



FAESA

ECUADOR

GRUPO FAACA COLOMBIA



Contenido

- Análisis 2015
 - Antecedentes
 - Cifras disponibles – reales

Contenido

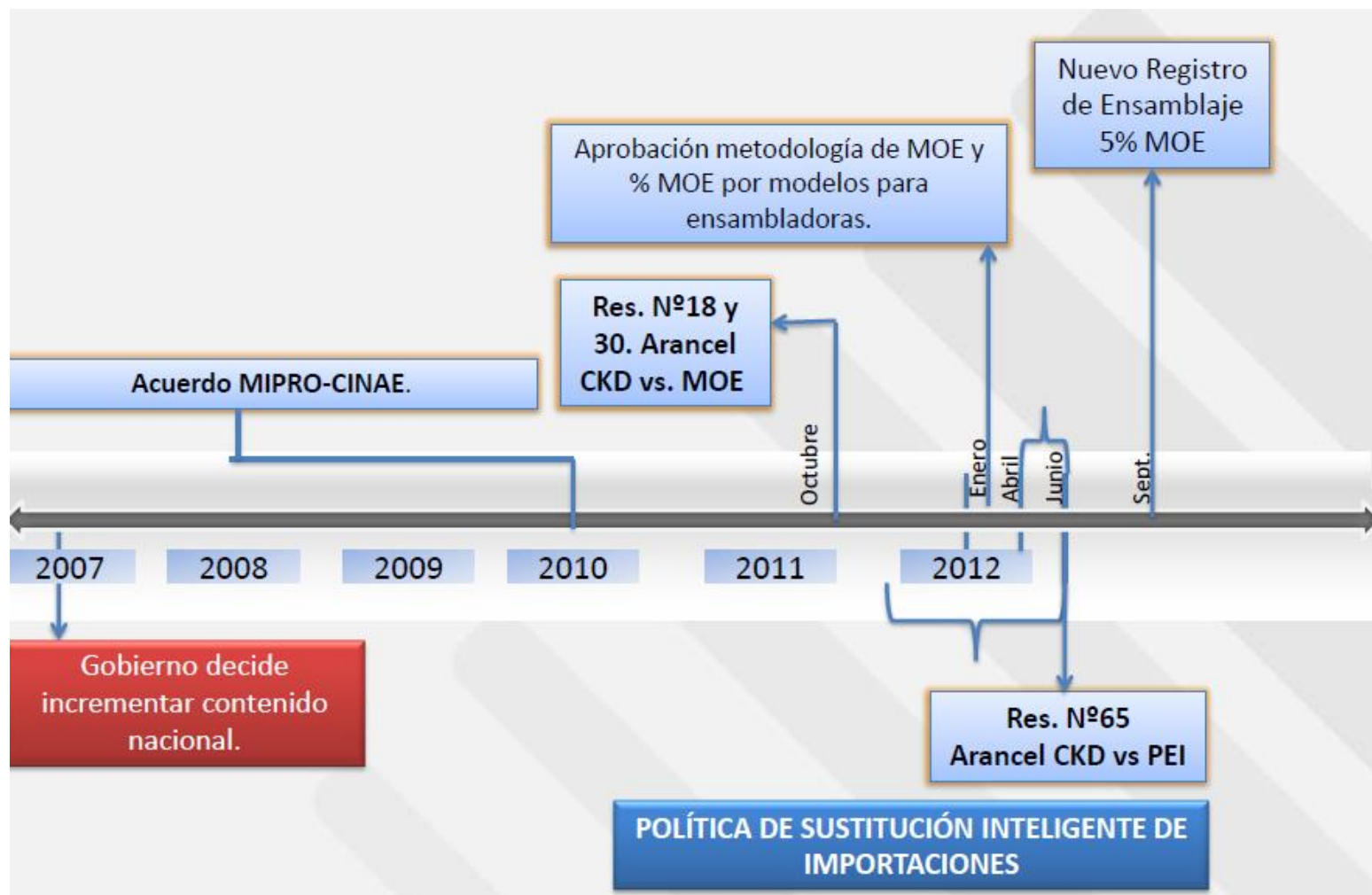
- Análisis 2015
 - Antecedentes
 - Cifras disponibles – reales

