

Retail GAC vs. Industria 2019

Nacional	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Industria 2018 CY	12.590	11.609	11.736	10.762	11.691	12.068	11.361	137.615
Industria 2019	11.853	12.052	11.757	11.715	9.729	11.687	10.472	132.126
Var.	-5,9%	3,0%	0,2%	8,9%	-16,8%	-3,3%	-7,8%	-4,0%
GAC Motor - Retail	9	17	33	31	32	30	34	182
GAC Motor - Market Share %	0,08%	0,10%	0,28%	0,26%	0,33%	0,26%	0,32%	0,14%

2. VENTAS DE LA EMPRESA.-

En AutoElite vendimos en la marca FOTON 66 unidades en 2019 por un valor de \$ 1'683.386,88 frente a los \$ 489.566,23 (21 unidades) facturados de octubre hasta diciembre del 2018.

En 2019 nuestra participación en ventas de la red Foton fue del 5,64% (5,42% en 2018).

VENTAS AUTOELITE - FOTON 2019

MODELOS FOTON	OCT	NOV	DIC	TOTAL
VANs GRATOUR	4	1	2	7
PICK UP TUNLAND		1	2	3
VANs VIEW	1	3	2	6
CAMION LDT	1		3	4
CAMION HDT		1		1
TOTAL	6	6	9	21

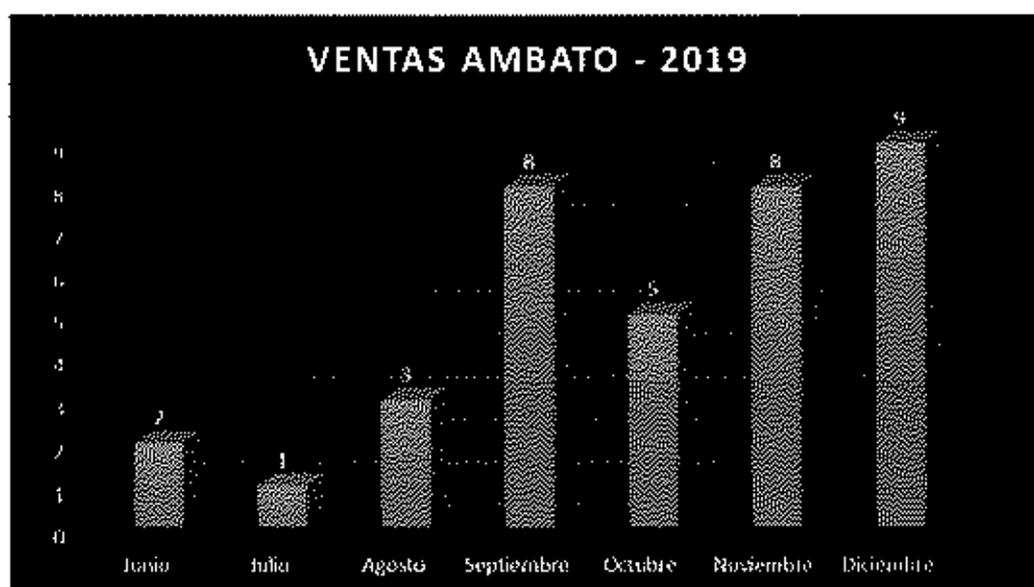
VENTAS AUTOFLITE - FOTON 2019													
MODELOS FOTON	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
VANs GRATOIR	4		1							1	2	1	9
PICK UP TUNLAND	1	2	1				2		3	2		1	12
VANs VIEW	2	3	6	2	3		4	4	2	3	1		30
CAMION LDT	1	2				1	1	1	1	2		1	10
CAMION HDT	2		2		1								5
TOTAL	10	7	10	2	4	1	7	5	6	8	3	3	66

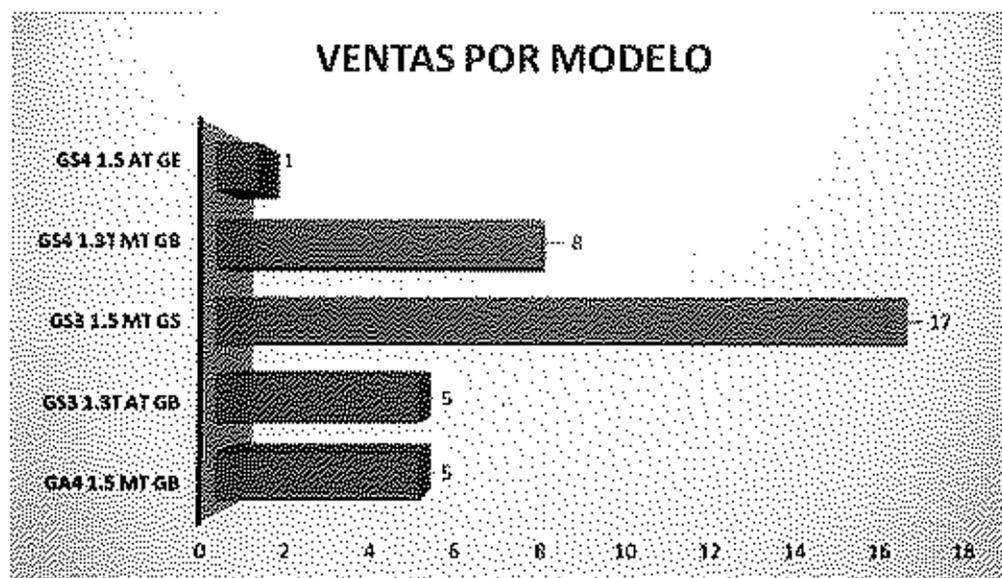
En la nueva marca GAC Motor, AutoElite facturó en 2019 \$ 915.702,94 (en 7 meses, de junio a diciembre). Un total de 36 vehículos (5,14 por mes).

