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 22 de marzo del 2.018 a las 11H00 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 2.017,
2. Conocer y Resolver los Estados Financieros de Ecua Auto S.A, realizados bajo Normas Internacionales de Información Financiera, y sus anexos correspondientes al Ejercicio Económico 2.017.
3. Resolver acerca del destino de las utilidades del Ejercicio Económico 2.017.
4. Elección de los miembros del Directorio y nombramiento de los administradores de la Compañía y fijar sus remuneraciones,
5. Elección del Comisario Principal y Suplente de la Compañía y fijar sus remuneraciones;
6. Designación del Auditor Externo y fijar de sus remuneraciones;
7. Conocer y resolver acerca de los siguientes temas en materia de Prevención de Lavado de Activos:
   a. Informe del Oficial de Cumplimiento por el ejercicio 2.017,
   b. Plan de trabajo del Oficial de Cumplimiento para el ejercicio 2.018
   c. Informe de Auditores externos por el ejercicio 2.017,
   d. Actualización del manual de prevención de lavado de activos, financiamiento del terrorismo y otros delitos.
   e. Designación del Oficial de Cumplimiento Suplente.

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

Los documentos que van 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.

Atentamente,
ECUA AUTO S.A.

Andrés Jaramillo Arroyo
GERENTE GENERAL

Quito, 22 de marzo del 2.018

Señores:
ACCIONISTAS DE ECUA AUTO S.A.
Ciudad.-

De mis consideraciones:

A nombre y en representación del directorio y en cumplimiento con lo dispuesto en el artículo Vigésimo Séptimo 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 22 de marzo del 2018.

Atentamente,

Ing. Marco Samaniego S.
PRESIDENTE

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Quito, 22 de marzo del 2.018

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

Estimados señores:

De conformidad con las normas legales y estatutarias de Ecua Auto S.A., pongo a consideración de ustedes el informe de actividades correspondientes al año 2017.

Entorno Político y Macroeconómico

En el ámbito político, el Presidente Moreno ganó las elecciones con un margen un poco mayor al 2% de los votos, entrando en funciones con un alto grado de confianza y dialogando con distintos actores políticos y sociales orientados a sincerar las cifras dentro de un entorno institucionalizado, con muchos indicios de corrupción y escándalos, desconfianza en las cortes de justicia y en las instituciones de control.

El gobierno no pudo reducir la brecha fiscal, misma que en el año 2017 cerró en $ 5.838 millones, teniendo un incremento del 43% frente al año 2016 que alcanzó una cifra de $ 4.090 millones. Hasta noviembre del año 2017 el saldo de la deuda pública del Ecuador era de $ 46.554 millones, mayor al 2016 que fue de $ 38.136 millones. El 2017 fue el año en el que el Gobierno emitió el monto más alto de deuda en bonos del mercado internacional desde el 2014, entre enero y octubre se emitieron $ 5.500 millones de bonos a tasas de interés entre 8.75% y el 9.60%.

Ecuador está entre los 10 países con mayor aumento de déficit fiscal en la región, dado por el no cumplimiento de la meta de recaudación tributaria que se fijó en $ 14.780 millones, logrando recaudar solamente $ 13.906 millones, otro factor del déficit fue un elevado gasto, pese a todas las políticas de austeridad que implementó el nuevo gobierno. Las autoridades económicas advierten que el nivel

de deuda es alto, que el gobierno tiene que tomar medidas para recaudar mayores impuestos o pensar en reducir los subsidios.

El precio del petróleo a finales del 2017 subió a $ 56.12 el barril. Ecuador registró una deflación anual del -0.20%, la canasta básica se ubicó en $ 628.27, mientras el ingreso familiar mensual fue de $ 634.70, el riesgo país fue de 470 puntos y sigue con tendencia a la baja desde el año pasado.

Mercado Automotor

En el año 2017 las ventas alcanzaron las 105.077 unidades, evidenciándose una importante recuperación del sector con relación al año 2016 en el que se vendieron 63.555 unidades, lo que representa un crecimiento del 65.3%, este incremento está dado principalmente por:

- Sector financiero sólido y con liquidez, lo que ha permitido mantener una serie de ofertas crediticias a lo largo del año y apegadas a las nuevas resoluciones bancarias que afectaron al sector, como fue el de incremento de la entrada mínima al 35%, para asegurar que los créditos vehiculares cuenten con 150% de garantía real
- Eliminación de salvaguardias que estuvieron vigentes desde marzo 2015 hasta junio 2017, lo que no tuvo impacto en precio de los vehículos más si en la confianza de la gente
- Desgravación gradual arancelaria para algunos vehículos como parte del acuerdo Multipartes con la Unión Europea
- Liberación de la demanda represada generada durante la contienda electoral y mayor liquidez en la economía al reactivar el gobierno los pagos a proveedores
- Mayor confianza del consumidor

En este entorno, Chevrolet lidera la participación en ventas de la industria automotriz con el 39.12%, que corresponde a 41.101 unidades vendidas, seguido

