INFORME DEL GERENTE GENERAL

Quito, 28 de Marzo del 2019

Señores:
Accionistas de 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 2018.

Entorno Político y Macroeconómico

El crecimiento económico para el Ecuador no fue el esperado, debido al déficit fiscal que llevó a la disminución del gasto corriente y de la inversión pública durante el año 2018:

Sector Exterior:

- La balanza comercial tuvo una tendencia hacia el déficit, esto es debido a una falta de política de comercio exterior que incentive las exportaciones y reduzcan el nivel de importaciones principalmente las no petroleras, el déficit del año fue de $ -514.5 millones.
- El riesgo país cerro en 826 puntos, valor alto que limita la confianza de los inversionistas en el Ecuador.

Sector Público y Política Fiscal

- La deuda externa pública se ubicó en 35.506 millones equivalente al 32% del PIB.
- La deuda interna pública fue de 13.733 millones lo que equivale al 12.7% del PIB
- Se tomaron medidas económicas como la reducción de subsidios, disminución de salarios en el sector público, y se renegoció un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional.

Empleo

- Se puede evidenciar el estancamiento de la economía del país, por la falta de generación de empleo y la falta de políticas laborales durante los dos últimos años.
- La tasa de desempleo fue del 3.7%, la de empleo adecuado fue del 40.6% y el subempleo el 55.7%.

Inflación

- El 2018 termino con una inflación anual del 0.27%, muestra un aumento frente a diciembre del 2017 cuando se ubicó en -0.20%.
- La canasta básica familiar se ubicó en los $ 715,16.
- Ingreso familiar mensual de un hogar fue de $ 720.53.

Económico

- La Ley de Fomento Productivo, atracción de inversión, generación de empleo y estabilidad y equilibrio fiscal aprobada en agosto del 2018, mediante el proceso de remisión tributaria (intereses de mora, multas y recargos) permitió al estado recaudar $1.075 millones.
- El crecimiento de la economía ecuatoriana en el 2018 fue del 1% (1.4% menos que el 2017), debido a que el gobierno redujo el gasto corriente y la inversión pública para solucionar el déficit fiscal.
- El incremento del precio del petróleo en el 2018 tuvo un impacto positivo en la economía del país.
- Las reducciones de subsidios a combustibles permitirán un ahorro importante de 1.200 millones en el 2019.
- Se recurrió a un significativo endeudamiento externo para cubrir parte del déficit fiscal, sueldos y proveedores.

Político

- Durante el año la gestión del gobierno se orientó al control político de las instituciones.
- Se designó un nuevo vicepresidente de la República, dado por dimisión de la vicepresidenta.
- Protestas de varios sectores políticos por denuncias de corrupción.

Mercado Automotor

El año 2018 para el sector automotor fue un año de recuperación, las ventas alcanzaron las 137.615 unidades, evidenciándose un importante crecimiento con relación al año 2017 en el que se vendieron 105.077 unidades, lo que representa un crecimiento del 30.97%, esto es 32.538 unidades, esta recuperación es dada principalmente por:

- Sector financiero sólido y con liquidez, lo que nos ha permitido ofrecer alternativas de crédito durante el año

- Nuevos portafolios de productos en función de las necesidades del mercado ecuatoriano, una vez que se eliminaron los cupos de importación para todos los origines.

- Se tiene aproximadamente 70 nuevos modelos en el mercado ecuatoriano, a los que se suman 12 nuevas marcas, principalmente marcas chinas que han tenido un crecimiento significativo.

- Las marcas chinas representan el 12% de vehículos livianos y 32% en vehículos de trabajo, que está dado por sus precios, competitividad, innovación y calidad.

- El mayor crecimiento en ventas es en vehículos de menos de $ 30.000, los automóviles crecieron 29%, los SUV 34%, las camionetas 28%, las VAN 54% y los camiones 37%.

