



CONSORCIO ECUATORIANO AUTOMOTIRZ C.A. CONECA

INFORME DE LA ADMINISTRACION

Señores accionistas de Consorcio Ecuatoriano Automotriz C.A. CONECA.

La Gerencia General pone a consideración de la Junta General de Accionistas, el informe de gestión y resultados obtenidos en el ejercicio económico Enero – Diciembre de 2011.

ENTORNO ECONOMICO DEL PAÍS.

Antes de pasar a los resultados obtenidos durante el periodo 2011, es importante revisar como se comporto la economía del país durante este periodo y que definieron las estrategias que ha incorporado la administración para la consecución de los objetivos propuestos.

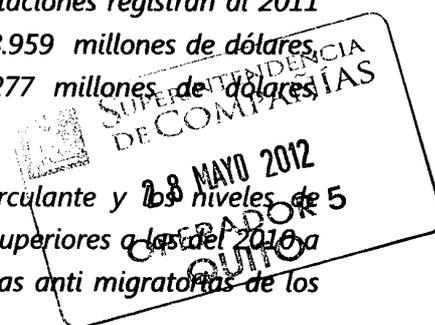
Durante el 2011 la economía ecuatoriana creció un 6.5%, según el Banco Central y del 8% para la CEPAL. Este indicador satisfactorio, obedece a precios del petróleo que crecieron en un 5.1% y a la actividad no petrolera que se incrementó en el 11.2%. Por su parte la deuda externa total alcanza a 15.067 millones de dólares, divida en deuda pública 9.948 millones de dólares y, en deuda privada 5.178 millones de dólares. El índice riesgo país que ha mejorado y se ubica en 837 puntos, nivel que determina que el país y sus ciudadanos no somos sujetos de crédito y además de poca confianza para inversión interna y externa.

El comercio exterior del país sigue siendo deficitario, pues, las exportaciones registran al 2011 un valor de 17.682 millones de dólares frente a importaciones de 18.959 millones de dólares, que arrojan un déficit en la balanza comercial de menos 1.277 millones de dólares, lamentablemente este déficit para el país es recurrente.

Las Remesas que por su naturaleza contribuyen a mejorar el circulante y los niveles de consumo, durante el año 2011 fueron de 2.450 millones de dólares superiores a los del 2010 a pesar de la crisis de empleo en España principalmente y, las medidas anti migratorias de los Estados Unidos

En cuanto al recaudación fiscal, el SRI registro ingresos por 9.100 millones de dólares sumado al precio del petróleo que está en el orden de 100,49 dólares por barril, han favorecido a la inversión pública, al consumo y al ahorro de las familias, evidenciándose el crecimiento del sistema financiero que registra un valor de 20.691 millones de dólares, con tasas referenciales de 8.17% de la tasa activa y de 4.53% de tasa pasiva.

En referencia a la inflación del 2011, esta se incremento a un 5.53%, mientras que el índice de empleo y subempleo está en el 5.5 % y 45.7% respectivamente, con lo que se deduce que el





51.2% de la población está en niveles preocupantes de pobreza. Para superar estas variables el gobierno ha estimado un presupuesto para el año 2012 de 26.109 millones de dólares, de los cuales 6.300 millones de dólares se orientaran al área social para mejoramiento del salario básico y acercarse más al valor real de la canasta familiar.

Con lo expuesto se infiere que la posición económica de país al término del 2011 es aceptable, pero podría haber sido mejor si habría consensuado y homologado criterios técnicos, comerciales, tributarios y fiscales con el sector real de la economía para definir propósitos monolíticos hacia un mayor crecimiento y desarrollo del país.

RESULTADO DE LA COMPAÑÍA.

Durante el periodo 2011, la Gerencia General ha cumplido con todas las disposiciones y directrices impartidas por el Directorio; el cual también hay que recalcar, ha brindado su apoyo irrestricto a esta administración. Esto ha permitido durante este consolidar y posicionar a la Compañía en el primer lugar en ventas de este producto en la ciudad de Quito e iniciar operaciones en la región costa aperturando la sucursal mayor en la Ciudad de Guayaquil.

