INFORME DEL GERENTE GENERAL

Quito, 30 de marzo del 2017

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

Estimados señores:

De conformidad con las normas legales y estatutarias de Ecua Auto S.A., someto a consideración de ustedes el informe de actividades correspondientes al año 2016.

Entorno Macroeconómico

El ámbito político se desarrolló en un contexto de altas expectativas e incertidumbre, dado que el 2016 fue un año pre-electoral, en donde se podía observar una mayor aparición de figuras políticas, las cuales se perfilaban como potenciales candidatos presidenciables. La continua confrontación entre el gobierno central y sus opositores tuvieron una mayor recurrencia, casos de corrupción investigados, arrojaron como resultados, una gran cadena de corrupción entre empresas públicas de sectores estratégicos. Dichos escándalos de corrupción hicieron que se vea afectada la imagen del gobierno, quien adoptó una postura de discreción y evitó pronunciamientos con relación al tema.

En el ámbito social, el sábado 16 de abril de 2016, un terremoto conmocionó el entorno social del Ecuador. Se declaró estado de excepción a nivel nacional y estado de emergencia en seis provincias costeras, según fuentes de la ONU fueron afectados más de un millón de habitantes.

El gobierno central decidió elevar en 2 puntos el impuesto al valor agregado (IVA), es decir incrementarlo del 12% al 14%. El 2% adicional, serviría para la

reconstrucción de las provincias afectadas, adicionalmente se creó el Impuesto del 3% de contribución sobre las utilidades por parte de todas las empresas por 3 meses consecutivos.

El cierre del año económico del país fue poco alentador, dado que se registró una caída en el PIB del 1% con respecto al 2015, el estado de las cuentas públicas, mostrarían una necesidad de financiamiento de alrededor 7,000 millones; por otra parte, la deuda externa, ha sido recargada por la colocación de bonos en mercados internacionales, dicha deuda supera el 40% del PIB.

Las recaudaciones fiscales, no se cumplieron, este fenómeno va de la mano con la recesión por la que atraviesa la economía Ecuatoriana, de modo que, el consumo de los hogares cayó en un 2%. La balanza de pagos, sobre la que no se reconocen previsiones, deja un superávit en la cuenta de "Balanza comercial de bienes" de 1,160 millones, lo que permite observar el impacto de las salvaguardias impuestas por el gobierno.

Las exportaciones cayeron un 10.5% (a noviembre de 2016) petróleo incluido, mientras que las no petroleras, cayeron el 3.5%.

Mercado Automotriz

En el 2.016 se vendieron 63.555 vehículos, evidenciándose una reducción del -21.75% con relación al 2015 que fue de 81.309 unidades, esta caída se debe principalmente a una limitación de la demanda, debido a la expectativa de los clientes sobre su situación económica y laboral, a pesar de que la oferta de crédito por parte de la banca privada se incrementó desde mediados del año, así como un cupo adicional de US$50 millones para la importación de vehículos en el último trimestre.

La marca Chevrolet cumplió 90 años en el Ecuador y siguió liderando su participación en el mercado con el 44.6%, que representa 28.375 unidades, la segunda marca de mayor participación en el mercado es Kia con el 13.4%,

seguida por Hyundai con el 7.8% y Toyota con 4.6% entre las principales (Gráfico)

Marca	2.016		2.015	
Chevrolet	28,375	44.6%	40,265	49.5%
Kia	8,486	13.4%	7,647	9.4%
Hyundai	4,930	7.8%	5,678	7.0%
Toyota	2,951	4.6%	3,651	4.5%
Great Wall	2,717	4.3%	2,445	3.0%
Mazda	2,546	4.0%	3,651	4.5%
Nissan	2,474	3.9%	3,794	4.7%
Hino	2,150	3.4%	3,385	4.2%
Ford	1,644	2.6%	1,771	2.2%
Otras	7,282	11.5%	9,022	11.1%
Total	**63,555**	**100%**	**81,309**	**100%**

Fuente AEADE

A pesar de que la marca pierde participación en el mercado, sigue siendo la marca líder en el país, debido a su agresiva estrategia comercial con productos accesibles para todo tipo de clientes, ofertas y promociones atractivas durante todo el año, lanzamiento de un nuevo producto en la gama alta con la incorporación de la Trailblazer.