MARCA	AÑO 2017		AÑO 2018		VAR. UNID.	%PARTIC.
CHEVROLET	41,101	39.1%	45,605	33.2%	4,504	-6.0%
KIA	18,223	17.3%	23,141	16.8%	4,918	-0.5%
HYUNDAI	9,443	9.0%	13,568	9.9%	4,125	0.9%
GREAT WALL	6,792	6.5%	8,380	6.1%	1,588	-0.4%
TOYOTA	4,804	4.6%	7,947	5.8%	3,143	1.2%
NISSAN	3,568	3.4%	4,969	3.6%	1,401	0.2%
HINO	3,310	3.2%	4,154	3.0%	844	-0.1%
CHERY	1,614	1.5%	3,330	2.4%	1,716	0.9%
FORD	2,541	2.4%	3,175	2.3%	634	-0.1%
VOLKSWAGEN	1,889	1.8%	2,626	1.9%	737	0.1%
JAC	866	0.8%	3,075	2.2%	2,209	1.4%
MAZDA	1,959	1.9%	2,737	2.0%	778	0.1%
OTRAS	8,967	8.5%	14,854	10.8%	5,887	2.3%
TOTAL	105,077	100.0%	137,561	100.0%	32,484	30.9%

A pesar que Chevrolet ha venido perdiendo mercado en los dos últimos años, sigue liderando su participación en el mercado automotriz con el 33.2%, seguido de KIA 16.8%, Hyundai con el 9.9%, Great Wall 6.1, Toyota 5.8% entre las principales marcas.

Chevrolet tuvo una intensa participación durante todo el año en ferias, activaciones, centros comerciales a fin de impulsar sus ventas publicitando ofertas y modelos nuevos como son: Beat, Cavalier, nuevas versiones del Spark GT y Sail, modelos asequibles para todo tipo de clientes.

División de Vehículos Nuevos

Chevrolet cambió el modelo de Negocios en la red de concesionarios, un esquema basados en estos principios:

- Política comercial orientada al logro de cumplimiento de objetivos en retail, flotas y Chevy Plan; muy atrayente a cambio de una disminución de 1 punto en el margen.

- Incentivos muy atractivos por compra de unidades adicionales para stock, lo que ocasiono un demandante flujo de caja, obtenido a través de endeudamiento bancario.

- Márgenes bajos, poniendo en riesgo la rentabilidad de las compañías con su nueva forma de comercializar incluyendo en algunos modelos kits de accesorios mandatorios a fin de poner los precios similares a los de la competencia.

- Bonos, incentivos y promociones muy agresivas durante todo el año.

La aplicación de estas exigencias de la marca afectó nuestra gestión comercial que pese a mantener el volumen de ventas y márgenes bajos, no permitieron mantener una rentabilidad adecuada. El mejoramiento en la calidad y atención de servicio se ve reflejada en nuestro CSI que supera el 76%.

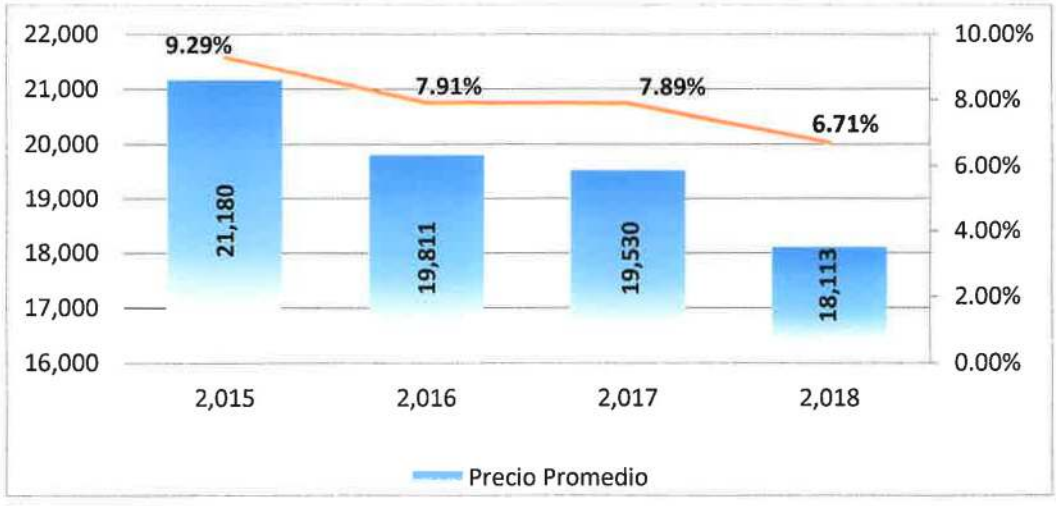
- Se vendieron 1.792 unidades frente a las 1.747 unidades del año 2017, esto representa un crecimiento del 2.57% esto es 45 unidades más.