Los tres grandes pilares del negocio que son ventas, cobranzas y adjudicaciones han sido fortalecidos, dando un giro importante en las áreas de apoyo, teniendo especial énfasis en la implementación del nuevo sistema informático, que permitió consolidar y descentralizar varios de los procesos impulsando así un crecimiento sostenido de la Compañía.

VENTAS

Durante este año, la Compañía para su gestión comercial cuenta con siete oficinas: tres en Quito, Edificio Matriz, Sucursal Norte en Carapungo, Sucursal Sur interior de Quicentro Sur, Ibarra; Cayambe; Santo Domingo y su nueva oficina ubicada en la ciudad de Guayaquil, puntos de venta en los principales Centros Comerciales tal es así en Quito Condado Shopping, Quicentro Shopping, Quicentro Sur, Centro Comercial El Recreo, San Luis Shopping, Centro Comercial Atahualpa; en Santo Domingo, Paseo Shopping; en Guayaquil, Mall del Sol y centro Comercial Malecón; en Ibarra Terminal de transporte Interprovincial.

Dentro del área Comercial se trabajo en varios aspectos, los cuales nos permitieron consolidarnos el año 2011, dentro de estos puntos se encuentran:

- a) Estructuración de equipos de trabajo en cada Sucursal del área Comercial.
- b) Tabla salarial y de incentivos competitivos
- c) Crecimiento en la estructura de ventas.
- d) Capacitación del producto y ventas al equipo Comercial.
- e) Estrategias de ventas frente a la competencia.
- f) Supervisión y soporte a cada una de las Sucursales.

QUITO: MATRIZ

Av. 10 de Agosto y Falconí esq.
frente a la estación norte del Trolebus
Telfs.: 224 3072 - 224 3154 - 224 3429

CARAPUNGO

Panamericana Norte Km 11 1/2 y Alonso
Moncayo Complejo Comercial Carapungo
Telfs.: 604 4391 - 604 4392

QUICENTRO SUR

Planta Principal P1 Local 125
Telfs.: 400 8976 - 400 8977

GUAYAQUIL

Av. Juan Tanco Marengo y Av. Francisco de
Orellana esq. frente al Mall Sol
Telfs.: (04) 2296106 - 2296328

IBARRA

Av. Mariano Acosta 1586
y Gabriela Mistral
Telfs.: (06) 264 4300 - 260 6972

SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS

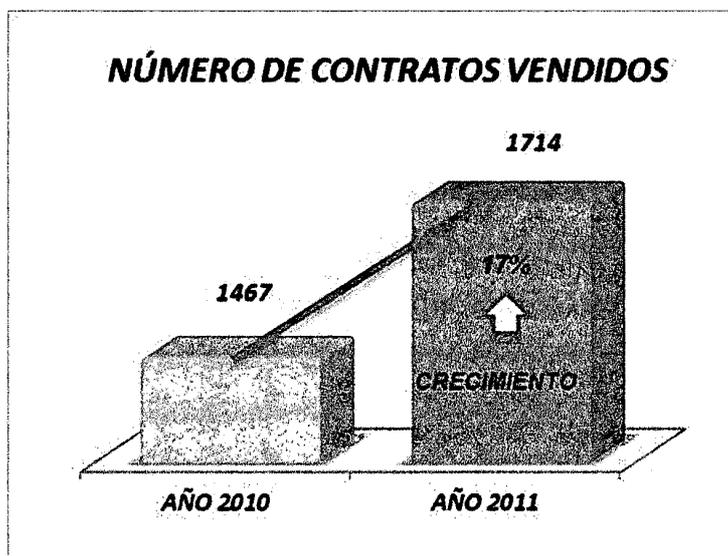
Av. Quito y Av. Abraham Calazacón
Sector Redondel de los Continentes
Telfs.: 274 2102 - 2742151

CAYAMBE

Ascásubi N1-74 y Vargas
Telfs.: 236 3008 - 236 1794



Como resultado de la puesta en marcha de estas estrategias se obtuvo un total de 1714 contratos durante el periodo 2011, cifra que representa un incremento del 17% frente al número de ventas alcanzado en el año 2010 que fueron de 1467 contratos.



