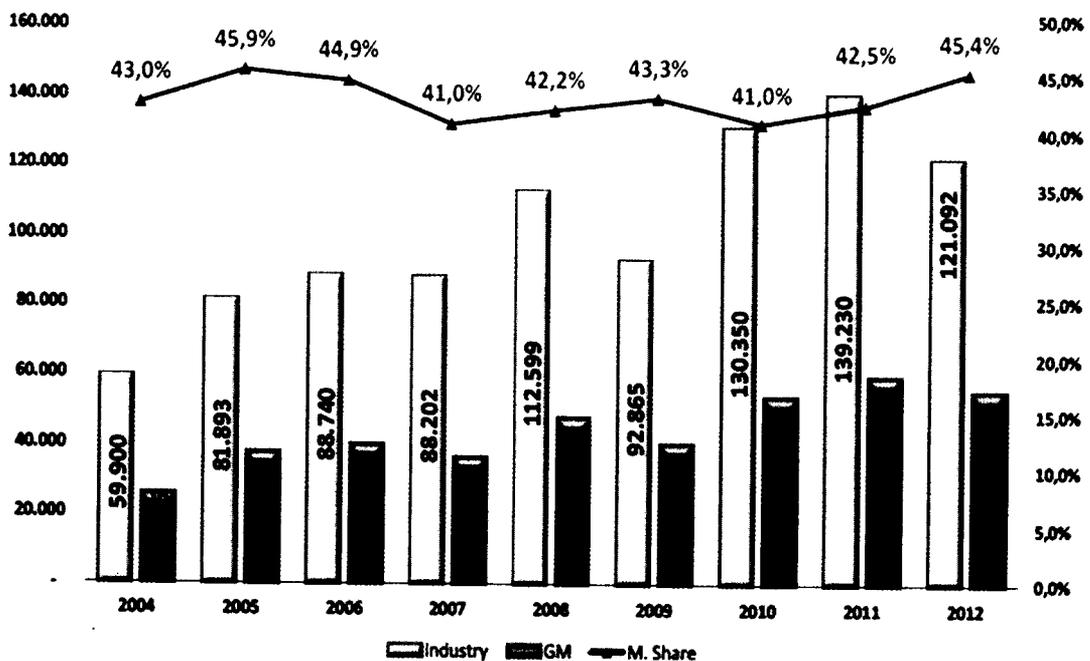


# **INFORME DEL GERENTE GENERAL**

Una vez más Chevrolet lidera su participación en el mercado automotriz con el 45.4% seguido de Hyundai con el 10.65%, Kia 8.4%, Nissan 5.8%, Toyota con el 5.6% entre las principales.

General Motors vendió 54.947 unidades un decrecimiento del 7.2% con relación al año anterior, inferior al decrecimiento de la industria que fue del 13.02%, mientras que su participación de mercado creció en 2.9% al pasar del 42.5% del 2011 a un 45.4% en el 2.012, este crecimiento en share se debe al crecimiento en el volumen de pasajeros y pick up.



TOTAL	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Industry	59.900	81.893	88.740	88.202	112.599	92.865	130.350	139.230	121.092
GM	25.745	37.594	39.855	36.174	47.519	40.185	53.429	59.189	54.947
M. Share	43,0%	45,9%	44,9%	41,0%	42,2%	43,3%	41,0%	42,5%	45,4%

Actualmente las condiciones son más exigentes para la aprobación de créditos, afectando directamente a la demanda, por lo que se proyecta que el mercado del 2.013 sufrirá una desaceleración y estará aproximadamente en las 115.000 unidades.

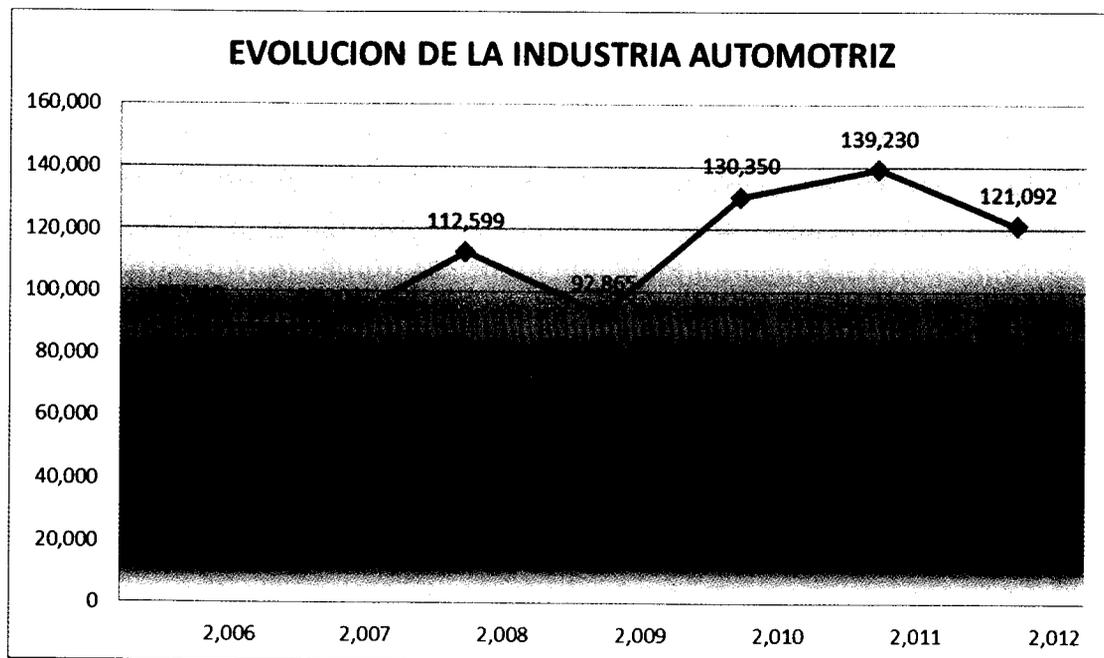
Quito, 25 de marzo de 2.013

Señores  
Accionistas  
**Ecua Auto S.A. ECAUSA**  
Ciudad.-

De conformidad con las normas legales y estatutarias de Ecua Auto S.A., tenemos el agrado de someter a consideración de ustedes el informe de actividades correspondientes al año 2012.

### ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

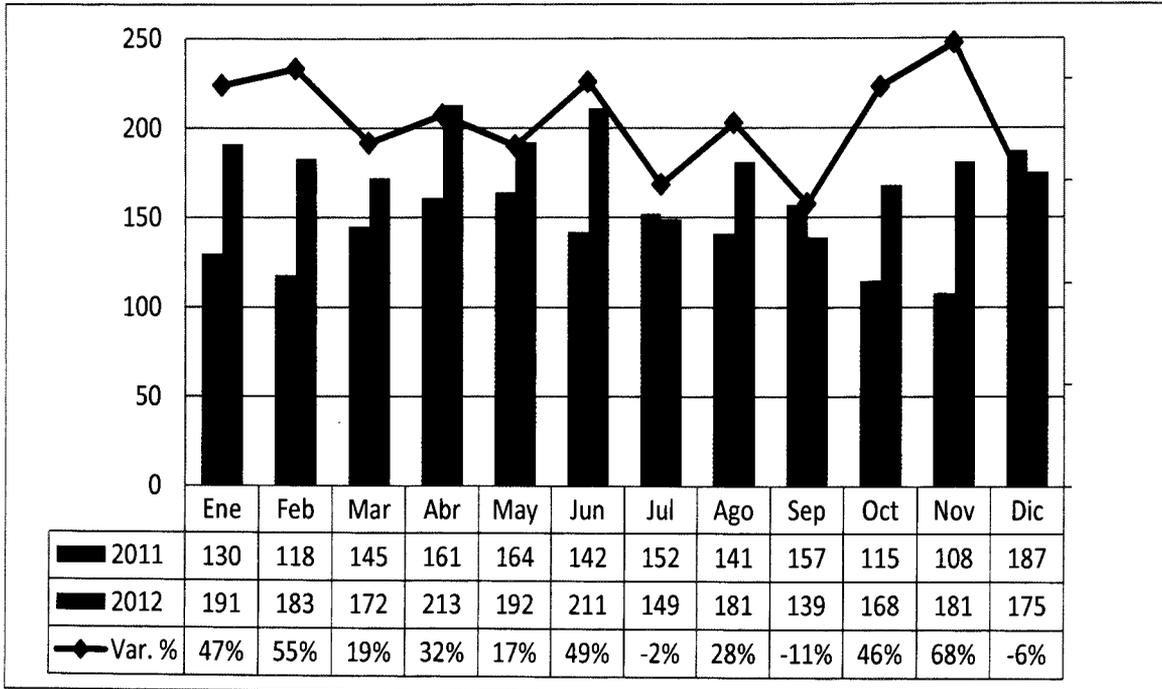
El sector automotriz contrae sus ventas en un 13,02%, cerrando con 121.092 unidades son 18.138 menos que al año 2011, el sector se vio afectado por algunas medidas tomadas por el gobierno como las nuevas regulaciones tributarias: Ley de Regulación de los Créditos para la Vivienda y Vehículos conocida como la Ley de Hipotecas, con la cual la banca se volvió más severa en el análisis de crédito, aumentando las entradas y reduciendo los plazos para el financiamiento de los vehículos; y, fijación de cupos para restringir las importaciones, esto ocasionó que se importen aproximadamente 20.000 unidades menos, cuyo resultado es una desaceleración en la oferta en el segundo semestre del año.



\*Fuente: GM Enero 2013

## RESULTADOS COMERCIALES DE ECUA AUTO

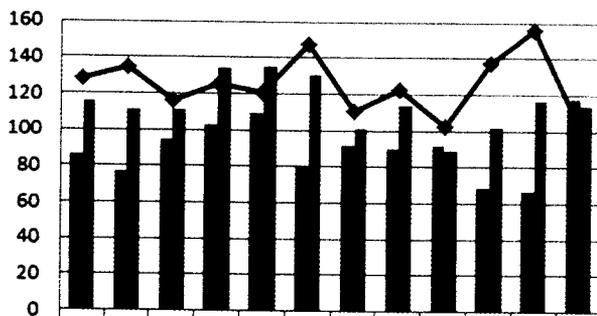
### DIVISIÓN DE VEHÍCULOS



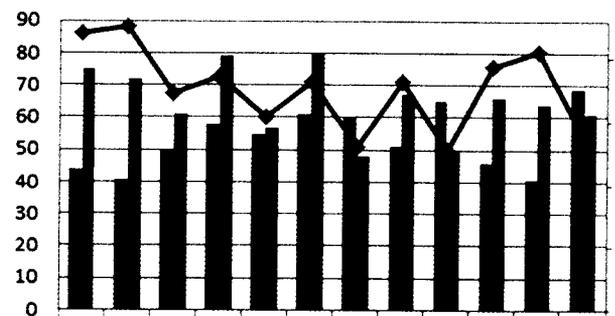
Se vendieron 2.155 unidades frente a las 1.720 del 2.011, lo que significa un crecimiento de 435 unidades es decir un 25.29% con relación al año anterior, EcuA-Auto fue el concesionario de la marca que más creció en el país.