- El share con respecto a la marca cae en 0.3 puntos porcentuales es decir pasamos del 4.25% del 2017 al 3.93% en el 2.108

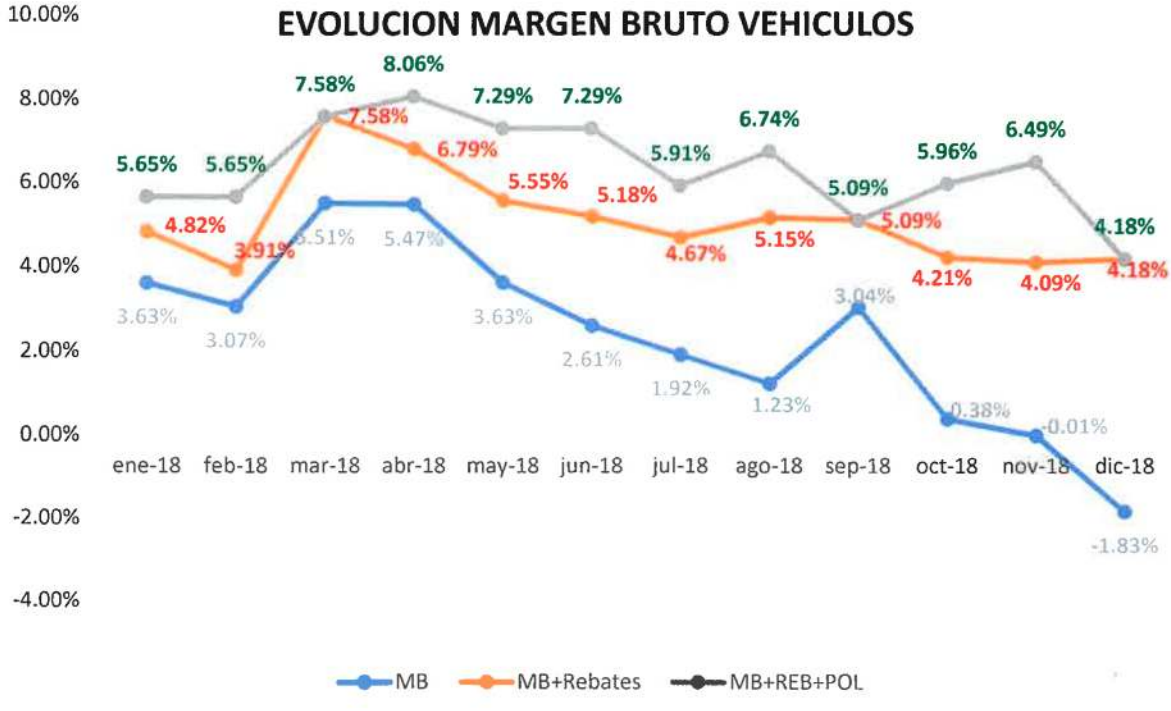
	2017	2018	Variación	%
Industria	105,077	137,615	32,538	31.0%
General Motors	41,091	45,605	4,514	11.0%
Participación	39.1%	33.1%		-6.0%
Ecua Auto	1,747	1,792	45	2.6%
Participación	4.25%	3.93%		-0.3%

- El precio promedio de venta fue de $ 18.113 son $ 1.417 (-7.25%) menos al precio promedio registrado en el 2017 que fue $ 19.530, debido a que se comercializó vehículos de menor valor y con mayores descuentos.

- Esta caída del precio promedio impacta directamente en la facturación total en menos $ 2.539.264



- El margen bruto incluido política y rebates fue del 6.71%, el mismo que es inferior en 1.18% con relación a la del 2017 que fue 7.89%, se encuentra afectado por descuentos, bonos, billetones, etc, auspiciados por la marca, dando lugar a una agresividad comercial de la red de concesionario que nos empujó a aumentar los descuentos a los clientes.
- La caída de 1.18 puntos porcentuales del margen representó $ 383.488 menos en la facturación.



