

INFORME ANUAL 2013

ECUA-AUTO

La Gran Vitrina CHEVROLET.



INDICE

1.- Convocatoria.

2.- Informe del Gerente General.

3.- Informe de los Auditores Externos.

4.- Informe del Comisario.

5.- Recomendaciones:

- Sobre el destino de las utilidades del año 2.013.
- Proyecciones para el año 2.014
- Administradores y Directores Sugeridos.

6.- Informe del Oficial de Cumplimiento

CONVOCATORIA

**CONVOCATORIA A JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA
COMPAÑÍA ECUA AUTO S.A. ECAUSA**

De conformidad con los Estatutos Sociales y la ley de Compañías, se convoca a los señores accionistas de la Compañía **ECUA AUTO S.A. ECAUSA**, a la Junta General Ordinaria de Accionistas que se celebrará el día jueves, 27 de marzo del 2.014 alas 16H00 en el domicilio principal de la Compañía, ubicado en la Av. Río Coca E8-73 y París de esta ciudad de Quito.

La Junta tratará el siguiente orden del día:

1. Conocer y resolver acerca de los informes del Directorio, Gerente General, Auditores Externos y Comisarios de la Compañía, correspondientes al ejercicio económico 2.013.
2. Conocer y Resolver los Estados Financieros de Ecuauto S.A, realizados bajo Normas Internacionales de Información Financiera, y sus anexos correspondientes al Ejercicio Económico 2.013.
3. Resolver acerca del destino de las utilidades del Ejercicio Económico 2.013.
4. Elección de los miembros del Directorio y nombramiento de los administradores de la Compañía y fijar sus remuneraciones.
5. Elegir al Comisario Principal y Suplente de la Compañía y fijar sus remuneraciones;
6. Designar al Auditor Externo y fijar sus remuneraciones; y
7. Conocimiento, Resolución y Aprobación de los siguientes temas en materia de Prevención de Lavado de Activos:
 - a. Informe del Oficial de Cumplimiento por el ejercicio 2.013
 - b. Plan de trabajo del Oficial de Cumplimiento para el ejercicio 2.014
 - c. Informe de Auditores externos y Comisario por el ejercicio 2.013
 - d. Nombramiento del Oficial de Cumplimiento.

Se convoca de manera especial al Comisario Principal de la Compañía, Lcdo. Walter Lituma.

Los documentos que va a ser conocidos por la Junta General están a disposición de los señores accionistas en las oficinas de la Compañía en la dirección antes señalada y se exhiben con 15 días de anticipación a la fecha de celebración de la Junta.

Quito, 10 de marzo del 2.014

Atentamente
ECUA AUTO S.A.

Ing. Alberto Barros
GERENTE GENERAL

CARTA DE PRESENTACIÓN

Quito, 27 de Marzo del 2014

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

De mis consideraciones:

A nombre y en representación del Directorio y en cumplimiento con lo dispuesto en el artículo Vigésimo Quinto, literal c) de los Estatutos Sociales de la Compañía, someto a consideración de los Señores Accionistas el Informe Anual sobre la marcha administrativa y financiera de Ecua Auto S.A., documento que fue presentado en el Directorio por el Gerente General de la Empresa, organismo que lo aprobó e hizo suyo en sesión del día jueves 27 de marzo del 2.014.

Atentamente,



Ing. Marco Samaniego.
PRESIDENTE

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Quito, 27 de marzo de 2.014

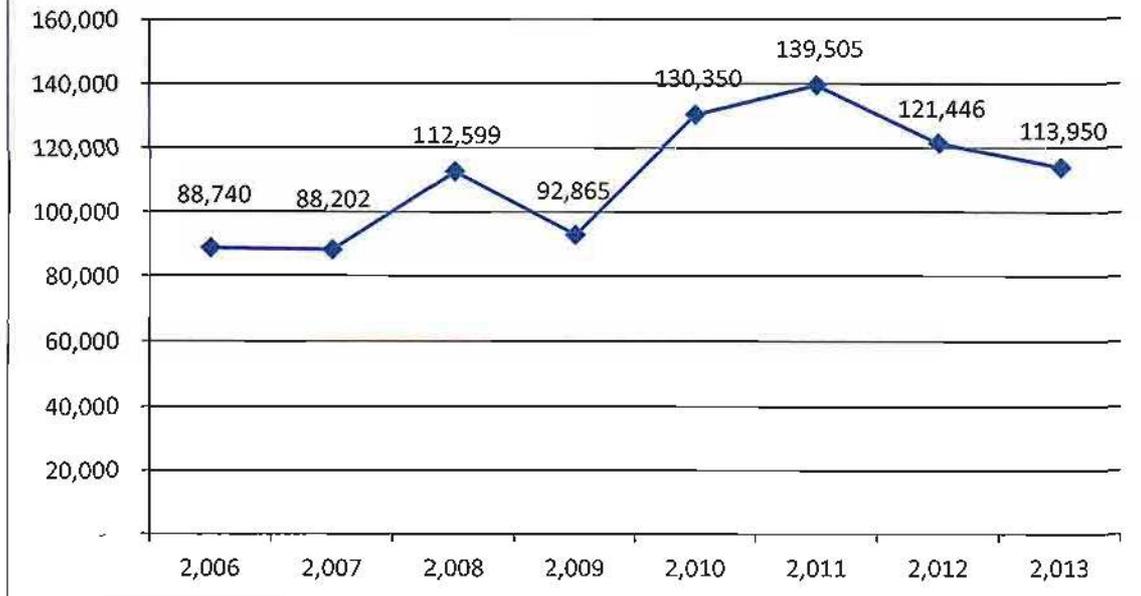
Señores
Accionistas
Ecua Auto S.A. ECAUSA
Ciudad.-

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 2013.

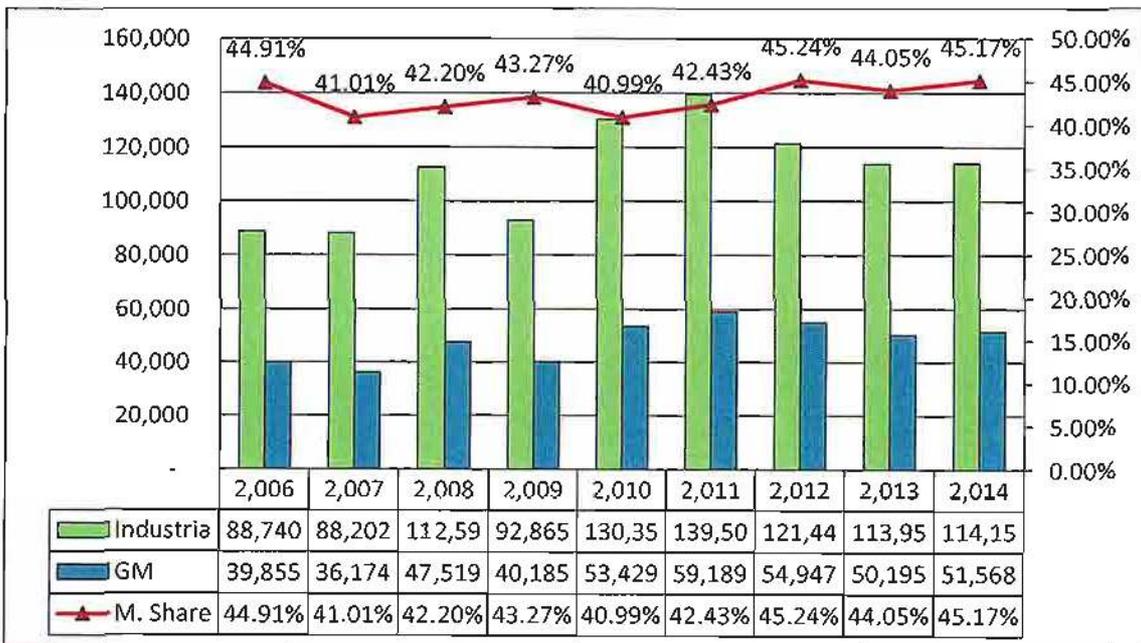
ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

- Continúan las medidas para controlar los cupos para las importaciones y aranceles para las partes y piezas de ensamblaje, con el objetivo de incentivar la producción nacional y equilibrar la balanza comercial.
- Proyecto de implementación de medidas de seguridad para los autos, se estima que podrán haber ciertos modelos que podrían salir del mercado, sobre todo los de gama económica.
- El sector financiero se mantuvo sólido y con liquidez lo que ha permitido ofrecer créditos con bajas entradas y plazos largos.
- Inflación anual controlada en el 2.7% y una tasa de desempleo del 4.12%.
- Sector automotriz de 113.940 unidades, son 7.152 unidades menos que el año 2.012, lo que representa una caída del 5.9%.
- Chevrolet lidera su participación en el mercado automotriz con el 44.05%, seguido de Kia con el 10.80%, en tercer lugar ocupa Hyundai con el 8.45%, seguido de Nissan con el 5.77% entre las principales.
- General Motors vendió 50.195 unidades, lo que representa un decrecimiento del 8.65% con relación al año anterior, decrecimiento que es superior al de la industria que fue del 5.91%, de igual manera su participación en el mercado decreció en 1.32% al pasar del 45.38% en el año 2012 a un 44.05% en el 2.013.