La Río Coca creció un 27.43% se vendieron 1375 unidades, son 296 más que el año 2011, que fueron 1.079 con una rentabilidad bruta del 8.19%, y La Gran Vitrina facturó 780 unidades, son 139 más que el 2011 que significa un crecimiento del 21.68%, la rentabilidad bruta fue del 9.13%

#### Ventas Río Coca

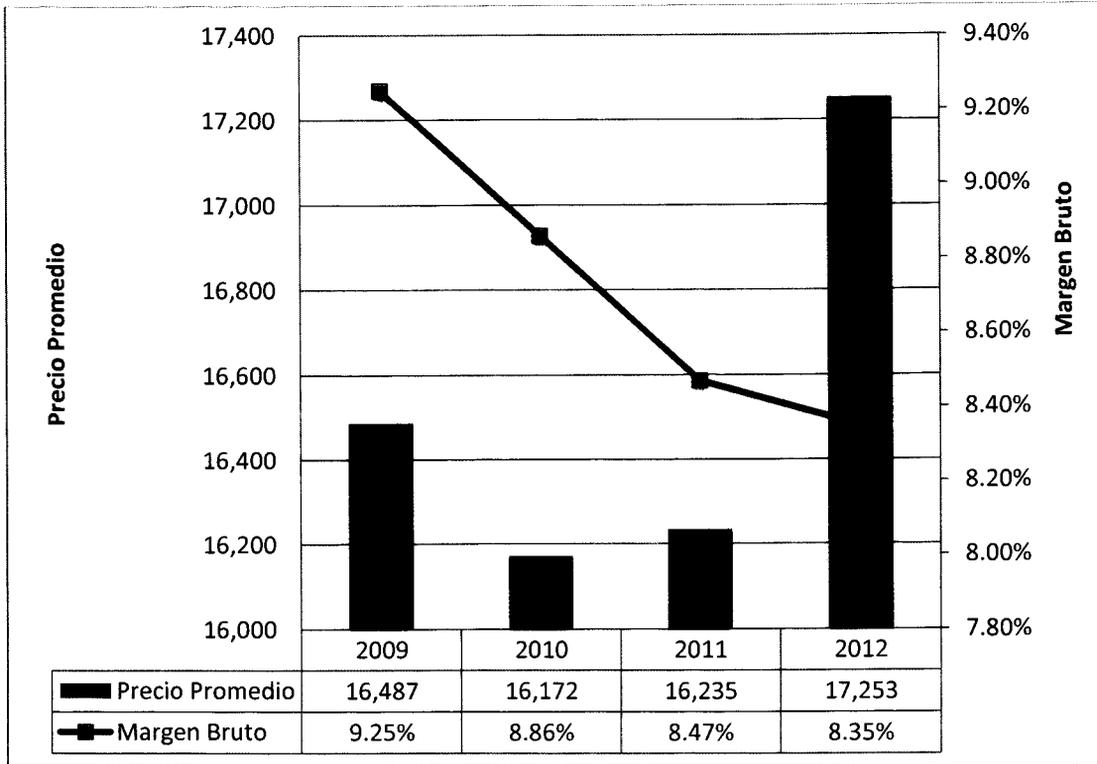


#### Ventas Gran Vitrina



Los resultados alcanzados estuvieron sustentados en:

- Manejo y potencialización de la base de datos y aprovechamiento de fuentes de información como son, web, leads, Facebook entre otras, generando un promedio de 11 ventas mes durante el año 2.012.
- Fortalecimiento del equipo comercial, consolidación de objetivos individuales y estrategias orientadas a incrementar el volumen, mejorar la calidad de servicio y fidelización de nuestros clientes.
- Durante todo el año se realizó entrenamiento a nuestra fuerza de ventas en cuanto a procesos y conocimiento del producto, apoyados en el GM Difference, y liderados por las jefaturas comerciales.
- Consolidación y direccionamiento del equipo comercial de ventas externas, con promedio de 29 unidades mes, atendiendo nuevos nichos de mercado y ampliando nuestra cobertura geográfica.
- Actividades ATL (radio, prensa) y BTL como ferias y activaciones dentro y fuera del concesionario a fin de generar tráfico con ofertas de valor para nuestros clientes.
- Consolidación de Ecuauto y Chevy Plan en el punto de venta del Centro Comercial El Bosque, generando 7 ventas retail mes y 9 planes mensuales.
- Exhibiciones innovadoras con propuestas para nuestros clientes apalancados en las ofertas de la marca y diversificación de crédito como son planes de pagos, entradas y plazos.
- Acompañamiento de las jefaturas en las negociaciones, lo que nos ha permitido aumentar la efectividad del cierre.
- Consolidación con las instituciones financieras a fin de obtener diversificación de ofertas crediticias para nuestros clientes.
- Difusión de la política de crédito directo de la Compañía a fin de minimizar el riesgo y asignación mensual de cupos crédito.