Contenido

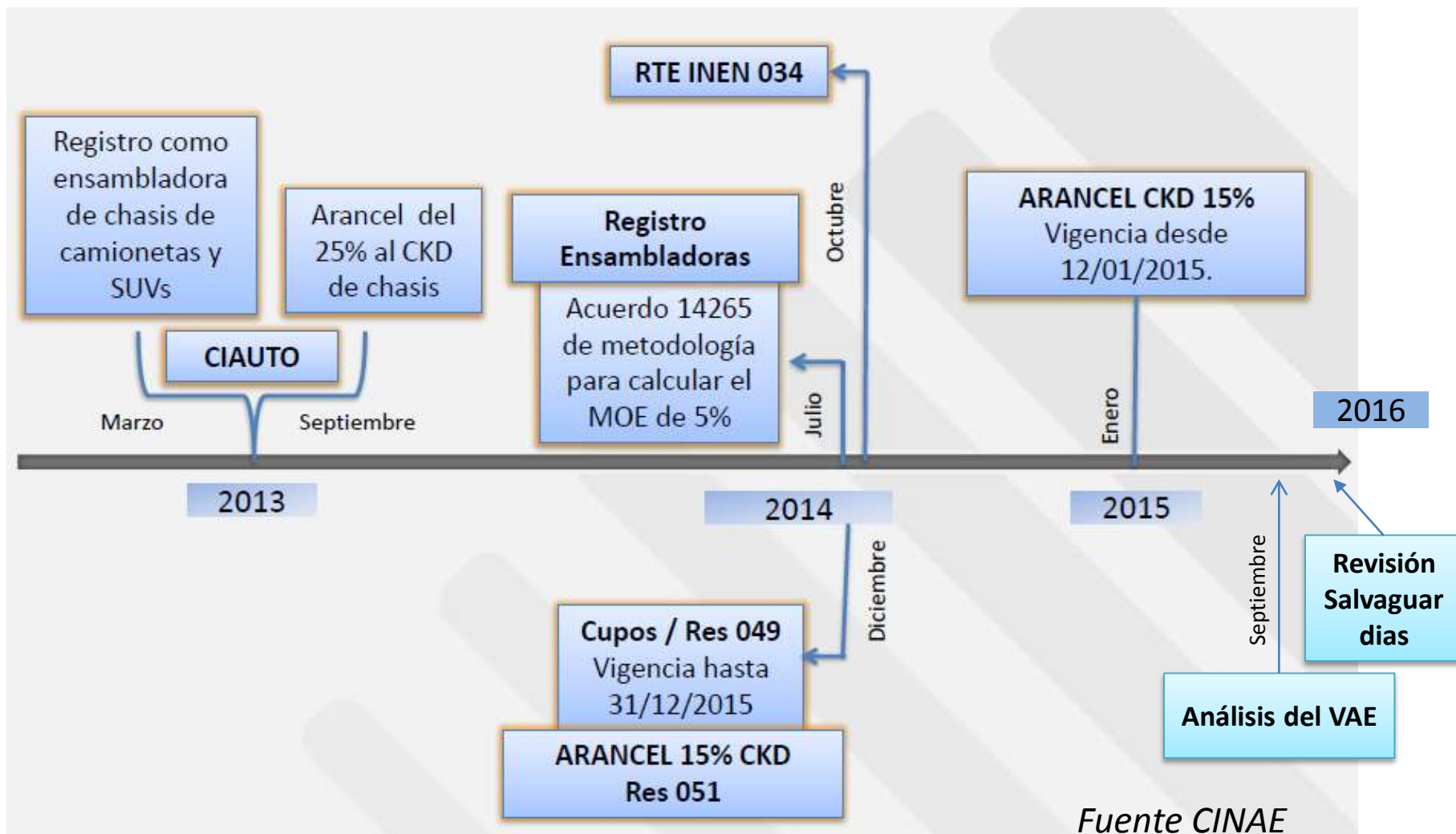
- Análisis 2015
 - Antecedentes
 - Cifras disponibles – reales

