

Quito, 27 de marzo de 2014

SEÑORES DIRECTORES
AUTOMOTORES CONTINENTAL S.A.
CIUDAD

ESTIMADOS SEÑORAS Y SEÑORES:

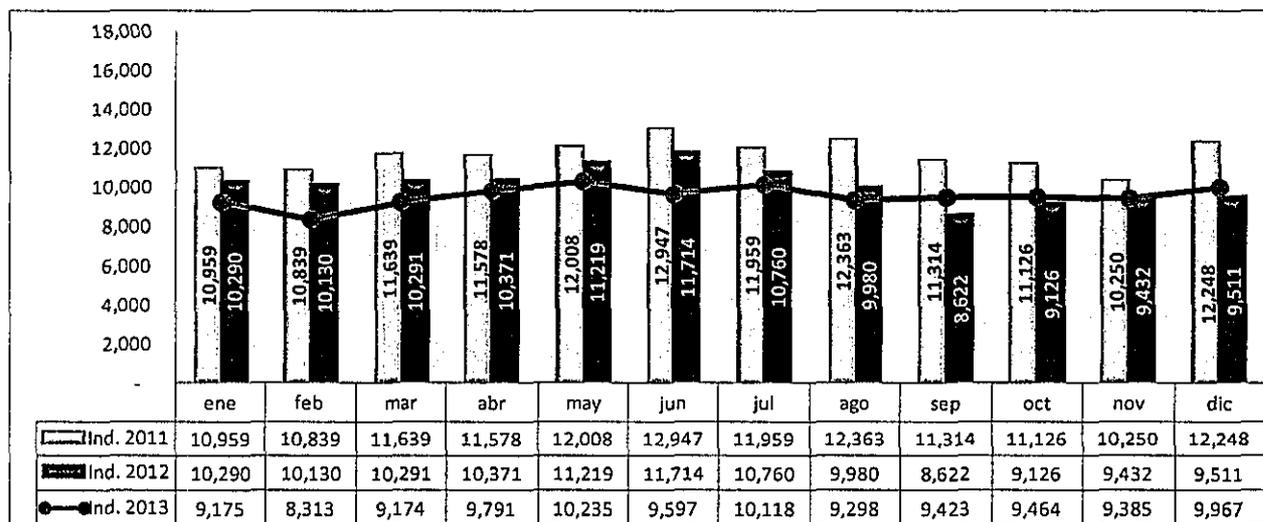
De conformidad con las normas legales y estatutarias de Automotores Continental S.A. tengo el agrado de someter a consideración de ustedes el informe de actividades correspondientes al año 2013.

1. EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

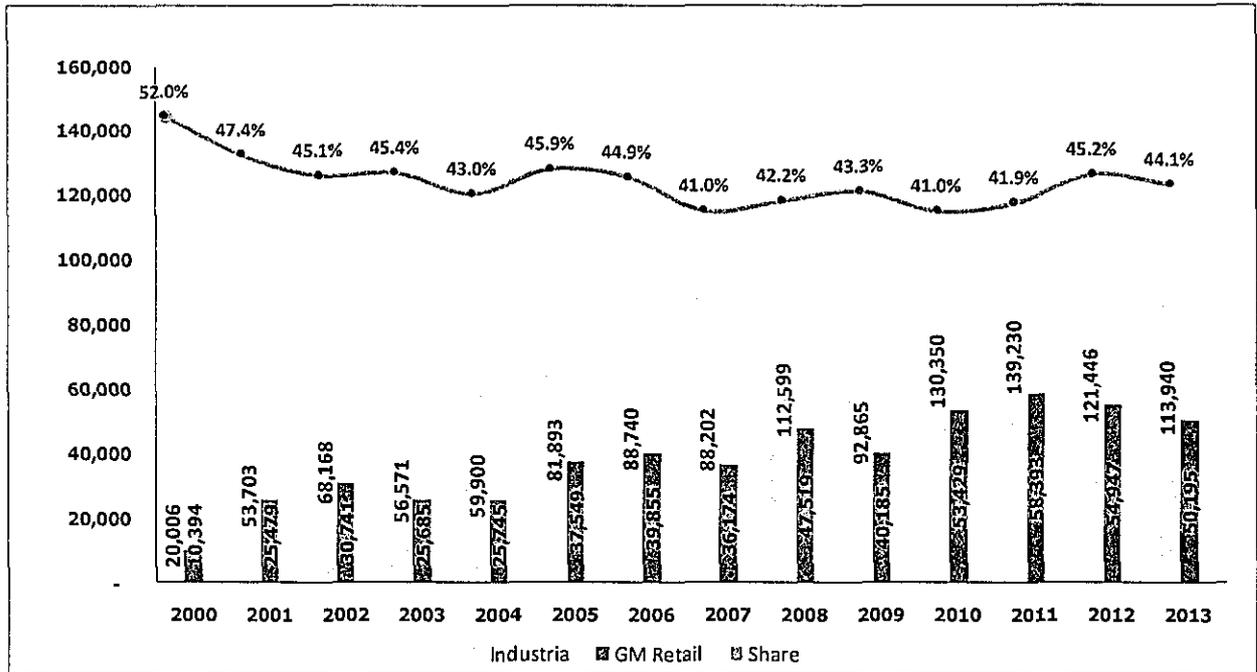
1.1. MERCADO AUTOMOTRIZ

El año 2013 la industria automotriz alcanzó ventas de 113,940 unidades, cifra que se ubica por debajo de las registradas los dos años anteriores. La industria decrece un 6.18% en comparación con el año 2012 y un 18.1% en comparación con el año 2011 como consecuencia de la política gubernamental, que limita la importación de vehículos vía concesión de cupos en monto y unidades y el aumento de aranceles a los CKD´s para el ensamblaje local.

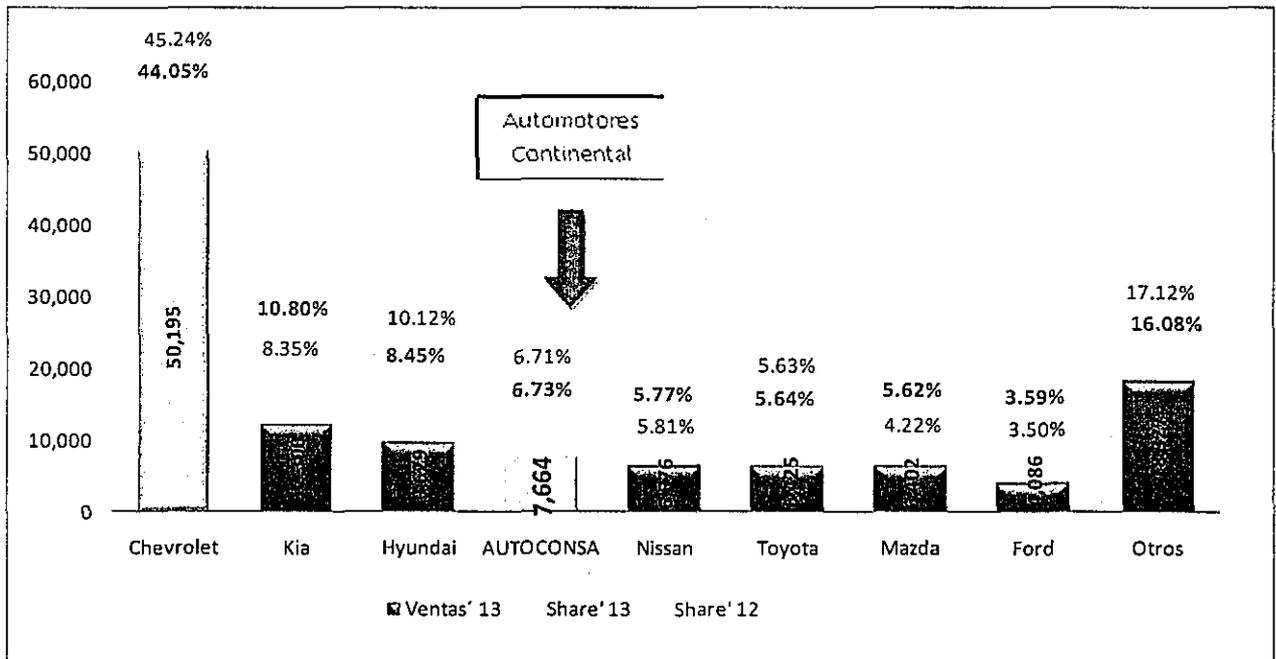
	Ene-Dic 2012	Ene-Dic 2013	Var%
Industria	121,446	113,940	-6.18%
GM Retail	54,947	50,195	-8.65%
Share	45.24%	44.05%	-1.19%



Las ventas de GM decrecieron en un 8.65% de 54.947 a 50.195 unidades, un decrecimiento mayor al de la industria, por lo que su participación de mercado disminuyó en 1.19% a la registrada en el año 2012.



General Motors con su marca Chevrolet sigue liderando el ranking de marcas con una participación del 44.05% (-1.19%), le siguen Kia con 10.8% (2.44%), Hyundai con 8.45% (-1.67%). Si integráramos a Automotores Continental en este ranking seríamos la cuarta marca del país con 7664 unidades o 6.73% de participación, con ventas superiores a Nissan, Toyota, Mazda, Ford, etc.