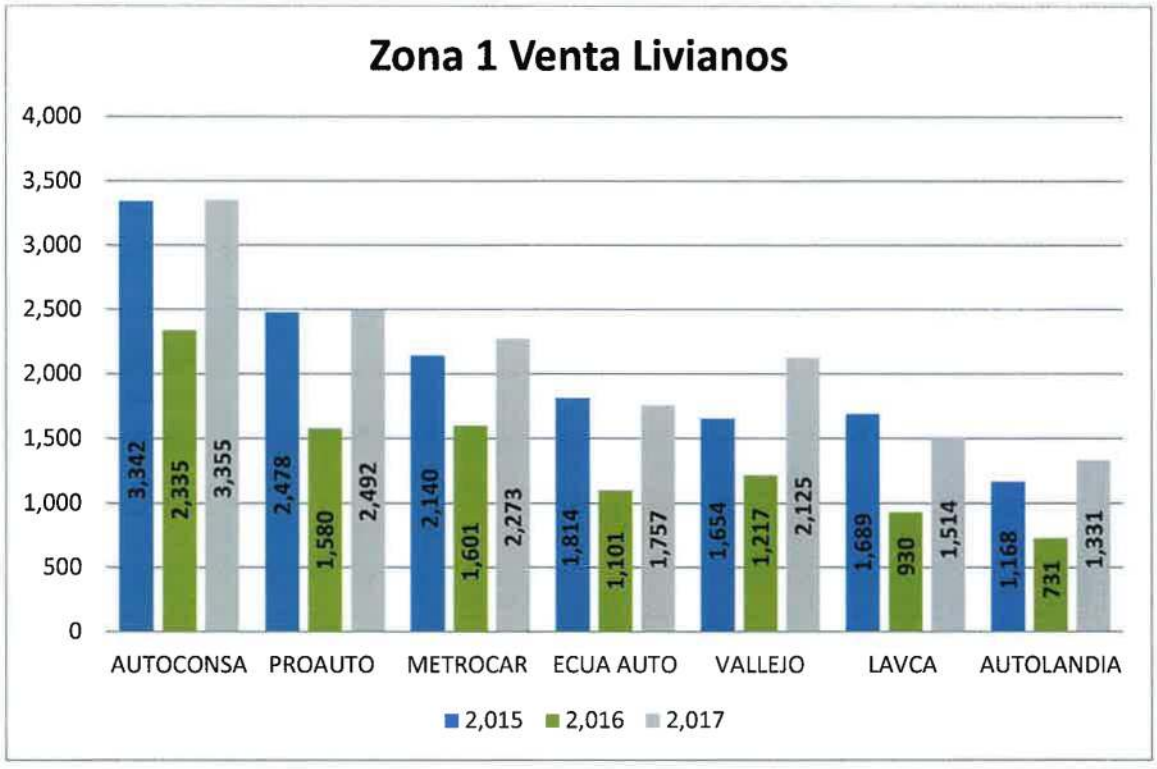
por Kia con el 17.34%, Hyundai con el 8.99% y Great Wall con el 6.46%, entre las principales marcas (cuadro AEADE 2017).

Marca	2.017		2.016		Var. Part
Chevrolet	41,101	39.12%	28,375	44.65%	-5.53%
Kia	18,223	17.34%	8,486	13.35%	3.99%
Hyundai	9,443	8.99%	4,930	7.76%	1.23%
Great Wall	6,792	6.46%	2,717	4.28%	2.19%
Toyota	4,804	4.57%	2,951	4.64%	-0.07%
Nissan	3,568	3.40%	2,474	3.89%	-0.50%
Hino	3,310	3.15%	2,150	3.38%	-0.23%
Ford	2,541	2.42%	1,644	2.59%	-0.17%
Mazda	1,959	1.86%	2,546	4.01%	-2.14%
Otras	13,336	12.69%	7,282	11.46%	1.23%
Total	**105,077**	**100%**	**63,555**	**100%**	

A pesar de que la marca pierde 5.53 puntos porcentuales de participación en el mercado sigue liderando el sector automotor. Su estrategia comercial la sigue manteniendo con modelos asequibles para todo tipo de clientes; durante el año se mantuvo muy activa en presencia de marca en ferias, centros comerciales, activaciones, ofertas y promociones muy atractivas. Tuvimos el lanzamiento del Equinox que reemplaza a la Captiva y modelos renovados como son los nuevos Sail y Cruze.

División de Vehículos Nuevos

Ecua Auto tuvo un crecimiento y desempeño comercial muy importante lo que nos ha permitido terminar el año 2017 con 2% más de participación en las ventas de la Zona 1, con una participación del 11.8%:



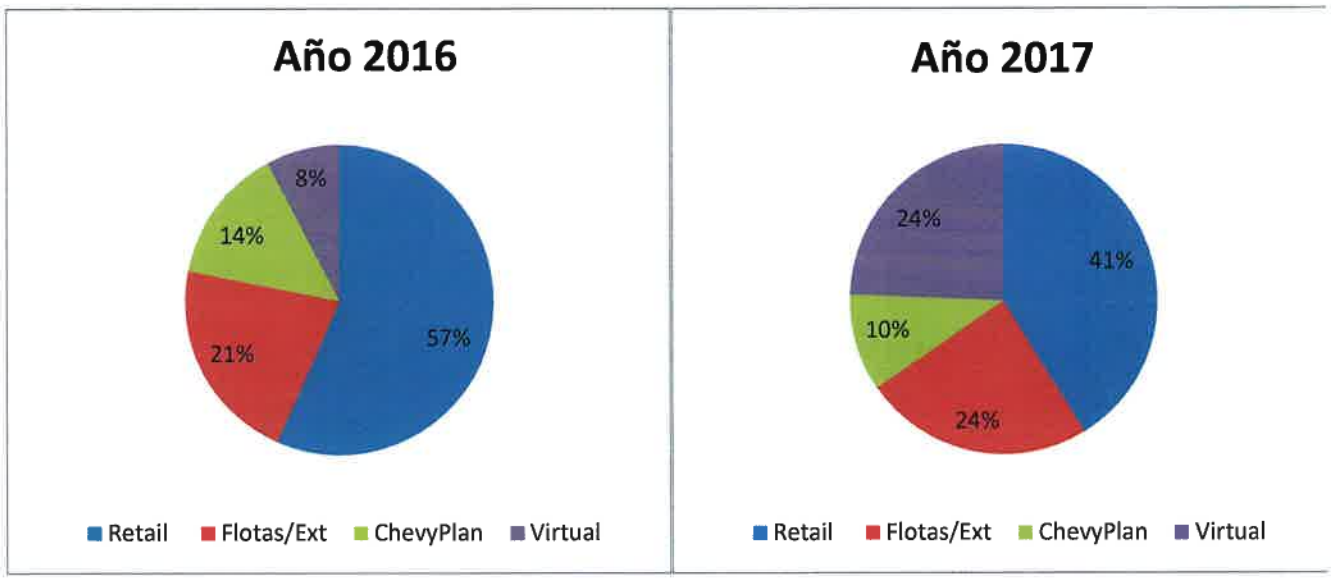
ACUMULADO	AUTOCONSA	PROAUTO	METROCAR	ECUA AUTO	VALLEJO	LAVCA	AUTOLANDIA	TOTAL
Año 2.015	3,342	2,478	2,140	1,814	1,654	1,689	1,168	14,285
Año 2.016	2,335	1,580	1,601	1,101	1,217	930	731	9,495
Año 2.017	3,355	2,492	2,273	1,757	2,125	1,514	1,331	14,847
Var.	**1,020**	**912**	**672**	**656**	**908**	**584**	**600**	**5,352**
	43.7%	57.7%	42.0%	59.6%	74.6%	62.8%	82.1%	56.4%

- En el año 2017 se vendieron 1.757 unidades, 656 más que en el 2016, lo que representa un crecimiento del 59.6%.
- Ecua Auto creció 14.7 puntos porcentuales más que Chevrolet en el mismo período
- La participación sobre las ventas totales de la marca mejora en un 10% al pasar del 3.88% en 2016 al 4.27% en el 2017

Los resultados alcanzados estuvieron sustentados en:

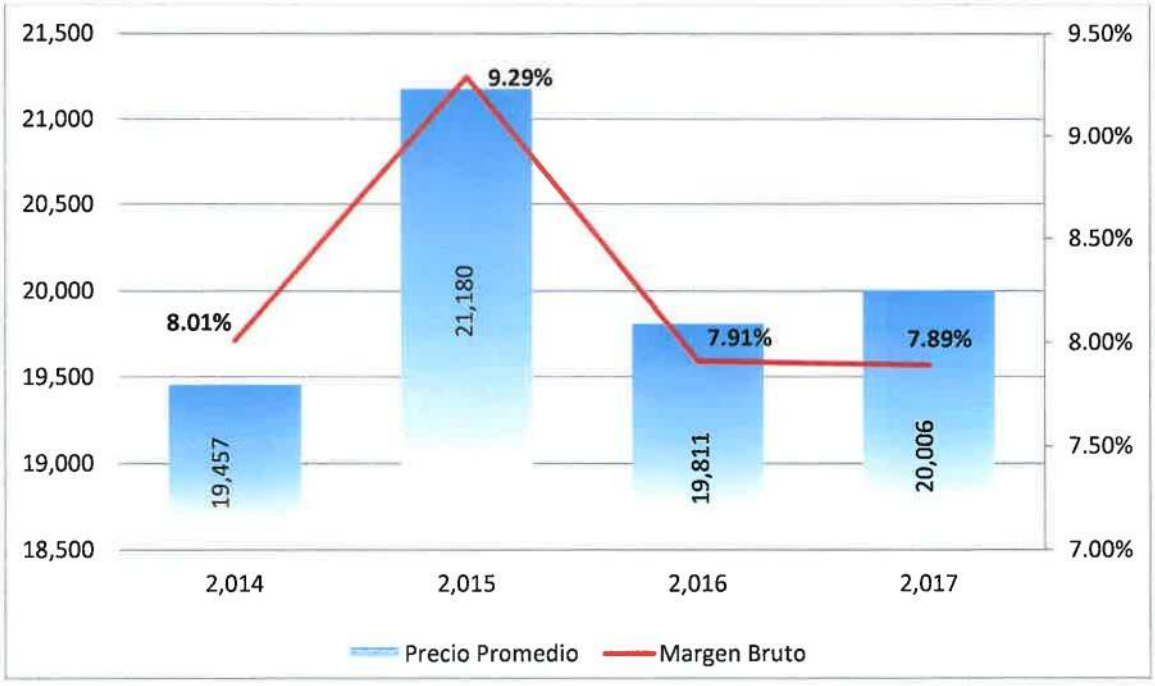
- Potencialización de las ventas a través de nuestro canal virtual, manejo y crecimiento de base de datos, aprovechamiento de fuentes de información y redes sociales como son: web, leads propios y de la marca, Facebook, bases internas de clientes, entre las principales.

