

Señores Accionistas de la empresa IMBAUTO S.A.:

Me permito poner a su consideración el Informe de Gerencia de la empresa IMBAUTO S.A. correspondiente a la gestión realizada durante el Ejercicio Económico del año 2017.

ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS

Las decisiones empresariales para el 2017 no son fáciles. Independientemente del entorno político, que es una variable importante respecto a lo que se pueda predecir de la economía, hay elementos macroeconómicos incuestionables que deben ser entendidos en la visión de futuro.

El Ecuador está viviendo, por primera vez desde que se dolarizó, una recesión profunda que va hacia su segundo año, y que apunta sin lugar a dudas a un tercer año que será el 2017. No habíamos tenido nunca antes recesión desde que se dolarizó el Ecuador.

Los empresarios ecuatorianos, vivieron adormecidos por utilidades fáciles, que provinieron de una demanda agregada alimentada por un gigantesco crecimiento del gasto público.

El Ecuador saltó, de un gasto público del 22% del PIB en los primeros años de la década pasada, a un 43% del PIB en años recientes. Ningún país de América Latina ha tenido tan alto gasto público en relación al PIB. Pero además, ningún otro dio un salto de tan grande magnitud. La economía se volvió estado dependiente, adicta a ese gasto.

PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

El Producto Interno Bruto (PIB) del país tuvo un crecimiento interanual de 3,8% con relación al tercer trimestre de 2016 y de 0,9% con respecto al segundo trimestre de este año. El PIB en valores corrientes alcanzó los 25.834 millones de dólares en el tercer trimestre de 2017, mientras que el PIB en valores constantes se ubicó en 17.893 millones de dólares.

BALANZA COMERCIAL

La balanza comercial ecuatoriana en agosto de 2017 registró un saldo negativo de 303 millones de dólares. Revisando las exportaciones realizadas en agosto de 2017 con las de un año atrás, observamos que estas aumentaron en un 5.34%. Así mismo, las importaciones en el mismo periodo objeto de análisis, se incrementaron en 21.6%.

INFLACIÓN MENSUAL 2017

En noviembre de 2017, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) registró las siguientes variaciones: -0,27% la inflación mensual; -0,22% la anual y -0,38% la acumulada; mientras que para el mismo mes en el 2016 fue de -0,15% la inflación mensual; 1,05% la anual y 0,96% la acumulada.

Las variaciones mensuales de precios con signo negativo, de las divisiones de Alimentos y bebidas no alcohólicas; y, la de Prendas de vestir y calzado: (-0,68% y -0,93%, en su orden) son las que más aportaron a la variación del IPC del mes de noviembre de 2017.

La variación mensual de los bienes transables fue de -0,36%, siendo inferior a la variación general del IPC (-0,27%) e inferior a la de los bienes no transables de -0,17%.

INFLACIÓN



MES	ÍNDICE	MENSUAL	ANUAL	ACUMULADA
Diciembre-16	105,21	0,16%	1,12%	1,12%
Octubre-17	105,10	-0,14%	-0,09%	-0,10%
Noviembre-17	104,82	-0,27%	-0,22%	-0,38%
Diciembre-17	105,00	0,18%	-0,20%	-0,20%

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y PARTICIPACION GM

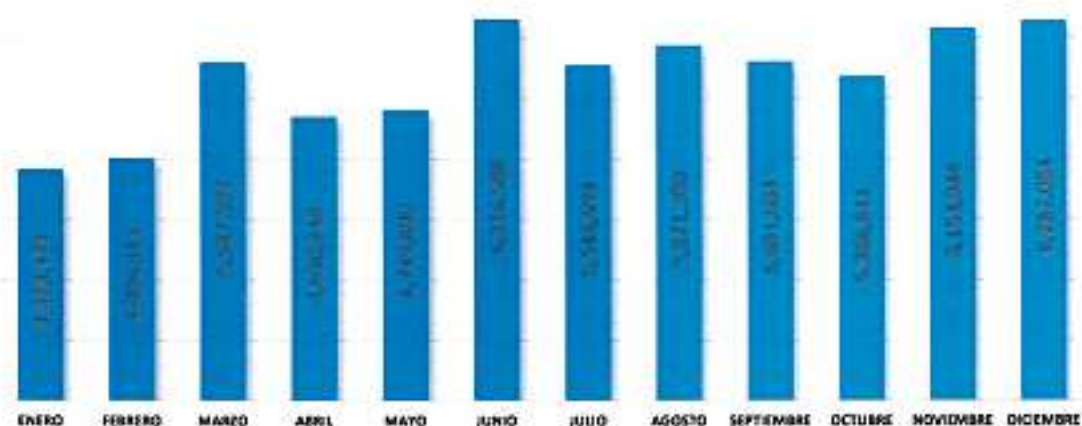
Al finalizar el año 2017 la industria en la zona norte ascendieron a 12409 unidades, comparado con los demás meses de enero ha sido un crecimiento de participación en el mercado logrando así un Market Share 39.88% por parte de la marca.