Como resultado del crecimiento en número de contratos durante el año 2011 y con la adopción de políticas claras respecto de los valores a cancelar por concepto de inscripción, este rubro creció en un 15% frente al ingreso generado el periodo anterior, que en valores totalizó \$1'073,750 USD y que representa el 39% de los Ingresos Operacionales del ejercicio.



QUITO: MATRIZ

Av. 10 de Agosto y Falconí esq.
frente a la estación norte del Trolebus
Telfs.: 224 3072 - 224 3154 - 224 3429

CARAPUNGO

Panamericana Norte Km 11 1/2 y Alonso
Moncayo Complejo Comercial Carapungo
Telfs.: 604 4391 - 604 4392

QUICENTRO SUR

Planta Principal P1 Local 125
Telfs.: 400 8976 - 400 8977

GUAYAQUIL

Av. Juan Tanco Marengo y Av. Francisco de
Orellana esq. frente al Mall Sol
Telfs.: (04) 2296106 - 2296328

IBARRA

Av. Mariano Acosta 1586
y Gabriela Mistral
Telfs.: (06) 264 4300 - 260 6972

SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS

Av. Quito y Av. Abraham Calazacón
Sector Redondel de los Continentes
Telfs.: 274 2102 - 2742151

CAYAMBE

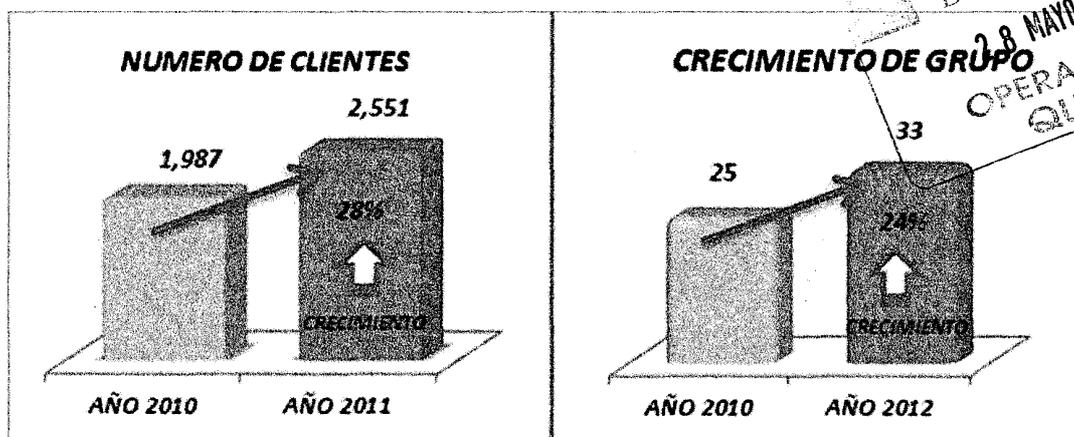
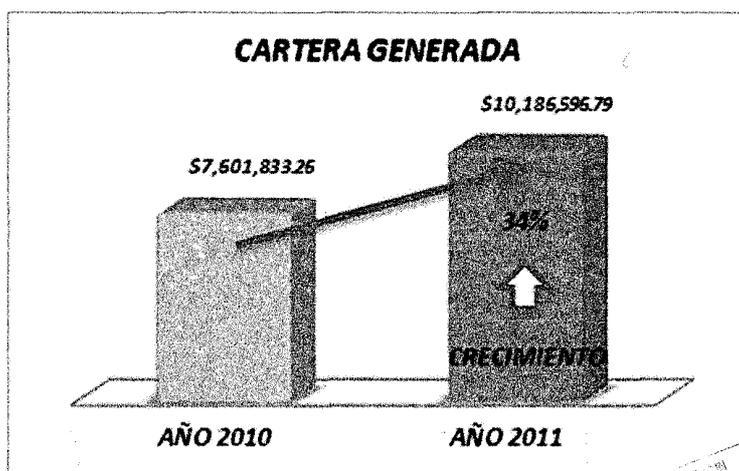
Ascásubi N1-74 y Vargas
Telfs.: 236 3008 - 236 1784