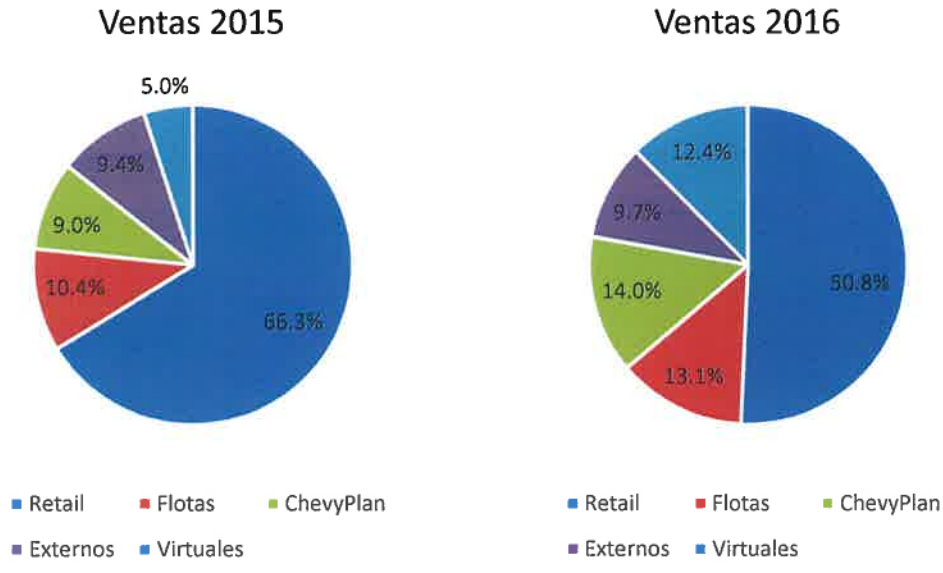
El comportamiento financiero se ha mantenido, más del 50% de las ventas se realiza con financiamiento bancario, debido a las facilidades que ofrece este sector para acceder a créditos, con plazos de hasta 60 meses y cuotas de entrada desde el 20%.

DIVISION DE VEHICULOS NUEVOS

En el año 2016 la gestión comercial se orientó a mantener un nivel de ventas en el que el volumen sostenga a la Compañía. Los resultados alcanzados se sustentaron en el desarrollo de:

- Consolidación y capacitación de la fuerza de ventas

- Automatización y seguimiento de los procesos al 100% a través del Programa Excelencia en Ventas que nos ha permitido mejorar nuestros tiempos de entrega
- Estrategias comerciales orientadas a objetivos mensuales y generación de tráfico que nos permita tener un cierre de ventas del 8%
- Impulso al canal virtual, a través del contacto al cliente por medio de nuestro call center, convirtiéndose en un canal muy importante de ventas, representa el 12% de las ventas.
- Reforzar el área de flotas con un nuevo coordinador y la incorporación de un asesor, lo que nos generó una participación del 27% sobre el total de ventas.
- Mejoramiento del área de entrega para optimizar la imagen y servicio al cliente.

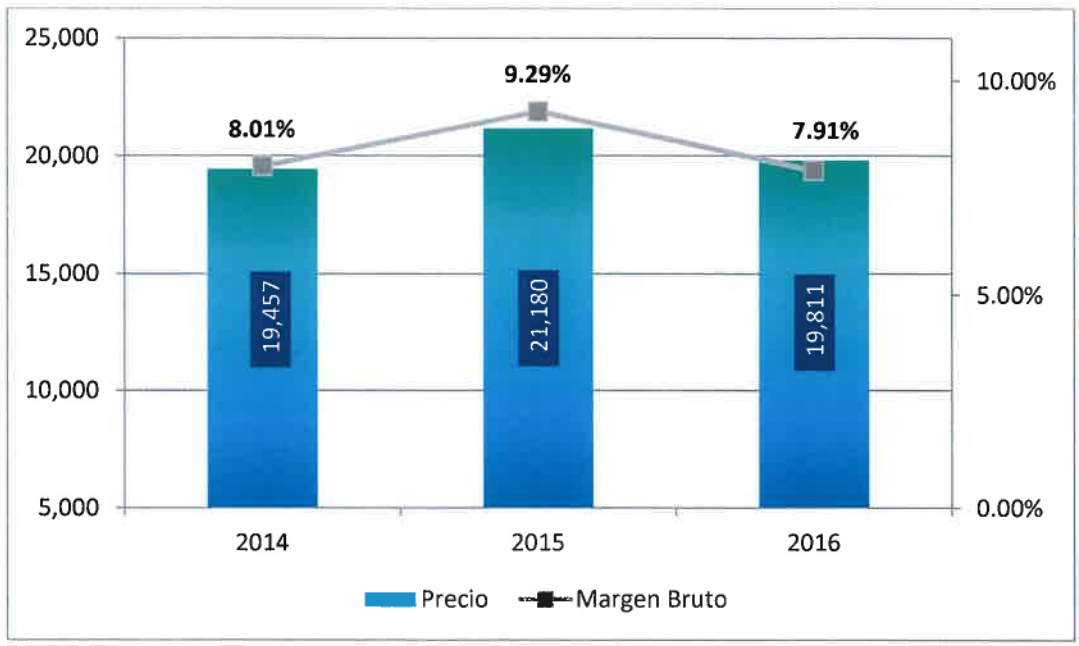


Las ventas del año 2016 fueron de 1.101 unidades frente a las 1.814 del 2015, lo que significa un decrecimiento de 713 unidades (-39.31%).