- Debido a temas económicos como son: precio del petróleo, revalorización del dólar, falta de inversión privada, entre otros. El Gobierno ecuatoriano ha intentado frenar la salida de divisas para mantener la dolarización y además tratar de “blindar” la economía nacional.
- Además de los bajos ingresos de dólares por el precio del petróleo los demás productos de exportación ecuatoriana han sido afectados por la pérdida de competitividad por el alto precio del Dólar, baja llegada de remesas, las crisis en Europa y desaceleración de China,
- También ha afectado a la economía y a la competitividad los bajos precios de las monedas de Colombia y Perú

- En el caso de nuestra industria, el Gobierno ecuatoriano ha tomado medidas “sorpresa” para frenar la salida de dólares como son:
 - Implementación de certificados de reconocimiento de calidad para ciertos productos.
 - Implementación de salvaguardias
 - Aumento de aranceles.
 - Ampliación de la ley que impone cupos y restricciones tanto a la importación de CKD como a la importación de vehículos terminados.
 - Implementación de la norma RTE034 que impone varios requisitos de seguridad en los vehículos que son comercializados en Ecuador. Hoy aplazada.
 - Curiosamente hasta el día de hoy, desde el 2012, aún no se emite norma que permita medir el contenido ecuatoriano (MOE, PEI, VAE)



Fuente CINAE



- Entre otros, los puntos anteriores han ocasionado un incremento importante en los costos y precios de los vehículos, adicionado la restricción del crédito de consumo y los problemas económicos del país han resultado en una disminución drástica de la venta de automotores en el Ecuador.

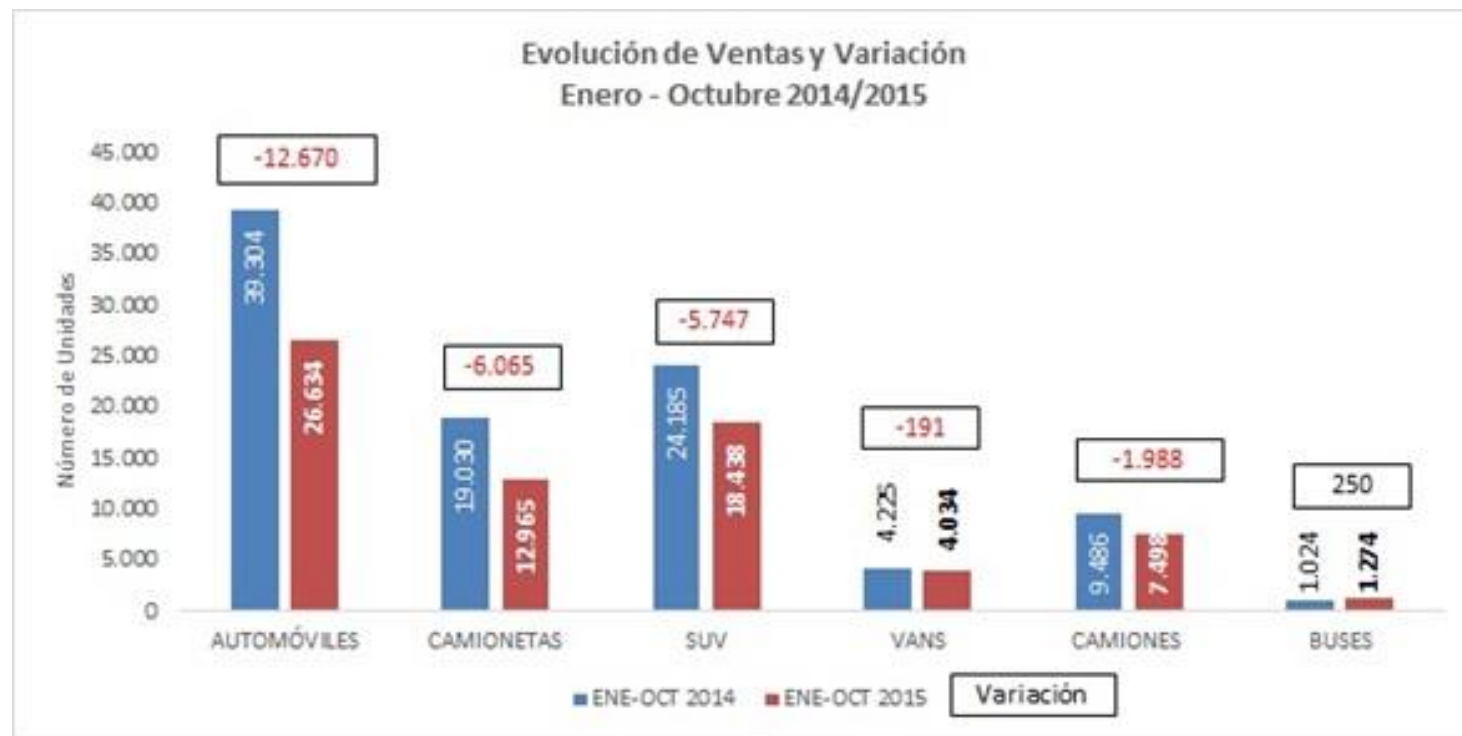
- En un Ecuador sin restricciones ni cupos se estima una Industria de más de 135,000 unidades. El año 2014 con las restricciones que ya existieron se llegó aproximadamente a 120,000 unidades. El 2015 se estima que la industria cerró entre 81,000 y 83,000 u. Es decir casi un 30% menos.
- Los modelos más afectados son las pick ups y vehículos pequeños. El Suzuki SZ ha sido el menos afectado.
- **La Dmax RT-50 es el vehículo más afectado. Al ser el vehículo más costoso y haber restricciones de crédito se refleja su bajón de producción en la tabla siguiente:**