Importante área del negocio a la que se ha dado especial atención con una capacitación continua especialmente en Sucursales, que permitan mantener y tender a reducir el porcentaje de morosidad y el número de clientes que desisten o se retiran, ya que de ello depende la liquidez de cada grupo.

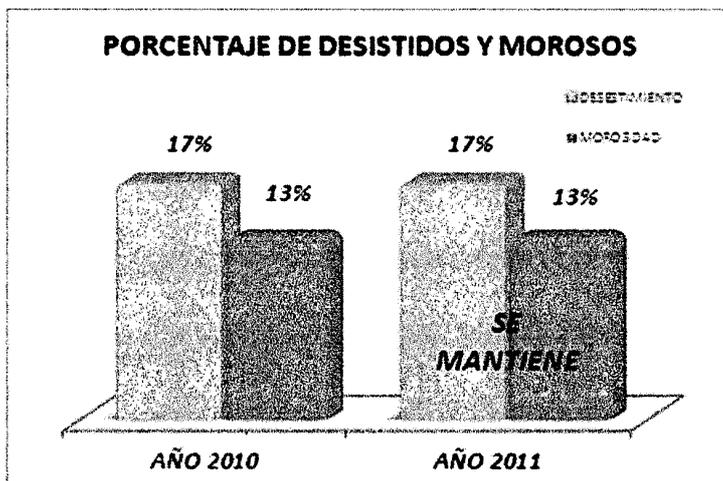
El 2010 la Compañía opero un total de 1987 clientes distribuidos en 25 grupos lo que genero una cartera de \$7'601.833,26; con una morosidad en valores promedio del 15% conjuntamente con una deserción promedio en el año del 30%.

Durante el año 2011, se liquidaron por cumplir el plazo y ciclo previsto un total de 4 grupos y al 31 de diciembre la Empresa ha generado durante el año una cartera de \$10'186.596,79 con un total de 2551 clientes participando en 33 grupos que se encuentran operando; con un porcentaje de desistencia del 17% y, una cartera promedio vencida en valores del 13%.

Con estos niveles de cartera, el valor que se recauda por cuota administrativa representa un 37% del total de los ingresos.



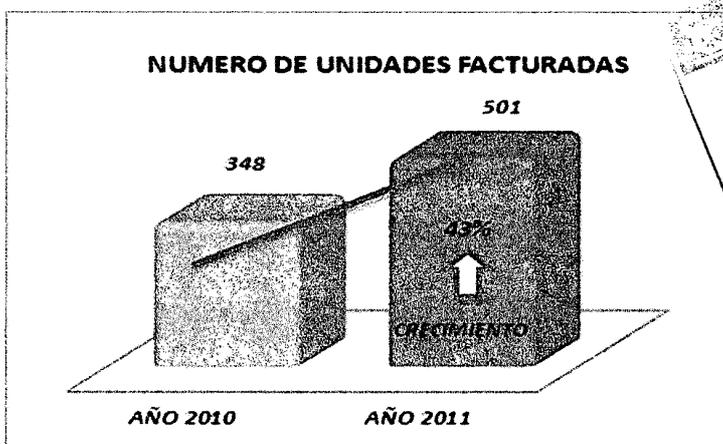
Los ingresos por multas en este año se a mantenido en el 3% de los ingresos, este porcentaje se debe a la gestión que está realizando el área de cobranzas para reducir el porcentaje de morosidad de los clientes Adjudicados y No Adjudicados, adicionalmente se menciona que con la implementación del nuevo sistema, este valor se ha regulado dependiendo el numero de días de vencimiento.