La gestión comercial se sustentó en:

- La expansión de las redes sociales ha modificado la relación con los consumidores es así como nosotros obtenemos el 20% de nuestras ventas a través de Facebook, Instagram, whatsapp, Twiter, y los canales tradicionales como son web, base de datos, referidos, leads, etc.
- Exhibiciones innovadoras con propuestas para nuestros clientes apalancados en las ofertas de la marca y diversificación de crédito como son planes de pagos, entradas y plazos.
- Consolidación con las instituciones financieras a fin de obtener diversificación de ofertas crediticias para nuestros clientes.

Venta de Accesorios

El negocio de accesorios y Chevy star tuvo un giro en la forma de comercializar, ya que la marca impuso varios kits de accesorios en forma obligatoria para varios modelos disminuyendo la rentabilidad de este negocio y alargando los tiempos de entrega de los autos:

Accesorios	Años			Variación 17-18	
	2,016	**2,017**	**2,018**	**US$**	**%**
Repuestos	858,129	1,586,242	1,650,030	63,788	4.02%
Incentivos	63,307	90,005	57,189	-32,816	-36.46%
	921,436	**1,676,247**	**1,707,219**	**30,972**	**1.85%**
Margen Bruto	19.6%	14.8%	8.3%		-6.44%

- El negocio presenta un crecimiento de $ 63.788 es decir un 4.02% más con relación al año anterior.
- El margen bruto fue del 8.3%
- Los incentivos ganados fueron de $ 57.189, que representan el 3.35% de las ventas.

División de Posventa

En el área de Posventa el resultado de la gestión se enfoca principalmente en la retención de nuestros clientes, cuidando márgenes, gestión de cobranzas y sobre todo manteniendo nuestro nivel de calidad y compromiso.

- Implementación de planes de mantenimiento diferenciados por tipo de vehículo.

- Paquetes de servicios especiales para flotas del Estado, previamente seleccionadas.

Taller de Servicio	Años			Variación 17-18	
	2,016	2,017	2,018	US$	%
Repuestos	1,581,796	1,837,028	1,617,805	-219,223	-11.93%
Mano de Obra	980,411	1,049,956	1,027,474	-22,482	-2.14%
	2,562,207	**2,886,984**	**2,645,279**	**-241,705**	**-8.37%**
Autos Facturados	15,720	15,284	16,556	1,272	8.32%
Facturación Promedio	163.0	188.9	159.8	-29	-15.41%
Margen Bruto	33.6%	34.6%	38.1%		3.57%

- Continuamos con la diferenciación del servicio Programado, a través de las citas al taller que en este año significó el 60% de los pasos por el taller.

- Continuidad con la productividad del taller durante todo el año, cerrando en 96.5%.

- Gestión comercial orientada a la captación de nuevas flotas y mantenimiento de las actuales, el 24.28% de nuestros clientes corresponde a flotas y el 75.72% son clientes retail.

- La retención de cliente en el taller a diciembre fue del 38.86%.

- El taller de servicio recibió un promedio de 1.380 pasos mes, la facturación promedio por vehículo atendido en mecánica fue de $ 159.8

- La política comercial de Posventa fue de $ 334.562, representa el 5.44% de las ventas de este negocio.

El negocio de latonería y pintura durante el año 2018 presenta un crecimiento importante del 21.6%, fortalecido principalmente por:

- Planes comerciales específicos para cada aseguradora con las que trabajamos.

- Incluimos en le CSI a nuestros clientes de colisiones, con encuestas virtuales y seguimiento, a diciembre nuestro índice de satisfacción fue del 88%.

Taller de Latonería	Años			Variación 17-18	
	2,016	2,017	2,018	US$	%
Repuestos	1,090,472	1,146,692	1,435,056	288,364	25.15%
Mano de Obra	613,229	601,172	691,266	90,094	14.99%
	1,703,701	**1,747,864**	**2,126,322**	**378,458**	**21.65%**
Autos Facturados	1,463	1,590	1,774	184	11.57%
Facturación Promedio	1,165	1,099	1,199	99	9.03%
Margen Bruto	25.3%	25.1%	23.6%		-1.45%

- Se atendió un promedio de 148 unidades por mes, son 15 autos más que el promedio del 2017.
- La factura promedio pasa de $ 1.099 en el 2017 a $ 1.199 en el 2018.