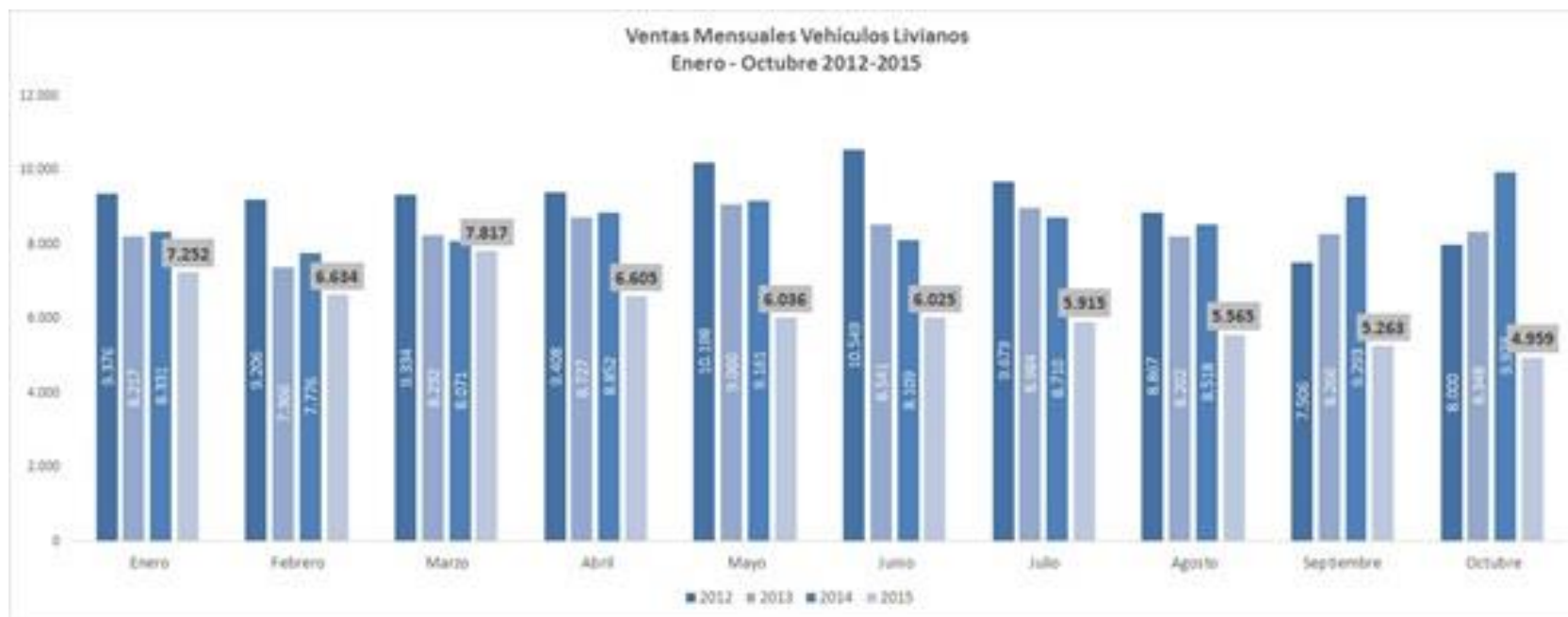
DAILY RATE 2015 9+3												
LINEA	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15
Pasajeros	128	128	90	90	102	102	110	112	112	112	105	105
Comerciales	80	80	64	64	52	52	47	42	42	42	25	25
TOTAL	208	208	154	154	154	154	157	154	154	154	130	130