ADJUDICACIONES

Área de singular importancia y sensible en el giro del negocio, al ser la que cierra el proceso operacional de la empresa y hace realidad la expectativa de nuestro cliente. Depende en gran medida del comportamiento tanto del área comercial como de cobranzas para su crecimiento y durante este periodo, ha sido redefinida y programada para ser más técnica y eficiente; tal es así que, se implemento políticas de cobro que regulan los ingresos por el porcentaje de adjudicación, rubro importante que representa el 4% de los Ingresos totales y que seguirá en crecimiento en los próximos periodos.

Durante el 2011 los fondos recuperados en los grupos permitieron entregar un total de 501 unidades, teniendo CONECA un crecimiento efectivo del 43% frente a las unidades entregadas en el 2010.



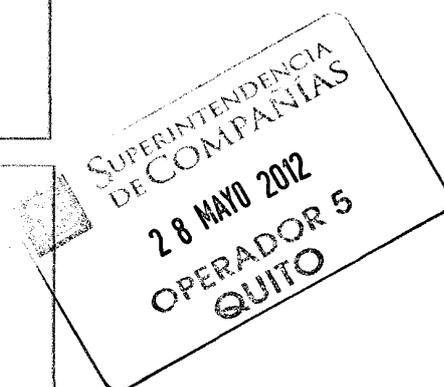
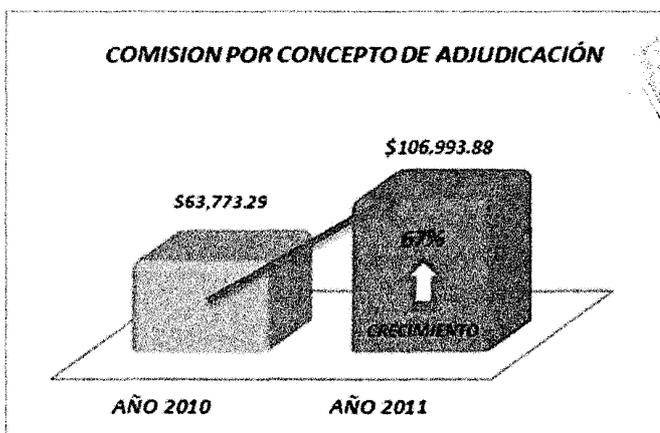
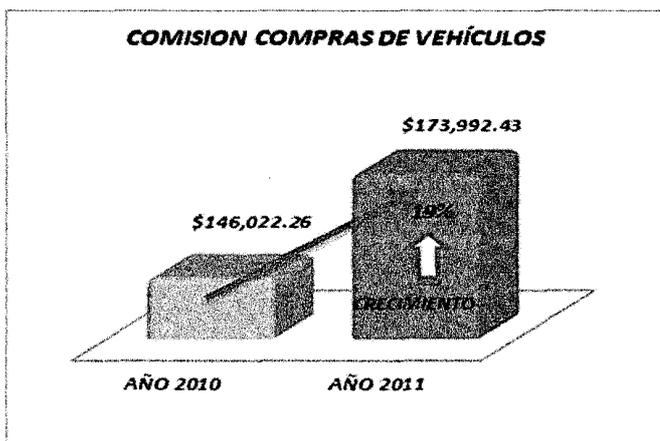


Entre las estrategias principales implementadas en este periodo esta:

- la descentralización de los procesos a nivel nacional y sistematización de varios de sus procesos internos, mejorando así, los tiempos de respuesta y de atención al cliente.
- Mayor negociación con los distintos proveedores de vehículos, tendiendo a mejorar los niveles de ingresos por descuentos en las adquisiciones de los bienes y tiempos de cancelación de los mismos.