Evolución de la Industria Automotriz



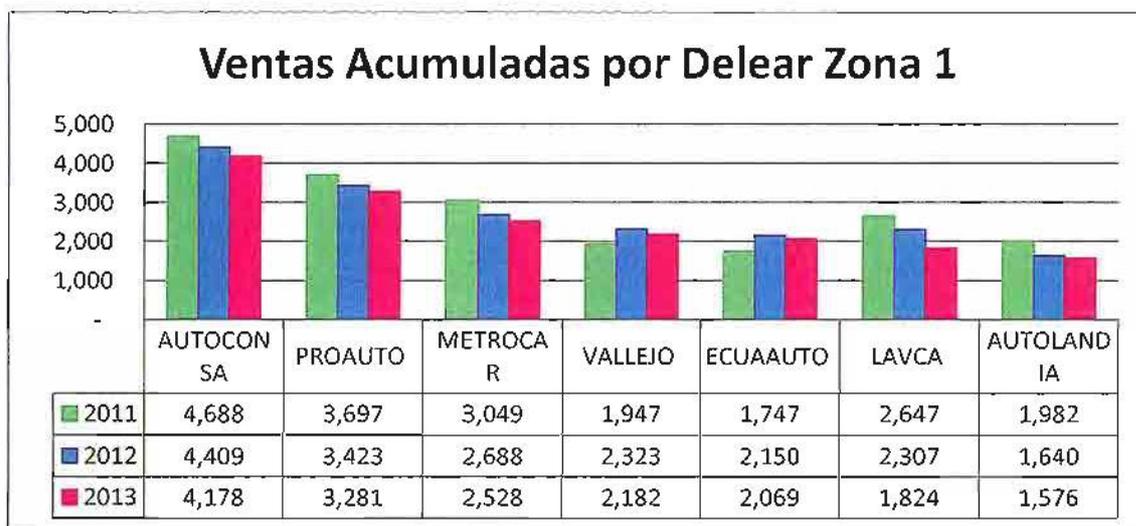
*Fuente: GM Enero 2014



RESULTADOS COMERCIALES DE ECUA AUTO

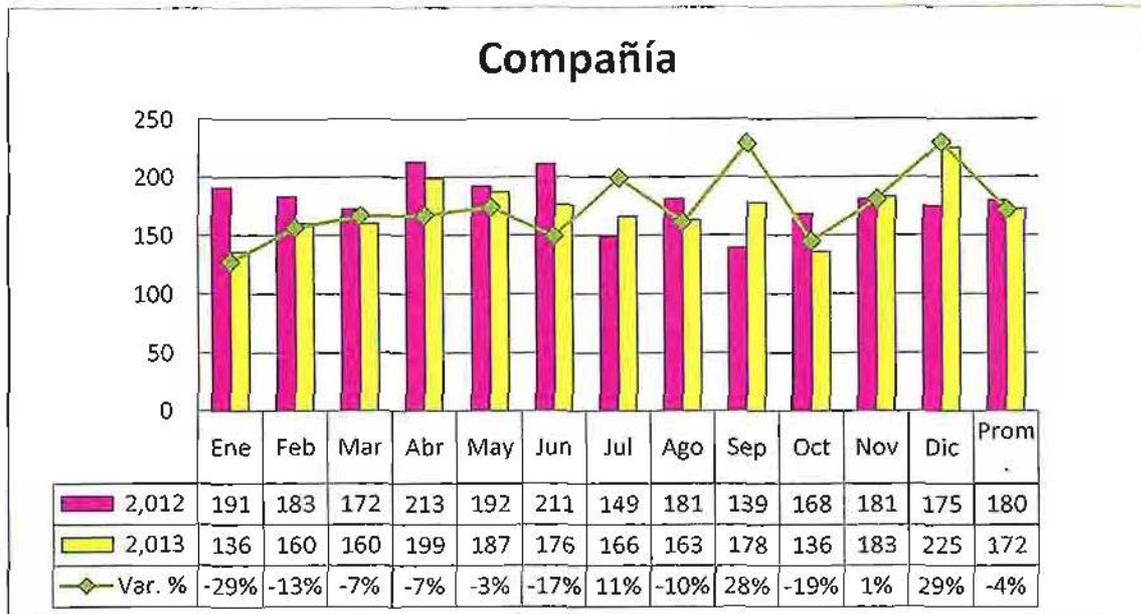
DIVISIÓN DE VEHÍCULOS

Ecua Auto ha tenido un crecimiento y desempeño comercial muy importante lo que nos ha permitido terminar el año 2.013 en el puesto # 5 en la Zona 1, superando a Lavca con 245 unidades y muy cerca de Vallejo Araujo.



AÑO	AUTOCONSA	PROAUTO	METROCAR	VALLEJO	ECUAUTO	LAVCA	AUTOLANDIA	TOTAL
2011	4,688	3,697	3,049	1,947	1,747	2,647	1,982	19,757
2012	4,409	3,423	2,688	2,323	2,150	2,307	1,640	18,940
2013	4,178	3,281	2,528	2,182	2,069	1,824	1,576	17,638
Var.	(231)	(142)	(160)	(141)	(81)	(483)	(64)	(1,302)
%	-5.2%	-4.1%	-6.0%	-6.1%	-3.8%	-20.9%	-3.9%	-6.5%

- En el año 2.013 se vendieron 2,069 unidades frente a las 2,155 del año 2012
- Decrecimiento de 86 unidades, un 3.99% menos con relación al año anterior
- Ecua - Auto fue el concesionario de la Zona I que menos decreció

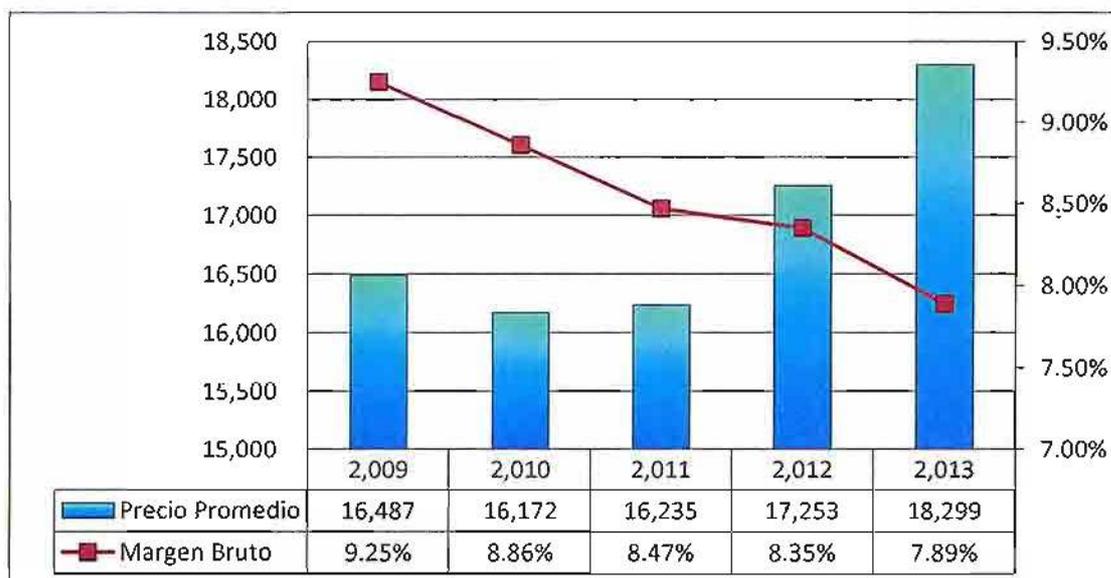


- La Río Coca decreció un 4.51%
- Se vendieron 1,313 unidades, son 62 unidades menos que las vendidas en el año 2012, que fueron 1,375.
- La rentabilidad bruta disminuyó en 0.47% al pasar del 8.33% al 7.86% en el año 2013.
- La Gran Vitrina facturó 756 unidades, son 24 unidades menos que el año 2012, lo que significa un decrecimiento del 3.08%.
- La rentabilidad bruta fue del 7.94%, menor a la del año 2012 que fue del 8.30%.

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, base interna de cliente, entre otras, generando un promedio de 10 ventas mensuales durante el año 2013.
- Fortalecimiento del equipo comercial, consolidación de objetivos y estrategias orientadas a incrementar el volumen, mejorar la calidad de servicio y fidelización de nuestros clientes.
- 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 Ecu – Auto y Chevy Plan en el punto de venta del Centro Comercial El Bosque, generando 10 ventas retail mes y 10 planes mensuales.
- Exhibiciones innovadoras con propuestas claras 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.
- Búsqueda de nuevas fuentes de financiamiento a fin de diversificar las condiciones financieras para nuestros clientes, como son las cooperativas de ahorro y crédito y otras financieras.
- Apoyo constante a la gestión de flotas integrando al equipo comercial en el acompañamiento en las diferentes ferias y activaciones.

