

## INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA AUTOLASA

### A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2018

Conforme lo establece el estatuto social de la compañía AUTOLASA S.A. la Administración pone a consideración de la Junta, el informe del Gerente General por el ejercicio económico 2018.

El presente documento da a los señores accionistas una visión general del mercado automotriz y sus aficciones; para luego informar sobre la gestión interna de la compañía.

#### 1. Principales afectaciones en la comercialización de autos e impacto en el giro normal del negocio de AUTOLASA S.A.

##### • ENTORNO DEL MERCADO AUTOMOTRIZ

La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador reportó un 31% de crecimiento en la venta de vehículos nuevos. Solo con el acuerdo con la Unión Europea ingresaron 20 modelos. Los autos chinos también ganan clientes. Por segundo año consecutivo, el sector automotriz registra un crecimiento en sus ventas. El 2018 concluyó con 137.615 unidades nuevas comercializadas, es decir, el 31% más que en 2017.

Los vehículos livianos tuvieron una reducción de precios de aproximadamente el 8% entre 2016 y 2018. En ese lapso de tiempo, un automóvil bajó de \$ 23.900 a \$ 16.490. Mientras que una camioneta se redujo de \$ 58.990 a \$51.990, en el segmento de SUV podemos mencionar el caso del Vitara SZ que se reduce de \$ 33.500 a \$ 28.500.

Toda la RED DE CONCESIONARIOS debemos de considerar que al ser un dealer de la marca CHEVROLET nuestro precio son sugeridos, eso nos genera una debilidad al no poder reaccionar ante la baja de precios de las otras marcas en los momentos indicados, hace que debamos de sacrificar el margen de rentabilidad de la compañía en pro de no seguir perdiendo participación, esta situación se evidencia ante la marca por el informe FACTS que se envía mes a mes a la marca.

##### • FINANCIAMIENTO AUTOMOTRIZ

El primer semestre del 2018 la banca estuvo muy dinámica en la colocación de créditos automotrices, muy a pesar de que desde el mes de mayo la colocación de créditos empezó a ser levemente superiores en comparación con los depósitos.

Para el segundo semestre los principales colocadores de crédito automotriz se contrajeron abruptamente, en el caso de AUTOLASA esto significó que del total de las ventas al primer semestre la colocación de créditos significaba el 75% pasando al segundo semestre a 68% e inclusive el último trimestre fue el 58%.

El resultado de esto es que jugadores como las cooperativas ingresen a colocar créditos de consumo al cliente final, como resultado para AUTOLASA de esta colocación de créditos se refleja un incremento en las ventas de contado pasando el primer semestre del 25% al 32% el segundo semestre y el 42% el último trimestre.

En cuanto al financiamiento corporativo, la mejor manera de restringir este tipo de crédito es con el incremento de las tasas de intereses y a un menor plazo muy a pesar de contar con las garantías reales necesarias.

- **COMPETENCIA EN LOS TALLERES Y AFECTACION EN EL MARGEN BRUTO DE TALLERES Y REPUESTOS.**

Al igual que en los vehículos podemos encontrar productos sustitutos, de la misma manera podemos encontrarlos en los talleres y en la venta de repuestos.

Los talleres MULTIMARCAS han invertido en infraestructura y maquinaria de tal manera que es muy atractivo y más económico para el consumidor final poder realizar los trabajos de mecánica preventiva y mucha más la mecánica especializada, que en comparación con los precios que manejamos, encontramos que la mano de obra que ofertan este tipo de talleres suele ser inferior en un 50% y hasta un 200% menor los precios en repuestos originales para vehículos de la marca CHEVROLET.

Para poder ofertar un contrato de mantenimientos preventivos y correctivos de alguna flota del estado, se debe tener presente que el recuperar este tipo de cartera toma alrededor de 120 días en el mejor de los casos, cuando excede este plazo se debe recurrir a deuda con costo financiero, lo que implica una reducción de la ganancia por el alto costo que generan los intereses de las obligaciones bancarias.

## 2. SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2018

Luego de revisar y analizar el entorno que nos rodea en relación al giro normal de la operación, la administración decidió tomar medidas a tiempo para que AUTOLASA sea sostenible y sustentable en el tiempo que se reflejan en los estados financieros.

- **Análisis de los Estados Financieros**

AUTOLASA S.A. mantiene una estructura sana en su Balance General, del 100% de sus ACTIVO el PASIVO se mantiene constante con un peso del 64%, de la misma manera se mantiene constante el PATRIMONIO con un 36%.