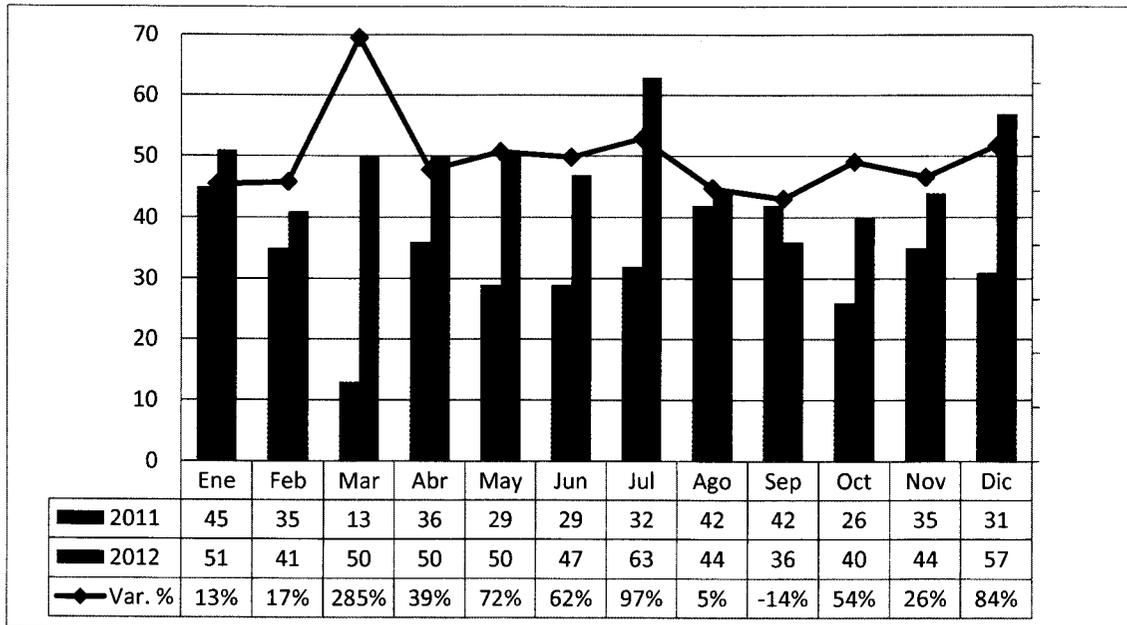


El precio promedio de venta fue de US\$ 17.253, crece en US\$ 1.018 con relación al precio promedio del año 2011, debido al mix de las ventas y al incremento de precios que se vio obligada la planta por las nuevas regulaciones del gobierno que afectaron al sector.

El margen bruto de vehículos fue de 8.35%, inferior en 0.12% al margen bruto del año 2011, este decrecimiento se debe principalmente a descuentos por promociones mantenidas por la marca durante todo el año.

La gestión comercial estuvo orientada al cumplimiento de la política comercial lo que significó un ingreso marginal para la compañía del US\$ 244.525.

## COMO NUEVOS

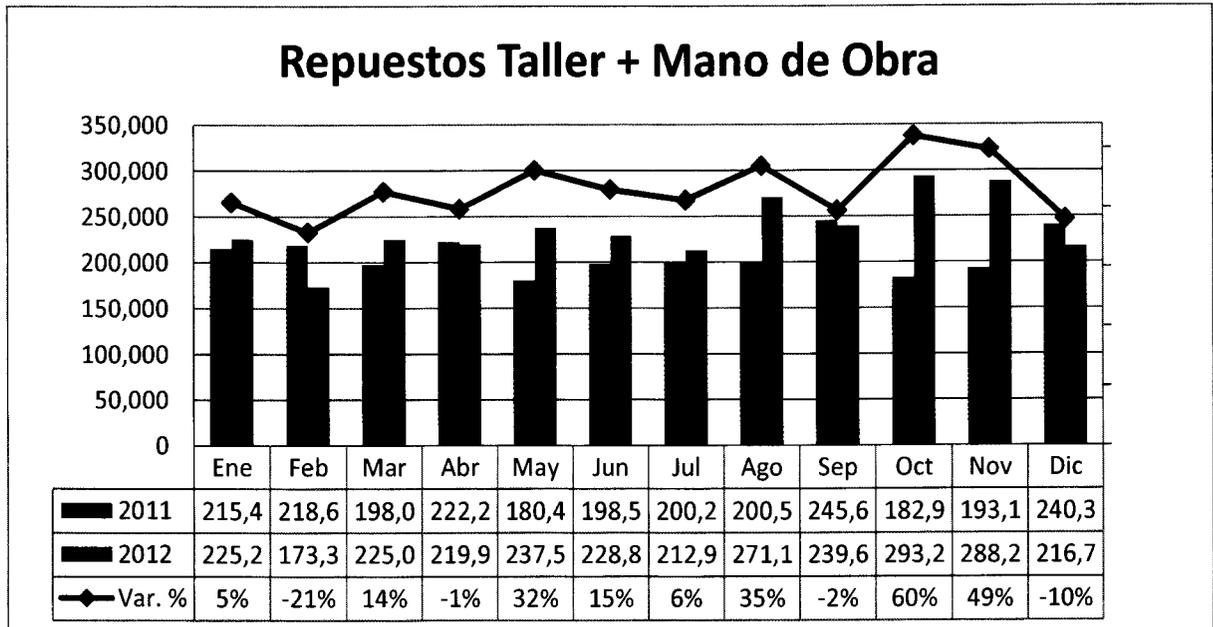


El negocio de Como Nuevos cumplió con los objetivos para el año, su estrategia se basó en el acompañamiento en la recepción del vehículo usado en el momento de la venta del nuevo, logrando así convertirse en un apoyo para la venta del auto nuevo, representa el 27% en las ventas de vehículos.

Se vendieron 573 unidades son 178 más con relación al año 2011 que se facturó 395, representa un crecimiento del 45.06%, el promedio de ventas mensuales fue de 48 vehículos por mes.

