

AUTOMEKANO CIA LTDA
INFORME DE GERENCIA
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2.019

Ambato, Marzo de 2020

Señores
Accionistas de AUTOMEKANO CIA LTDA
Presente

De mi consideración:

Conforme a lo que disponen las regulaciones de la Superintendencia de Compañías y los estatutos de la empresa me permito poner a consideración de ustedes señores accionistas, el Informe de Labores de la Gerencia General de Automekano por el período comprendido entre el 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2019.

La economía del Ecuador durante el año 2019 tuvo un desempeño regular, es así que según el Banco Central el PIB decreció en 0,1%. Esto se debió a la reducción de las importaciones, con el consumo privado estancado y una contribución negativa del gasto del gobierno, la inversión extranjera muy débil y las exportaciones a la baja sobre todo por la caída del precio del petróleo.

La reducción de las importaciones y el crecimiento de las exportaciones tradicionales han impulsado un superávit de \$342 millones en la balanza comercial a noviembre.

Al cierre de 2019 el sector financiero muestra sólidos indicadores financieros. Los depósitos y el crédito continúan creciendo, pero a un ritmo más lento.

Menores ingresos fiscales no lograron ser compensados por los recortes por el lado del gasto, lo que derivó en un déficit de US\$ 4.043 millones a diciembre, cifra 11% superior al monto presupuestado. Esto último ha ocasionado que la Reserva Internacional caiga a niveles muy bajos, con los que únicamente cubre los depósitos del Sistema Bancario en el Banco Central, lo cual deja al Gobierno con muy poco margen de maniobra y con la necesidad de seguir recurriendo a endeudamiento para poder cubrir sus obligaciones. Para el 2.020 las necesidades del Gobierno son de 9.000 millones de dólares, tarea muy ardua su consecución.

En el ámbito político el Gobierno ha tenido muy poco apoyo a nivel de la Asamblea para llevar adelante sus proyectos de ley que le permitan tener alguna holgura económica.

Ante esta realidad el Presidente toma la decisión de eliminar el subsidio a los combustibles, sin haber realizado una difusión adecuada de la medida, lo cual ocasionó un grave estallido social en el mes de Octubre que lo obligó a retroceder en su decisión y salir derrotado frente a la posición del sector indígena como cara visible de una gran parte de la población.

En este contexto, Automekano tuvo un nuevo año de récord en ventas, con un crecimiento en facturación de 47% al pasar de cuarenta y un a sesenta y un millones de dólares y en unidades de 1504 a 2585 lo cual representa un incremento de 72%. Esta cifra es aún mas importante si consideramos que el mercado automotriz en el Ecuador decreció en 4.5%, lo cual demuestra que ganamos participación de mercado gracias a la confianza de los clientes en las marcas que representamos.

La marca Soueast continuó con su ritmo de crecimiento en el año logrando pasar de 931 a 1779 unidades vendidas, siendo el DX3 el producto estrella. Además durante el año aumentamos el sedan A5 al portafolio de productos, el mismo que también aportó. Un elemento fundamental en el crecimiento de la marca ha sido la negociación de precios con la fábrica conseguido en el DX3 lo cual nos permitió posicionarlo en un segmento de menor precio y así lograr mayor volumen.

La segunda línea en importancia para la empresa fueron los camiones UD Trucks, en unidades vendidas crecimos al pasar de 115 a 136 unidades, sin embargo, el volumen en dólares bajo debido a que se vendieron camiones de menor tamaño y precio.

Los productos de nuestra empresa hermana Ambacar también han tenido un crecimiento muy importante en el año, pasamos de 350 a 470 unidades en los puntos de Quito y Guayaquil. El crecimiento en dólares es mucho mas alto, debido a que durante gran parte del 2018 las ventas se reflejaron en los ingresos por representación pues solo emitíamos comisiones por auto vendido, mientras que en el 2019 se trabajó bajo esquema de compra del inventario.

En la línea de maquinaria JCB se logró un crecimiento del 127% gracias a algunos negocios importantes con el sector público y con empresas petroleras. Se lograron vender 50 equipos versus 32 del año anterior con una rentabilidad interesante.