Contenido

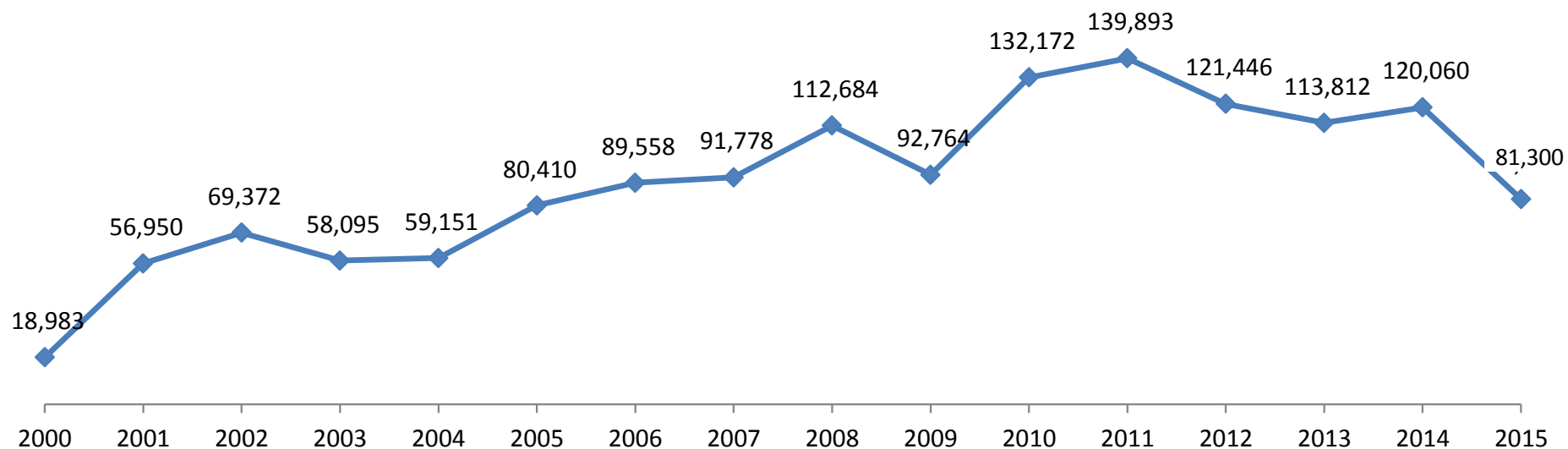
- Análisis 2015
 - Antecedentes
 - Cifras disponibles – reales