- Estrategias comerciales y de marketing orientadas a incrementar el volumen de ventas a fin de conseguir los objetivos mensuales, lo que nos permitió tener un cierre de ventas del 11% sobre el tráfico total
- Acompañamiento total de las jefaturas en las negociaciones, ferias y exhibiciones
- Creatividad para mantener el tráfico de clientes a los puntos de venta a través de ferias y promociones internas durante todo el año
- Búsqueda de nuevas fuentes de financiamiento con el fin de cubrir nuevas regulaciones respecto a la entrada mínima de los créditos
- Apoyo durante todo el año en el otorgamiento de crédito directo a largo plazo



El precio promedio de ventas fue de $ 20.006, crece en $ 195 con relación al precio promedio del año 2016, que fue de $ 19.811.

El margen bruto, como se observa en el gráfico, se mantuvo en igual porcentaje con relación al año 2016, esto es del 7.9% (incluido incentivos y rebates), mismo que se encuentra afectado por descuentos, bonos y billetones auspiciados por la marca, dando lugar a una agresividad comercial de la red de Concesionarios que nos empujó a aumentar los descuentos a clientes, a fin de cumplir con el objetivo mensual.

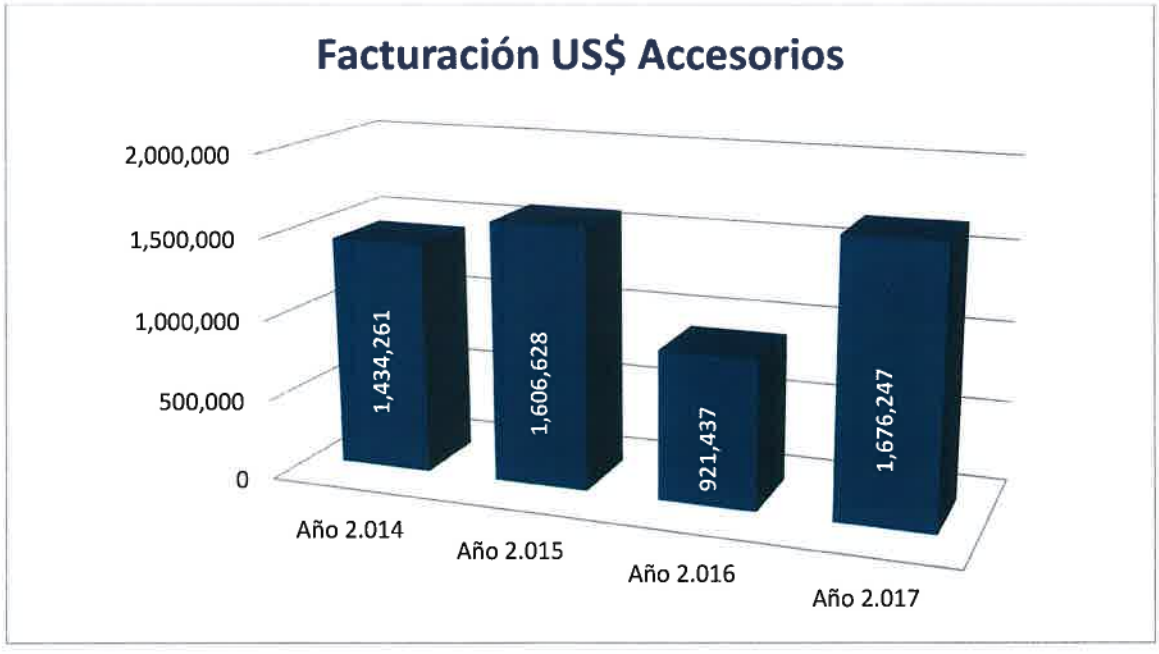


La gestión comercial durante todo el año estuvo orientada al cumplimiento de la política comercial, lo que significó un ingreso de $ 448.051, mismo que representa el 64.17% de la utilidad neta, vital para la rentabilidad del negocio.

Accesorios y Chevystar

Los negocios de accesorios y Chevystar muestran un crecimiento importante en el año, al pasar de $ 921.437 en el 2016 a $ 1.676.247 en el 2017, lo que representa un crecimiento del 81.9%. La rentabilidad fue del 14.76%. Las estrategias comerciales estuvieron apalancadas en:

- Combos por modelo de vehículo
- Kit de accesorios mandatorios impuestos por la marca para ciertos modelos
- Chevystar incluido en el financiamiento del vehículo
- Re-rediseño del proceso de accesorios, desde la compra hasta la venta, mejorando tiempo de respuesta
- Incorporación de un vendedor de accesorios en la agencia de los Shyris



División de Como Nuevos

- El negocio de Como Nuevos generó un ingreso marginal de $ 95.831
- Se comercializaron 180 autos en el año, lo que da un promedio de 15 autos por mes, a un precio promedio de $ 14.711.
- La gestión comercial se orientó en apoyar las negociaciones de los vehículos nuevos, representado el 10.24% de los autos nuevos vendidos
- El 95.3% de las ventas se las realizó al contado, por lo que la compañía no generó riesgo crediticio en esta línea de negocio
- La composición de la intermediación es: 107 autos a clientes finales, 61 autos a comerciantes de vehículos usados y 12 a empleados

Posventa

Taller de Servicio:

Los resultados en el área de Posventa son el efecto de la continuidad en la aplicación de estrategias orientadas a fidelizar a nuestros clientes y a la captación de nuevos:

- Gestión comercial orientada a la captación de nuevas flotas gubernamentales y privadas y al mantenimiento de las actuales
- Incremento en el valor de factura promedio, misma que subió de $ 163 a $ 189, un 16%
- La productividad del taller mantuvo continuidad durante todo el año. Cerró con el 85%.
- Reorganización del taller por equipos de trabajo con su respectivo líder y unificación de la coordinación general del taller
- Inversión e incorporación del servicio de rectificadora de frenos y de alineación y balanceo como mano de obra interna

- Se atendieron 15.284 vehículos durante todo el año, lo que representa un promedio de 1.273 autos al mes

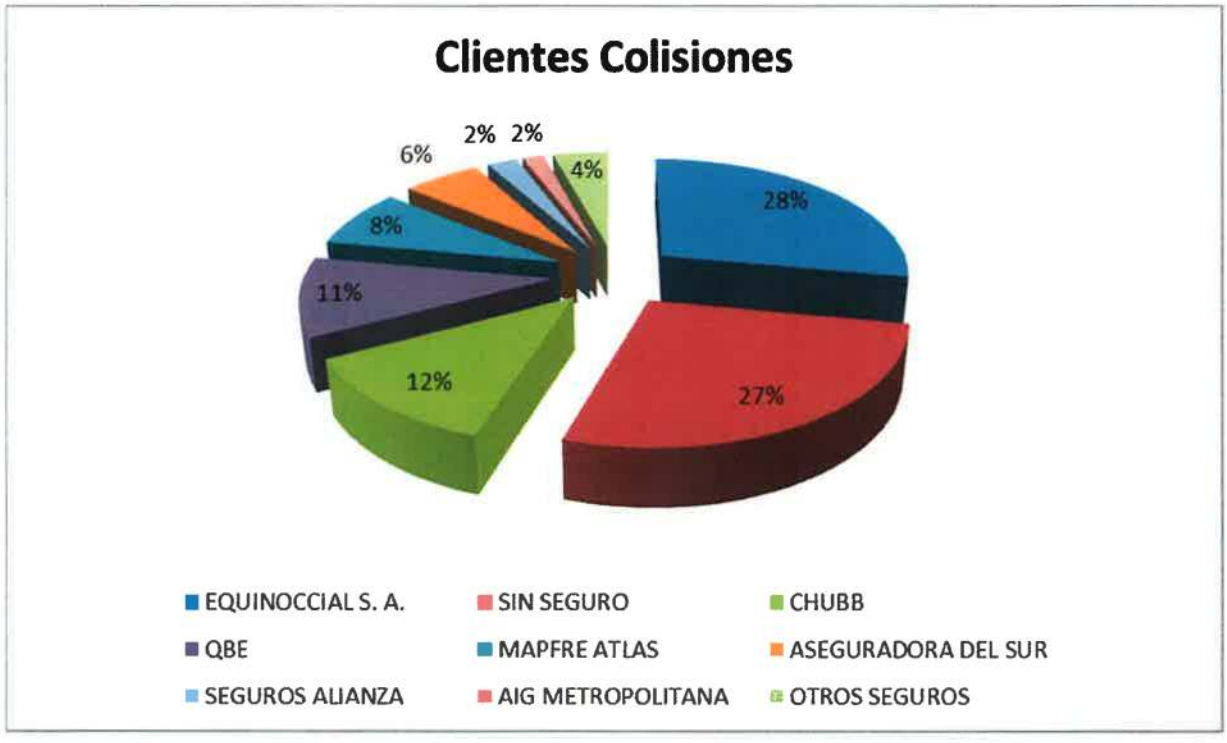
Taller de Servicio	Años			Variación 16-17	
	2015	2016	2017	US$	%
Repuestos	1,827,858	1,581,796	1,837,028	255,232	16.14%
Mano de Obra	1,203,804	980,411	1,049,956	69,545	7.09%
	3,031,662	**2,562,207**	**2,886,984**	**324,777**	**12.68%**
Autos Facturados	18,911	15,720	15,284	-436	-2.77%
Facturación Promedio	160	163	189	26	15.89%
Margen Bruto	30.2%	33.6%	36.0%		2.31%

Taller de Colisiones:

- Se fortaleció el convenio con las compañías de seguros logrando una mayor reciprocidad sobre todo con Seguros Equinoccial, con la cual se renegoció subir el porcentaje de mano de obra y bajar la cantidad de repuestos incluidos en las reparaciones, esto compensado con mayor volumen de autos ingresados al taller
- Con Chubb Seguros consolidamos el negocio de reparaciones express con autorizaciones internas hasta $ 2.000
- Este negocio cada vez más se ve afectado por el exceso de descuentos y la entrega de repuestos alternos directamente por las aseguradoras en muchos casos más alta que la de repuestos originales
- La facturación creció en un 2.59% con relación al año 2016, en un entorno en el que la mayoría de Concesionarios decrecieron su facturación