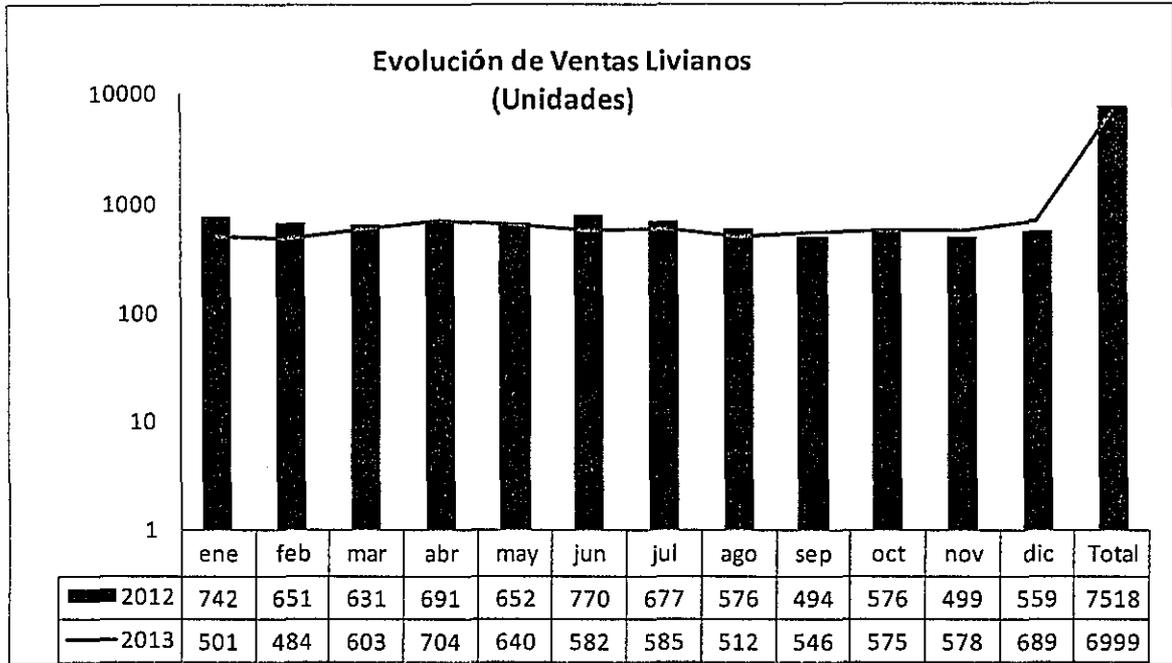
1.2. AUTOMOTORES CONTINENTAL

1.2.1. DIVISION VEHÍCULOS

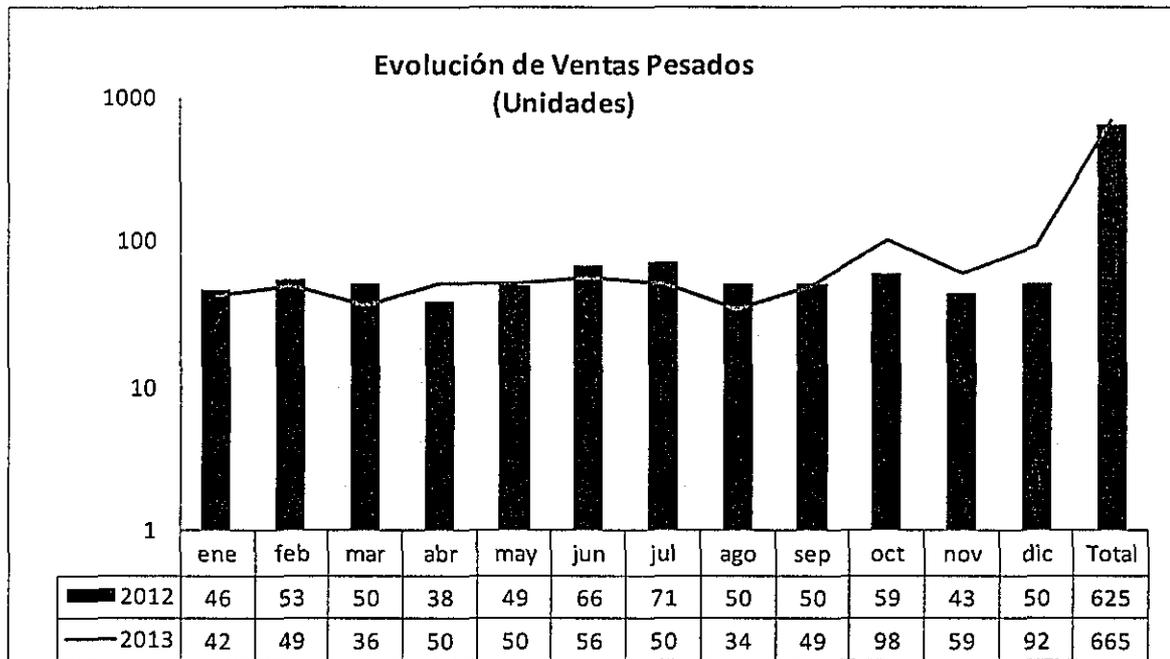
Automotores Continental sigue siendo el concesionario General Motors número uno del Ecuador en el 2013, con 7.664 unidades vendidas y con una participación de mercado de GM del 15.3%, con una diferencia de 2.429 unidades al segundo que es Metrocar que tiene una participación del 10.4%. En los siguientes lugares aparecen, ASSA con el 8.3%, Proauto con el 7.4%, Vallejo Araujo con el 7%, etc.