UNIDADES DE VEHICULOS



FACTURACION TOTAL



1

2

3

4

5

Upholders group	Nonusers group	Nonusers group
Upholders group	Nonusers group	Upholders group
		Upholders group

[illegible]

RESULTADOS CSI 2017

VEHICULOS LIVIANOS



VEHICULOS PESADOS



POSVENTA



CSI GARANTÍAS



ESTADOS DE RESULTADOS 2017

(expresado en miles de dólares)	2013	2014	2015	2016	2017
Total Ingresos Netos	72,545	83,305	66,826	46,986	64,470
Inventario Inicial	7,402	9,895	9,859	7,584	6,873
Compras	66,965	74,200	57,057	41,356	58,505
Inventario Final	9,895	9,859	7,584	6,873	8,751
Costo de Ventas	64,472	74,235	59,332	42,067	56,627
Beneficio Bruto	8,073	9,069	7,494	4,919	7,843
Gastos Administrativos	3,629	2,943	2,657	2,406	1,988
Gastos de Ventas	3,461	4,702	4,850	4,038	4,633
Otros ingresos Netos	732	848	1,187	3,390	434
EBIT o BAIT	1,716	2,272	1,175	1,865	1,656
Gastos Financieros	1,705	1,822	1,646	1,644	939
Intereses Ganados	1,115	821	656	615	
EBT o BAT	1,126	1,270	186	836	717
Impuestos	655	602	601	528	301
Utilidad Neta	471	668	-415	308	416