VENTAS DE REPUESTOS DE MOSTRADOR

Mostrador	Años			Variación 17-18	
	2,016	2,017	2,018	US$	%
Repuestos	993,172	1,093,906	1,237,050	143,144	13.09%
Incentivos	86,505	100,216	144,615	44,399	44.30%
	1,079,677	**1,194,122**	**1,381,665**	**187,543**	**15.71%**
Margen Bruto	23.3%	23.3%	23.2%		-0.18%

- Las ventas de repuestos por mostrador fueron de $ 1.381.665 tuvo un crecimiento del 15.71% con relación al año 2017
- El margen del negocio fue del 23.2%
- Estas ventas representan el 2.98% de las ventas totales.
- La estrategia utilizada en el departamento de repuestos es la visita y atención personalizada a los mayoristas y a las compañías de seguros, a través de la subasta electrónica.

Eventos Relevantes

- A finales del mes de mayo se cierra el negocio de Como Nuevos y se firma un convenio con 1001 Carros a fin de que ellos realicen todo el proceso de la intermediación de los autos de nuestros clientes.

- Por tercer año consecutivo somos el concesionario con mayor porcentaje de cierre de leads.

- Ingresamos dentro del programa DDP de la marca y manejamos un promedio de 1000 leads al mes.

- Taller de colisiones es el No.1 en la red de Concesionario por tener el mayor crecimiento de este segmento.

- Se creó la "Escuela de Ventas Interna" para la capacitación a los asesores comerciales y la de "Liderazgo" para las jefaturas.

- Cambio de la página web www.ecuaautochevrolet.ec, alineados al proyecto con GM.

INFORMACION FINANCIERA

ECUA-AUTO S.A.
BALANCE DE SITUACION FINANCIERA
Al 31 de Diciembre del 2018

	Año 2.018	Est. Vert.	Año 2.017	Est. Vert.	Variación	Porc.
Activos						
Activos Corrientes	**13,028,391**	**68.1%**	**12,798,416**	**69.8%**	**229,975**	**1.8%**
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,035,944	5.4%	236,259	1.3%	799,685	338.5%
Deudores comerciales	**5,493,434**	**28.7%**	**6,074,145**	**33.1%**	**-580,711**	**-9.6%**
Deudores crédito directo	5,428,588	28.4%	6,108,854	33.3%	-680,266	-11.1%
Provisión Deterioro Crédito	(572,361)	-3.0%	(527,447)	-2.9%	-44,915	8.5%
Otras Cuentas por Cobrar	637,207	3.3%	492,738	2.7%	144,469	29.3%
Inventarios	**5,940,413**	**31.1%**	**5,976,988**	**32.6%**	**-36,575**	**-0.6%**
Vehículos	4,571,798	23.9%	4,573,012	25.0%	-1,214	0.0%
Repuestos y Accesorios	1,368,614	7.2%	1,403,976	7.7%	-35,361	-2.5%
Pagos anticipados	**558,600**	**2.9%**	**511,024**	**2.8%**	**47,577**	**9.3%**
Activos no Corrientes	**6,090,254**	**31.9%**	**5,524,861**	**30.2%**	**565,393**	**10.2%**
Deudores Comerciales	1,425,133	7.5%	1,205,282	6.6%	219,851	18.2%
Propiedades y equipos	3,500,598	18.3%	3,482,625	19.0%	17,973	0.5%
Inversiones en acciones	572,515	3.0%	572,515	3.1%	0	0.0%
Cuentas por SRI	592,008	3.1%	264,439	1.4%	327,569	123.9%
Total Activos	**19,118,645**	**100.0%**	**18,323,277**	**100.0%**	**795,368**	**4.3%**
Pasivo y Patrimonio	**Año 2.018**	**Est. Vert.**	**Año 2.017**	**Est. Vert.**	**Variación**	**Porc.**
Pasivo Corriente	**8,990,997**	**47.0%**	**8,894,697**	**48.5%**	**96,300**	**1.1%**
Préstamos y Obligaciones Financieras	6,616,347	34.6%	6,950,250	37.9%	-333,904	-4.80%
Acreedores comerciales	577,596	3.0%	779,815	4.3%	-202,219	-25.93%
Otras cuentas por pagar	1,367,078	7.2%	1,021,966	5.6%	345,113	33.77%
Impuestos por Pagar	429,976	2.2%	142,666	0.8%	287,310	201.39%
Pasivos no Corrientes	**2,816,622**	**14.7%**	**2,000,439**	**10.9%**	**816,184**	**40.8%**
Préstamos y Obligaciones financieras	2,014,070	10.5%	1,085,264	5.9%	928,806	85.58%
Beneficios a los empleados	729,346	3.8%	835,830	4.6%	-106,484	-12.74%
Impuesto a la renta diferidos	73,206	0.4%	79,344	0.4%	-6,138	-7.74%
Total Pasivos	**11,807,619**	**61.8%**	**10,895,136**	**59.5%**	**912,484**	**8.4%**
Patrimonio						
Capital Social	4,023,000	21.0%	4,023,000	22.0%	0	0.00%
Reserva Legal	903,111	4.7%	833,291	4.5%	69,820	8.38%
Resultados acumulados	**2,384,915**	**12.5%**	**2,571,850**	**14.0%**	**-186,935**	**-7.3%**
Adopción NIIFS	450,106	2.4%	461,999	2.5%	-11,893	-2.57%
Utilidades Retenidas	2,040,031	10.7%	1,411,650	7.7%	628,381	44.51%
Resultado del ejercicio	(105,222)	-0.6%	698,202	3.8%	-803,424	-115.07%
Total Patrimonio	**7,311,026**	**38.2%**	**7,428,141**	**40.5%**	**-117,115**	**-1.6%**
Total Pasivo y Patrimonio	**19,118,645**	**100.0%**	**18,323,277**	**100.0%**	**795,369**	**4.3%**