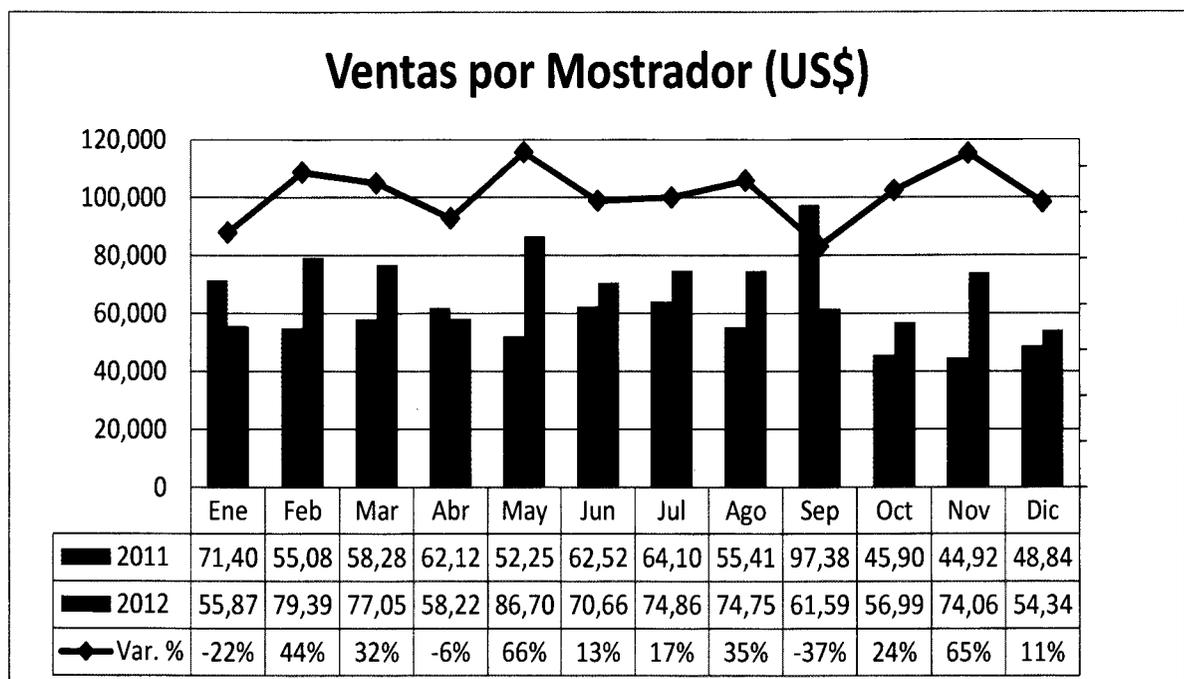
La rentabilidad bruta promedio del año fue del 2.65%, esto significa un ingreso anual para la Empresa de US\$ 196.885.

## DIVISION DE POSVENTA



El negocio de servicio facturó US\$ 2.832.161, un incremento del 13.46% que es US\$ 335.933 con respecto al 2.011, que tuvo una facturación de US\$ 2.498.240. El 62.10% corresponde a venta de repuestos US\$ 1.758.736 y el 37.90% es facturación de mano de obra US\$ 1.073.426.

Las ventas de repuestos por mostrador fueron de US\$ 824.550, tuvo un crecimiento del 14.78% con relación al año 2.011 que fue US\$ 718.239. El margen bruto en el negocio de repuestos mostrador aumenta en 5.49% al pasar de 19.98% en el 2011 al 25.47% en el año 2012



<b>PRINCIPALES INDICADORES</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>Variación</b>
Retención de clientes	41.10%	44.70%	3.60%
Top Box 3m Garantías	57.14%	57.90%	0.76%
Top Box 3m Pagos	59.04%	69.15%	10.11%
OT (sin accesorios)	13,307	16,303	22.51%
Facturación Repuestos	1,522,226	1,758,736	15.54%
Facturación MO	976,014	1,073,426	9.98%
Repuestos Mostrador	718,239	824,373	14.78%
Rotación de Inventario	9.91	6.43	-3.48
Obsolescencia 12 meses	2.91	1.73	-1.18

Los resultados en el área de posventa son el efecto de la continuidad en la aplicación de las estrategias orientadas a:

Mejorar los tiempos de respuestas y el bien a la primera vez a través de la reestructuración de los procesos de recepción, reparación, lavado y entrega de los vehículos a los clientes.

Implementación Del sistema FIFO en la reparación de los vehiculos mejorando así el tiempo de entrega al cliente

Procesos de entrenamiento orientados hacia una cultura de servicio para nuestro cliente desde la bienvenida por parte de nuestro guardia, direccionador, anfitriona, asesores, entre otros.

Segmentación del personal técnico de acuerdo a su especialidad y capacidad: mantenimiento sin problema, mantenimiento con problema, reparación y desgaste

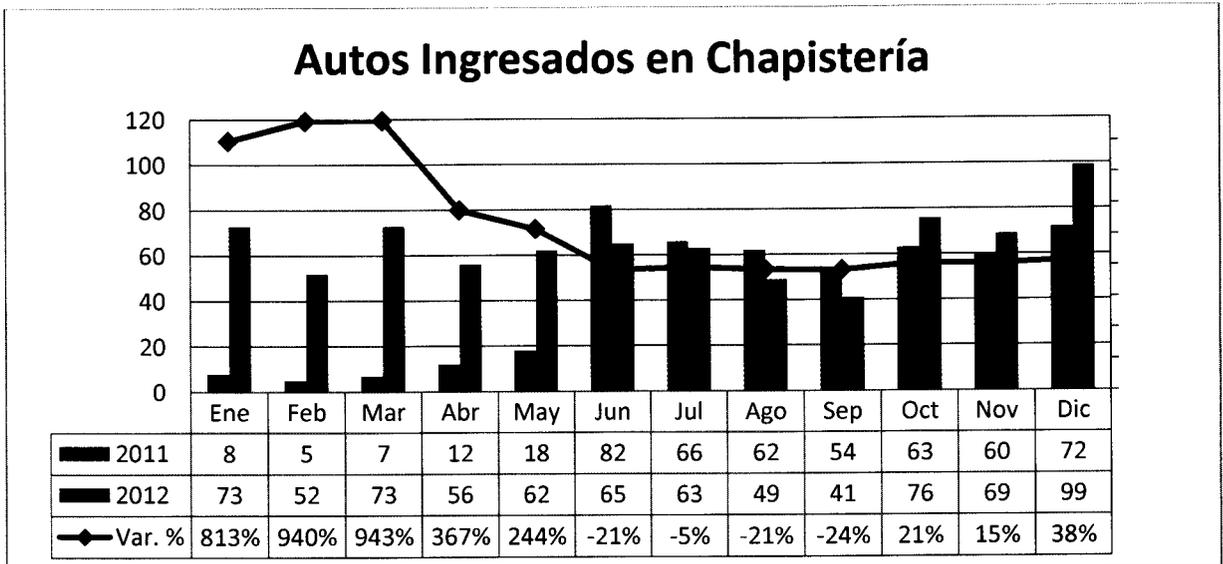
Gestión comercial orientada a la captación de nuevas flotas y mantenimiento de las actuales.