ESTADOS SITUACION FINANCIERA 2017

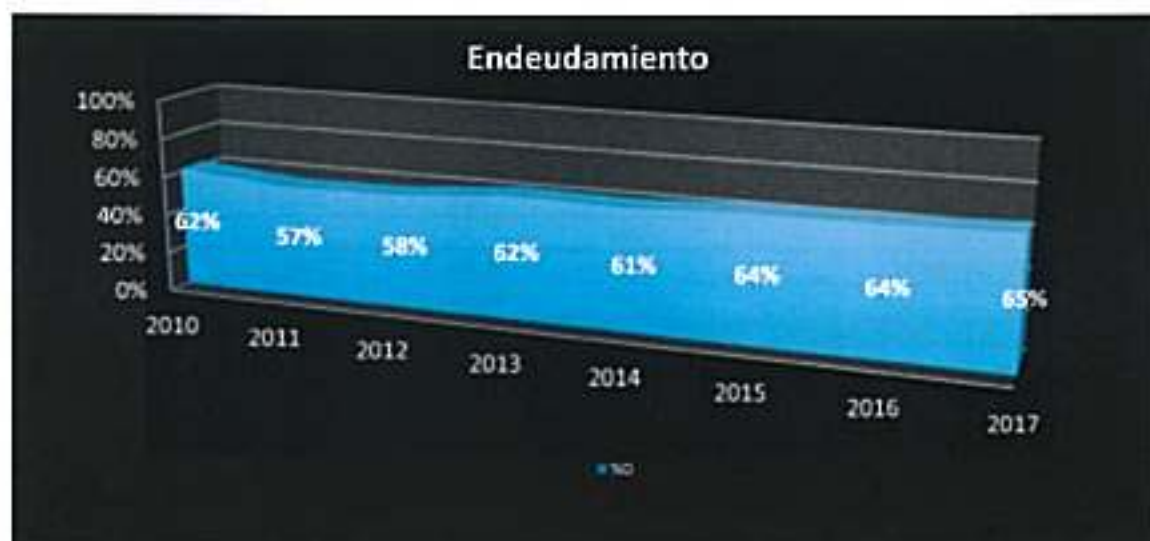
(expresado en miles de dólares)					
	2013	2014	2015	2016	2017
Activos					
Efectivo y depósitos bancarios	2,592	4,162	872	2,150	1,996
Cuentas por cobrar	9,893	9,742	9,313	9,538	9,660
Docs. y Ctas. por cobrar Clas. Relac.	3,064	1,687	903	823	1,033
Inversiones	-	232	33	58	111
Inventarios	9,895	9,859	7,584	6,873	8,751
Total Activo Corriente	25,443	25,682	18,706	19,441	21,551
Inversiones para asociadas	-	-	-		
Ctas. por cobrar	882	863	827	413	526
Docs. y Ctas. Por Cobrar a Clas. Relac.	4,896	1,623	861	490	496
Inversiones para Venta	322	5,162	5,202	4,533	4,547
Propiedades y equipo	11,585	9,988	10,810	10,516	11,268
Propiedades de Inversión	190	188	186	184	182
Otros activos	178	170	151	125	98
Total Activo No Corriente	18,054	17,993	18,037	16,261	17,117
Total Activos	43,497	43,675	36,743	35,702	38,668
Pasivos					
Préstamos y Obligaciones Financieras	20,068	20,694	17,416	18,618	20,914
Ctas. Por Pagar Comerciales (DCP)	-				
Ctas. Por Pagar Comerciales	2,933	2,550	2,949	1,908	1,229
Docs. y ctas. por pagar a Clas. Relac.	476	333	482	172	629
Provisiones	468	516	538	715	
Impuestos por pagar	-	-			
Total Pasivos Corrientes	23,945	24,093	21,385	21,414	22,766
Préstamos y Obligaciones Financieras	3,840	3,188	2,695	1,352	2,064
Ctas. Por Pagar Comerciales	-				
Beneficios a los Empleados	513	646	663	865	970
Impuesto a la renta diferido	260	151	129	125	140
Total Pasivos No Corrientes	4,613	3,984	3,487	2,341	3,174
Total Pasivos	28,558	28,078	24,872	23,755	25,940
Patrimonio					
Capital Social	8,131	8,131	8,131	8,131	8,131
Aportes para futuras capitalizaciones	-				
Reserva Legal	985	1,052	1,052	1,083	1,984
Resultados Acumulados	5,823	6,414	2,689	2,733	2,613
Total Patrimonio	14,939	15,597	11,871	11,947	12,728
Total Pasivos y Patrimonio	43,497	43,675	36,743	35,702	38,668

INDICADORES FINANCIEROS DEL BALANCE

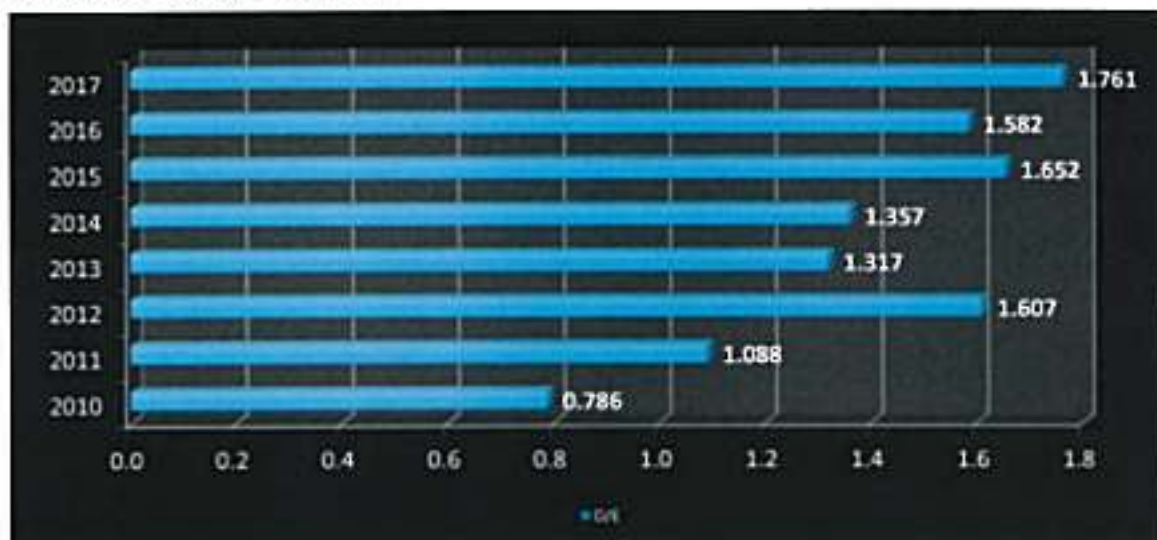
Comportamiento de Inversión en NOF y AFN