Los Activos de la Compañía ascienden a $ 19.118.645, presentan un crecimiento de $ 795.368 que es un 4.3%, de esta cifra el 68.1% esto es $ 13.028.391 corresponde a Activo Corriente y $ 6.090.254 es Activo No Corriente; las variaciones más importantes del Activo son:

- Efectivo y sus equivales terminan el año con $ 1.035.944, que es por una inversión a corto plazo.

- Las Obligaciones Comerciales por Cobrar decrecen en $ 580.711 con relación al año 2017 debido a la oportuna gestión cobro con las emisoras de tarjetas de crédito que cancelaron la última semana de diciembre.

- Luego de realizar la conciliación tributaria, la Compañía tiene un saldo de $ 343.400, por reclamar a la Administración Tributaria, resultado del pago en exceso del anticipo mínimo, el mismo que esta contabilizado en la cuenta por Cobrar SRI, las mismas que sumada al proceso anterior termina con $ $ 592.008.

El Pasivo suma $ 11.807.619, las principales variaciones se dan en:

- El Pasivo Corriente disminuye $ 96.300 que representa 1.1% con relación al año 2017.

- El Pasivo No Corriente crecen en $ 816.184 que representa un 40.8%, la variación se da en Préstamos por pagar partes relacionadas.

- La Jubilación Patronal está en función al estudio actuarial y se encuentra afectada porque se utilizó esta provisión para la jubilación de una empleada de cerca de 40 años de trabajo.

El Patrimonio de la empresa alcanza los $ 7.311.026, reflejando una disminución de $ 117.115, que se debe a la pérdida $ 105.222 que se presentó en el ejercicio económico 2018

ECUA-AUTO S.A.