El share con respecto a la marca también se ve afectado al pasar del 4.51% del 2.015 a 3.88% en el 2.016, en gran medida por un mayor decrecimiento de mercado en la ciudad de Quito comparado con otras zonas del país y a un decrecimiento todavía mayor en la zona geográfica dentro de Quito donde nos encontramos ubicados.

El precio promedio de ventas fue de US$ 19.811, inferior en US$ 1.369 con relación al del 2.015 que fue de US$ 21.180

El margen bruto bajó del 9.29% al 7.91%, esto se debe a que todo el año los vehículos han pasado con bonos impulsados por la marca con el objetivo de mantener volumen, lo que generó mucha agresividad comercial de la red de concesionarios misma que nos empujó a aumentar descuentos a los clientes a fin de minimizar la pérdida de volumen y participación. Adicionalmente hubo afectación del costo de algunos modelos debido al ajuste del porcentaje del ICE, manejándose costos más altos.

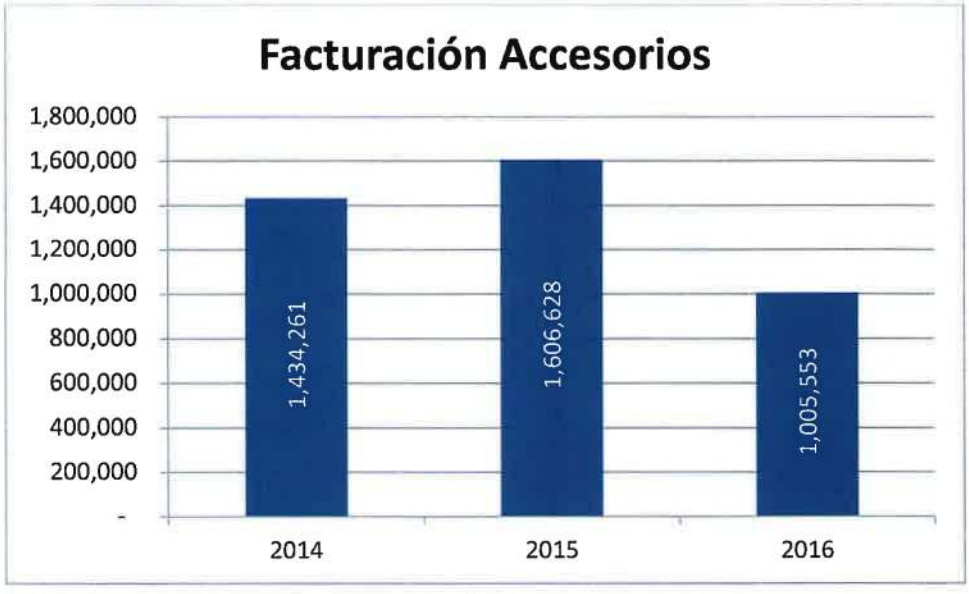


La gestión de ventas logró el cumplimiento del objetivo comercial planteado por GM, lo que nos permitió ganar incentivos y rebates que significaron un ingreso de USUS$ 395.639.

DIVISION ACCESORIOS

El negocio de accesorios también se ve afectado por la caída en la venta de vehículos nuevos, este negocio facturó US$ 1.005.553, son US$ 601.075 menos (-37.4%) de lo vendido en el año 2.015, con una rentabilidad del 19.11%

Una de las estrategias comerciales fue la creación de combos por modelos y al alcance del bolsillo de los clientes.



DIVISIÓN DE COMO NUEVOS

En el mes de Junio la Compañía retoma la comercialización del negocio de "Como Nuevos", logrando así:

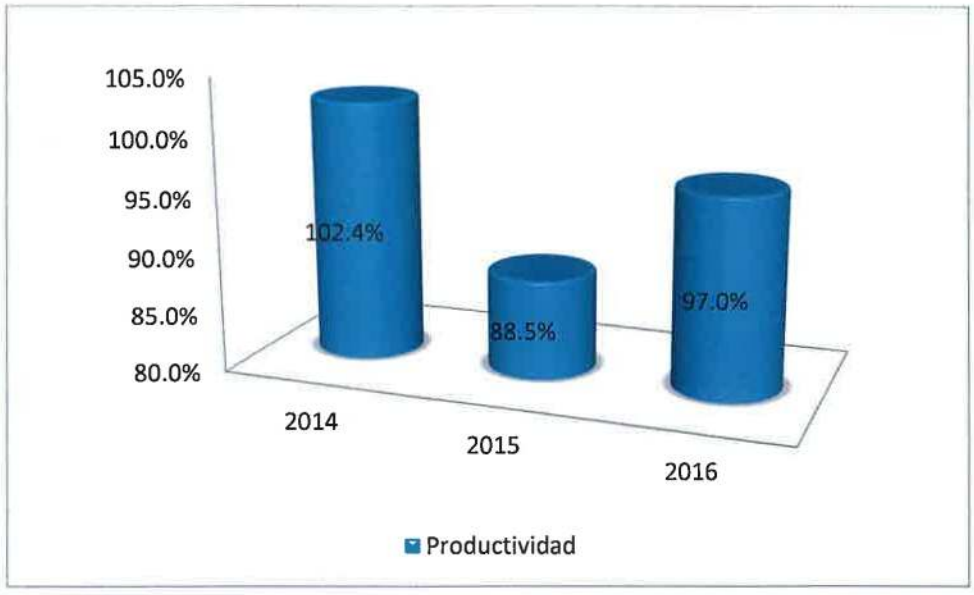
- Generación de tráfico y optimización de las instalaciones de la Gran Vitrina de los Shyris, para dar un valor agregado e integral a nuestro cliente.
- Promocionar la venta de vehículos usados, garantizando su procedencia y condiciones mecánicas, a través de un diagnóstico e inspección adecuados.
- Generar otra fuente de ingresos para la Compañía, que en el año fue de US$ 35.547

- El promedio de ventas fue de 7 unidades por mes, con un precio promedio de US$ 15.621.
-
- El negocio de Como Nuevos representa el 8% de la negociación de los vehículos nuevos.

POSVENTA:

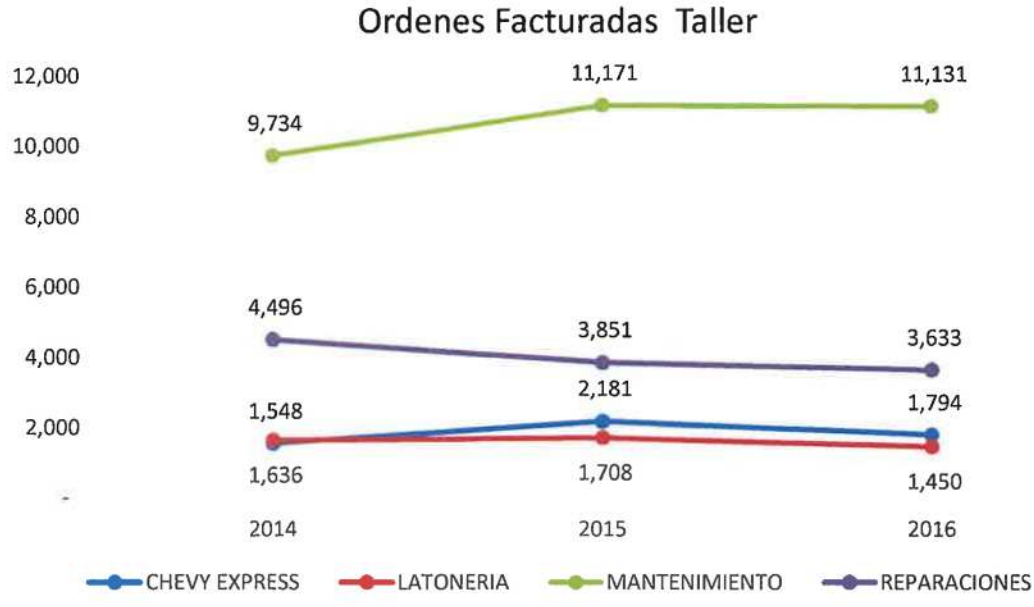
Los resultados en el área de posventa son fruto de la constancia y continuidad en la aplicación de estrategias orientadas a fidelizar nuestros clientes a través de:

- La productividad del taller a lo largo del año, misma que fue del 97%.



- Consolidación del Servicio Personalizado, incorporando a más personal técnico orientado a optimizar el tiempo de recepción del vehículo del cliente, al manejo del sistema pull en el taller y a la venta consultiva.

- El taller de mecánica recibió un promedio 1.400 vehículos por mes, con una facturación promedio de US$ 150.



- La venta de repuestos por el taller, que fue de US$ 1.532.437, inferior en un 16.2% con respecto al año 2015 que fue US$ 1.827.858, debido principalmente a:

    - Restricción en atención a clientes flotistas del estado, por a su retraso y limitación en los pagos.
    - Gestión comercial en la captación de nuevos clientes, especialmente flotistas del sector privado.