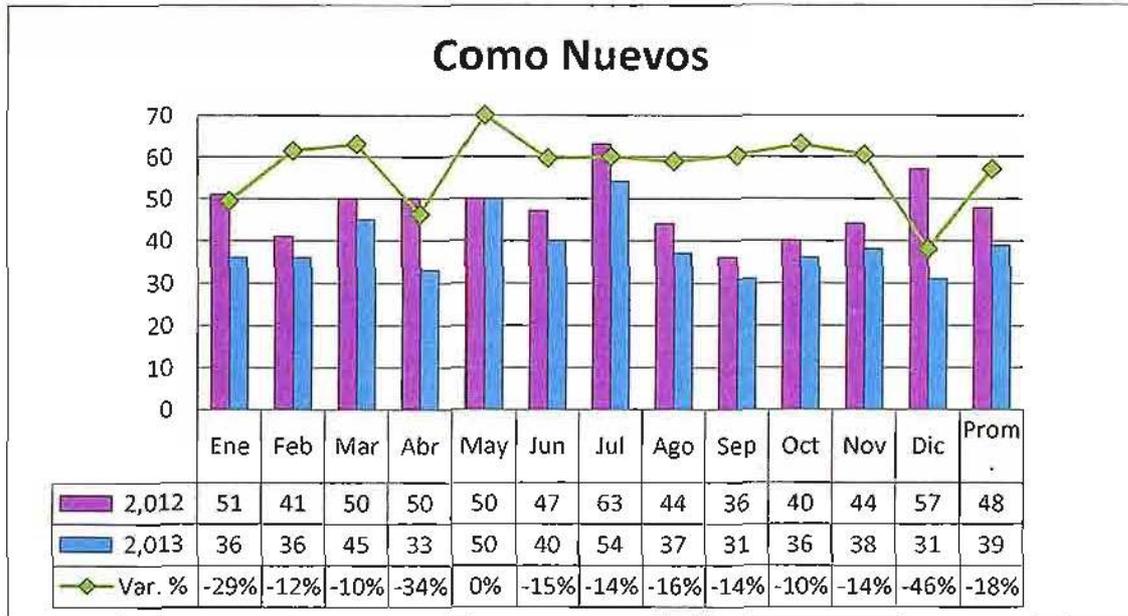


El precio promedio de venta fue de US\$ 18,299, crece en US\$ 1,046 con relación al precio promedio del año 2012, debido al mix de las ventas esto es mayor volumen en venta de camionetas y suv y al incremento del 3% en los precios que se vio obligada la planta por las nuevas regulaciones del gobierno que afectaron al sector.

El margen bruto de vehículos como se observa en el gráfico ha venido descendiendo paulatinamente desde el año 2.009 que era el 9.25% al 7.96% a finales del 2.013, esto se debe a que todo el año los vehículos han pasado con bonos propiciados por la marca lo que ha dado lugar a una agresividad comercial de la red de Concesionarios General Motors que nos obligan a tener que aumentar el descuento a los clientes.

La gestión comercial durante todo el año estuvo orientada al cumplimiento de la política comercial lo que significó un ingreso marginal para la compañía del US\$ 242.081, que representa el 29.37% de la utilidad neta, por lo cual se vuelve muy atractivo el cumplimiento de los objetivos.

COMO NUEVOS



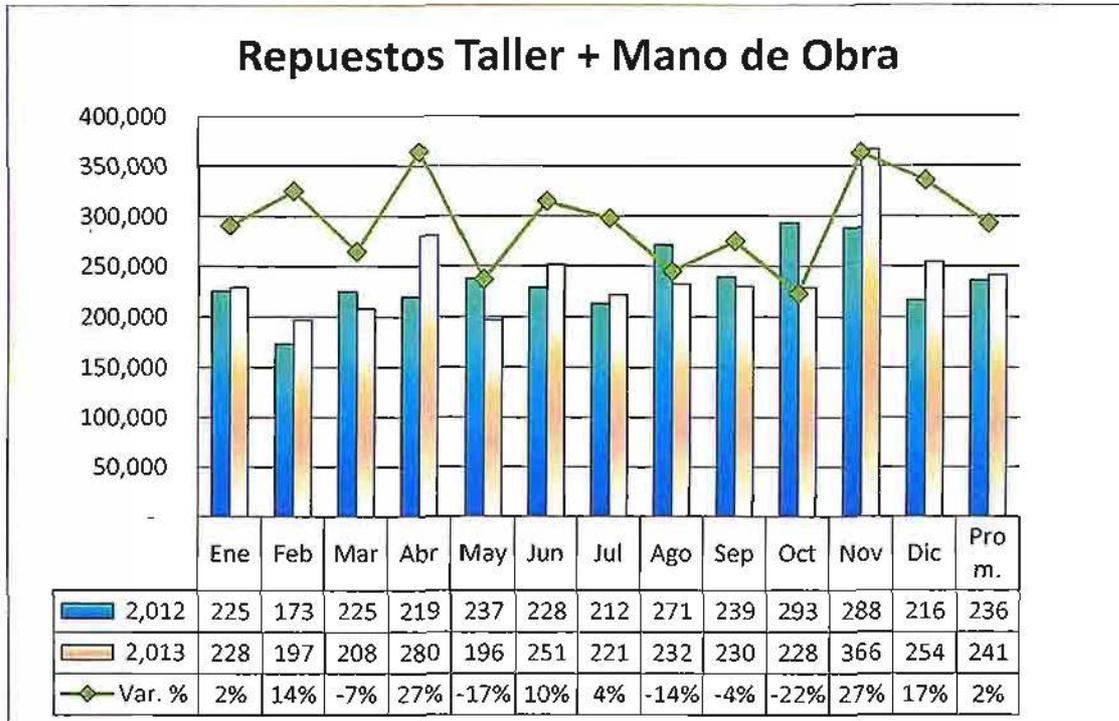
- El negocio de Como Nuevos vendió 467 unidades, son 106 menos con relación al año 2012 que se facturó 573 unidades, representa un decrecimiento del 18.50%.
- Promedio de ventas mensuales fue de 39 vehículos.
- La rentabilidad bruta promedio del año fue del 2.00%, esto significa un ingreso marginal anual para la empresa de US\$ 133,451.
- Por auto se gana US\$ 286
- La gestión comercial estuvo orientada es ser un apoyo en los negocios de los vehículos nuevos, representando el 25% de la venta de los vehículos nuevos.

DIVISION DE POSVENTA

PRINCIPALES INDICADORES	2012	2013	Variación
Retención de clientes	44.70%	44.50%	-0.20%
Top Box 3m Garantías	57.90%	85.70%	27.80%
Top Box 3m Pagos	69.15%	63.90%	-5.25%
OT (sin accesorios)	17,275	18,263	5.72%
Repuestos Talleres	2,257,850	2,649,547	17.35%
Facturación MO	1,417,879	1,714,338	20.91%
Repuestos Mostrador	824,373	956,879	16.07%
Rotación de inventario	6.43	6.49	0.06
Obsolescencia 12 meses	1.73	1.00	-0.73

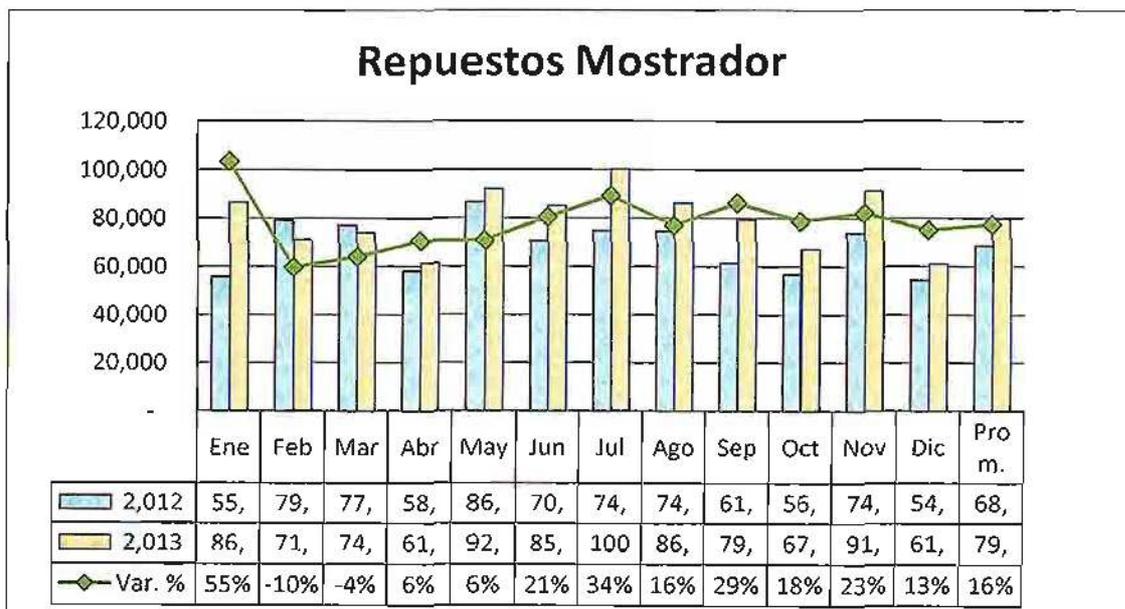
Los resultados en el área de posventa son el efecto de la continuidad en la aplicación de las estrategias orientadas a:

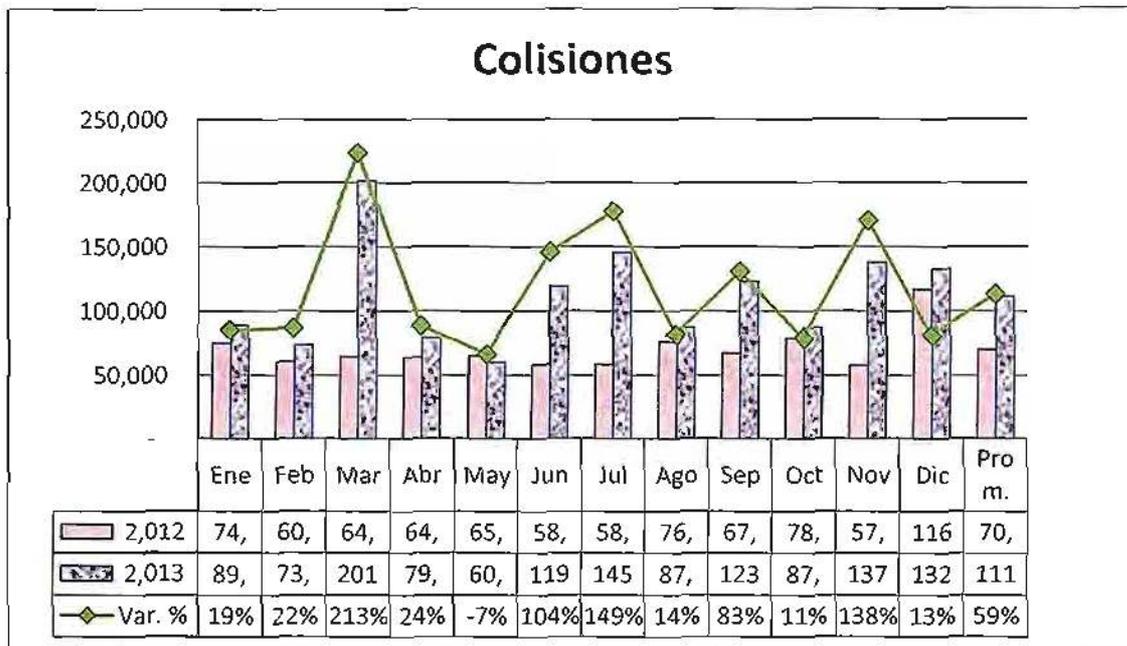
- Consolidación de los procesos de recepción, reparación, lavado y entrega de los vehículos a los clientes, bajo los estándares de la Franquicia Nuevo Servicio Chevrolet, la cual se encuentra implementada al 100%.
- Implementación de la agenda de citas donde se puede planificar la productividad, garantiza el stock de repuestos y cumplir con la promesa de valor al cliente de Ok a la primera vez a tiempo y todo el tiempo.
- Gestión comercial orientada a la captación de nuevas flotas y mantenimiento de las actuales.
- La compañía durante el año 2.013 se especializó en las licitaciones a fin de participar en las ventas que se realiza a través del portal de compras públicas, esto representa el 32.40% de la facturación total del taller.
- El 40% de nuestros clientes en el taller corresponde a flotas, el 60% son de clientes retail .



El negocio de servicio facturó US\$ 3.026.472 (sumado repuestos y mostrador), un incremento del 6.86% que es US\$ 194.310 más con respecto al año 2012, que tuvo una facturación de US\$ 2,832,161. El 62.13% corresponde a venta de repuestos que es US\$ 1,880.410 y el 37.87% es facturación de mano de obra US\$ 1,146,061.

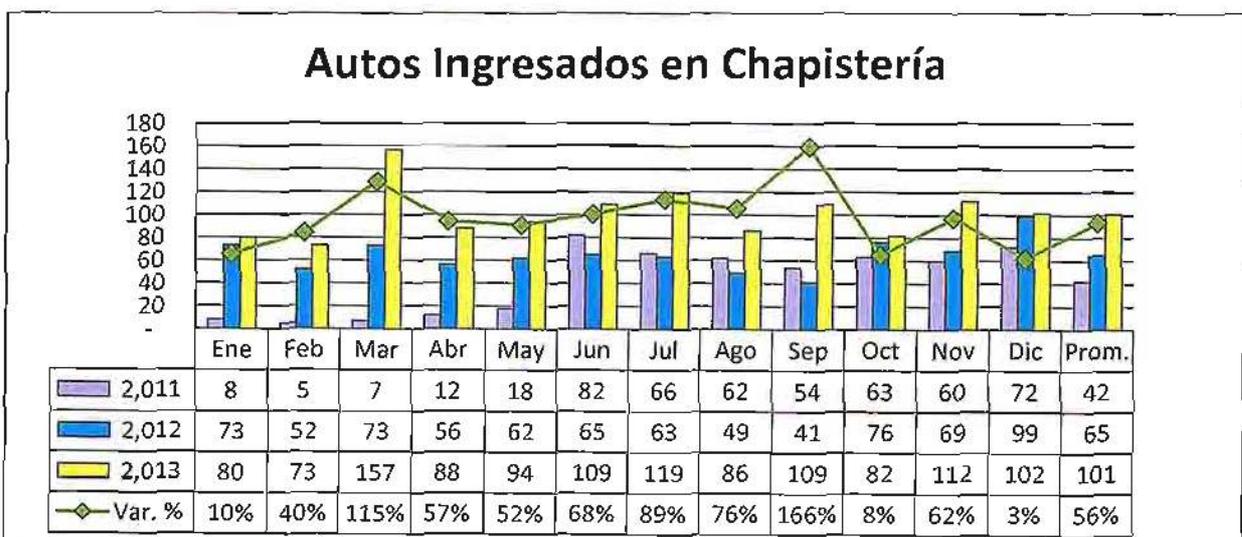
Las ventas de repuestos por mostrador fueron de US\$ 956,879, tuvo un crecimiento del 16.05% con relación al año 2012 que fue US\$ 824,550. El margen bruto en el negocio de repuestos mostrador aumenta en 0.20% al pasar de 24.93% en el 2012 al 25.13% en el año 2013. Las ventas por el mostrador son exclusivamente a clientes retail, la estrategia utilizada es el telemarketing del departamento de repuestos y las visitas y atención personalizadas a los pequeños talleres.





El negocio de latonería y pintura durante el año 2013 fue el negocio que más creció en el área de posventa, este crecimiento se debe a:

- La facturación en este negocio fue de US\$ 1.337.522 con un incremento del 58.56% en relación al año 2.012 en el que se facturó US\$ 843.569. La factura promedio fue de US\$ 1.104.
- El 57.5% de la facturación corresponde a repuestos y el 42.5% a mano de obra.
- Se atendió un promedio de 101 unidades por mes, son 37 autos más que el promedio del año 2.012.
- Se fortaleció el convenio con las compañías de seguros logrando mayor reciprocidad, sobre todo con Seguros Equinoccial con el cual incrementamos nuestra facturación en un 90% más con relación al 2.012.
- A finales de diciembre se consolida la relación comercial con Aseguradora del Sur, incrementando el ingreso de autos por mes en 25 adicionales más.



EVENTOS RELEVANTES

- Por segundo año consecutivo somos miembros del Club del Presidente, que distingue a los concesionarios con mejores desempeño en sus operaciones de venta y servicio.
- Mayor puntaje en la calificación de nuestros talleres, nombrándonos como el taller No. 1 a nivel de toda la red por nuestras instalaciones, organización y procesos.
- Ecuauto estuvo muy bien representado por su equipo de técnicos al ganar el racing, en conocimiento técnicos y prácticos, obteniendo el primer lugar entre los 17 concesionarios participantes.
- Ecuauto cerró el año siendo el primero en CSI garantías con un puntaje del 86%, siendo la media a nivel nacional el 75%.
- A nivel de estándares de calificación de procesos fuimos premiados por el desempeño de nuestro GM Difference al obtener un puntaje del 95.6 siendo los primeros en la Zona 1 y terceros a nivel nacional.
- En el mes de diciembre se pudo concretar y finalizar el trámite de compra del terreno de la Río Coca donde funciona el Chevy Express, son 1119 m² el mismo que se financio una parte con un crédito otorgado por el Produbanco, tal como fue aprobado en directorio del 27 de Agosto del 2.013.
- A mediados del mes de noviembre se apertura el punto de venta en el Centro Comercial El Bosque, junto con Chevy Plan desarrollando una estrategia comercial e innovadora.

ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

ECUA - AUTO S.A.
BALANCE GENERAL
Al 31 de Diciembre del 2013

	Año 2013		Año 2012		Variaciones	
	\$	%	\$	%	\$	%
ACTIVO CORRIENTE						
Caja/Bancos	1,046,094	7.58%	439,295	3.85%	606,800	138.13%
Inversiones Temporales	0	0.00%	4,933	0.04%	(4,933)	-100.00%
Obligaciones por Cobrar	4,741,469	34.34%	4,291,455	37.61%	450,015	10.49%
Cuentas por Cobrar Financieras	818,625	5.93%	1,118,710	9.80%	(300,086)	-26.82%
Otras Cuentas por Cobrar	368,005	2.67%	664,460	5.82%	(296,456)	-44.62%
Provisión Cuentas Dudosas	(172,668)	-1.25%	(131,469)	-1.15%	(41,199)	31.34%
Impuestos Anticipados	51,127	0.37%	14,128	0.12%	36,999	261.88%
Inventarios Vehículos	2,158,645	15.63%	1,077,983	9.45%	1,080,661	100.25%
Inventarios Vehículos Usados	631,411	4.57%	696,965	6.11%	(65,554)	-9.41%
Inventarios de Repuestos	389,309	2.82%	430,989	3.78%	(41,680)	-9.67%
Inventario de Talleres	269,450	1.95%	247,132	2.17%	22,318	9.03%
Gastos Anticipados	1	0.00%	5,998	0.05%	(5,997)	-99.98%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	10,301,468	74.60%	8,860,579	77.66%	1,440,888	16.26%
ACTIVO FIJO						
Activo Fijo	4,237,157	30.69%	3,186,704	27.93%	1,050,453	32.96%
Depreciación	(797,407)	-5.77%	(676,160)	-5.93%	(121,247)	17.93%
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	3,439,750	24.91%	2,510,543	22.00%	929,207	37.01%
ACTIVO NO CORRIENTE						
Inversiones	66,862	0.48%	38,637	0.34%	28,226	73.05%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	66,862	0.48%	38,637	0.34%	28,226	73.05%
TOTAL ACTIVO	13,808,080	100.00%	11,409,759	100.00%	2,398,321	21.02%

	Año 2013		Año 2012		Variaciones	
	\$	%	\$	%	\$	%
PASIVO CORRIENTE						
Préstamos Bancarios	37,127	0.27%	262,208	2.30%	(225,081)	-85.84%
Cuentas por pagar	4,050,986	29.34%	2,778,052	24.35%	1,272,934	45.82%
Anticipo Clientes	581,955	4.21%	276,384	2.42%	305,572	110.56%
Otras Cuentas Por Pagar	14,643	0.11%	11,596	0.10%	3,046	26.27%
Participación Trabajadores y Beneficios	354,234	2.57%	329,243	2.89%	24,991	7.59%
Otros Impuestos	221,021	1.60%	222,467	1.96%	(1,446)	-0.65%
Provisión gastos	89,373	0.65%	36,105	0.32%	53,268	147.54%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	5,349,339	38.74%	3,916,056	34.32%	1,433,283	36.60%
PASIVO NO CORRIENTE						
Préstamos a Largo Plazo	1,628,054	11.79%	1,015,505	8.90%	612,549	60.32%
Jubilación Patronal	613,309	4.44%	528,691	4.63%	84,618	16.01%
Pasivo por Impuestos Diferidos	80,890	0.59%	87,174	0.76%	(6,284)	-7.21%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	2,322,254	16.82%	1,631,370	14.30%	690,883	42.35%
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS						
Capital Social	4,023,000	29.14%	4,023,000	35.26%	-	0.00%
Reserva Legal	578,272	4.19%	482,912	4.23%	95,360	19.75%
Adopción NIIF 1 por adopción primera vez	364,812	2.64%	364,812	3.20%	-	0.00%
Adopción NIIF año transición año 2010	38,008	0.28%	38,008	0.33%	-	0.00%
Utilidades Retenidas	308,241	2.23%	-	0.00%	308,241	#¡DIV/0!
Resultados Años Corriente	824,155	5.97%	953,601	8.36%	(129,446)	-13.57%
TOTAL PATRIMONIO ACCIONISTAS	6,136,488	44.44%	5,862,333	51.38%	274,155	4.68%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	13,808,080	100.00%	11,409,759	100.00%	2,398,322	21.02%

Los Activos Corrientes de la Compañía crecen en US\$ 1,440,888 (16.26%) en relación al año 2012, las principales variaciones se presentan en:

- Caja/Bancos crece en US\$ 606,800 (138.13%), por el pago pendiente de vehículos vendidos en los últimos días del año por US\$ 580,000.
- Obligaciones por Cobrar han crecido en US\$ 450,015 (10.49%) debido al crédito directo dado a inicios de año diseñado para ciertos clientes flotistas y al financiamiento de las cuotas iniciales a corto plazo.
- Otras Cuentas por Cobrar disminuyeron en US\$ 296,456 (-44.62%), ya que se utilizó el los US\$ 300.000 correspondiente al anticipo que se había dado para la compra del terreno donde funciona el Chevy Express.
- La cuenta de Inventarios Vehículos crece en US\$ 1,080,661 (100.25%) con relación al año 2012, la Planta realizó mayor número de ventas de vehículos, lo que derivó en un mayor stock de vehículos nuevos.

Los Activos Fijos de la Compañía se han incrementado en US\$ 929,207 (37.01%), que se debe principalmente a la inclusión del terreno donde funciona el Chevy Express.

Los cambios principales dentro de las cuentas del Pasivo son:

- Los Pasivos Corrientes aumenta en US\$ 1,433,283 (36.60%), se debe principalmente a Cuentas por Pagar por US\$ 4,050,986, incremento que es directamente proporcional al incremento del inventario de vehículos nuevos.

Dentro del Pasivo a Largo Plazo:

- Préstamos a Largo Plazo que refleja un crecimiento de US\$ 612,549 (60.32%) en comparación al año 2012 que se debe al préstamo hipotecario que obtuvimos a fin de financiarnos el terreno.
- Jubilación Patronal se incrementa en US\$ 84,618 (16.01%) basado en el cálculo actuarial correspondiente.

El Patrimonio de la Empresa refleja un crecimiento de US\$ 274,155 (4.68%) debido:

- Apropiación del 10% de Reserva Legal alcanzando a US\$ 578,272.
- Crecimiento de Utilidades Retenidas en US\$ 308,241.

ECUA - AUTO S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
Al 31 de Diciembre del 2013

	Año 2013	Análisis Vertical	Año 2012	Análisis Vertical	Variación Absoluta	Variación Relativa
Ingresos						
Vehículos	37,861,893	79.56%	37,189,043	82.42%	672,850	1.81%
Vehículos transferencia	3,256,355	6.84%	2,388,390	5.29%	867,965	36.34%
Repuestos Mostrador	956,879	2.01%	824,373	1.83%	132,505	16.07%
Repuestos Taller	1,880,410	3.95%	1,758,736	3.90%	121,674	6.92%
Latonería	1,337,522	2.81%	843,568	1.87%	493,954	58.56%
Mano de Obra	1,146,062	2.41%	1,073,426	2.38%	72,636	6.77%
Accesorios	1,110,429	2.33%	1,008,248	2.23%	102,181	10.13%
Otras ventas	41,394	0.09%	36,963	0.08%	4,431	11.99%
Total Ventas	47,590,943	100.00%	45,122,746	100.00%	2,468,197	5.47%
Costos						
Vehículos	34,876,141	73.28%	34,083,718	75.54%	792,423	2.32%
Vehículos transferencia	3,256,355	6.84%	2,391,531	5.30%	864,824	36.16%
Repuestos Mostrador	716,384	1.51%	618,792	1.37%	97,592	15.77%
Repuestos Taller	1,357,806	2.85%	1,264,809	2.80%	92,997	7.35%
Latonería	981,408	2.06%	616,472	1.37%	364,936	59.20%
Mano de Obra	766,176	1.61%	740,383	1.64%	25,794	3.48%
Accesorios	913,077	1.92%	831,407	1.84%	81,670	9.82%
Otras ventas	18,102	0.04%	17,176	0.04%	926	5.39%
Total Costos	42,885,448	90.11%	40,564,287	89.90%	2,321,161	5.72%
Utilidad Bruta	4,705,495	9.89%	4,558,459	10.10%	147,036	3.23%
Gastos Operativos						
Gastos Operativos	3,906,368	8.21%	3,797,091	8.42%	109,277	2.88%
Gastos Administrativos	766,245	1.61%	746,741	1.65%	19,504	2.61%
Gastos de Ventas	3,140,123	6.60%	3,050,350	6.76%	89,773	2.94%
Utilidad Operativa	799,127	1.68%	761,368	1.69%	37,759	4.96%
Otros No Operacionales	642,298	1.35%	654,159	1.45%	(11,861)	-1.81%
Movimiento Financiero	(115,644)	-0.24%	(5,549)	-0.01%	(110,094)	1983.86%
UTILIDAD IMPTOS Y PART.	1,325,781	2.79%	1,409,977	3.12%	(84,196)	-5.97%
Participación trabajadores	198,867	0.42%	211,497	0.47%	(12,630)	-5.97%
Impuesto a la renta	302,759	0.64%	244,879	0.54%	57,880	23.64%
UTILIDAD NETA	824,155	1.73%	953,601	2.11%	(129,447)	-13.57%