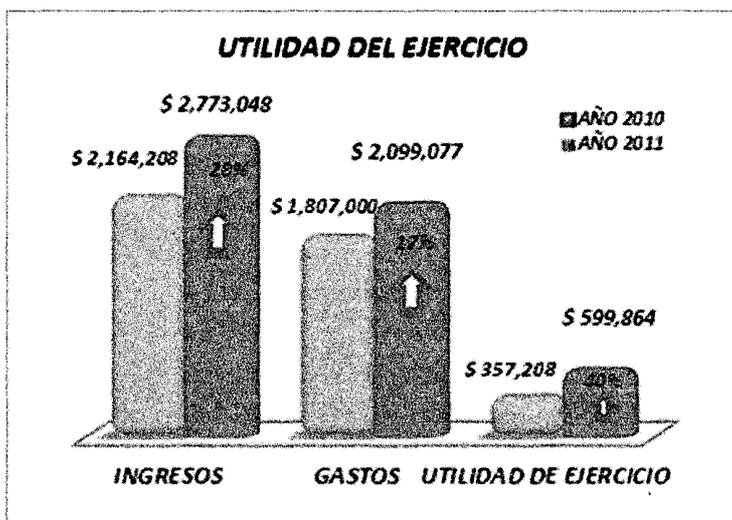
RESULTADOS FINANCIEROS

Durante el año 2011 se ha implementado una serie de políticas y procedimiento que han regularizado e incrementado los Ingresos de la Compañía. Los rubros más representativos dentro del Estado de resultados tenemos compras de Vehículos la comisión se incremento en un 19% con respecto al valor generado durante el periodo 2010 que fue de \$146,022.26 USD. Versus los Ingresos generados en el 2011 que fue de \$173,992.43 USD; así mismo, durante el año 2011 el rubro de Otros Ingresos De Actividades Ordinarias se incrementado en un 7% generando un valor total de \$200,672.24 USD





En resumen como avances importantes durante este año 2011 tenemos que la compañía se ha consolidado Generando así una Utilidad correspondiente al Ejercicio de \$599,864 USD versus lo Generado en el 2010 que fue de \$357,208 USD; así mismo se puede analizar que los ingresos de la compañía subieron un 28%, a la par con los gastos en un 17%, sin embargo el margen de crecimiento de la Utilidad del Ejercicio se incremento en un 40% comparado al año 2010.



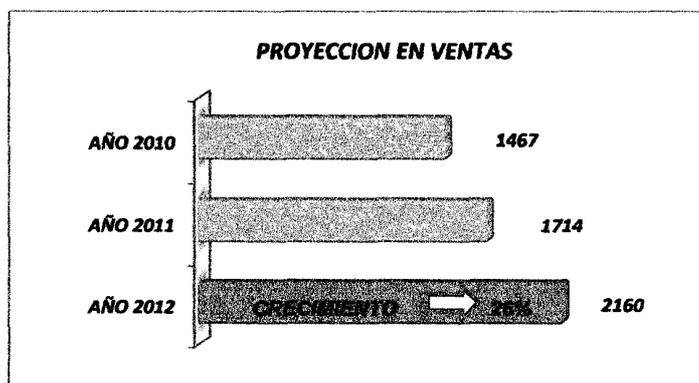
Con estos resultados podemos decir que dentro del periodo 2011 nuestro Margen Utilidad Neta Disponible es de \$399,556.00 USD comparado con el año 2010 que fue de \$220,513.00 USD, creciendo en un 81% con relación al año anterior.