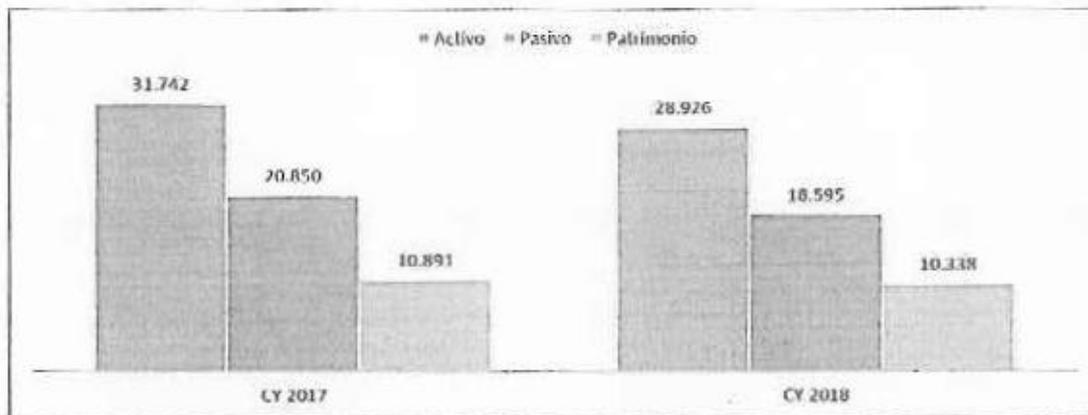
Dentro del ACTIVO, podemos ver la evolución del ACTIVO CORRIENTE, de donde se destaca la disminución del INVENTARIO que entre el periodo 2017 al 2018 decrece un 11%, esto principalmente se debe a las medidas de ajuste que se tomaron a partir del segundo semestre.

Las Cuentas por cobrar de los clientes entre el periodo 2017 al 2018 decrece el 21%, esto se a la eficiencia al momento de cobrar la cartera que en el 2017 se cobraba en 54 días, pasando a cierre del periodo analizado a 47 días.

El PASIVO decrece del 2017 al 2018 en un 13%, las principales cuentas afectadas son las obligaciones financieras que decrecieron en un 11%, así mismo las obligaciones que se encuentran emitidas en el mercado bursátil decrecen en un 4%.

Al no contar con una deuda adecuada del PASIVO CON COSTO, que en el caso de AUTOLASA es del 100% a corto plazo y nada de largo plazo, esto genera un mayor gasto financiero que cubrir por dicha deuda.

Al ser GENERAL MOTORS nuestro principal proveedor con una participación del 96%, y dando ejecución a las medidas tomadas esta cuenta decrece en un 10% en la relación al periodo 2017.



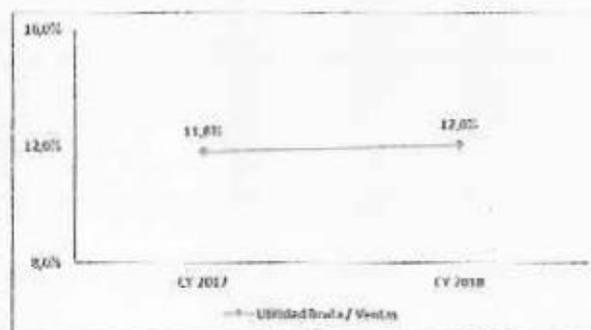
Las medidas que se están tomando da como resultado una operación más eficiente en cuanto al ciclo de recuperación de dinero pasando el 2017 de 58 días a 51 en el periodo analizado.

Indicadores de Rotación	CY 2017	CY 2018
Días de cobro	54	47
Días de inventario	39	36
Días de pago	34	32
<b>Ciclo de recuperación de efectivo</b>	<b>58</b>	<b>51</b>

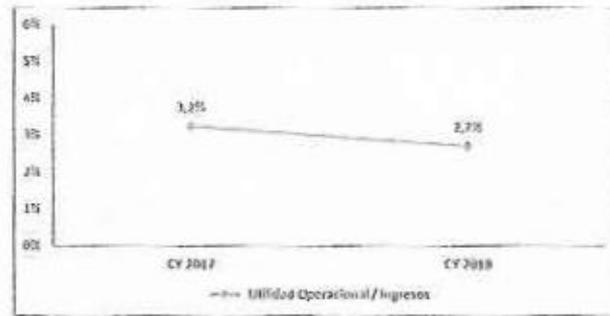
A pesar de esta mejora en el CICLO DE EFECTIVO, la cartera de los créditos financiados por la Banca e instituciones financieras, el hecho de pasar de reserva de dominio a prenda industrial, causa que la implementación de dicho crédito hacia el cliente final pase de 3 días a 20 días en la actualizad y para AUTOLASA UN mayor tiempo de espera para cobrar dicha cartera aproximadamente hasta 60 días, esto implica que debemos de tomar créditos de la banca para suplir este ciclo de cobro