El crecimiento del 5.47% en las ventas esta dado por:

- La facturación de vehículos presenta un incremento, US\$ 672,850 (1.81%) más, aumento directamente relacionado con el aumento del precio promedio, mix de vehículos ya que en unidades existió una disminución 86 unidades en relación al año 2012.
- Latonería incrementó sus ventas en US\$ 493,954, un 58.56% más que en el año 2012, debido a la gestión comercial explicada anteriormente.
- Repuestos Mostrador aumenta en US\$ 132,505 (16.07%).
- Accesorios presenta un crecimiento de US\$ 64,338 (10.13%) y Chevy Star crece en US\$ 37,844 que significa un incremento 10.14%.
- El crecimiento del margen bruto de la Compañía es de 3.23%, constituye un incremento absoluto de US\$ 147,036 más que en el año 2012.
- Los Gastos Operativos se incrementan en un 2.88% debido al gasto variable generado por las ventas como son comisiones, publicidad, promociones y cortesías; y al incremento del costo estructural (inclusión de 8 empleados más).
- El movimiento financiero aumentó en US\$ 110,094 (1983.86%), debido a un incremento en los gastos financieros de US\$ 59,483 y a la pérdida del ingreso por financiamiento de crédito directo, ya que la compañía vende su cartera al Banco Promerica.
- La Utilidad Neta en el año 2013 fue de US\$ 824,155 que constituye el 1.73% de las ventas y representa el 13.57% menos que el año 2012 que fue de US\$ 953,601.

RECONOCIMIENTO.-

Es importante señalar que frente a nosotros tenemos muchos retos, es un año difícil para las compañías automotrices ya que cada vez son mayores las exigencias de la marca y menores los márgenes de rentabilidad lo que hace necesario que veamos el negocio a largo plazo y no la coyuntura momentánea que puede desenfocarnos y alejarnos de la susceptibilidad del negocio a largo plazo.

Deseo expresar mi agradecimiento 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, apoyo, y cercanía siempre ha aportado en las decisiones que he tenido que tomar para administrar a la Compañía. 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

RECOMENDACIONES UTILIDADES

AÑO 2.013

Señores
Accionistas
Ecu Auto S.A. ECAUSA
Ciudad.-

De conformidad con la Ley y los Estatutos Sociales, corresponde a la Junta General de Accionistas resolver sobre el destino de las utilidades del Ejercicio Económico correspondiente al año 2013.

Con este antecedente, el Directorio se permite hacer las siguientes recomendaciones:

PROPUESTA DE LA GERENCIA GENERAL

Utilidad antes de Impuestos y Participaciones	1.325.781,55
Menos: 15% Participación trabajadores	-198.867,23
Menos: 23% Impuesto a la Renta	-302.759,33
Utilidad antes de Reserva Legal	824.154,99
Menos: 10% de Reserva Legal	82.415,50
Utilidad a disposición de los accionistas	741.739,49

SUGERENCIA DISPOSICION DE UTILIDADES 2.013

	Patrimonio Dic-2013	Pago Dividendos	Traspaso a Reserva Legal	Nuevo Patrimonio
Capital Social	4.023.000,00			4.023.000,00
Reserva Legal	578.271,86		82.415,50	660.687,36
Utilidades Retenidas	308.241,04			308.241,04
Adopción de las NIIF	402.819,75			402.819,75
Utilidades del Ejercicio	824.154,99	-741.739,49	-82.415,50	0
	6.136.487,64	-741.739,49		5.394.748,15

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2.014

Parámetros utilizados para elaborar el Presupuesto del año 2.014

Venta de Vehículos

- Industria de vehículos de 114.150 unidades.
- Participación del 45.2% de General Motors
- Ecu - Auto tendrá una participación del 4.02% de la marca, esto es 172 unidades mes.
- 112 unidades en la Río Coca
- 60 unidades en la Gran Vitrina de los Shyris.
- Precio promedio de ventas US\$ 19.750
- Margen bruto del 7.96%

Posventa

- Autos atendidos en el taller 1.562 unidades promedio mes (no incluye OT de accesorios)
- El negocio de posventa se proyecta un crecimiento del 8%, el margen bruto del 28%

Otras Ventas

- Venta de accesorios no se proyecta ningún crecimiento
- Como Nuevos 44 autos mes, rentabilidad bruta del 3.2%.

Otros

- Pago de dividendos por el 100% de la utilidad neta del ejercicio, una vez apropiada la Reserva Legal.

	Presupuesto	Año 2013	Variación	
	2014	Real	US\$	%
INDUSTRIA	114,153	113,940	213	0.19%
Share GM	45.20%	44.05%	1.15%	
Unidades Vendidas Gm	51,568	50,195	1,373	2.74%
Share EC de GM	4.02%	4.12%	-0.10%	
Market Share EA Industria	1.80%	1.82%	-0.02%	
Ventas Unidades Livianos	2,072	2,069	3	0.14%
VENTAS	48,608,537	47,549,550	1,058,987	2.23%
Vehículos	41,859,048	41,118,247	740,801	1.80%
Repuestos	2,835,757	2,685,283	150,474	5.60%
Mano de Obra	1,165,098	1,045,570	119,528	11.43%
Latonería	1,450,544	1,337,522	113,022	8.45%
Accesorios	1,024,086	1,110,429	(86,343)	-7.78%
Chevy Express	274,004	252,498	21,506	8.52%
COSTOS	43,527,695	42,867,347	660,348	1.54%
Vehículos	38,571,750	38,132,496	439,254	1.15%
Repuestos	2,060,726	1,963,047	97,679	4.98%
Mano de Obra	774,986	690,807	84,179	12.19%
Latonería	1,065,561	981,408	84,153	8.57%
Accesorios	845,911	913,078	(67,167)	-7.36%
Chevy Express	208,762	186,512	22,250	11.93%
MARGEN DE CONTRIBUCION	5,080,842	4,682,202	398,640	8.51%
%	10.45%	9.85%	0.61%	
COSTO ESTRUCTURAL	4,028,554	3,906,368	122,186	3.13%
%	8.29%	8.21%	0.08%	
Gastos Asignados	1,058,263	766,245	292,018	38.11%
Gastos Directos	2,970,291	3,140,123	(169,832)	-5.41%
UTILIDAD OPERACIONAL	1,052,288	775,835	276,453	35.63%
%	2.16%	1.63%	0.53%	
Movimiento Financiero (neto)	(121,653)	(115,644)	(6,009)	5.20%
Movimiento No Financiero (neto)	432,329	665,591	(233,262)	-35.05%
Utilidad antes de impuestos y participación	1,362,964	1,325,782	37,182	2.80%
Participación Trabajadores	204,525	198,867	5,658	2.84%
Impuesto a la Renta	351,781	302,759	49,022	16.19%
UTILIDAD NETA	806,658	824,155	(17,497)	-2.12%
%	1.66%	1.73%	-0.07%	

ADMINISTRADORES Y DIRECTORES

SUGERIDOS

ADMINISTRADORES ACTUALES

Ing. Marco Samaniego
PRESIDENTE

Ing. Patricio Pinto
VICEPRESIDENTE

Ing. Alberto Barros
GERENTE GENERAL

Sra. Ximena Espín
SUBGERENTE GENERAL

DIRECTORES

Principales

Sr. Jaime Simón Isaías

Sra. Elba Guerrero

Ing. Marcelo Beltrán

Suplentes

Sra. Nathalie Pinto

Sr. Fernando Guerrero

Sr. Luigi Chieruzzi Foconi

COMISARIOS

Principal

Lcdo. Walter Lituma

Suplente

Sr. Gonzalo Méndez

KPMG Peat Marwick Cia. Ltda.

ADMINISTRADORES PROPUESTOS

Ing. Marco Samaniego
PRESIDENTE

Ing. Patricio Pinto
VICEPRESIDENTE

Ing. Alberto Barros
GERENTE GENERAL

Sra. Ximena Espín
SUBGERENTE GENERAL

DIRECTORES

Principales

Sr. Jaime Simon Isafas

Sra. Elba Guerrero

Ing. Marcelo Beltrán

Suplentes

Sra. Nathalie Pinto

Sr. Fernando Guerrero

Sr. Jaime Simon Vélez

COMISARIOS

Principal

Lcdo. Walter Lituma

Suplente

Sr. Gonzalo Méndez

KPMG Peat Marwick Cia. Ltda.