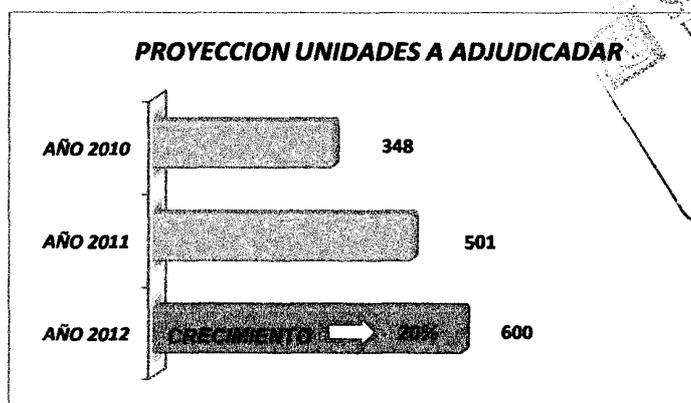
Para este año 2012 se ha estimado el fortalecimiento de algunas de las áreas internas de la compañía, lo que permitirá administrar los recursos asignados de una manera eficiente.

Tomando en consideración lo antes mencionado, la empresa en este año se enfocará a partir del mes de Mayo en crear una base de datos consolidada de clientes captados en nuestros puntos de ventas a través de un nuevo software desarrollado por nuestra área de sistemas, que permitirá al área Comercial, administrar de mejor manera cada uno de los clientes captados y realizar un seguimiento adecuado a los clientes interesados en nuestro producto, agendar citas electrónicamente que permita un control y cumpliendo además de un seguimiento efectivo a través de nuestro sistema a los equipos comerciales.

La proyección para el año 2012 del área de Ventas será de 2.160 planes de autofinanciamiento grupal, lo que generaría un incremento del 26% en ventas con respecto al año 2011.



Otro objetivo importante que se ha previsto para el 2012 dentro del área de Cobranzas es la reducción del porcentaje de morosidad el cual se tiene previsto no supere el 10% en clientes Adjudicados y el 15% en clientes No Adjudicados, con estos parámetros y teniendo en consideración el número de contratos vendidos; se prevee entregar un total 600 unidades en el transcurso del año 2012 generando un incremento del 20% con relación al 2011.



SUPERINTENDENTE
 DE COMPAÑÍAS
 28 MAYO 2012
 OPERADOR 5
 QUITO



Financieramente, los resultados que el giro del negocio arrojaría en el año 2012 serán de 1'000.000,00 de dólares como utilidad, cifra que en ninguno de los años anteriores se ha logrado alcanzar.

Estandarizar durante el 2012 procesos, políticas, manuales e instructivos que permitan a cada una de las áreas lograr sus objetivos propuestos dentro de este periodo y desarrollar el área de Recursos Humanos con el fin de respaldar la estructura de la compañía actual.

RECOMENDACION

La Gerencia General basada en los resultados que se han obtenido y en función al crecimiento sostenido que viene teniendo la empresa, propone a la Junta de Accionistas y a sus representantes los siguientes:

- Capitalizar el 100% de las utilidades obtenidas en el año 2010 y que no fueron repartidas ni aprobado el incremento propuesto y resuelto en la junta, por parte de la Superintendencia de Compañías.
- Del resultado obtenido en el ejercicio del año 2011, capitalizar el 1,05259% para llegar a 1'000.000,00 USD el capital social de CONECA y repartir entre sus accionistas el 98,95%.
- Se sugiere que el valor nominal de las acciones pase a ser de 1,00 USD lo que permitirá un y mejor control y facilidad en integración del cuadro distributivo de acciones.
- Por último, se propone también una revisión, codificación integral, reforma del Estatuto y Razón Social de la Compañía, obteniendo así un mejor y más claro campo de acción sobre el giro del negocio respecto de los organismos de control.

Finalmente, extendiendo mi agradecimiento a Ustedes Señores Accionistas por la confianza depositada y el compromiso de retribuirlos con hechos y resultados como los que se han plasmado.

Ing. Fredy Yamayo A.
GERENTE GENERAL