Taller de Latonería	Años			Variación 16-17	
	2015	2016	2017	US$	%
Repuestos	1,250,897	1,090,472	1,146,692	56,220	5.16%
Mano de Obra	700,125	613,229	601,172	-12,057	-1.97%
	1,951,022	**1,703,701**	**1,747,864**	**44,163**	**2.59%**
Autos Facturados	1,638	1,463	1,590	127	8.68%
Facturación Promedio	1,191	1,165	1,099	-65	-5.60%
Margen Bruto	23.0%	25.3%	25.1%		-0.20%

- Hemos logrado estrategias comerciales con Mapfre Seguros, Seguros Alianza y Seguros Sucre a pesar de no tener reciprocidad comercial por nuestra parte en la generación de primas en el negocio de vehículos nuevos



Ventas de Repuestos por el Mostrador

- Las ventas de repuestos por el mostrador fueron de $ 1.194.122, tuvieron un crecimiento del 10.6% que representa $ 114.445 con relación al año 2016 que fueron de $ 1.079.677
- El margen bruto de este negocio fue del 23.3% el mismo que tiene una caída de -3.47% con relación al margen del 2016 que fue del 26.8%, misma que se genera por el constante incremento de descuentos que ofrece la competencia y la gran oferta de repuestos alternos en el mercado
- El margen bruto se encuentra afectado positivamente por incentivos de la marca por el cumplimiento de los objetivos comerciales, de no ser así, la rentabilidad bruta por los hubiera sufrido una caída mayor
- La estrategia utilizada en el departamento de repuestos es la visita y atención personalizada a los talleres, mayoristas y estamos retomando la venta a las compañías de seguros.

Los incentivos en el área de Posventa representaron un ingreso de $ 368.530, recibimos $ 41.498 más que el año 2016, representa el 52.7% de la utilidad neta por lo cual es muy importante el cumplimiento de los objetivos impuestos por la marca.

Incentivos	**Años**		**Variación 16-17**	
	2016	**2017**	**US$**	**%**
Mostrador	86,505	100,216	13,711	15.85%
Servicio	98,317	83,697	-14,620	-14.87%
Latonería	78,903	94,612	15,709	19.91%
Accesorios	63,307	90,005	26,698	42.17%
Totales	**327,033**	**368,530**	**41,498**	**12.69%**

Eventos Relevantes

- Nominación en la categoría de Ventas dentro de los reconocimientos del Club del Presidente GM

- A finales de Noviembre la marca entrega un reconocimiento especial a los talleres de Ecua Auto al designarlo como Mejor desempeño retail 2017 de la zona 1

- Mejor concesionario en cierre de leads de ventas 2017

- Mayor penetración de Chevyseguro de la Zona 1

- Remodelación integral del área del comedor y reubicación de Call Center, ventas y Gerencia de Marketing

- Inicio de la remodelación de la Agencia Los Shyris, se la deja de llamar "La Gran Vitrina"

- RRHH lanzo la campaña "Deja tu huella" compromiso de todos los colaboradores

- Se constituyó la garantía hipotecaria de las instalaciones de la Matriz - Río Coca a fin de cumplir con la normativa de la junta bancaria

- Inversión en maquinaria para alineación y balanceo

- Recuperación de crédito tributario de Impuesto a la Renta del año 2013 por $ 33.047 (Otros Ingresos)

- Se firmó el contrato de arriendo por 5 años de 4.500 m2 para bodega de autos (PDI)

- Durante el año se vendió cartera por $ 200.000 a Novacredit y $ 882.760 a Cooprogreso