Nuestra participación frente al total de ventas GAC en el país fue del 20%. La marca vendió un total de 181 vehículos en 5 puntos: Quito (local Violetas ex Chevrolet de Proauto), Guayaquil, Loja, Cuenca y Ambato. El grupo MEP respalda a esta importante marca, reconocida por sus clientes como la # 1 y de mayor calidad en China en los últimos 7 años (encuestas JD Power a clientes).

Adicionalmente en EEUU la marca GAC Motor fue la primera en ser calificada y aprobada para comercializarse en ese país.

A continuación el detalle de ventas mensuales de modelos GAC en AutoElite Ambato:





AUTOCENTE - VENTAS POR LINEAS 2018									
MARCA	VENTAS	COSTOS	UTILIDAD	MARGEN	GASTO VTAS.	UT. OPERAT.	GASTO ADM.	ING y EGRO N.O.	UY. NETA
FOYON	1683286.88	1534188.17	349198.71	8.86%	171552.15	22353.44	7878.65	24210.87	-5444.3
GAC	915702.94	858810.95	56891.99	6.21%	131444.5	74552.51	0	44574.16	-119126.7
SSANGYONG	20034.78	23864.38	2970.4	11.41%	13653.52	-10681.12	0	11150.08	-21833.2
REPUESTOS & TALLER									
MULTIMARCA	36285.73	4854.27	11421.44	70.13%	8691.45	2729.99	0		2730.0
TOTAL	2641410.34	2420927.77	220482.54	8.35%	325339.62	-104857.08	7878.65	79935.11	-192670.84

Como observamos en el gráfico superior, la pérdida operativa es de \$ 104.857,08, sumada al valor neto entre ingresos y egresos no operacionales de - \$ 79.935,11 generada por costos de intereses bancarios y de empresas relacionadas, da como resultado final una pérdida por \$ 192.670,84

3. CARTERA.-

CARTERA	
A DEBITAR	
DIETAS	197.475,00
VENTAS	197.475,00
1 a 30	115561.42
31-60	48652.35
61-90	1412.03
91-180	14292.19
181-360	17557.9
MAYOR 360 DIAS	0
TOTAL	197.475,00

La cartera vencida por \$ 197.475 corresponde en un 85% a pagos pendientes de Bancos, Cooperativas y vehículos usados que se encuentran en el Outlet de ASSA. El 25% restante estamos en proceso de cobro y pocos casos en trámite legal.

4. TALENTO HUMANO.-

AutoElite a diciembre del 2019 contó con 12 empleados, distribuidos 8 en la línea GAC y 4 en la línea Foton. En 2018 tuvimos 9 empleados.

Es importante señalar que los empleados de AutoElite son en su mayoría Asesores de venta y 1 Jefe de Ventas para cada marca, ya que las otras Gerencias son comunes con Vehysa, por optimización de estructura y un menor nivel de gastos.

5. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA.-

RESULTADOS.- Las ventas netas en el año 2019 de todas las líneas de AutoElite fueron de \$ 2'585.172,14 que representa un incremento del 145,92% frente a los \$ 747.330,85 del 2018. La utilidad bruta fue de \$ 211.401,56 (\$ 70.753,44 en 2018). Sobre las ventas la utilidad bruta del 2019 fue del 8,17 %, frente al 9,46 % del 2018.

Gastos de Ventas.- Fueron de \$ 324.137,29 con un peso del 12,53 % sobre las ventas netas (\$ 113.669,51 equivalente al 15,21 % en el 2018).

Gastos Administrativos.- Fueron de \$ 10.557,30 equivalentes al 0,4 % sobre las ventas en el 2019 (\$ 1.654,55 equivalente al 0,22 % en el 2018).

Ingresos no Operacionales.- Corresponden a intereses por pronto pago a Impofactor, por financiamiento y otros. El valor fue de \$ **15.030,40 en 2019** (\$ 49.399,46 en 2018).

Egresos no Operacionales.- Corresponden a pagos de interés a terceros, por costo de capital de trabajo; intereses y comisiones bancarias, alcanzando la suma de \$ **94.965,51 en el año 2019** (\$ 2.543,66 en 2018).