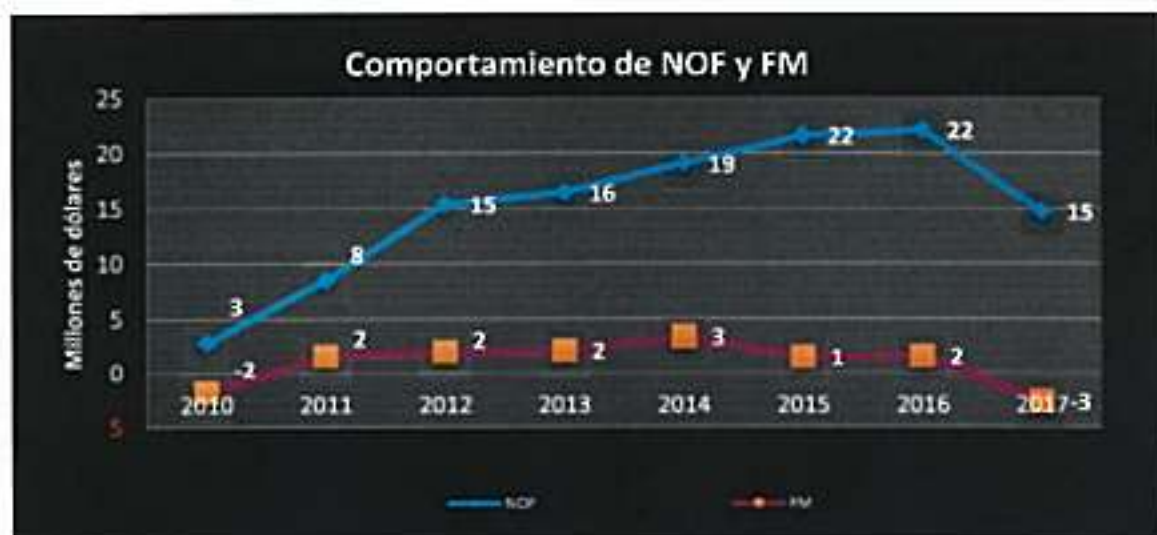
Tendencia del Endeudamiento



Indicador Deuda / Patrimonio

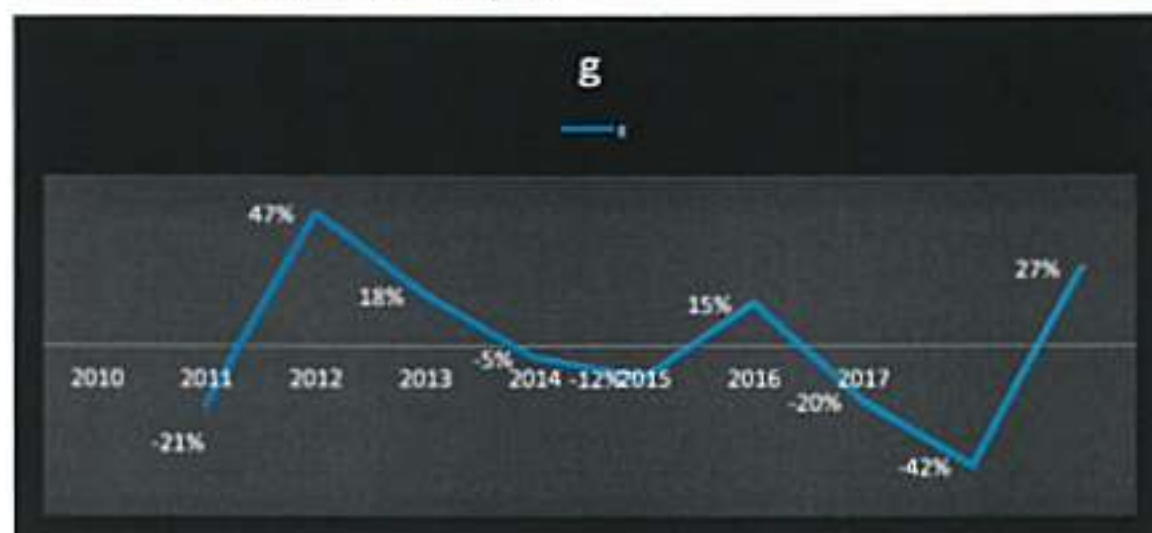


Comportamiento de las NOF vs. Fondo de Maniobra