	Ventas	%	Ventas	%	Ranking
	2013	Parti.	2012	Parti.	
AUTOCONSA (UIO/GYE)	7,664	15.3%	8,143	14.8%	1
METROCAR	5,235	10.4%	5,605	10.2%	2
ASSA	4,172	8.3%	4,583	8.3%	3
PROAUTO	3,717	7.4%	3,776	6.9%	4
VALLEJO ARAUJO (UIO/GYE)	3,514	7.0%	3,630	6.6%	5
E MAULME	3,436	6.8%	3,316	6.0%	6
MIRASOL	3,225	6.4%	3,683	6.7%	7
AUTOLASA	3,211	6.4%	3,344	6.1%	8
INDUAUTO	2,929	5.8%	2,158	3.9%	9
ANGLO AUTOMOTRIZ	2,846	5.7%	4,610	8.4%	10
IMBAUTO	2,595	5.2%	2,685	4.9%	11
ECUA AUTO	2,068	4.1%	2,153	3.9%	12
LAVCA	1,987	4.0%	2,464	4.5%	13
AUTOLANDIA	1,576	3.1%	1,640	3.0%	14
CENTRALCAR	916	1.8%	1,449	2.6%	15
TOTAL	50,195	100.0%	54,947	100.0%	

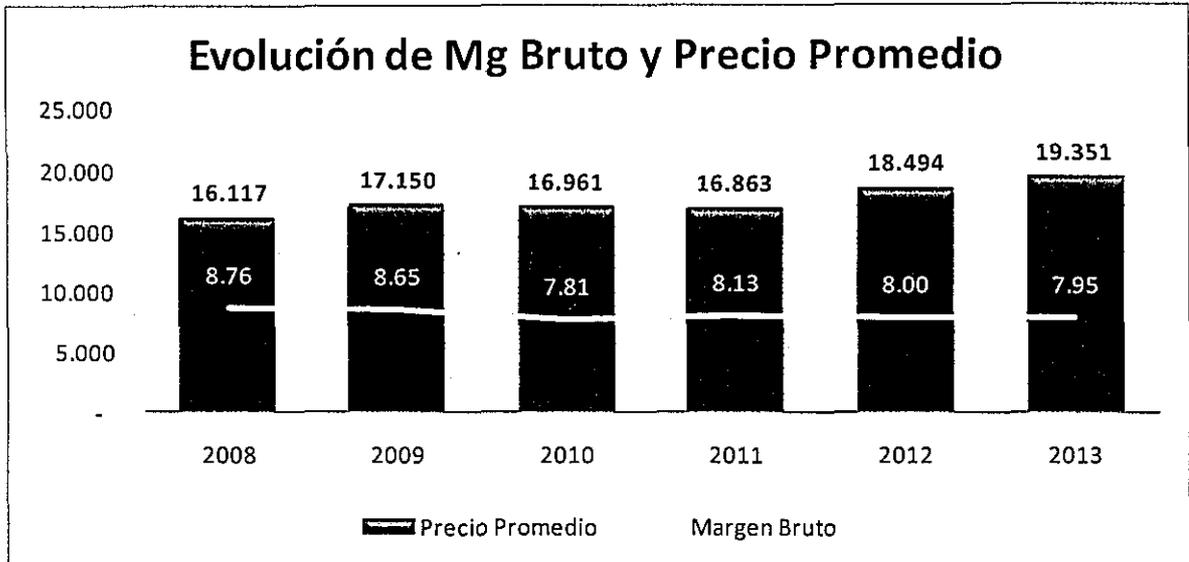
En el segmento de vehículos livianos se vendieron 6.999 unidades, un decrecimiento del 6.9% ó 519 unidades menos respecto al año anterior, en el que se registraron ventas por 7.518.



En la división de vehículos pesados, se vendieron 665 unidades, un crecimiento del 6.4% en relación con el año anterior, en el que se vendieron 625 unidades.