Utilidad Neta antes de Participación a Empleados e Impuesto a la Renta.-

El resultado final del ejercicio 2019 arrojó una pérdida por \$ 192.670,84 frente a una utilidad de \$ 3.939,73 en 2018.

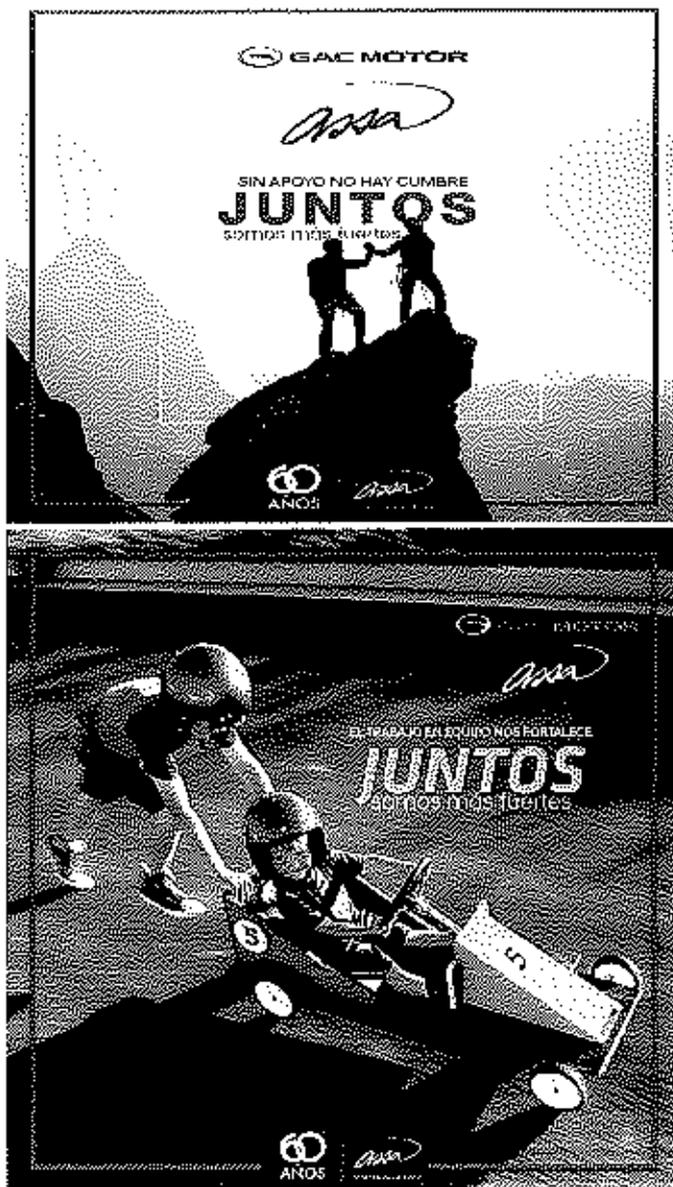
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En vista de lo expuesto y para cumplir con lo que establece la Superintendencia de Compañías, nos permitimos informarles como conclusión:

- a. Se dio cumplimiento a todas las disposiciones del Directorio y de la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Compañía.
- b. La pérdida generada en el ejercicio económica 2019 supera el 50% del capital suscrito y el total de las reservas, razón por la cual la Compañía se encontraría en causal de liquidación. Recomendamos a los señores accionistas analizar la posibilidad de fusión o capitalización para que la empresa pueda desarrollar sus actuales líneas de negocio, de otra forma será muy difícil tener una empresa económicamente sustentable en el corto plazo.
- c. En el 2020 sugerimos priorizar la disminución de pasivos, rotación de inventario propio; reducir nuestra estructura al mínimo posible; optimizar el uso del Showroom de Ambato junto al Paseo Shopping (analizar opción de tomarlo Multimarca); negociar con proveedores amplios plazos de pago e inventario a consignación; desarrollar al equipo comercial bajo el esquema MUC para cubrir el punto de equilibrio en cada marca, y hacer el esfuerzo para rentabilizar la empresa; también priorizaremos los pagos de mayor antigüedad a la empresa relacionada Vehysa.

7. SITUACION ADMINISTRATIVA DE LA COMPAÑIA.-

En 2019 AutoElite asumió el reto de manejar la línea GAC Motor del grupo MEP; importante grupo relacionado con el Grupo ASSA, por lo que en el 2020 vemos que existe un gran potencial de trabajar en equipo... juntos, para que los potenciales clientes comprueben que ésta nueva marca China, de excelente calidad, cuenta con un excelente respaldo, el del Grupo ASSA, en toda la zona centro del país. Así lograremos en el tiempo eficiencias y mejores resultados en todas las oficinas de ventas y posventa del Grupo.



Para concluir deseamos agradecer a los señores Accionistas, Directorio, Funcionarios y Empleados de AutoElite por su apoyo y trabajo brindado durante el año 2019.

Cordialmente,

AUTOELITE S.A.



Ing. Fabrizio Tormen Vasconez
GERENTE GENERAL.