• **Estado de Resultado**

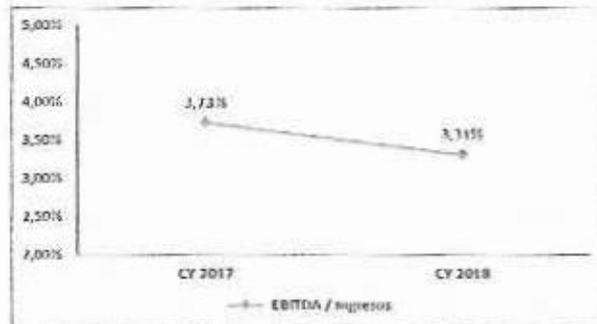
El ejercicio del 2018 tuvo muchas afecciones tanto internas como externas las cuales las hemos revisado en el presente informe, a pesar de esto vemos una leve tendencia al alza de la utilidad bruta que pasa del 11.8% en el 2017 al 12% en el periodo analizado.



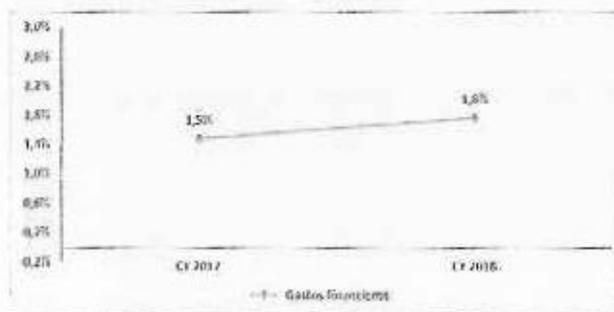
La utilidad operacional es el resultado de tomar los ingresos operacionales y restarle los costos y gastos operacionales. Recordemos que los ingresos, costos y gastos operacionales, son aquellos relacionados directamente con el objeto social de la empresa, con su actividad principal, de esta manera la utilidad operacional pasa de 3.2% en el 2017 al 2.7 en el 2018.



El EBITDA se calcula a partir del resultado final de explotación de la empresa, sin incorporar los gastos por intereses e impuestos, ni las disminuciones de valor por amortizaciones o depreciaciones, con el objetivo último de mostrar el resultado puro de explotación de la empresa. Por este motivo, los elementos financieros (intereses de la deuda), tributarios (impuestos), cambios de valor del inmovilizado (depreciaciones) y de recuperación de la inversión (amortizaciones) deben quedar fuera de este indicador.



Los gastos financieros a pesar de haber decrecido en las operaciones que generen un gasto financiero, trabajamos con tasas de interés más altas pasando y al ser de corto plazo la rotación de esta cuenta es alta, pasando de 1.4% en el 2017, a 1.7% en el 2018.



El Margen Neto que es la relación de la Utilidad Neta sobre las Ventas pasa de 0.73% en el periodo 2017 al -0.42% en el periodo 2018. El impuesto de la renta de la compañía fue de \$ 675.009,58 porque el anticipo fue superior al impuesto causado que fue de \$ 156.632,07.

### 3. PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2019

En base a lo expuesto en el presente informe en la cual vemos como el país se encuentra en una recesión que difícilmente saldremos pronto, la administración a tomado medidas en pro de mitigar los efectos adversos.

- Hemos basado nuestro presupuesto para este 2019 con ventas proyectadas no mayores a 150 unidades mensuales, lo cual implica una compra menor a GENERAL MOTORS tanto en vehículos como en repuestos, al día de hoy contamos con inventarios sumamente sanos el cual nos deja operar con tranquilidad.
- Se decidió cerrar la agencia de la Av. De las Américas, esta propiedad tenía un canon de \$ 21.000.00 mensuales, incluido dentro del gasto operativo de la agencia que bordeaban los \$ 70.000.00 mensuales.
- El GASTO OPERATIVO se ha reducido en un 48% (\$ 400.000.00 en promedio) en relación al semestre anterior, la mayor reducción está en el personal que de contar con 345 colaboradores al momento de realizar nuestro análisis al día de hoy contamos con 242 colaboradores.

Es importante para esta administración agradecer a todos y cada uno de sus colaboradores quienes a pesar de los difíciles momentos que ha pasado el país y la compañía han sabido salir adelante y estar a la altura de la situación y poner todo su empeño por mantener la operación a pesar de las circunstancias vividas.

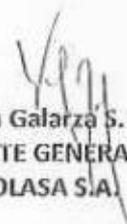
Así mismo es importante agradecer a General Motors quienes supieron apoyar la gestión de esta administración.

Nuestro agradecimiento a todos los directores quienes estuvieron a la altura de los objetivos planteados en el 2018.

Nuestro agradecimiento para esos líderes de la organización quienes demostraron que con trabajo, dedicación y lealtad todo es posible ellos, son los verdaderos protagonistas de estos resultados.

A su consideración el presente informe.

Atentamente,

  
**Ing. Wilson Galarza S. MBA**  
**GERENTE GENERAL**  
**AUTOLASA S.A.**