Información Financiera

Análisis de la Situación Financiera

ECUA-AUTO S.A.
BALANCE DE SITUACION FINANCIERA
Al 31 de Diciembre del 2017

Activos	Año 2.017	Est. Vert.	Año 2.016	Est. Vert.	Variación	Porc.
Activos Corrientes	**12,743,549**	**69.5%**	**8,482,358**	**62.9%**	**4,261,191**	**50.2%**
Efectivo y equivalentes de efectivo	236,259	1.3%	652,529	4.8%	-416,269	-63.8%
Deudores comerciales	**5,525,118**	**30.2%**	**3,823,271**	**28.4%**	**1,701,848**	**44.5%**
Deudores crédito directo	2,808,157	15.3%	2,503,645	18.6%	304,513	12.2%
Contratos de mandato	308,973	1.7%	190,681	1.4%	118,292	62.0%
Financiera	843,587	4.6%	850,147	6.3%	-6,560	-0.8%
Deudores comerciales pos venta	2,091,848	11.4%	713,147	5.3%	1,378,700	193.3%
Provisión Deterioro Deudores comerci -	527,447	-2.9% -	434,350	-3.2%	-93,097	21.4%
Otras cuentas por cobrar	**492,738**	**2.7%**	**208,927**	**1.5%**	**283,811**	**135.8%**
Inventarios	**5,976,988**	**32.6%**	**3,486,813**	**25.9%**	**2,490,175**	**71.4%**
Vehículos	4,573,012	25.0%	2,481,591	18.4%	2,091,421	84.3%
Repuestos	611,438	3.3%	469,773	3.5%	141,665	30.2%
Acccesorios	453,773	2.5%	297,893	2.2%	155,880	52.3%
Trabajos en proceso	367,059	2.0%	298,017	2.2%	69,042	23.2%
Provisión Deterioro Inventarios -	28,294	-0.2% -	60,461	-0.4%	32,167	-53.2%
Pagos anticipados	**512,446**	**2.8%**	**310,820**	**2.3%**	**201,626**	**64.9%**
Activos no Corrientes	**5,579,722**	**30.5%**	**5,001,566**	**37.1%**	**578,156**	**11.6%**
Deudores Comerciales	1,524,582	8.3%	1,043,509	7.7%	481,073	46.1%
Propiedades y equipos	3,482,625	19.0%	3,361,025	24.9%	121,600	3.6%
Inversiones en acciones	572,515	3.1%	597,032	4.4%	-24,517	-4.1%
Total Activos	**18,323,271**	**100.0%**	**13,483,924**	**100.0%**	**4,839,347**	**35.9%**
Pasivo y Patrimonio	**Año 2.017**	**Est. Vert.**	**Año 2.016**	**Est. Vert.**	**Variación**	**Porc.**
Pasivo Corriente	**8,894,692**	**48.5%**	**4,656,402**	**34.5%**	**4,238,290**	**91.0%**
Préstamos y Obligaciones Financieras	6,945,337	37.9%	3,345,731	24.8%	3,599,606	107.59%
Acreedores comerciales	780,189	4.3%	447,605	3.3%	332,584	74.30%
Otras cuentas por pagar	679,032	3.7%	479,874	3.6%	199,158	41.50%
Impuestos por Pagar	142,666	0.8%	95,554	0.7%	47,113	49.30%
Préstamos a corto plazo	4,533	0.0%	126,953	0.9%	-122,420	-96.43%
Beneficios a empleados	342,934	1.9%	160,684	1.2%	182,249	113.42%
Pasivos no Corrientes	**2,000,438**	**10.9%**	**2,113,548**	**15.7%**	**-113,109**	**-5.4%**
Préstamos por pagar a partes relacionadas	1,085,264	5.9%	1,131,856	8.4%	-46,592	-4.12%
Beneficios a los empleados	835,830	4.6%	913,544	6.8%	-77,714	-8.51%
Impuesto a la renta diferidos	79,344	0.4%	68,147	0.5%	11,197	16.43%
Total Pasivos	**10,895,130**	**59.5%**	**6,769,950**	**50.2%**	**4,125,180**	**60.9%**
Patrimonio						
Capital Social	4,023,000	22.0%	4,023,000	29.8%	0	0.00%
Reserva Legal	833,291	4.5%	815,764	6.0%	17,527	2.15%
Resultados acumulados	**2,571,850**	**14.0%**	**1,875,211**	**13.9%**	**696,639**	**37.1%**
Adopción NIIFS	402,820	2.2%	402,820	3.0%	0	0.00%
Otros Resultados Integrales	59,179	0.3%	43,214	0.3%	15,965	36.94%
Utilidades Retenidas	1,411,650	7.7%	1,253,906	9.3%	157,744	12.58%
Utilidad año corriente	698,201	3.8%	175,271	1.3%	522,930	298.36%
Total Patrimonio	**7,428,141**	**40.5%**	**6,713,975**	**49.8%**	**714,166**	**10.6%**
Total Pasivo y Patrimonio	**18,323,271**	**100.0%**	**13,483,924**	**100.0%**	**4,839,347**	**35.9%**

Los Activos de la Compañía ascienden a $ 18.323.271, presentan un crecimiento de $ 4.839.347 que es un 35.9%, de esta cifra el 69.5% corresponde al Activo Corriente donde se encuentran efectivo, activos financieros, cuentas por cobrar, inventarios. Las principales variaciones que se presentan son:

- Obligaciones por cobrar crece en $ 1.701.848 que se debe principalmente al crédito directo que se recupera una vez entregado el auto, esto es cumplido todo el proceso de matriculación, y tarjetas de crédito cuya cuenta que se concilió en el mes de enero del 2018 una vez que se cuenta con toda la información de las instituciones financieras.
- Inventario de vehículos tiene un crecimiento de $ 2.091.421 debido al stock de cierre por la baja en ventas del mes de diciembre
- En la cuenta de Pagos Anticipados mantenemos pendiente el valor de $ 264.439 por reclamar a la Administración Tributaria, proceso que ya fue presentado y estamos a la espera del pronunciamiento

El Activo No Corriente suma $ 5.579.722 que corresponde al 30.5% del activo total, la cuenta de deudores comerciales asciende a $ 1.524.582 en la que está el financiamiento con recursos propios a clientes con plazos superiores a los 12 meses.

El pasivo de la Compañía suma $ 10.895.130, las principales variaciones son:

- Los Pasivos Corrientes crecen en $ 4.238.290 (91%), se debe:
    - A la utilización del crédito wholesale con Produbanco para el financiamiento de los vehículos y repuestos, incremento que es directamente proporcional al incremento de los inventarios
    - A los préstamos bancarios debido a la necesidad de capital de trabajo a fin de cubrir la necesidad de flujo que se produce entre la facturación y la entrega de los autos a los clientes
- Beneficios a empleados $ 342.934 por la provisión a corto plazo del acuerdo de jubilación patronal de dos ex empleados que se acogieron a este beneficio y la provisión de participación trabajadores.

El Patrimonio de la empresa alcanza los $ 7.428.141, refleja un crecimiento de $ 714.166 (10.6%) debido a:

- Utilidades Retenidas crecen $ 157.744 (12.6%) y cierra el año con un saldo de $ 1.411.650, debido a que no se repartieron dividendos del año 2016
- La utilidad del año es de $ 698.201 misma que crece importantemente (298.36%) con relación a la utilidad del año 2016 que fue de $ 175.271.