- De la última información publicada disponible:
 - En octubre se comercializó 5612 vehículos nuevos.
 - Es el sexto mes consecutivo con el nivel más bajo de ventas desde hace 5 años.
 - Al comparar con Octubre del 2014 la disminución es del 49.5%
 - Las ventas hasta Oct ascienden a 70.843 u.
 - **2014** → 97,251u (-27.2%)
 - **2013** → 94,422 u (-25%).
 - El % de reducción de ventas Ene – Oct -28.4% (Automóviles, Camionetas, SUV y VAN)
 - Siendo automóviles y Camionetas los más afectados con -32% cada uno.
 - “Informalmente” se conoce que la industria cerró en 81,257 u

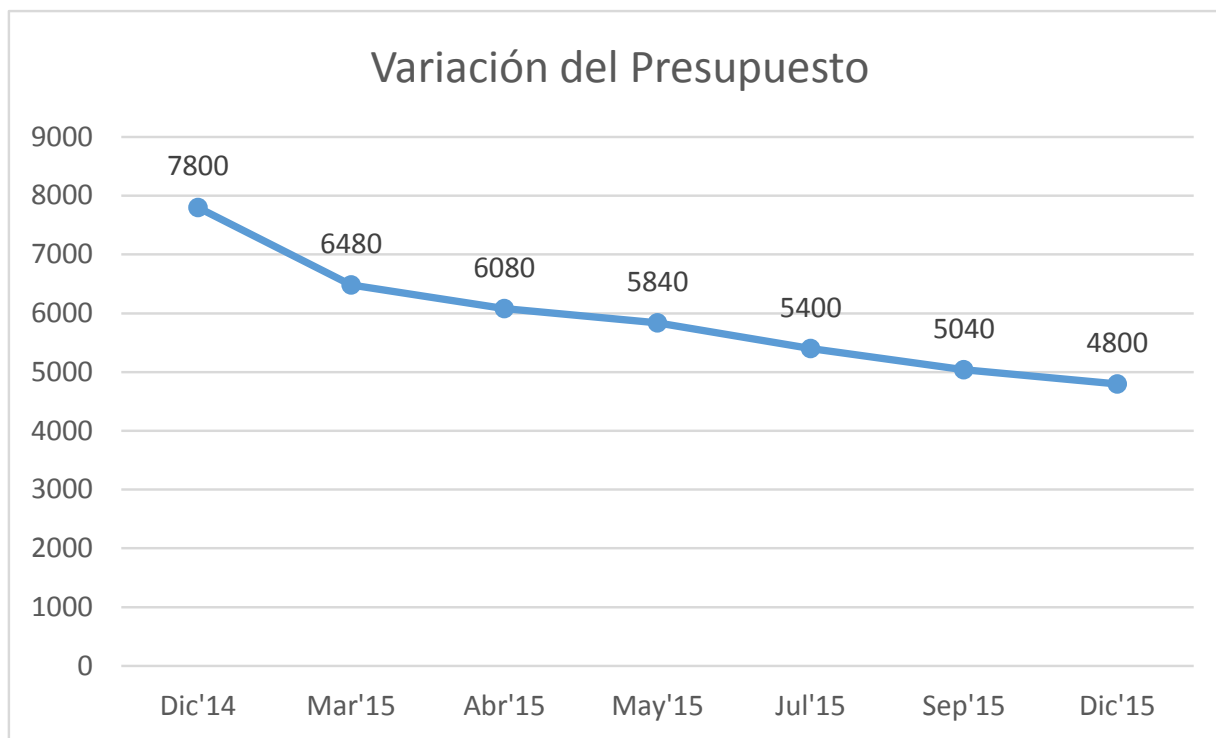




Ventas de vehículos por año / 2000 - 2014 (2015 Pronóstico)