- La rentabilidad en la venta de repuestos, que fue del 30.85%

- La facturación de mano de obra, misma que fue US$ 980.411, con un decrecimiento de 18,6% con relación al 2.015 y la rentabilidad fue del 39.02%

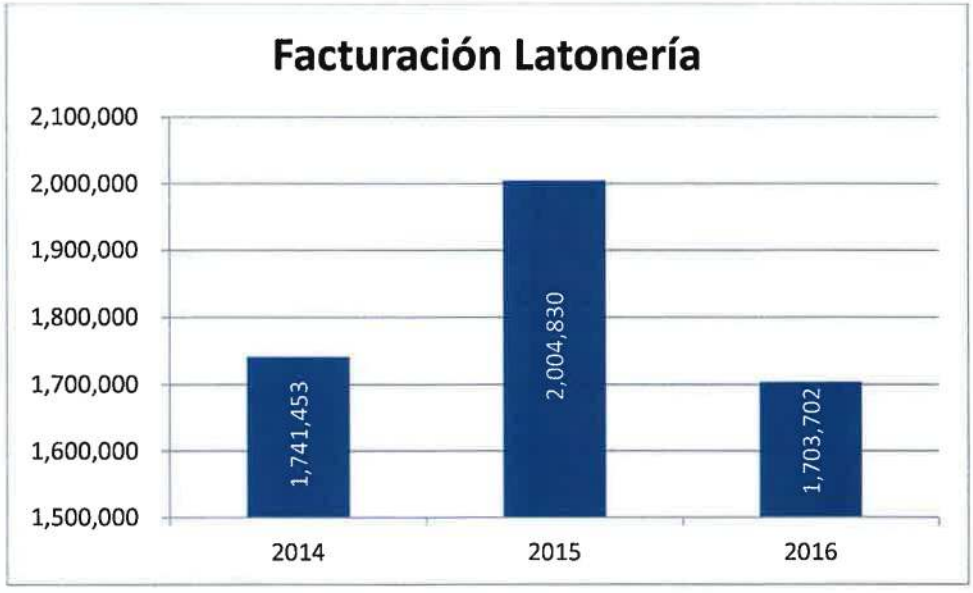
El negocio de colisiones también se ve afectado por el exceso de descuento que se maneja en la industria, y la irrupción del mercado de repuestos alternos, manejados directamente por ciertas compañías de seguros.

En este negocio facturamos US$ 1.703.702, son US$ 301.128 menos que lo facturado en el año 2.015 que fue US$ 2.004.830, una caída del 15%

El margen bruto fue del 25.26%.

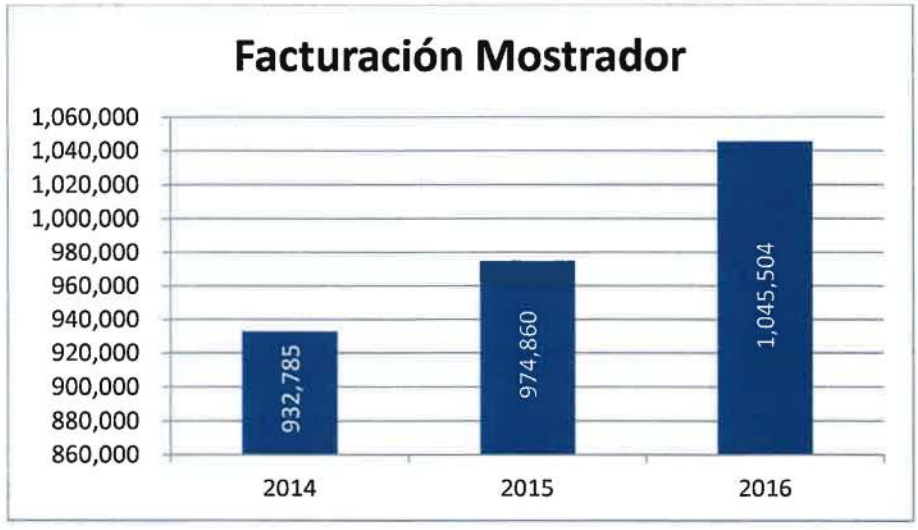
Se atendió un promedio de 121 autos mes, que nos da un total anual de 1.450 autos.

La factura promedio fue de US$ 1.175



En el área de repuestos comercializados por el mostrador los resultados fueron:

- La venta de repuestos por el mostrador fue de US$ 1.045.504 la misma que crece en un 7.2% con respecto al año anterior, debido a la recuperación de clientes mayoristas alineados a las condiciones de mercado, como son precios y condiciones de crédito.
- El margen bruto en este negocio es del 23.5%, se encuentra afectado positivamente por incentivos ganados por el cumplimiento de objetivos comerciales.
- Optimizamos los niveles de inventarios de repuestos, realizando los pedidos en función a la demanda, lo que nos ha permitido tener una rotación sobre el 5.5 durante todo el año.



EVENTOS RELEVANTES:

- El momento económico obligó a tomar duras medidas respecto a reducción de gastos como fue: la disminución del gasto de nómina al pasar de 114 en 2.015 a 99 empleados en 2.016, renegociación con proveedores, control riguroso de todos los gastos en función al presupuesto lo que significó una reducción importante de US$ 1.170.464 en gastos con relación al 2.015.