El 19% de nuestros clientes en el taller corresponde a flotas, el 69% son de clientes retail y la diferencia pertenece a clientes de Chevy Express y Latonería y Pintura.

El negocio de latonería y pintura se consolidó durante el año 2.012 a través de:

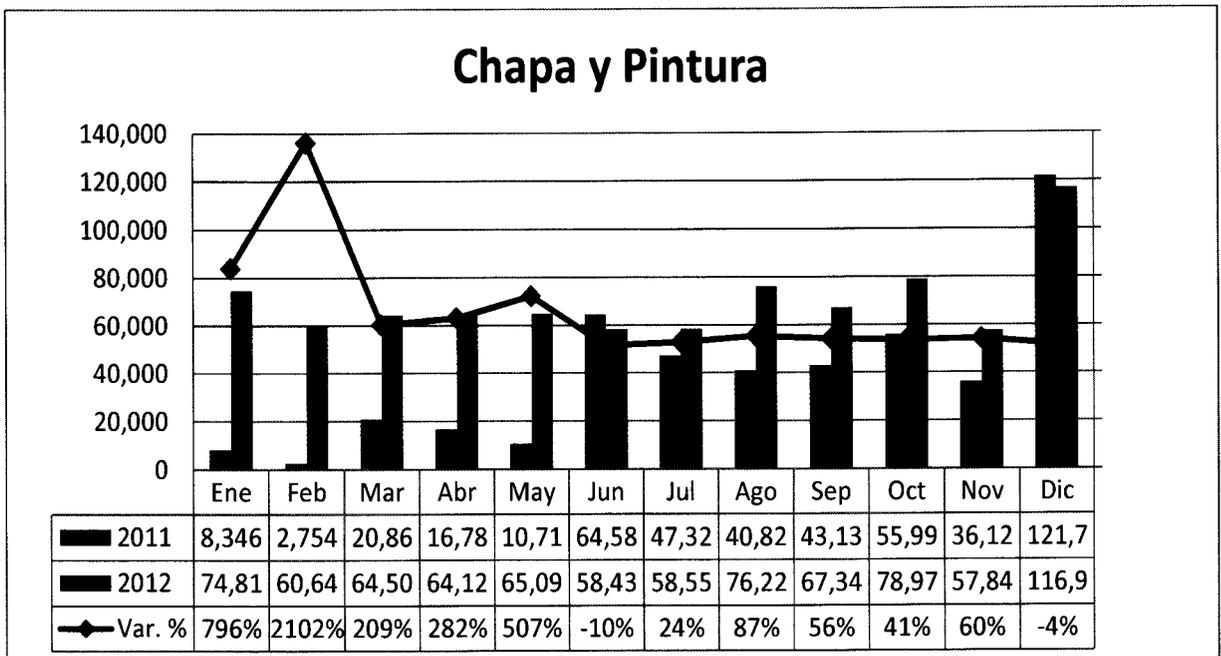
Gestión comercial orientada al incremento de la reciprocidad hacia el taller en función a las pólizas vendidas, con seguros Equinoccial y QBE seguros principalmente.

Hemos logrado que los vehículos sean direccionados directamente a nuestros talleres, logrando un promedio mensual de 65 unidades.



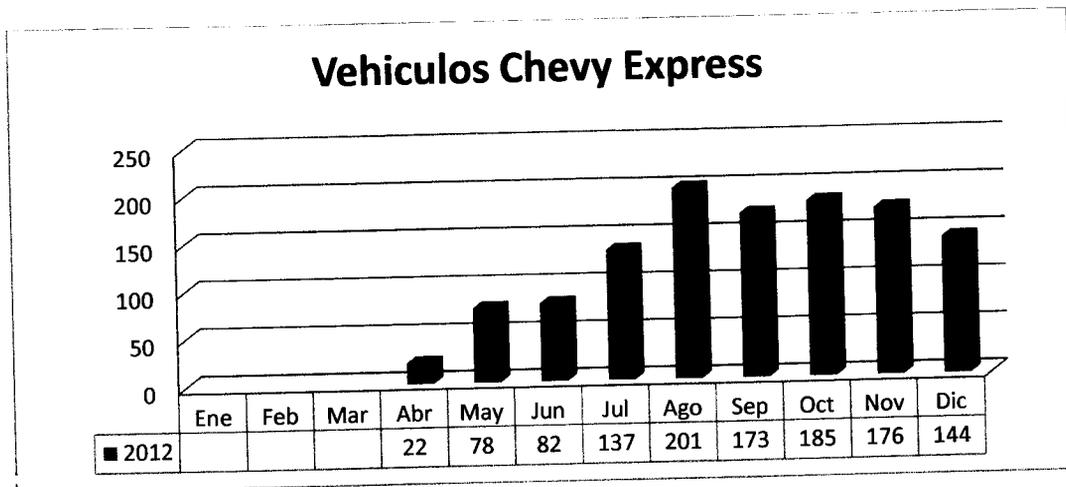
Se contrató un asesor de servicio que cubre todo el proceso desde recibir, direccionar y hacer el seguimiento de este negocio con el centro de colisiones de Automotores

La facturación en este negocio fue de US\$ 843.569, con un aumento del 76.22% en relación al año 2011 en el que se facturó US\$ 478.715, la facturación promedio fue de US\$ 1.084