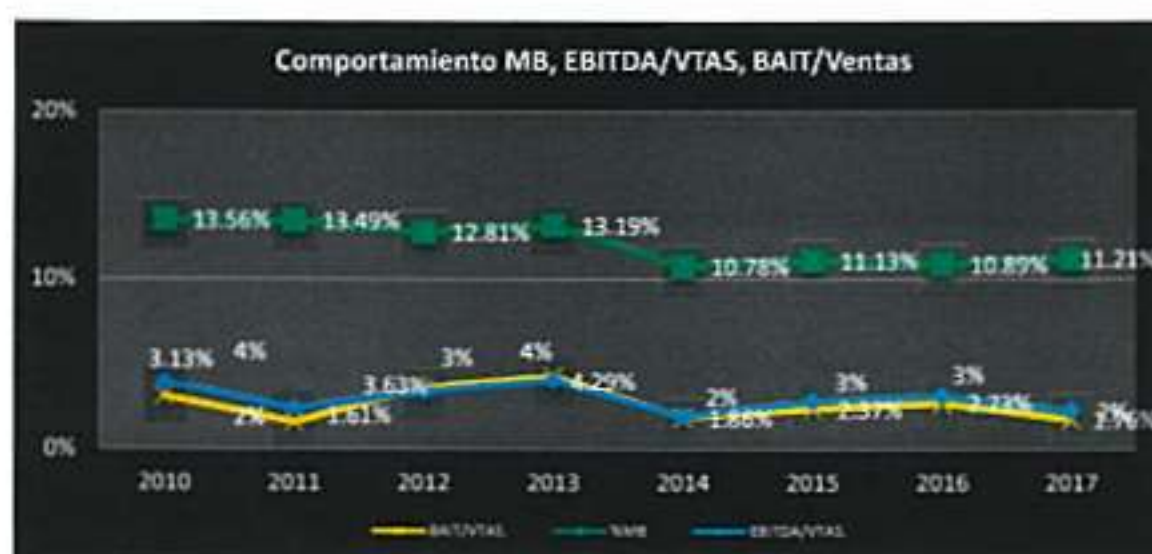


INDICADORES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

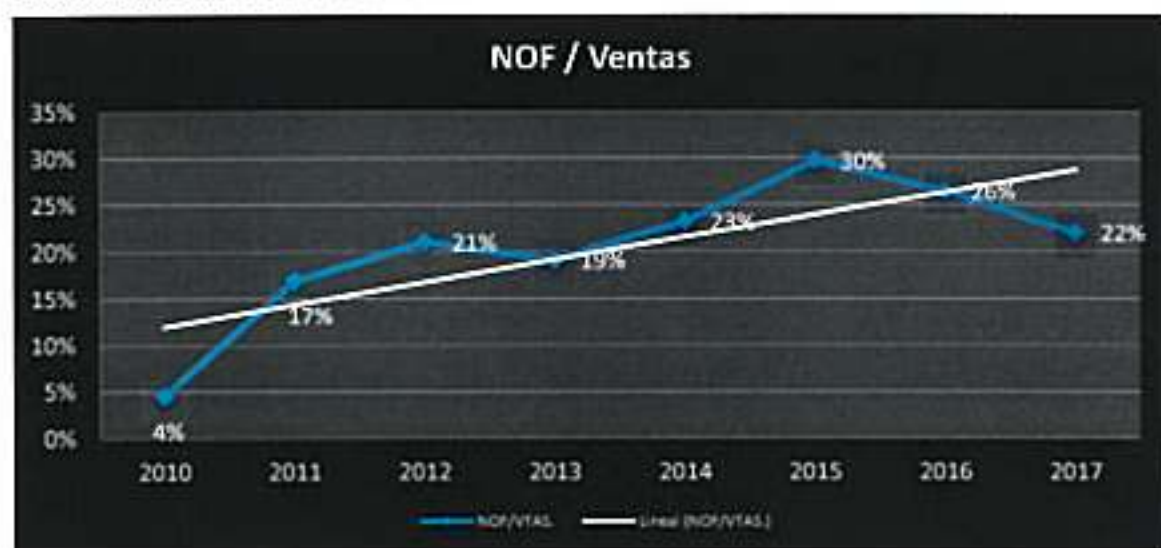
Tendencia en el crecimiento de la empresa