- En el mes de Marzo del 2.016, por cuarto año consecutivo fuimos miembros del Club del Presidente, que distingue a los mejores concesionarios Chevrolet, premiando su desempeño comercial, operativo y financiero.

- Debido a la situación del sector, con el fin de optimizar los recursos de la Compañía en el mes de Mayo se toma la decisión de cerrar el punto de exhibición del Centro Comercial El Bosque que lo compartíamos estratégicamente con Chevy Plan.

- El negocio de Como Nuevos se retoma desde el mes de Junio.

- A nivel de estándares de GM Difference en la calificación de procesos estamos en un 97%, según calibración realizada por GM.

- Estamos a la espera de la certificación del CARC (Centro de Atendimiento y Relacionamiento de Clientes), una vez que hemos cumplido con todos los estándares exigidos por la marca.

- En el último trimestre realizamos alianzas estratégicas con algunas instituciones financieras a fin de vender la cartera generada con crédito directo, estableciéndose en un plus para la generación de ventas.

- Ecua Auto estuvo muy bien representado por su equipo de técnicos al ganar el concurso Racing, en conocimiento técnicos y prácticos, obteniendo el primer lugar entre los concesionarios participantes.

INFORMACION FINANCIERA

Análisis de la Situación Financiera:

Los activos de la Compañía ascienden a US$ 13.483.923, que comparados con el 2.015 decrecen en US$ -1.862.647 (-12.1%), los cambios más importantes en las cifras se presentan en:

- ✓ El activo corriente representa el 62.9% del Activo Total, el rubro más importante lo constituyen los Deudores Comerciales que suman US$ 3.823.346 (28.4%), las cuales han disminuido en US$ 1.315.859 (-25.6%) con respecto al año 2015, debido a la caída de ventas de los diferentes negocios.
- ✓ El rubro de inventarios es de US$ 3.486.813 representa el 25.9% del Activo Total, el cual disminuye en US$ 1.169.879 (-25,1%) en relación al 2015; también se ve afectado por la disminución de los pedidos por la caída en ventas.
- ✓ Luego de realizar la conciliación tributaria, la Compañía tiene un saldo de US$ 264.439, por reclamar a la Administración Tributaria, resultado del pago en exceso del anticipo mínimo, el mismo que esta contabilizado en la cuenta de Pagos Anticipados.

El Pasivo total de la Compañía alcanza los US$ 6.769.949, presentando un decrecimiento de US$ 2.004.100 (-22,8%) que se debe principalmente a:

- ✓ El pasivo corriente es de US$ 4.658.454 que representa el 34.5% del Pasivo total, el rubro más importante lo constituye los Préstamos y Obligaciones Financieras por US$ 3.345.731, donde se encuentra registrada los compromisos originados por el financiamiento de la línea wholesale tanto de vehículos como de repuestos, baja en US$ 1.712.907 (-33.9%) debido a la disminución de los pedidos.
- ✓ Los Pasivos No Corrientes suman US$ 2.111.495 representan el 15.7% del Pasivo Total, la Jubilación Patronal y el Desahucio representan el 6.8% y se incrementa en US$ 58.574, registro que está basado en el cálculo actuarial correspondiente. El saldo al cierre del período 2016 es de US$ 913.544.

Al cierre del 2.016, la Compañía alcanza un Patrimonio total de US$ 6.713.974 que comparado con US$ 6.572.522 del año 2.015, presenta un incremento de US$ 141.452 (2.2%), variaciones que se da por:

- ✓ Utilidades Retenidas crece en US$ 558.960 (80.4%) y cierra con un saldo de US$ 1.253.906, debido a que no se repartió dividendos del año 2.015.
- ✓ La utilidad del año es de US$ 175.271 la cual decrece en US$ -445.821 (-71.8%) con relación a la utilidad del 2.015 que fue de US$ 621.092.