Analisis de los resultados

ECUA-AUTO S.A.
BALANCE DE RESULTADOS INTEGRALES
Al 31 de Diciembre del 2017

	Diciembre 2017	Analisis Vertical	Diciembre 2016	Analisis Vertical	Variación Absoluta	Variación Relativa
Vehículos	35,150,963	74.6%	21,812,308	68.5%	13,338,655	61.2%
Vehículos Transferencias	4,443,248	9.4%	3,748,256	11.8%	694,992	18.5%
Repuestos Mostrador	1,194,122	2.5%	1,079,677	3.4%	114,445	10.6%
Repuestos Taller	1,837,028	3.9%	1,581,796	5.0%	255,232	16.1%
Latoneria	1,747,863	3.7%	1,703,702	5.4%	44,162	2.6%
Mano de Obra	1,049,956	2.2%	980,411	3.1%	69,545	7.1%
Accesorios	1,676,247	3.6%	921,437	2.9%	754,810	81.9%
Total Ventas	**47,099,428**	**100.0%**	**31,827,587**	**100.0%**	**15,271,841**	**48.0%**
Costos						
Vehículos	32,380,550	68.7%	20,086,350	63.1%	12,294,200	61.2%
Vehículos Transferencias	4,443,248	9.4%	3,746,617	11.8%	696,631	18.6%
Repuestos Mostrador	915,408	1.9%	828,585	2.6%	86,823	10.5%
Repuestos Taller	1,251,713	2.7%	1,102,271	3.5%	149,442	13.6%
Latoneria	1,309,722	2.8%	1,273,255	4.0%	36,467	2.9%
Mano de Obra	637,713	1.4%	597,847	1.9%	39,866	6.7%
Accesorios	1,428,829	3.0%	741,282	2.3%	687,547	92.8%
Total Costos	**42,367,183**	**90.0%**	**28,376,207**	**89.2%**	**13,990,975**	**49.3%**
Utilidad Bruta	**4,732,245**	**10.0%**	**3,451,380**	**10.8%**	**1,280,865**	**37.1%**
Gastos Operativos	**3,867,963**	**8.2%**	**3,309,950**	**10.4%**	**558,012**	**16.9%**
Gastos Administrativos	935,706	2.0%	895,507	2.8%	40,198	4.5%
Gastos de Ventas	2,932,257	6.2%	2,414,443	7.6%	517,814	21.4%
Utilidad Operativa	**864,282**	**1.8%**	**141,429**	**0.4%**	**722,853**	**511.1%**
Otros No Operacionales	361,600	0.8%	293,213	0.9%	68,387	23.3%
Movimiento Financiero	- 142,062	-0.3%	- 135,448	-0.4%	- 6,614	4.9%
UTILIDAD IMPTOS Y PART.	**1,083,820**	2.3%	**299,194**	0.9%	**784,626**	**262.2%**
Participación trabajadores	147,579	0.3%	44,879	0.1%	102,700	228.8%
Impuesto a la renta	238,039	0.5%	79,044	0.2%	158,995	201.1%
UTILIDAD NETA	**698,201**	**1.5%**	**175,271**	**0.6%**	**522,930**	**298.4%**

Las ventas de la Compañía fueron $ 47.099.428, las mismas que crecieron en un 48% esto es $ 15.271.841, crecimiento que está dado por:

- La facturación de vehículos presenta un incremento $ 13.338.655 (61.2%) más directamente relacionado con el volumen de unidades vendidas, 656 más que el 2016

- Posventa (taller de servicio, latonería y mostrador) incrementó sus ventas en $ 483.385 esto es 9.04% más que el año 2016 debido a la gestión comercial comentada anteriormente
- Accesorios y Chevystar presenta un crecimiento de $ 754.810 (81.9%).
- El crecimiento del margen bruto de la Compañía es de $ 1.280.865 el cual constituye un 37.1% más que el año 2016 y representa el 10% de las ventas.
- Los gastos operativos son el 8.2% de las ventas y suman $ 3.867.963, el crecimiento está dado en los gastos variables directamente relacionados con las ventas como son comisiones, publicidad, promociones y cortesías
- Dentro de los Otros No Operacionales se refleja la comisión ganada por el negocio de intermediación de los vehículos de la operación de Como Nuevos
- La utilidad Neta en el año fue de $ 698.201 que constituye el 1.5% de las ventas y refleja un significativo crecimiento de 298.4% con relación al 2016 que fue de $ 175.271.

Reconocimiento

Expreso mi agradecimiento a los señores accionistas, a los miembros del Directorio de la Compañía por la confianza depositada en mi para llevar a cabo la gestión operativa, administrativa y financiera de Ecua Auto, en especial al Ing. Marco Samaniego quien con su permanente apoyo, direccionamiento y cercanía siempre ha aportado en las decisiones que he tomado durante el curso diario de la operación. Un agradecimiento especial al Ing. Patricio Pinto y al Ing. Jeff Cadena por su permanente apoyo y acompañamiento a mi gestión y a la de la compañía. Adicionalmente, dejo constancia de mi reconocimiento y agradecimiento al equipo gerencial y a todos los empleados de Ecua Auto por su actitud, pasión y compromiso expresado en cada una de las tareas a ellos encomendadas.

Atentamente,

Andrés Jaramillo Arroyo