## CHEVY EXPRESS:

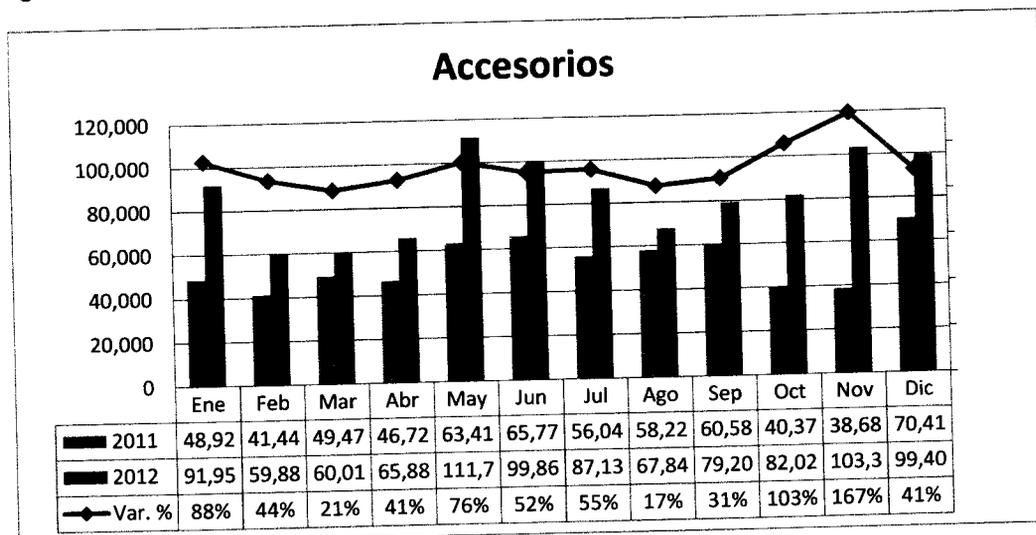
El Chevy Express fue conceptualizado para descongestionar el taller ofreciendo trabajos de mantenimiento rápido menores a una hora, este negocio empezó a ofrecer sus servicios desde el mes de abril, el promedio mensual de vehículos recibidos fue 133 y la facturación mensual promedio fue de US\$ 13.030.



## ACCESORIOS:

La facturación del negocio de accesorios constituye un ingreso importante dentro de las ventas de la Compañía, la gestión de esta operación está apoyada en los objetivos individuales en la venta de vehículos a través de combos. Hay mayor presencia y variedad de accesorios por medio de las vitrinas dentro de los show room.

La facturación de este negocio fue de US\$ 1.008.247, con un crecimiento del 57.51% (US\$ 368.144) con relación al año 2011, que se facturó US\$ 640.103. El margen bruto de este negocio es del 19.73%, inferior en 4.94% con relación al año 2011.



## **EVENTOS RELEVANTES**

- Creación del Departamento de Talento Humano a fin de proporcionar los mecanismos y ambientes necesarios que propicien la motivación y productividad en la Compañía.
- A fin de descongestionar el taller se obtuvo la concesión de la franquicia Chevy Express en el que se ofrece el servicio rápido y promesas de valor en tiempo a nuestros clientes.
- Continuamos con el posicionamiento de la imagen del Concesionario "Ecuauto la Gran Vitrina Chevrolet" para fortalecer la marca Ecuauto ante nuestros clientes.
- El manejo del PDI se lo realiza a través de Automotores Continental, quien se encarga de la recepción y alistamiento de los vehículos y los entrega listos para la comercialización.
- En el mes de diciembre la administración llega a un acuerdo de compra con los dueños del terreno donde funciona actualmente el Chevy Express, los trámites legales se encuentran en proceso.
- El último trimestre del año la Compañía paso a formar parte del programa piloto "El Nuevo Servicio Chevrolet", el cual está basado en los estándares internacionales de la Corporación General Motors
- Ecuauto debido a su excelente desempeño en el año 2012 obtuvo una nominación en el área de ventas y fue nombrado miembro del Club del Presidente de General Motors, premio que se otorga a los mejores concesionarios del país.

## **ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA**



Los Activos Corrientes de la Compañía crecen en US\$ 1.581.305 (21.72%) en relación al año 2011, las principales variaciones se presentan en:

- Caja/Bancos decrece en US\$ 757.702 (-63.30%), por el egreso del anticipo de los \$ 300.000 para la compra del terreno, pago de dividendos realizados el último día del mes.
- Obligaciones por Cobrar han crecido en US\$ 1.062.103 (32.89%) debido al crédito directo dado a inicios de año diseñado para ciertos clientes flotistas y al financiamiento de las cuotas iniciales.
- Otras Cuentas por Cobrar se incrementaron en US\$ 539.796 (432.99%), en este rubro se encuentra registrado el anticipo de US\$ 300.000 correspondiente a la promesa de compra venta del terreno donde funciona el Chevy Express.
- La cuenta de Inventarios crece en promedio en 39% con relación al año 2011 vehículos crece en 11.74%, vehículos usados en 60.60% repuestos en 43.19%, y, trabajos de taller en 40.46%.

Los Activos Fijos de la Compañía se han incrementado en US\$ 123.585 (5.18%), que se debe básicamente a la inversión en los talleres del Chevy Express

Los cambios principales dentro de las cuentas del Pasivo son:

- Los Pasivos Corrientes aumenta en US\$ 643.935 (19.68%), se debe principalmente a Préstamos Bancarios por US\$ 262.208 que corresponde al financiamiento con Produbanco y al factoring realizado a finales de año con Banco Bolivariano.
- Otros Impuestos por US\$ 152.390 (217.46%), valor afectado por el IVA en ventas de del mes de diciembre.

Dentro del Pasivo a Largo Plazo:

- Préstamos a Terceros que reflejan un crecimiento de US\$ 682.084 (204.57%) en comparación al año 2011 producto de la captación de recursos a fin de dar financiamiento a nuestros clientes,
- Jubilación Patronal se incrementa en US\$ 80.961 (18.08%) basado en el cálculo actuarial correspondiente.