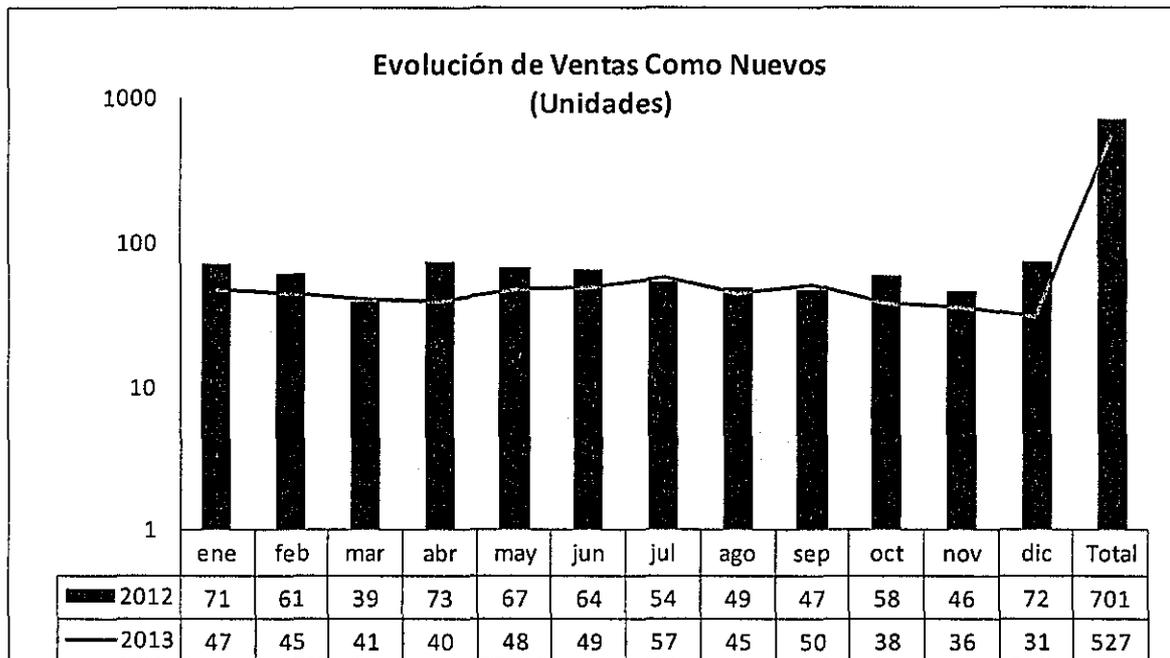


El margen bruto de vehículos sufre una ligera baja al pasar de 8.00% al 7.95% debido a la elevada política de rebates de GM y los descuentos adicionales con los que se compite en la red de concesionarios. El precio promedio se ubicó en US\$19.351 que representa un incremento del 4.63% con respecto al precio promedio del año 2012, debido principalmente a la introducción de los nuevos modelos D-MAX y TRACKER en el portafolio de productos.



En el año 2013 la venta de vehículos como nuevos disminuyó un 24.8% al pasar de 701 a 527 unidades equivalentes a USD\$ 7.02 MM. Con un precio promedio de USD\$ 13.288 dólares por auto.

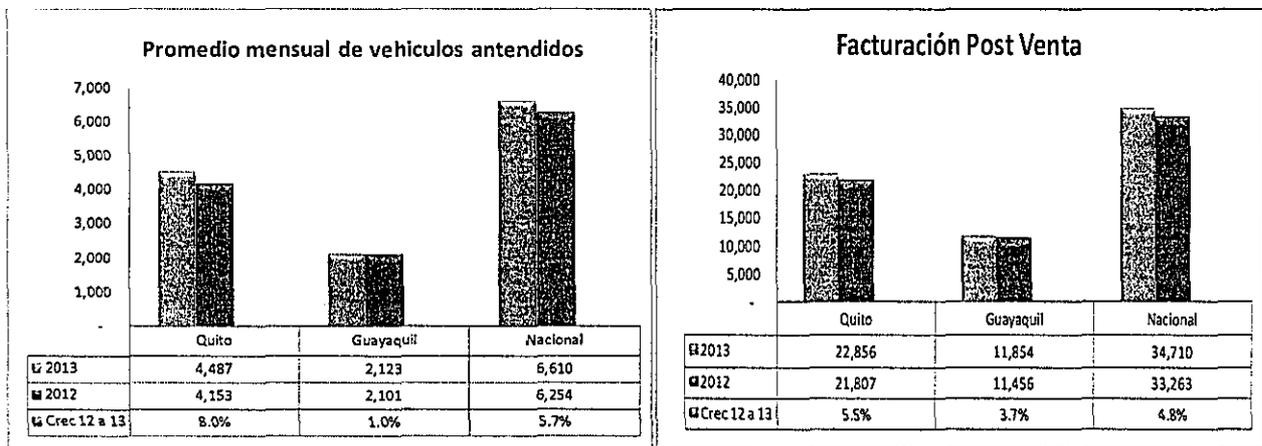
Esta operación de Como Nuevos funciona en 2 agencias en Quito (Matriz y Recreo) y 1 en Guayaquil.