- Producción nacional:
 - Desde Ene – Nov la producción disminuyó 19% respecto al 2014 ubicándose en 47,306 u en comparación a las 58,352 del 2014
 - En comparación al 2014, desde Enero a Noviembre:
 - AYMESA **reduce** 33% su producción
 - GM – OBB **reduce** 19% su producción
 - MARESA: **aumenta** 6% su producción (Debido a J2)
 - La participación: GM-OBB 75%, AYMESA 13% y MARESA: 12%
- Exportación:
 - De las 47,306 u producidas, 3,169u se exportaron (6.7%)
 - Disminuyó las exportaciones en 54% vs el 2014 donde se exportó 6871u
 - Participación de GM – OBB 64%, Aymesa 36%
- Importación:
 - Se importaron 29,893u u, es decir 32% menos que en el 2014 (44,224u)



- Datos según archivo Covisint.
- Al final en Diciembre se tuvo una reducción de 3120 u (-40%)
- GM – OBB hizo dos paras no planificadas por exceso de inventario. 3- 4 Dic y adelantó la para de fin de año al 15 – Dic.

Análisis 2015

Cifras FAESA 2015

FAESA	Total AÑO 2015	
Denominación	Cant	Total
MARESA PV		
A/C BT 2200 reempaque	0	\$ -
A/C BT 2500 reempaque	0	\$ -
A/C BT 2200 reempaque (FAACA incluye caja)	0	\$ -
A/C BT 2500 reempaque (FAACA incluye caja)	0	\$ -
A/C BT 2600 reempaque (FAACA incluye caja)	40	\$ 2,352.80
Condensadores BT 50 (Repuestos)	454	\$ 26,704.86
Compresores BT 2.6	0	\$ -
A/C BT 2200	0	\$ -
A/C BT 2500	0	\$ -
A/C BT 2600	0	\$ -
KITS (TUBERIAS MANGUERAS) BT 2600	4	\$ 418.60
Sub-Total	501	\$ 29,476.26
MARESA OEM	0	\$ -
BT-50 2600	1,100	\$ 96,720.80
BT-50 2500 Diesel	1,060	\$ 84,654.40
Condensador BT-50	2,160	\$ 120,952.20
A/C BT 2200	0	\$ -
A/C BT 2500	0	\$ -
A/C BT 2600	0	\$ -
A/C BT 2200 reempaque	0	\$ -
Sub-Total (En vehiculos)	4,320	\$ 302,327.40
GM-OBB (OEM)	0	\$ -
Condensadores RT	5,260	\$ 283,131.40
Kit de tuberías RT Diesel 2.5	2,160	\$ 89,028.00
Kit de tuberías RT diesel 3.0	2,640	\$ 104,712.00
Kit de tuberías RT Gasolina	0	\$ -
Flotas RT 50 diesel	632	\$ 14,128.13
Condensadores J3	460	\$ 524.17
Gato Mecanico	690	\$ 7,983.30
Manija Gato	690	\$ 786.60
Sub-Total (En vehiculos)	12,072	\$ 500,293.60

FAESA - COMERCIAL	0	\$ -
Sail	58	\$ 28,778.85
J2	54	\$ 37,311.57
AVEO	698	\$ 362,596.92
Herramental	0	\$ -
Condensadores J3	2	\$ 175.72
Equipo A/C RT 2.5 TDI	173	\$ 146,187.97
Equipo A/C RT 2.4 GASOLINA	35	\$ 23,322.57
Equipo A/C RT 3.0 DIESEL	5	\$ 4,275.51
Servicio de Instalación de Equipos	8	\$ 6,863.98
Condensador RT-50 PV	34	\$ 3,748.54
Repuestos Varios	96	\$ 39,314.35
Sub-Total	1,163	\$ 652,575.92
	0	\$ -
TOTAL	18,056	\$ 1,484,673.24

- Se tuvo un incremento importante en la venta principalmente en el mercado posventa.
- El resultado fue positivo a pesar de las disminuciones de volumen de nuestros clientes.
 - GM – OBB bajó su volumen en comparación a inicios del 2015
 - MARESA, su para y término de producción también ha afectado.

Agradezco a los accionistas el respaldo prestado a mi gestión durante este año 2015

Cordialmente



Juan Carlos Calles

Quito, enero 2016