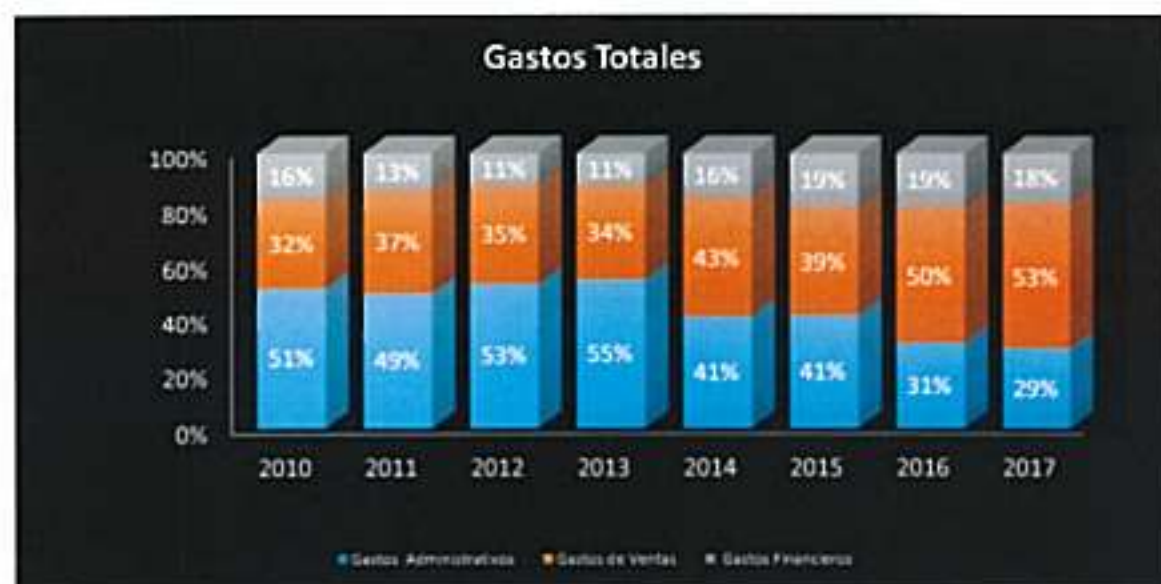
Tendencia de variación en el Margen Bruto y Margen Operativo



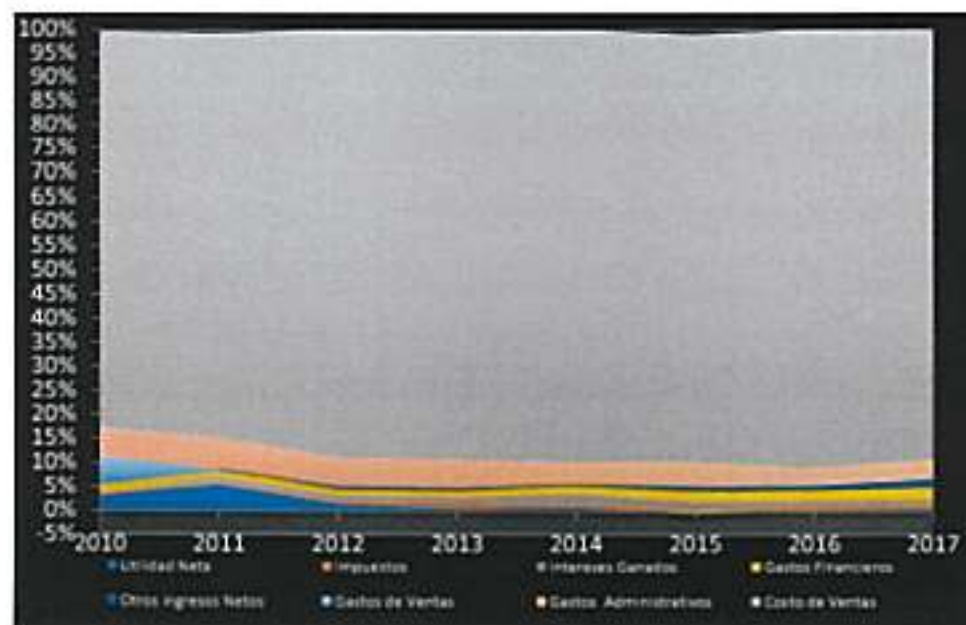
Tendencia de las NOF sobre ventas



Por tipo de gasto (Gastos Totales)