1.3. DIVISION POSTVENTA

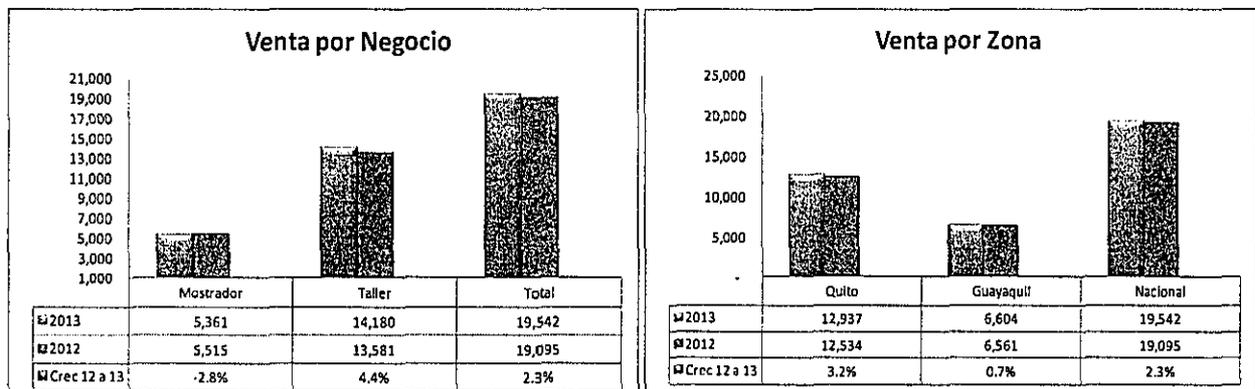
1.3.1. SERVICIO (Incluye Mano de Obra, Repuestos Taller, Latonería y Pintura)

- En el año 2013 la compañía vendió en el segmento de Servicio a nivel nacional US\$ 34.7MM, un incremento de USD\$ 1.4 MM ó 4.8% respecto al 2012.
- Quito registró ventas por US\$ 22.8MM, un incremento de USD\$ 1.05MM ó 5.5% frente al 2012 en el que se registraron ventas por US\$ 21.8MM.
- En Guayaquil se registran ventas por US\$ 11.8MM un crecimiento de US\$ 398 M ó 3.7% frente al año anterior.
- Se atendieron 6.610 unidades mensuales a nivel país con un crecimiento 356 unidades mensuales en promedio o el 5.7% de incremento.



1.3.2. REPUESTOS (Incluye Mostrador, Taller, Latonería & Pintura)

- Del total de ventas de repuestos de USD\$ 19.5MM, el 27% se las realiza por mostrador o US\$ 5.3MM y el 73% se las realiza por taller o US\$ 14.1MM.
- Quito registro un facturación de repuestos de US\$ 12.9MM un crecimiento de US\$ 446M ó 3.2% frente al período del 2012; mientras que Guayaquil registro ventas por US\$ 6.6MM muy similares a las registradas en el año 2012.



1.4. EVENTOS RELEVANTES

- En el mes de agosto del 2013 inicia sus operaciones Intercarve S. A. compañía subsidiaria generadora de cartera, hasta el 31 de diciembre del 2013 financió un total de 60 vehículos.
- General Motors del Ecuador otorgó el reconocimiento del Club del Presidente a la Compañía por su desempeño destacado durante el ejercicio 2013.
- Se mantiene en el 2013 la resolución emitida por el Gobierno Nacional a través del Comité de Comercio Exterior, que estableció la restricción cuantitativa anual de los cupos de importación de vehículos hasta el 31 de diciembre de 2014. Esta resolución significó una disminución en la cantidad de vehículos disponibles para la venta de hasta un 20% en vehículos armados y 15% para los CKDs para ensamblaje local.