El Patrimonio de la Empresa refleja un crecimiento de US\$ 317.072 (5.72%) debido:

- Apropiación del 10% de Reserva Legal alcanzando a US\$ 482.912
- Crecimiento de la utilidad del ejercicio en US\$ 246.347 (34.83%)

**ECUA-AUTO S.A.**  
**BALANCE DE RESULTADOS**  
**Al 31 de Diciembre del 2.012**

	<u>Año</u> <b>2012</b>	<u>Analisis</u> <b>Vertical</b>	<u>Año</u> <b>2011</b>	<u>Analisis</u> <b>Vertical</b>	<u>Variación</u> <b>Absoluta</b>	<u>Variación</u> <b>Relativa</b>
<b><u>Ingresos</u></b>						
Vehículos	37,189,043	82.42%	27,923,858	80.93%	9,265,184	33.18%
Vehículos transferencia	2,388,390	5.29%	2,206,515	6.40%	181,875	8.24%
Repuestos Mostrador	824,373	1.83%	718,239	2.08%	106,134	14.78%
Repuestos Taller	1,758,736	3.90%	1,522,226	4.41%	236,510	15.54%
Latonería	843,568	1.87%	478,715	1.39%	364,853	76.22%
Mano de Obra	1,073,426	2.38%	976,014	2.83%	97,412	9.98%
Accesorios	635,007	1.41%	376,342	1.09%	258,665	68.73%
Chevystar	373,240	0.83%	263,761	0.76%	109,479	41.51%
Otras ventas	36,963	0.08%	37,177	0.11%	-214	-0.58%
<b>Total Ventas</b>	<b>45,122,746</b>	<b>100.00%</b>	<b>34,502,847</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,619,898</b>	<b>30.78%</b>
<b><u>Costos</u></b>						
Vehículos	34,083,718	75.54%	25,557,850	74.07%	8,525,868	33.36%
Vehículos transferencia	2,391,531	5.30%	2,206,515	6.40%	185,016	8.38%
Repuestos Mostrador	618,792	1.37%	574,768	1.67%	44,024	7.66%
Repuestos Taller	1,264,809	2.80%	1,105,642	3.20%	159,167	14.40%
Latonería	616,472	1.37%	381,798	1.11%	234,674	61.47%
Mano de Obra	740,383	1.64%	665,366	1.93%	75,017	11.27%
Accesorios	503,980	1.12%	276,687	0.80%	227,293	82.15%
Chevystar	327,427	0.73%	239,899	0.70%	87,528	36.49%
Otras ventas	17,176	0.04%	18,279	0.05%	-1,103	-6.03%
<b>Total Costos</b>	<b>40,564,287</b>	<b>89.90%</b>	<b>31,026,804</b>	<b>89.93%</b>	<b>9,537,483</b>	<b>30.74%</b>
<b><u>Utilidad Bruta</u></b>	<b>4,558,459</b>	<b>10.10%</b>	<b>3,476,043</b>	<b>10.07%</b>	<b>1,082,415</b>	<b>31.14%</b>
<b><u>Gastos Operativos</u></b>	<b>3,797,091</b>	<b>8.42%</b>	<b>2,887,235</b>	<b>8.37%</b>	<b>909,856</b>	<b>31.51%</b>
Gastos Administrativos	746,741	1.65%	626,770	1.82%	119,971	19.14%
Gastos de Ventas	3,050,350	6.76%	2,260,465	6.55%	789,886	34.94%
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>761,368</b>	<b>1.69%</b>	<b>588,808</b>	<b>1.71%</b>	<b>172,559</b>	<b>29.31%</b>
<b><u>Otros No Operacionales</u></b>	<b>654,159</b>	<b>1.45%</b>	<b>499,256</b>	<b>1.45%</b>	<b>154,903</b>	<b>31.03%</b>
<b><u>Movimiento Financiero</u></b>	<b>-5,549</b>	<b>-0.01%</b>	<b>7,748</b>	<b>0.02%</b>	<b>-13,297</b>	<b>-171.63%</b>
<b>UTILIDAD IMPTOS Y PART.</b>	<b>1,409,977</b>	<b>3.12%</b>	<b>1,095,812</b>	<b>3.18%</b>	<b>314,165</b>	<b>28.67%</b>
Participación trabajadores	211,497	0.47%	164,372	0.48%	47,125	28.67%
Impuesto a la renta	244,879	0.54%	224,185	0.65%	20,694	9.23%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>953,601</b>	<b>2.11%</b>	<b>707,255</b>	<b>2.05%</b>	<b>246,346</b>	<b>34.83%</b>

Las Ventas se incrementaron en un 30.78% frente al año 2011, variación que se debe principalmente a:

- Aumento de la facturación de vehículos en US\$ 9.265.184 (33.18%), debido a la venta de 455 unidades más que el año anterior.
- Latonería en US\$ 364.853 un crecimiento del 76.22%,
- Accesorios presenta un crecimiento de US\$ 258.665 (68.73%) y Chevy Star crece en US\$ 109.479 que significa un incremento 41.51%
- El crecimiento del margen bruto de la Compañía en 31.14% constituye un incremento absoluto de US\$ 1.082.415 más que en el año 2011.
- Los Gastos Operativos se incrementan en un 31.51% debido al gasto variable generado por las ventas como son comisiones, publicidad, promociones y cortesías; y al incremento del costo estructural (creación de ventas externas, personal de Chevy Express, RRHH entre otros.)
- Los ingresos no Operacionales crecen en US\$ 164.903 (31.03%) debido al incremento de la comisión en vehículos usados y a los incentivos ganados por la política comercial de vehículos US\$ 244.525.
- La Utilidad Neta en el 2012 fue de US\$ 953.601 que constituye el 2.11% de las ventas y representa el 34.83% más que en el año 2011 que fue de US\$ 707.255

**RECONOCIMIENTO.-**

Agradezco a los señores accionistas y al directorio de la Compañía, por la confianza presentada sobre mi gestión operativa y administrativa y su permanente dirección y apoyo, especialmente al Ing. Marco Samaniego que con su experiencia y apoyo siempre ha aportado con mi gestión. Deseo expresar mi reconocimiento a todos los empleados de Ecu Auto por su actitud, colaboración y compromiso con la Compañía,

Atentamente,



**Ing. Alberto Barros**  
**GERENTE GENERAL**