ESTADO DE SITUACION COMPARTATIVO

	Año 2016	Est. Vert.	Año 2015	Est. Vert.	Variación	Porc.
Activos						
Activos Corrientes	**8,482,437**	**62.9%**	**10,265,527**	**66.9%**	**-1,783,089**	**-17.4%**
Efectivo y equivalentes de efec	652,529	4.8%	111,118	0.7%	541,411	487.2%
Deudores comerciales	**3,823,346**	**28.4%**	**5,139,205**	**33.5%**	**-1,315,859**	**-25.6%**
Deudores crédito directo	2,503,720	18.6%	3,722,669	24.3%	-1,218,949	-32.7%
Contratos de mandato	190,681	1.4%	270,685	1.8%	-80,003	-29.6%
Financiera	850,147	6.3%	674,404	4.4%	175,742	26.1%
Deudores comerciales pos	713,147	5.3%	839,354	5.5%	-126,207	-15.0%
Provisión Deterioro Deudor	-434,350	-3.2%	-367,907	-2.4%	-66,442	18.1%
Otras cuentas por cobrar	**208,925**	**1.5%**	**331,546**	**2.2%**	**-122,622**	**-37.0%**
Inventarios	**3,486,813**	**25.9%**	**4,656,691**	**30.3%**	**-1,169,879**	**-25.1%**
Vehículos	2,481,591	18.4%	3,794,990	24.7%	-1,313,399	-34.6%
Repuestos	409,312	3.0%	358,196	2.3%	51,116	14.3%
Acccesorios	297,893	2.2%	154,190	1.0%	143,702	93.2%
Trabajos en proceso	298,017	2.2%	349,315	2.3%	-51,298	-14.7%
Pagos anticipados	**310,826**	**2.3%**	**26,967**	**0.2%**	**283,859**	**1052.6%**
Activos no Corrientes	**5,001,486**	**37.1%**	**5,081,045**	**33.1%**	**-79,559**	**-1.6%**
Propiedades y equipos	3,361,025	24.9%	3,440,979	22.4%	-79,954	-2.3%
Inversiones en acciones	597,032	4.4%	597,032	3.9%	0	0.0%
Crédito Largo Plazo	1,043,429	7.7%	1,043,034	6.8%	395	0.0%
Total Activos	**13,483,923**	**100.0%**	**15,346,571**	**100.0%**	**-1,862,647**	**-12.1%**
Pasivo y Patrimonio						
Pasivo Corriente	**4,658,454**	**34.5%**	**6,394,294**	**41.7%**	**-1,735,840**	**-27.1%**
Préstamos y Obligaciones Fina	3,345,731	24.8%	5,058,637	33.0%	-1,712,907	-33.9%
Acreedores comerciales	796,890	5.9%	687,679	4.5%	109,211	15.9%
Préstamos por pagar a tercero	129,006	1.0%	25,950	0.2%	103,056	397.1%
Otras cuentas por pagar	226,142	1.7%	310,205	2.0%	-84,062	-27.1%
Beneficios a empleados	160,684	1.2%	311,823	2.0%	-151,138	-48.5%
Pasivos no Corrientes	**2,111,495**	**15.7%**	**2,379,755**	**15.5%**	**-268,260**	**-11.3%**
Préstamos por pagar a partes r	955,000	7.1%	1,230,000	8.0%	-275,000	-22.4%
Préstamos por pagar a tercero	174,803	1.3%	226,647	1.5%	-51,844	-22.9%
Beneficios a los empleados	913,544	6.8%	854,970	5.6%	58,574	6.9%
Impuesto a la renta diferidos	68,147	0.5%	68,138	0.4%	9	0.0%
Total Pasivos	**6,769,949**	**50.2%**	**8,774,049**	**57.2%**	**-2,004,100**	**-22.8%**
Patrimonio						
Capital Social	4,023,000	29.8%	4,023,000	26.2%	0	0.0%
Reserva Legal	815,764	6.0%	753,655	4.9%	62,109	8.2%
Resultados acumulados	**1,875,211**	13.9%	**1,795,868**	**11.7%**	**79,343**	**4.4%**
Adopción NIIFS	402,820	3.0%	402,820	2.6%	0	0.0%
Otros Resultados Integrales	43,214	0.3%	77,010	0.5%	-33,796	-43.9%
Utilidades Retenidas	1,253,906	9.3%	694,946	4.5%	558,960	80.4%
Utilidad año corriente	175,271	1.3%	621,092	4.0%	-445,821	-71.8%
Total Patrimonio	**6,713,974**	**49.8%**	**6,572,522**	**42.8%**	**141,452**	**2.2%**
Total Pasivo y Patrimonio	**13,483,923**	**100.0%**	**15,346,571**	**100.0%**	**-1,862,648**	**-12.1%**

Análisis de los Resultados de la Compañía:

Las ventas de la compañía fueron de US$ 31.856.437, las mismas que decrecieron en US$ 16.200.853 (-33.7%) con referencia al año 2.015, el mayor decrecimiento está dado por el negocio de vehículos US$ -16.598.883(-43.2%).

La Utilidad Bruta también se ve afectada al pasar de US$ 5.442.487 en el 2.015 a US$ 3.485.804 en el 2.016, esto representa un decrecimiento del -36%.

La Compañía durante todo el año realizó un minucioso control de todos sus gastos en función a presupuestos por áreas y por negocios logrando una importante reducción de sus gastos que fue de US$ 1.170.464 (-25.9%) con relación al año anterior.

Otros Ingresos no Operacionales disminuyen en US$ 211.155 (-44%) debido principalmente a una reducción de US$ 57.599 en auspicios por parte de la marca, US$ 31.882 apoyo de los gastos compartidos del punto de Exhibición del Centro Comercial El Bosque, entre los principales.