2.- ESTADOS FINANCIEROS

2.1 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Al 31 de Diciembre del 2013 y 2012

	dic-12	%	dic-13	%	Dic-12 / Dic-13	
					Valor Abs	Valor Relat
ACTIVO	50,959	100%	61,120	100%	10,161	19.9%
ACTIVO CORRIENTE	36,311	71%	46,089	75%	9,778	26.9%
CAJA BANCOS	3,023	6%	2,432	4%	(591)	-19.6%
INVERSIONES	-	0%	-	0%		
CUENTAS POR COBRAR	22,560	44%	31,081	51%	8,521	37.8%
CARTERA VEHICULOS	12,584	25%	19,181	31%	6,597	52.4%
CARTERA REPUESTOS	769	2%	790	1%	21	2.8%
CARTERA TALLER	2,487	5%	2,865	5%	378	15.2%
CARTERA REFINANCIADA	1,783	3%	1,780	3%	(4)	-0.2%
CONTRATOS POR DESCONTAR	4,517	9%	6,031	10%	1,514	33.5%
CARTERA CON PROVISION 100%	247	0%	177	0%	(70)	-28.4%
TARJETAS DE CREDITO	624	1%	726	1%	102	16.3%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	508	1%	569	1%	62	12.2%
PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	-959	-2%	-1,038	-2%	(79)	8.3%
INVENTARIOS	10,649	21%	12,492	20%	1,843	17.3%
VEHICULOS LIVIANOS	3,956	8%	5,742	9%	1,786	45.1%
VEHICULOS PESADOS	2,532	5%	2,406	4%	(126)	-5.0%
REPUESTOS	3,326	7%	3,461	6%	135	4.1%
REPUESTOS P.PROCESO	831	2%	883	1%	52	6.2%
PROVISION	-62	0%	-72	0%		
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	79	0%	85	0%	6	7.0%
ACTIVO FIJO	8,748	17%	8,391	14%	(357)	-4.1%
ACTIVO NO DEPRECIABLE	2,546	5%	2,546	4%	0	0.0%
ACTIVO DEPRECIABLE NETO	10,925	21%	11,270	18%	345	3.2%
DEPRECIACION ACUMULADA	-4,723	-9%	-5,425	-9%	(702)	14.9%
OTROS ACTIVOS	5,900	12%	6,640	11%	740	12.5%
CONSTRUCCIONES EN CURSO	-	0%	0	0%		
ACTIVOS MANTENIDOS PARA LA VENTA	-	0%	-0	0%		
OTROS ACTIVOS LARGO PLAZO	5,900	12%	6,640	11%	740	12.5%

- El valor total de los activos se incrementó en US\$10.1 MM, debido principalmente al crecimiento en cuentas por cobraren US\$8.5 MM e inventarios US\$1.8 MM, con una disminución en las cuentas de caja, con relación con el año anterior.

- El incremento en la cartera de vehículos en un 52.4% se debe principalmente, a que estos recursos fueron destinados directamente al apoyo de venta de vehículos mediante crédito directo, ventas de dos importantes flotas a fin de año y un aumento del tiempo de recuperación del crédito de financieras por el tiempo adicional que requiere el nuevo proceso de matriculación y entrega de vehículos de 30 a 60 días. Es relevante señalar que el indicador de morosidad de dicha cartera al cierre del año asciende a 4.71% mostrando sanidad en los negocios, minimizando los riesgos asumidos con la aplicación de una correcta política de crédito.

	dic-12	%	dic-13	%	Dic-12 / Dic-13	
					Valor Abs	Valor Relat
PASIVO	29,558	58%	38,128	62%	8,570	29.0%
PASIVO CORRIENTE	22,799	45%	32,257	53%	9,458	41.5%
OBLIGACIONES COMERCIALES	2,097	4%	3,331	5%	1,234	58.9%
OBLIGACIONES BANCARIAS	12,659	25%	20,924	34%	8,266	65.3%
OBLIGACIONES FISCALES Y PATRONALES	2,627	5%	2,499	4%	-128	-4.9%
OTROS PASIVOS CORRIENTES	5,416	11%	5,502	9%	86	1.6%
PASIVO A LARGO PLAZO	6,759	13%	5,872	10%	-888	-13.1%
OBLIGACIONES COMERCIALES			241			
OBLIGACIONES BANCARIAS	5,147	10%	3,585	6%	-1,561	-30.3%
OBLIGACIONES SOCIALES	1,597	3%	2,041	3%	444	27.8%
OTROS PASIVOS L/P	16	0%	4	0%	-11	-71.7%

	dic-12	%	dic-13	%	Dic-12 / Dic-13	
					Valor Abs	Valor Relat
PATRIMONIO	21,401	42%	22,991	38%	1,591	7.4%
CAPITAL	11,553	23%	12,188	20%	635	5.5%
CAPITAL PAGADO	8,840	17%	8,840	14%	-	0.0%
RESERVA	2,713	5%	3,348	5%	635	23.4%
RESULTADOS	9,848	19%	10,804	18%	956	9.7%
AJUSTE NIIF	721	1%	721	1%	-	
EJERCICIOS ANTERIORES	2,780	5%	4,123	7%	1,343	48.3%
EJERCICIO ACTUAL	5,217	10%	4,819	8%	-398	-7.6%
SUBSIDIARIAS	1,130	2%	1,141	2%	11	1.0%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	50,959	100%	61,120	100%	10,161	19.9%

