estatuto social y las disposiciones vertidas tanto por la Junta General de Accionistas como las señaladas por el Directorio.

El presente Informe, contiene los siguientes capítulos.

- 1.- RESULTADOS COMERCIALES VEHICULOS.**
- 2.- RESULTADOS COMERCIALES REPUESTOS Y SERVICIO.**
- 3.- SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2015**

1.- RESULTADOS COMERCIALES VEHICULOS.

Industria Automotriz livianos.

La situación del sector automotor se presenta compleja en el arranque del 2016. Las ventas de vehículos importados y ensamblados en el país han caído a la mitad entre enero y febrero pasados respecto al mismo período del 2015, el principal factor es una contracción significativa de la demanda, más allá de los cupos de importación, tanto para modelos terminados como para CKD (partes para ensamblaje nacional).

La contracción económica que vive el país es la principal causa de la reducción de las ventas, por lo que proyecta una baja en las ventas de entre el 60 y el 65% para este año. Lo anterior tiene una relación directa en las plazas de trabajo que genera el sector. Debido a la situación del sector se perdieron unos 1,000 puestos de trabajo en el último año en las áreas de ventas, el desplome de las ventas se debe a una profunda contracción de la demanda de los compradores y a la dificultad de obtener un crédito a la hora de adquirir un vehículo debido al endurecimiento de las políticas de las financieras.

La gente tiene la perspectiva de que va a perder su empleo en las próximas semanas, en los próximos meses, o este año”.

Si bien el año pasado hubo una restricción en la oferta de autos porque se redujeron los cupos para las unidades importadas en cerca del 40% y para los CKD de ensamblaje local en un 20%.

La falta de compradores ha desatado una guerra de estrategias comerciales entre los concesionarios de toda la industria automotriz, como bajar los precios y ofrecer promociones. “Hay un tema muy agresivo de generar una reducción de precios y descuentos. En parte para salir de los modelos 2015, pero además para salir del stock que tienen.

El monto máximo de importación para este año se fijó en USD 280 millones para vehículos armados, divididos en cuatro trimestres, cada uno por USD 70,1 millones.

En el 2015 se vendieron 81,143 vehículos a escala nacional, esto es, 38,917 autos menos respecto al año previo. Para este año se calcula que las ventas bordearán las 45,000 unidades.

Participación de AUTOLASA en Guayaquil, Duran y Quevedo.

AUTOLASA S.A. durante el 2015 se mantuvo con 4 sucursales autorizadas por General Motors. La principal de la Atarazana, la sucursal de la Avenida de las Américas, la sucursal de Duran y la sucursal de Quevedo.

AUTOLASA S.A. decreció en ventas de vehículos el 9% en relación del periodo 2014, en compararnos con la industria automotriz nacional que decrece el 30% es menor.

En la venta de planes prepago CHEVYPLAN, tuvimos un cumplimiento del 115% en relación a las proyecciones realizadas a inicios del 2015.

AUTOLASA S.A. tienen una participación de mercado del 8,5% de participación de la marca Chevrolet a Nivel Nacional al término del 2015.

En la industria nacional Automotriz total posee el 4,2% de participación de mercado.

Con toda la gestión realizada AUTOLASA S.A. termino el periodo 2015 número # 1 a nivel Zona 2 en volumen de ventas y a nivel nacional.

2.- RESULTADOS COMERCIALES REPUESTOS Y SERVICIO.

Los resultados de AUTOLASA S.A. en cuanto a la venta de repuestos y servicio durante el 2015 fueron positivos debido a la implementación de las adecuadas estrategias correctamente líneas a cada área de la estructura como el área de flotas, retail, latonería y accesorios, ajustándonos a la economía del país, terminamos con un crecimiento del 36% en relación al periodo 2014.

AUTOLASA S.A. termino # 1 con la mejor POSTVENTA a nivel nacional, así mismo con el mejor taller y el mejor técnico a nivel nacional.

3.- SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2015

Balance General

La situación Financiera de la empresa fue sumamente satisfactoria, debido a la buena visión de sus colaboradores y administradores, haciendo la operación más eficiente y aprovechando al máximo sus activos.

AUTOLASA S.A. mantiene una estructura sumamente sana en su Balance General, del 100% de sus ACTIVO entre las principales cuentas tenemos las Cuentas por Cobrar que representan el 31% habiendo un decremento del 10% con respecto al año anterior, esto se debe al decrecimiento en ventas que tuvimos.