La línea de furgonetas King Long también logró un crecimiento importante al pasar de 76 a 150 unidades vendidas, esto gracias a una fuerza de ventas especializada en el producto y a la incorporación de nuevos modelos al portafolio de la marca.

Durante el año incorporamos un nuevo punto de venta rentado en la ciudad de Quito ubicado en el sector de La Y, el cual se sumó al primero en la Galo Plaza en la misma ciudad, dos en Guayaquil y uno en Ambato. En cuanto a la distribución debo resaltar el gran apoyo de la red de Ambacar a nivel nacional en la venta de las marcas Soueast y King Long.

El crecimiento de ventas en todas las líneas de pudo conseguir gracias a una gran inversión en publicidad y marketing, en diversas actividades como son presencia en ferias a nivel nacional y regional, avisos en prensa, en radio, televisión y sobre todo gran cobertura en redes sociales y marketing digital lo cual es la tendencia del momento.

Las líneas de repuestos y talleres sufrieron una leve caída debido a que finales del 2019 las instituciones del Estado dejaron de comprar por temas de falta de asignación de fondos por parte del Gobierno

A pesar de este importante crecimiento en ventas (47%) el margen bruto solamente creció en 15%, debido a la reducción generalizada de precios que se dio en el mercado ecuatoriano por varias razones, siendo las principales; la competencia agresiva del principal actor del mercado que cada mes pierde participación frente a las nuevas marcas, a la desgravación arancelaria de los productos de origen europeo y a la necesidad nuestra de seguir incrementando la participación de mercado.

Los gastos de ventas, administrativos y financieros si bien disminuyeron con respecto a las ventas al pasar de 15.4% a 13.5%, su crecimiento fue mayor que el crecimiento del margen, lo cual hizo que el resultado final antes de participación de trabajadores e impuestos sea algo menor llegando a tres millones doscientos mil dólares, quedando a disposición de los señores accionistas dos millones cincuenta y un mil setecientos cuarenta y seis dólares, cifra menor que la del año anterior , pero si la comparamos con el patrimonio total de finales del 2018 nos da una rentabilidad neta equivalente a 26.87%.

Esta administración sugiere que estos resultados sean destinados en su totalidad a reserva facultativa, puesto que el crecimiento proyectado para el 2020 requiere de estos recursos para hacerlo viable. Es necesario informar que a partir de Marzo de este año hemos integrado a la gama de productos la marca DFSK con la cual esperamos atacar segmentos de mercado distintos del sector automotriz

Es necesario informar que en el año 2019, se incrementó la provisión para incobrables en 62.206, se cargaron al gasto deducible cuentas incobrables por 97.969; así mismo se dio de baja inventario obsoleto de repuestos por 120.000 cumpliendo con los requerimientos tributarios, de manera que se carga al gasto deducible. Así mismo se pagó la contribución única por la ley promulgada por el Gobierno por un monto de 83.243 el mismo que es un gasto no deducible.

Debo informar que la empresa ha cumplido con todas sus obligaciones legales, laborales, tributarias y regulaciones emitidas por la Superintendencia de Compañías. De igual forma se ha cumplido con todas las disposiciones emitidas por la Junta General.

Para terminar, deseo agradecer a todos los señores accionistas por la confianza brindado a la empresa y a la gestión de la administración, y también deseo reconocer al equipo de colaboradores que aportado de manera importante en la consecución de los resultados

Atentamente

Santiago Vásconez Callejas
Gerente General

**SANTIAGO
VASCONEZ
CALLEJAS**

Firmado digitalmente por SANTIAGO
VASCONEZ CALLEJAS
Nombre de reconocimiento (DN): c=EC,
o=SECURITY DATA S.A., ou=ENTIDAD DE
CERTIFICACION DE INFORMACION,
serialNumber=150620111525,
cn=SANTIAGO VASCONEZ CALLEJAS
Fecha: 2020.06.25 08:37:08 -05'00'