BALANCE DE RESULTADOS INTEGRALES

Al 31 de Diciembre del 2018

	Diciembre 2018	Analisis Vertical	Diciembre 2017	Analisis Vertical	Variación Absoluta	Variación Relativa
Vehículos	33,804,299	73.0%	35,150,963	74.6%	-1,346,664	-3.8%
Vehículos Transferencias	4,596,934	9.9%	4,443,248	9.4%	153,686	3.5%
Repuestos Mostrador	1,381,664	3.0%	1,194,122	2.5%	187,542	15.7%
Repuestos Taller	1,617,805	3.5%	1,837,028	3.9%	-219,222	-11.9%
Latonería	2,126,322	4.6%	1,747,863	3.7%	378,459	21.7%
Mano de Obra	1,027,474	2.2%	1,049,956	2.2%	-22,483	-2.1%
Accesorios	1,707,219	3.7%	1,676,247	3.6%	30,972	1.8%
Otras Ventas	28,266	0.1%	28,265	0.1%	1	0.0%
Total Ventas	**46,289,984**	**100.0%**	**47,127,693**	**100.0%**	**-837,709**	**-1.8%**
Vehículos	31,540,209	68.1%	32,380,550	68.7%	-840,342	-2.6%
Vehículos Transferencias	4,596,934	9.9%	4,443,248	9.4%	153,686	3.5%
Repuestos Mostrador	1,061,704	2.3%	915,408	1.9%	146,296	16.0%
Repuestos Taller	1,091,996	2.4%	1,251,713	2.7%	-159,718	-12.8%
Latonería	1,624,129	3.5%	1,309,722	2.8%	314,408	24.0%
Mano de Obra	544,765	1.2%	637,713	1.4%	-92,947	-14.6%
Accesorios	1,565,113	3.4%	1,428,829	3.0%	136,284	9.5%
Otras Ventas	4,551	0.0%	5,211	0.0%	-659	-12.7%
Total Costos	**42,029,401**	**90.8%**	**42,372,393**	**89.9%**	**-342,992**	**-0.8%**
Utilidad Bruta	**4,260,583**	**9.2%**	**4,755,300**	**10.1%**	**-494,717**	**-10.4%**
Gastos Operativos	**4,345,038**	**9.4%**	**3,867,963**	**8.2%**	**477,075**	**12.3%**
Gastos Administrativos	995,560	2.2%	935,706	2.0%	59,854	6.4%
Gastos de Ventas	3,349,478	7.2%	2,932,257	6.2%	417,221	14.2%
Utilidad Operativa	**(84,454)**	**-0.2%**	**887,337**	**1.9%**	**-971,792**	**-109.5%**
Otros No Operacionales	378,204	0.8%	338,545	0.7%	39,659	11.7%
Movimiento Financiero	(389,278)	-0.8%	(142,062)	-0.3%	-247,216	174.0%
UTILIDAD IMPTOS Y PART.	**(95,529)**	**-0.2%**	**1,083,820**	**2.3%**	**-1,179,349**	**-108.8%**
Participación trabajadores	0	0.0%	147,579	0.3%	-147,579	-100.0%
Impuesto a la renta	9,693	0.0%	238,039	0.5%	-228,346	-95.9%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	**(105,222)**	**-0.2%**	**698,202**	**1.5%**	**-803,424**	**-115.1%**

Las ventas de la Compañía suman $ 46.289.984 las mismas que decrecieron en $ 837.709, esto es 1.8%:

- Decrecimiento de $ 1.346.664 en el negocio de vehículos que se encuentra afectado por la disminución del precio promedio y la disminución del margen bruto.

- El negocio de posventa crece $ 324.296 (5.5%) al pasar de $ 5.828.969 del 2017 a $ 6.153.265 en el 2018, debido a la gestión comercial comentada anteriormente.

- Los gastos operativos representan el 9.4% del total de las ventas y suman $ 4.345.038, el crecimiento de $ 477.075 esto es 12.3% está dado con los gastos variables directamente relacionados con las ventas como son: publicidad, promociones y cortesías, comisiones, y gastos del PDI como es arriendo, vigilancia, entre los principales.

- El gasto financiero en este año crece importantemente en $ 247.216 (174%) debido a que la compañía para poder cumplir con los objetivos de wholesale tanto de vehículos como de repuestos tuvimos que incrementar el endeudamiento en el sector financiero.

- La pérdida del año es de $ 105.222, que representa el -0.2% de las ventas.

Reconocimiento

Expreso mi agradecimiento a los señores accionistas, a los miembros del Directorio de la Compañía por la confianza depositada a fin de dirigir la compañía, en especial al Ing. Patricio Pinto y Marco Samaniego quien con su permanente apoyo, direccionamiento y cercanía han aportado en las decisiones de mi gestión. Un reconocimiento especial 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 encomendados.

Atentamente,

Ing. Marcelo Beltrán.

Gerente General