INFORME DEL OFICIAL DE CUMPLIMIENTO

Quito DM, 27 de marzo del 2014

Señores
ACCIONISTAS
ECUA AUTO S.A.
Presente.-

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a las obligaciones estipuladas en la Normativa de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento al Terrorismo y Otros Delitos, el oficial de cumplimiento de ECUA AUTO S.A. emite el **Informe Anual de Prevención de Lavado de Activos** por el periodo del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, para conocimiento y aprobación de la junta general de accionistas de la compañía.

1.- Reuniones de Comité de cumplimiento

Las reuniones de comité de cumplimiento se han realizado con regularidad todos los meses antes del día quince de cada mes y posterior a ello se a enviado a la UAF los reportes de transacciones inusuales al igual que los reportes que han igualado y superado el umbral dentro del periodo estipulado .en la normativa vigente.

Hasta la fecha el oficial de cumplimiento y el comité de cumplimiento detectaron en el mes de noviembre dos operaciones inusuales e injustificadas, cuyos documentos reposan físicamente en los archivos de la Compañía y fueron reportadas oportunamente.

2.- Cumplimiento del Plan de Acción 2013

De acuerdo al plan de cumplimiento aprobado por la Gerencia General de la compañía, durante el año 2013 se han realizado las siguientes acciones en materia de prevención:

Plan de Acción Anual:

- a. Asistencia al curso de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo, a realizarse en la ciudad de Quito en los temas de: Responsabilidad del Oficial de Cumplimiento, Matrices de Riesgos, Tipologías de lavado de activos y Financiamiento del Terrorismo, Investigación y Reporte, curso dictado por la Compañía ARASCO. a esta capacitación asistirá el Oficial de Cumplimiento Sra. Daniela Soto duración 16 horas.
 - a. Se contrató con la compañía ARASCO el curso "Expertos en Prevención de Lavado de Activos, Financiamiento del Terrorismo y Otros Delitos", el cual fue realizado por la Sra. Daniela Soto en los días 07 y 08 de Noviembre de 2013 con una duración de 16 horas.

- b. Cursos de capacitación que dicta la Unidad de Análisis Financiero (UAF), en temas requeridos para cumplir con las normas establecidas por los organismos de supervisión y control de los sujetos obligados a reportar a la UAF, para la acreditación de Oficiales de Cumplimiento.
 - a. Hasta la fecha la Unidad de Análisis Financiero (UAF) no nos ha notificado de ninguna capacitación para ECUA AUTO S.A.
- c. Capacitación interna, dictado por el Oficial de Cumplimiento, respecto a Tipologías de lavado de activos y Financiamiento del Terrorismo, dirigidas a todo el personal de la compañía. Duración 2 horas en los meses de julio y octubre.
 - a. Se realizaron las charlas sobre prevención de Lavado de Activos, Financiamiento del Terrorismo y Otros Delitos al personal que ha ingresado a la compañía durante el presente año.
 - b. Se realizó el Díptico de Prevención de Lavado de Activos, dando cumplimiento a la difusión y capacitación interna al personal de la compañía, el mismo que fue realizado en el mes de julio 2013. El contenido del díptico resume los siguientes temas:
 - i. La importancia de cumplir con la normativa en Prevención de Lavado de Activos, Financiamiento del Terrorismo y Otros Delitos.
 - ii. El trabajo que estamos haciendo en temas de Prevención de Lavado de Activos para cumplir con la normativa vigente.
 - iii. Que es el Código de Ética, Manual de Prevención, Políticas: Conoce Tu Cliente, Conoce Tu Empleado, Conoce Tu mercado; Quién es y qué funciones desempeña el oficial de cumplimiento y el Comité de Cumplimiento.

3.- Cumplimiento de Reportes:

ECUA AUTO S.A. ha cumplido con las disposiciones establecidas, reportando hasta antes del día quince de cada mes a la UAF:

- Reporte de no existencia de operaciones o transacciones económicas inusuales e injustificadas (ROII)
- Reporte de las transacciones económicas que igualen o superen los diez mil dólares de los estados unidos de América (USD 10.000,00) o su equivalente de otras monedas. Así como las operaciones y transacciones múltiples que, en conjunto, sean iguales o superiores a dicho umbral, cuando sean realizadas en beneficio en una misma persona y dentro de un periodo de treinta días (RESU)
- Reporte de operaciones inusuales e injustificadas (ROII) en el mes de Noviembre.
- Actualización de datos, obtención de nuevos títulos académicos y/o certificados de nuevos cursos recibidos del Oficial de Cumplimiento, enviado a la UAF en junio de 2013

4.- Conclusión

El oficial de cumplimiento in forma que ha cumplió con todas las funciones en el Art. 5 de la Resolución No. UAF-DG-2012-0033 y la Resolución No. UAF-DG2011-0052, y con los plazos establecidos en la resolución No. SC.DSC.G.13.010.

Agradezco a los señores accionistas de la empresa ECUA AUTO S.A., por haberme distinguido con el cargo de OFICIAL DE CUMPLIMIENTO de la compañía y a la administración de ECUA AUTO S.A. por su respaldo y apoyo brindado para poder cumplir con la responsabilidad a mi encomendada.

Atentamente,



**DANIELA SOTO
OFICIAL DE CUMPLIMIENTO
ECUA AUTO S.A.**

Quito DM, 27 de marzo del 2014

Señores
ACCIONISTAS
ECUA AUTO S.A.
Presente.-

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a lo estipulado en la resolución emitida por la Superintendencia de Compañías N° SC.DSC.G.13.010 publicada en el Registro Oficial No. 112 del 30 de octubre de 2013, el oficial de cumplimiento de Ecuauto S.A. emite el **Plan Operativo Anual de Actividades de Cumplimiento de Prevención de Lavado de Activos, Financiamiento del Terrorismo Y Otros Delitos**, para el periodo del 01 de enero al 31 de diciembre de 2014, así como también el Programa de Capacitación interna de la empresa ECUA AUTO S.A., para conocimiento y aprobación de la junta general de accionistas de la compañía.

PLAN OPERATIVO ANUAL DE ACTIVIDADES

Con la finalidad de establecer el Plan Operativo Anual se realizó el cronograma de trabajo cumpliendo con lo establecido en la resolución N° SC.DSC.G.13.010, definiendo las directrices de cumplimiento.

El Plan Operativo Anual, incluye un programa de capacitación interno a ser realizado por la compañía, y dando cumplimiento al Art. 51 y 52 de la resolución N° SC.DSC.G.13.010 a continuación se describe el programa de capacitación anual:

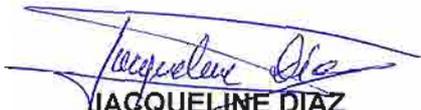
1. Desarrollar un programa de capacitación anual con el fin de instruir a nuestros empleados, colaboradores y accionistas sobre:
 - a. Las normas legales y reglamentarias vigentes en materia de prevención de lavado de activos, de financiamiento del terrorismo y otros delitos, incluyendo las modificaciones o reformas que pudieran haberse incorporado.
 - b. Las políticas, procedimientos y mecanismos que haya adoptado la compañía para prevenir el lavado de activos, el financiamiento del terrorismo y otros delitos.
 - c. Las señales de alerta establecidas para detectar operaciones o transacciones económicas inusuales e injustificadas.
 - d. Las tipologías detectadas que se enmarquen en el delito de lavado de activos, del financiamiento del terrorismo y otros delitos.
2. El programa de capacitación lo presentamos por escrito y cumple, al menos, con las siguientes condiciones:

- a. Será impartido durante el proceso de inducción de los nuevos empleados y de terceros relacionados con el negocio, en caso de ser procedente su contratación.
- b. Será constantemente revisado y actualizado.
- c. Contará con mecanismos de evaluación de los resultados obtenidos con el fin de determinar la eficacia de dichos programas, comparando su nivel de cumplimiento con los objetivos propuestos.
- d. El alcance de estos programas, los medios que se emplearán para ejecutarlos y los procedimientos que se utilizarán para evaluarlos, serán establecidos en Plan Operativo Anual.

Adjunto el Plan Operativo Anual de actividades de Prevención de Lavado de Activos de la compañía ECUA AUTO S.A. para el año 2014.

Agradezco a los señores accionistas de la empresa ECUA AUTO S.A., y reitero mi compromiso con la administración y con los accionistas de ECUA AUTO S.A. de continuar trabajando y actualizando nuestros procesos para contribuir con la prevención de lavado de activos, financiamiento del terrorismo y otros delitos.

Atentamente,


JACQUELINE DIAZ
OFICIAL DE CUMPLIMIENTO
ECUA AUTO S.A.