Debido al buen manejo financiero de la Compañía se reduce el gasto financiero en US$ 74.721 (41.9%) con relación al 2.015

La compañía luego de realizar la conciliación tributaria tiene que pagar un Impuesto a la Renta de US$ 79.044 el mismo que presenta un decrecimiento del 81.1% con relación al año 2.015 que fue de US$ 417.478 (anticipo mínimo).

La utilidad neta es de US$ 175.270 que representa el 0.6% de las ventas, la misma que representa un decrecimiento de US$ 445.822 (-71.8%) con respecto al 2.015.

BALANCE DE RESULTADOS INTEGRALES

	Diciembre 2016	Analisis Vertical	Diciembre 2015	Analisis Vertical	Variación Absoluta	Variación Relativa
Vehículos	21,812,308	68.5%	38,411,191	79.9% -	16,598,883	-43.2%
Vehículos Transferencias	3,748,256	11.8%	1,998,549	4.2%	1,749,707	87.5%
Repuestos Mostrador	1,045,504	3.3%	974,860	2.0%	70,643	7.2%
Repuestos Taller	1,532,437	4.8%	1,827,858	3.8% -	295,422	-16.2%
Latoneria	1,703,702	5.3%	2,004,830	4.2% -	301,128	-15.0%
Mano de Obra	980,411	3.1%	1,203,804	2.5% -	223,393	-18.6%
Accesorios	1,005,553	3.2%	1,606,628	3.3% -	601,075	-37.4%
Otras Ventas	28,266	0.1%	29,569	0.1% -	1,302	-4.4%
Total Ventas	**31,856,437**	**100.0%**	**48,057,289**	**100.0% -**	**16,200,853**	**-33.7%**
Costos						
Vehículos	20,086,350	63.1%	34,849,017	72.5% -	14,762,667	-42.4%
Vehículos Transferencias	3,746,617	11.8%	1,998,549	4.2%	1,748,069	87.5%
Repuestos Mostrador	799,184	2.5%	755,096	1.6%	44,087	5.8%
Repuestos Taller	1,059,573	3.3%	1,285,359	2.7% -	225,786	-17.6%
Latoneria	1,273,255	4.0%	1,587,383	3.3% -	314,128	-19.8%
Mano de Obra	587,721	1.8%	830,384	1.7% -	242,663	-29.2%
Accesorios	813,381	2.6%	1,304,874	2.7% -	491,492	-37.7%
Otras Ventas	4,551	0.0%	4,141	0.0%	410	9.9%
Total Costos	**28,370,633**	**89.1%**	**42,614,802**	**88.7% -**	**14,244,170**	**-33.4%**
Utilidad Bruta	**3,485,804**	**10.9%**	**5,442,487**	**11.3% -**	**1,956,683**	**-36.0%**
Gastos Operativos	**3,351,959**	**10.5%**	**4,522,422**	**9.4% -**	**1,170,464**	**-25.9%**
Gastos Administrativos	906,850	2.8%	1,066,898	2.2% -	160,048	-15.0%
Gastos de Ventas	2,445,109	7.7%	3,455,524	7.2% -	1,010,415	-29.2%
Utilidad Operativa	**133,846**	**0.4%**	**920,065**	**1.9% -**	**786,219**	**-85.5%**
Otros No Operacionales	268,914	0.8%	480,069	1.0% -	211,155	-44.0%
Movimiento Financiero	- 103,566	-0.3% -	178,287	-0.4%	74,721	-41.9%
UTILIDAD IMPTOS Y PART	**299,194**	**0.9%**	**1,221,847**	**2.5% -**	**922,654**	**-75.5%**
Participación trabajadores	44,879	0.1%	183,277	0.4% -	138,398	-75.5%
Impuesto a la renta	79,044	0.2%	417,478	0.9% -	338,434	-81.1%
UTILIDAD NETA	**175,270**	**0.6%**	**621,092**	**1.3% -**	**445,822**	**-71.8%**

AGRADECIMIENTO:

Deseo expresar mi agradecimiento a los señores accionistas y al directorio de la Compañía, por la confianza hacia mi gestión y su permanente dirección y apoyo, especialmente al Ing. Marco Samaniego que con su experiencia, apoyo y cercanía aporta en las decisiones que he tenido que tomar para administrar la compañía. Mi agradecimiento a los Ingenieros Patricio Pinto y Jeff Cadena por su permanente acompañamiento y apoyo a nuestra gestión. Deseo expresar mi reconocimiento a todos los empleados de Ecua Auto por su profesionalismo en el desempeño de sus funciones lo que nos ha permitido en conjunto lograr los resultados expuestos, muchas gracias,

Andrés Jaramillo
Gerente General.