La cuenta de INVENTARIO se mantuvo relativamente dentro de sus niveles, considerando el incremento de los precios de los vehículos y repuestos con una participación del 25% sobre el total de los Activos.

AUTOLASA S.A. mantiene Pasivos que representan el 60% al 2015 mientras que en el 2014 fue del 62%, de los cuales las principales cuentas y fuentes de apalancamiento son obligaciones bancarias con el 9% sobre el total de los activos y obligaciones emitidas en el mercado bursátil que representan el 11%, que en relación al periodo 2014 hay un decrecimiento de la deuda del 40% debido a la falta de liquidez que sufre el país, se canceló obligaciones y no se colocó en el mercado bursátil nuestras emisiones, así mismo los Bancos nos restringieron las operaciones de crédito a pesar de estar garantizadas las líneas de crédito de la compañía.

Otra de las principales cuentas del PASIVO es la cuenta de Proveedores (General Motors el 99%), la cual ha tenido un crecimiento del 20% en comparación al año anterior y esto se debe al modelo de negocio que nos adaptamos en el cual implica manejar un adecuado inventario.

En el PATRIMONIO representa el 40% en comparación al ACTIVO, el cual se mantiene muy similar al periodo anterior.

Estado de Pérdidas y Ganancias

Con respecto a las ventas a pesar del país estar en una recesión y el sector automotriz en constate decrecimiento, AUTOLASA S.A. logra sostener las ventas con el leve decrecimiento del 4%, terminando el periodo 2015 con \$ 85,6 millones, mientras que en el periodo 2014 fue \$ 89,1 millones.

En el ejercicio del periodo 2015 nos dejó una Utilidad Bruta de \$ 10,1 millones que representa el 12% en relación al total de los ingresos de AUTOLASA S.A. con un crecimiento del 6% en relación al periodo 2014.

Los Gastos Operacionales pasan de \$ 7,6 millones en el periodo 2014 a \$ millones en el periodo 2015 con un leve crecimiento del 5%.

El Gastos Financieros refleja un crecimiento del 27% en relación al periodo 2014.

El ejercicio del 2014 nos deja una Utilidad Neta del 1,3% sobre el total de los ingresos habiendo un decrecimiento del 68% en relación al periodo anterior, pasando de \$ 3,5 millones a \$ 1,1 millones.

Este decrecimiento se debe principalmente a que en el periodo 2014, se vende un activo en la ciudad de Quito, esta negociación nos dejó una utilidad fuera de la operación de \$ 2,5 millones.

Para AUTOLASA S.A. nos hemos sabido adaptar a los cambios a todos los cambios durante todo los años de vida institucional, al haber sobre cumplido todos los parámetros puestos por GENERAL MOTORS en el 2015, nos deja en una posición favorable para este 2016, muy a pesar de que la situación económica a nivel mundial y a nivel nacional está pasando por una de las peores crisis.

AUTOLASA S.A. gracias al esfuerzo de todo el capital humano se hizo acreedor por primera vez en la historia de la compañía al ingreso del CLUB DEL PRESIDENTE de GENERAL MOTORS siendo estos:

- Ganador del Club del Presidente.
- Ganador en volumen de ventas a nivel nacional.
- Ganador en satisfacción al cliente y GM DIFFERENCE.
- Ganador en la categoría de POSTVENTA.

La filosofía de trabajo de esta administración es cuidar nuestro talento humano, y así nos hemos mantenido firmes con las 342 familias que conforman esta compañía.

Es importante para esta administración agradecer a todos y cada uno de sus colaboradores quienes a pesar de los difíciles momentos que ha pasado el país y el

mundo hemos sabido salir adelante y estar a la altura de la situación y poner todo su empeño por mantener la operación a pesar de las circunstancias vividas.

Así mismo es importante agradecer a General Motors quienes supieron apoyar la gestión de esta administración.

Nuestro agradecimiento a todos los directores quienes estuvieron a la altura de los objetivos planteados en el 2015.

A pesar de que la industria Automotriz decrece, AUTOLASA S.A. logra decrecer menos y logrando el primer puesto en ventas de la zona 2, gracias al esfuerzo de su capital humano, logrando niveles de resultados nunca antes alcanzados.

Nuestro agradecimiento para esos líderes de la organización quienes demostraron que con trabajo, dedicación y lealtad todo es posible ellos son los verdaderos protagonistas de estos resultados.

A su consideración el presente informe.

Atentamente,


MBA. Wilson Galarza S.
GERENTE GENERAL