PLAN OPERATIVO ANUAL DE ACTIVIDADES DE CUMPLIMIENTO DE PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS, FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO Y OTROS DELITOS

AÑO 2014

ACTIVIDADES	AÑO 2014												INDICADOR DE GESTIÓN	RELACION DEL INDICADOR DE GESTIÓN	META PROPUESTA	% DE META ALCANZADO	OBSERVACIONES	
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic						
UNIDAD DE ANÁLISIS FINANCIERO (UAF)															Validación y envío de información	Total de reportes enviados dentro de la fecha límite/ 12	300%	
Envío de Reporte RESU / ROI															Validación y envío de la información	Número total de reportes entregados dentro de la fecha límite/ 1	100%	
Actualización de datos de oficial de cumplimiento															Validación y envío de la información	Número total de reportes entregados dentro de la fecha límite/ 1	100%	
Envío de informe de cumplimiento del año 2013															Validación y envío de la información	Número total de reportes entregados dentro de la fecha límite/ 1	100%	
Envío de Plan Anual de Capacitación Interna año 2014															Validación y envío de información	Número total de reportes entregados dentro de la fecha límite/ 12	100%	
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS															Documento de la Super. Aprobación PLAFI	Plan de Actividades presentada / fecha de presentación establecida	100%	
Envío de epores estadísticos de operaciones inusuales e															Documento de la Super. Aprobación PLAFI	Plan de Actividades presentada / fecha de presentación establecida	100%	
Justificación RESU / ROI y estructura de transacciones															Documento de la Super. Aprobación PLAFI	Plan de Actividades presentada / fecha de presentación establecida	100%	
Notificación de definición de políticas, procedimientos y mecanismos de prevención de lavado de Activos															Documento de la Super. Aprobación PLAFI	Plan de Actividades presentada / fecha de presentación establecida	100%	
Notificación de implementación de los procesos para el conocimiento del cliente, del mercapco, del colaborador/emplado, y proveedor.															Documento de la Super. Aprobación PLAFI	Plan de Actividades presentada / fecha de presentación establecida	100%	
Notificación de procesos de monitoreo, definición de alertas, sistemas de análisis, reporte y soporte para la aplicación del normativa															Documento de la Super. Aprobación PLAFI	Plan de Actividades presentada / fecha de presentación establecida	100%	
Notificación de Emisión del Código de Ética y Manual de															Documento de la Super. Aprobación PLAFI	Plan de Actividades presentada / fecha de presentación establecida	100%	
Preparación de Lavado de Activos															Documento de la Super. Aprobación PLAFI	Plan de Actividades presentada / fecha de presentación establecida	100%	
Envío de Informe de Auditoría Externa e Informe de															Documento de la Super. Aprobación PLAFI	Plan de Actividades presentada / fecha de presentación establecida	100%	
Comisario sobre el grado de cumplimiento del año 2013															Documento de la Super. Aprobación PLAFI	Plan de Actividades presentada / fecha de presentación establecida	100%	
Envío de Plan de actividades año 2014															Cumplimiento del PLAFI	Total de actividades cumplidas / total de actividades planificadas en el Plan	100%	
Envío de Informe de cumplimiento del Plan de Actividades año 2013															Validación y envío de la información	Número total de reportes entregados dentro de la fecha límite/ 1	100%	
Actualización de datos de oficial de cumplimiento															Validación y envío de la información	Número total de reportes entregados dentro de la fecha límite/ 1	100%	
JUNTA DE ACCIONISTAS / DIRECTORIO															Junta Accionistas / Directorio	Aprobación / Modificaciones requeridas	100%	
Aprobación de Políticas: Conoce a tu Cliente, empleado / colaborador, proveedor y mercado															Junta Accionistas / Directorio	Aprobación / Modificaciones requeridas	100%	
Aprobación de los procesos para el conocimiento del cliente, mercado, colaborador/emplado, proveedor.															Junta Accionistas / Directorio	Aprobación / Modificaciones requeridas	100%	
Aprobación de la Matriz de Riesgos y de la Metodología de monitoreo y análisis de PLAFI, y software para la aplicación de la normativa.															Junta Accionistas / Directorio	Aprobación / Modificaciones requeridas	100%	
Aprobación de Código de Ética y Manual de Prevención de Lavado de Activos, Financiamiento de Terrorismo y Otros Delitos															Junta Accionistas / Directorio	Aprobación / Modificaciones requeridas	100%	
Aprobar el Informe de actividades del año 2013															Junta Accionistas / Directorio	Aprobación / Modificaciones requeridas	100%	
Aprobar el Informe de Auditoría Externa y Comisario del año 2013															Junta Accionistas / Directorio	Aprobación / Modificaciones requeridas	100%	
Designar Oficial de Cumplimiento															Junta Accionistas / Directorio	Aprobación / Modificaciones requeridas	100%	
Aprobación Plan Operativo Anual de actividades de PLAFI															Junta Accionistas / Directorio	Aprobación / Modificaciones requeridas	100%	
Realizar el año 2014															Junta Accionistas / Directorio	Aprobación / Modificaciones requeridas	100%	
Aprobar el Plan de Capacitación Interna en PLAFI para el año 2014															Junta Accionistas / Directorio	Aprobación / Modificaciones requeridas	100%	
Conocer y probar informe trimestral de Comisario															Comisario	Aprobación / Modificaciones requeridas	100%	
COMITÉ DE CUMPLIMIENTO															Oficial de Cumplimiento	Número total de reportes entregados dentro de la fecha límite / total de reportes	100%	
Conocer y asistir a las reuniones de Comité de Cumplimiento															Autorización del Reporte	Número total de reportes entregados dentro de la fecha límite / total de reportes	100%	

ECUA AUTO S.A.
 PLAN OPERATIVO ANUAL DE ACTIVIDADES DE CUMPLIMIENTO DE PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS, FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO Y OTROS DELITOS
 AÑO 2014

ACTIVIDADES	AÑO 2014												PERIODO OCIDADA	EJECUTIVO RESPONSABLE	INDICADOR DE GESTION	RELACION DEL INDICADOR DE GESTION	META PROPUESTA	% DE META ALCANZADO	OBSERVACIONES				
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic											
Conocer y analizar transacciones inusuales e injustificadas	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Oficial de Cumplimiento	Autoacción del Reporte	Número total de reportes entregados dentro de la fecha límite / total de reportes	100%			
Elaboración y custodia de Actas del Comité de Cumplimiento	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Oficial de Cumplimiento	Tenencia física de las actas	Actas realizadas / total de reuniones realizadas	100%			
Presentación al Informe del oficial de cumplimiento	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Oficial de Cumplimiento	Presentación del Informe	Número total de informes presentados dentro de la fecha límite / total de informes	100%			
Ejecución de AUDITORIA INTERNA																							
Ejecución de auditoría de Política Conozca a su cliente (estadísticas)	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Oficial de Cumplimiento	Cumplimiento del Manual PLAFI	Número total de casos cumplidos / Muestra tomada	100%			
Ejecución de auditoría de Conozca su personal (estadísticas), Funcionarios, Accionistas	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Oficial de Cumplimiento	Cumplimiento del Manual PLAFI	Número total de casos cumplidos / Muestra tomada	100%			
Ejecución de auditoría de Conozca su proveedor (estadísticas)	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Oficial de Cumplimiento	Cumplimiento del Manual PLAFI	Número total de casos cumplidos / Muestra tomada	100%			
Ejecución de auditoría de Conozca su mercado (estadísticas)	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Oficial de Cumplimiento	Cumplimiento del Manual PLAFI	Número total de casos cumplidos / Muestra tomada	100%			
Recepción de transacciones inusuales e injustificadas	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Ab	Oportunidad en el Análisis	Transacciones Inusuales Injustificadas Recibidas / Transacciones Inusuales Reportadas al Comité de Cumplimiento	100%			
Análisis de información sobre alertas	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Ab	Oportunidad en el Análisis	Alertas analizadas / alertas reportadas al Comité de Cumplimiento	100%			
Absolución de consultas del personal	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Ab	Oportunidad en la Atención	Consultas resueltas / consultas recibidas	100%			
Programas - Capacitación																							
Capacitación Oficial de Cumplimiento	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	A	Aprobación de la capacitación	Capacitaciones recibidas y aprobadas / Planificadas	100%			
Capacitación a Directivos de Ventas, Administrativo y Talleres	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	S	Realización del Evento	Resultados de la Evaluación	100%			
Capacitación a Personal de Ventas Administrativo y Talleres	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	S	Realización del Evento	Resultados de la Evaluación	100%			
Personal Nuevo	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Ab	Realización del Evento	Empleados nuevos / Capacitaciones realizadas	100%			
Evaluaciones de los resultados obtenidos para medir la efectividad de los programas de capacitación	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	S	Evaluación de resultados	Resultados de la Evaluación	100%			
Comunicaciones																							
Difusión de manual y políticas de Prevención LAFI	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	S	Comunicaciones enviadas	Acuerdos cumplidos / total de acuerdos realizados	100%			
Comunicación a personal de Ventas, Administrativo y Taller	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	S	Comunicaciones enviadas	Acuerdos cumplidos / total de acuerdos realizados	100%			
ACTIVIDADES DE CUMPLIMIENTO																							
Informe a la Gerencia General del Grado de Cumplimiento	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	T	Informes entregados	Informes realizados / 4	100%			
Elaboración y análisis de Matrices de Riesgos	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	A	Análisis Efectuado	Matriz Realizada/1	100%			
TOTAL																							

M mensual
 T trimestral
 S semestral
 A anual
 Ab abierta

INFORME DEL COMISARIO