- El pasivo registra un crecimiento de US\$8.5 MM debido al incremento de obligaciones bancarias a corto plazo, las mismas que fueron necesarias para financiar el otorgamiento de crédito directo y la adquisición de inventario.
- Las fuentes de financiamiento para sostener este crecimiento en activos han sido Produbanco con su línea de financiamiento Wholesale US\$ 11.7MM y préstamos bancarios a corto plazo por US\$ 4 MM del Banco Bolivariano y por US\$ 2 MM del Banco Pichincha.
- La estructura financiera al 31 de diciembre 2013, muestra que el 62.3% de los activos se financiaron con pasivos.

2.2 ESTADO DE RESULTADOS

Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del año 2013 y 2012

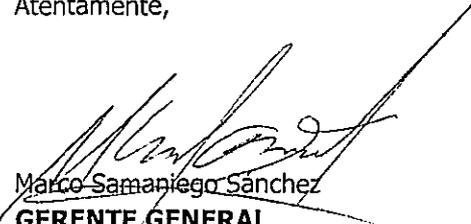
	ACUMULADO				Dic-12 / Dic-13	
	dic-12	%	dic-13	%	Valor Abs	Valor Relat
VENTAS NETAS	191,411	100%	187,598	100%	-3,814	-2.0%
VENTAS VEHICULOS	158,148	82.6%	152,888	81.5%	-5,261	-3.3%
VENTAS SERVICIOS	33,263	17.4%	34,710	18.5%	1,447	4.4%
REPUESTOS	19,095	10.0%	19,542	10.4%	446	2.3%
MANO DE OBRA	7,687	4.0%	7,804	4.2%	118	1.5%
ACCESORIOS	6,481	3.4%	7,364	3.9%	883	13.6%
TOTAL COSTOS	170,007	88.8%	166,272	88.6%	-3,735	-2.2%
UTILIDAD BRUTA	21,404	11.2%	21,326	11.4%	-78	-0.4%
Margen Bruto	11.18%		11.37%			
(-) GASTOS OPERATIVOS ASIGNADOS	3,602	1.9%	3,889	2.1%	287	8.0%
(-) GASTOS OPERATIVOS DIRECTOS	10,880	5.7%	11,106	5.9%	225	2.1%
TOTAL GASTOS	14,482	7.6%	14,994	8.0%	512	3.5%
UTILIDAD OPERACIONAL	6,922	3.6%	6,331	3.4%	-591	-8.5%
(+) OTROS INGRESOS	1,074	0.6%	1,038	0.6%	-36	-3.3%
UTIL. ANTES DE PART. TRAB. E IMPTOS.	7,996	4.2%	7,369	3.9%	-627	-7.8%
(-) 15% PARTIC. TRABAJADORES	1,168	0.6%	1,105	0.6%	-63	-5.4%
UTIL. ANTES DE PROVIS. IMPTOS.	6,828	3.6%	6,264	3.3%	-564	-8.3%
(-) IMPUESTO A LA RENTA	1,611	0.8%	1,445	0.8%	-166	-10.3%
UTILIDAD NETA	5,217	2.7%	4,819	2.6%	-398	-7.6%
DIVIDENDOS	1,130		1,141	0.6%	11	1.0%
UTILIDAD NETA CON SUBSIDIARIAS	6,347	3.3%	5,960	3.2%	-387	-6.1%

- El total de ventas del ejercicio fueron de US\$ 187.5MM, una disminución de US\$ 3.8MM o el 2% frente al año anterior, ocasionado por menores ventas de vehículo en US\$ 5.2 MM o -3.3%.
- La división de postventa registró un crecimiento de US\$ 1.4MM o el 4.4% en relación al año anterior, siendo la venta de repuestos y accesorios la de mayor crecimiento.
- El margen bruto general tuvo un ligero incremento de 11.18% a 11.37%, principalmente por la contribución de los márgenes de postventa.
- Los gastos de operación se mantuvieron casi en el mismo nivel del año 2012 con un incremento de US\$ 512M ó el 3.5%. La relación de gastos con las ventas totales pasaron del 7.5%, al 7.9%.
- La utilidad neta disminuyó US\$393 M o 7.5%, al pasar de US\$5.2MM a US\$ 4.8MM en el 2013.

RECONOCIMIENTO:

Finalmente aprovecho la oportunidad para agradecer la confianza de los señores accionistas y directores, el permanente apoyo del Presidente de Compañía Ingeniero Patricio Pinto así como también del equipo gerencial y la colaboración de todos los funcionarios y empleados.

Atentamente,



Marco Samaniego Sánchez
GERENTE GENERAL