Estructura del Pérdidas y Ganancias

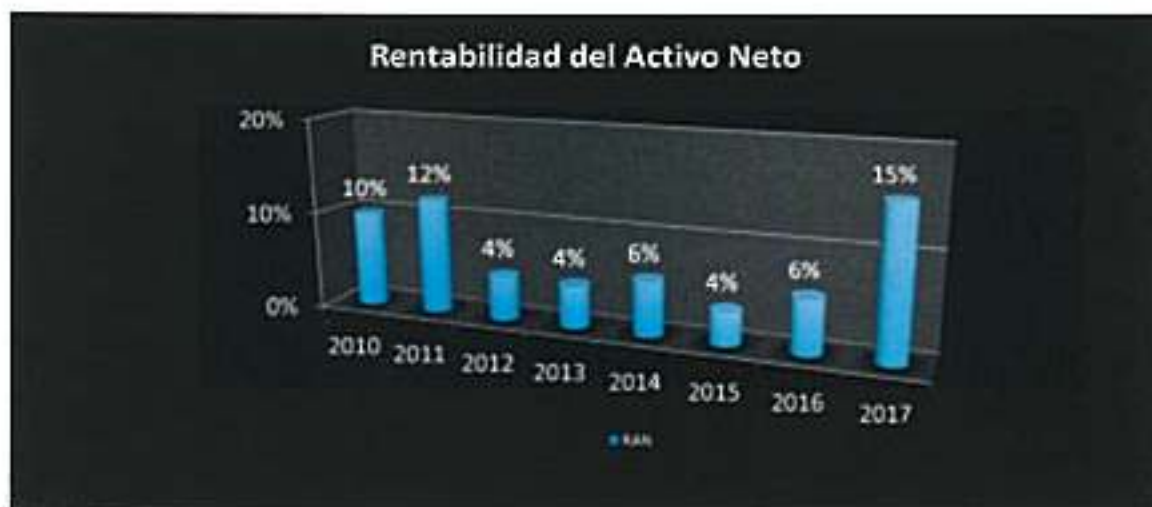


INDICADORES DE RENTABILIDAD

Comportamiento de la Rentabilidad en Ventas



Comportamiento de la Rentabilidad del Activo



Retorno del Patrimonio / rentabilidad del Patrimonio (ROE)



ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA

La administración de IMBAUTO S.A., con el objetivo de mantener la continuidad del negocio, se ha enfocado en las siguientes estrategias:

Estrategia Financiera: IMBAUTO S.A. está encaminada a conseguir una estructura sólida con índices de solvencia y endeudamiento que le permitan operar con fluidez, sin ningún tipo de limitaciones.

Estrategia Administrativa: IMBAUTO S.A. ha basado su administración durante estos tres últimos años en:

- ✓ Definir controles y políticas de crédito que mitiguen el riesgo crediticio, para tener un adecuado manejo de cartera.
- ✓ Definir una estructura de gastos de personal apegada a los resultados de la compañía.
- ✓ Administración de inventarios que permitieron tener una rotación apegada a los niveles óptimos según la línea de negocio.
- ✓ Optimización del manejo del sistema administrativo financiero de la compañía.
- ✓ La venta de activos improductivos.
- ✓ Cumplir con los objetivos de GM que nos garantice el cobro de la política comercial.

Estrategia Comercial: Con la finalidad de mantener su posicionamiento en el mercado, IMBAUTO S.A. se ha focalizado en los siguientes aspectos:

- Mantener el posicionamiento de la marca en los niveles de participación de mercado mantenido durante los últimos 5 años.
- Incrementar el volumen de ventas con la implementación de un equipo de ventas externas.
- Incrementar ventas por medio de canal virtual
- Mantener el porcentaje de participación de flotas sobre las ventas totales.
- Orientar la gestión del CARC para que sea un generador efectivo de citas incrementales para el taller
- Enfocar el desarrollo del área de Posventa para que tenga la capacidad de suplir el 60% de la cobertura fija de la compañía.
- Desarrollar un sistema de gestión de calidad en el servicio.

Atentamente,



Diego Fernando Almeida Acosta

GERENTE GENERAL

IMBAUTO S.A