

CONSORCIO ECUATORIANO AUTOMOTRIZ 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 2013.

ENTORNO ECONÓMICO.

En el primer semestre de 2013 la actividad económica en el país aumentó un 3,5%, impulsada principalmente por los sectores de la construcción (7,1%) y del transporte y comunicaciones (9,9%); a la vez, que anotaron caídas la industria manufacturera (-1,4%) y el sector de generación eléctrica, agua y gas (-2,8%). Por otra parte, en el período señalado la demanda interna aumentó un 4,1%, en respuesta al incremento del consumo, tanto público (5,0%) como privado (4,3%).

En el año 2013 la política fiscal mantuvo su trayectoria expansiva, aunque a tasas menores que las verificadas en años anteriores los ingresos tributarios crecieron un 13,6% y los no tributarios, un 37,8%.

En lo referente a la política monetaria, a lo largo de 2013 el banco central mantuvo constantes las tasas de interés de referencia (activas, pasivas y máxima convencional), así como las tasas activas máximas para todos los segmentos de crédito. El crédito otorgado por el sistema financiero privado creció un 6,7%. Por su parte, los préstamos para la vivienda otorgados por el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS) se expandieron un 10,9% y los préstamos quirografarios un 11,7% en el período.

En abril de 2013 el gobierno declaró sus intenciones de reanudar las negociaciones sobre un acuerdo de comercio y de protección de inversiones con la Unión Europea; por otro lado, anunció que renuncia al trato preferencial de las exportaciones del Ecuador a los Estados Unidos en virtud de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA). Dentro de la región, entró en vigor el acuerdo de complementación económica con Guatemala, que otorga el acceso mutuo sin aranceles a más de 600 productos de cada país y se anunció también, que se negociaría el acceso al Mercado Común del Sur (MERCOSUR), después del cierre de un acuerdo con la Unión Europea.

Por su parte, las importaciones aumentaron un 7,6% en el año, debido al crecimiento en los rubros de: bienes de consumo (0,1%), materias primas (9,8%), bienes de capital (4,9%) y combustibles y lubricantes (14,7%). En consecuencia, la balanza comercial anotó un déficit de 821 millones de dólares en los tres primeros trimestres del año, al igual que en años anteriores, las balanzas de servicios y de renta fueron deficitarias, también se dio la reducción de las remesas de emigrantes a 1.169 millones de dólares en el 2013.

En septiembre de 2013, la deuda externa fue equivalente al 19,9% del PIB, su aumento obedece esencialmente al incremento de la deuda externa pública a un 13,9% del PIB, esto se debe principalmente al incremento de la participación en las negociaciones con China, que a este mes sumaba alrededor de 4.500 millones de dólares.

A lo largo de 2013 la inflación mantuvo una tendencia sostenida a la baja, debido a que los precios de los alimentos aumentaron menos que en 2012. En octubre de 2013 la inflación acumulada en 12 meses era del 2,0%, esto debido a que el ejecutivo decretó la implementación de controles de precios para un grupo de 46 productos agropecuarios, tales como frutas, verduras, carnes y huevos.

Según los datos gubernamentales y como promedio de enero a diciembre de 2013, la tasa de desempleo urbano bajó al 4,7% (frente a un 4,9% registrado en el mismo período de 2012), y el salario básico aumentó un 8,9%, de 292 a 318 dólares.

Con lo expuesto se infiere que la posición económica de país al término del 2013 fue 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 2013, la Gerencia General ha cumplido con las disposiciones y regulaciones de los organismos de control. Esto ha permitido que durante el 2013 la compañía se mantenga bien posicionada y estable frente al mercado y la competencia.

En referencia a la operación fundamental del negocio, se informa que se ha mantenido márgenes de utilidad importantes, llegando este ejercicio a \$1'218,738 USD. Que representa un incremento del 14% respecto a la utilidad alcanzada en el año anterior.

VENTAS

Durante este año los canales de ventas para la comercializado de este producto fueron en la ciudad de Quito, Edificio Matriz, Sucursal Norte en Carapungo, Sucursal Sur interior de Quicentro Sur; agencias en: Ibarra; Cayambe; Santo Domingo y Guayaquil; así como en puntos de venta dentro de los principales Centros Comerciales, en Quito: Condado Shopping, Quicentro Sur, Centro Comercial El Recreo; en Guayaquil: Mall del Sol y Centro Comercial Malecón 2000, canales que han permitido afianzar a la marca CONECA y posesionarse en los primeros lugares dentro del sector de Consorcios.

De igual manera en el año 2013 en el área Comercial se ha trabajado en el tema de la rotación y fidelización del personal de esta área, lo que ha permitido alcanzar un promedio de venta por asesor del 2.48 con un menor número de colaboradores, que representa un incremento del 14% con respecto al año 2012 que era del 2.16. Así mismo se ha realizado capacitaciones constantes y cursos de técnicas de ventas con el fin de afianzar el conocimiento de los Asesores Comerciales en el producto, aumentar el número de negocios en base a técnicas de ventas lo que ha reducido notablemente las sobre promesas.

VENTAS PROMEDIO POR ASESOR



Como resultado de todo el trabajo realizado con el personal de ventas en año 2013 se obtuvo un total de 1470 contratos, cifra que a pesar de ser menor al año inmediato anterior y que básicamente se debe a la reducción de personal en la Compañía especialmente en el área comercial debido a las regulaciones laborales por parte del MRL y del IESS en el control de la Seguridad y Salud Ocupacional, lo que no ha permitido crecimiento en Sucursales, puntos de venta para un mayor crecimiento y cobertura de mercado.

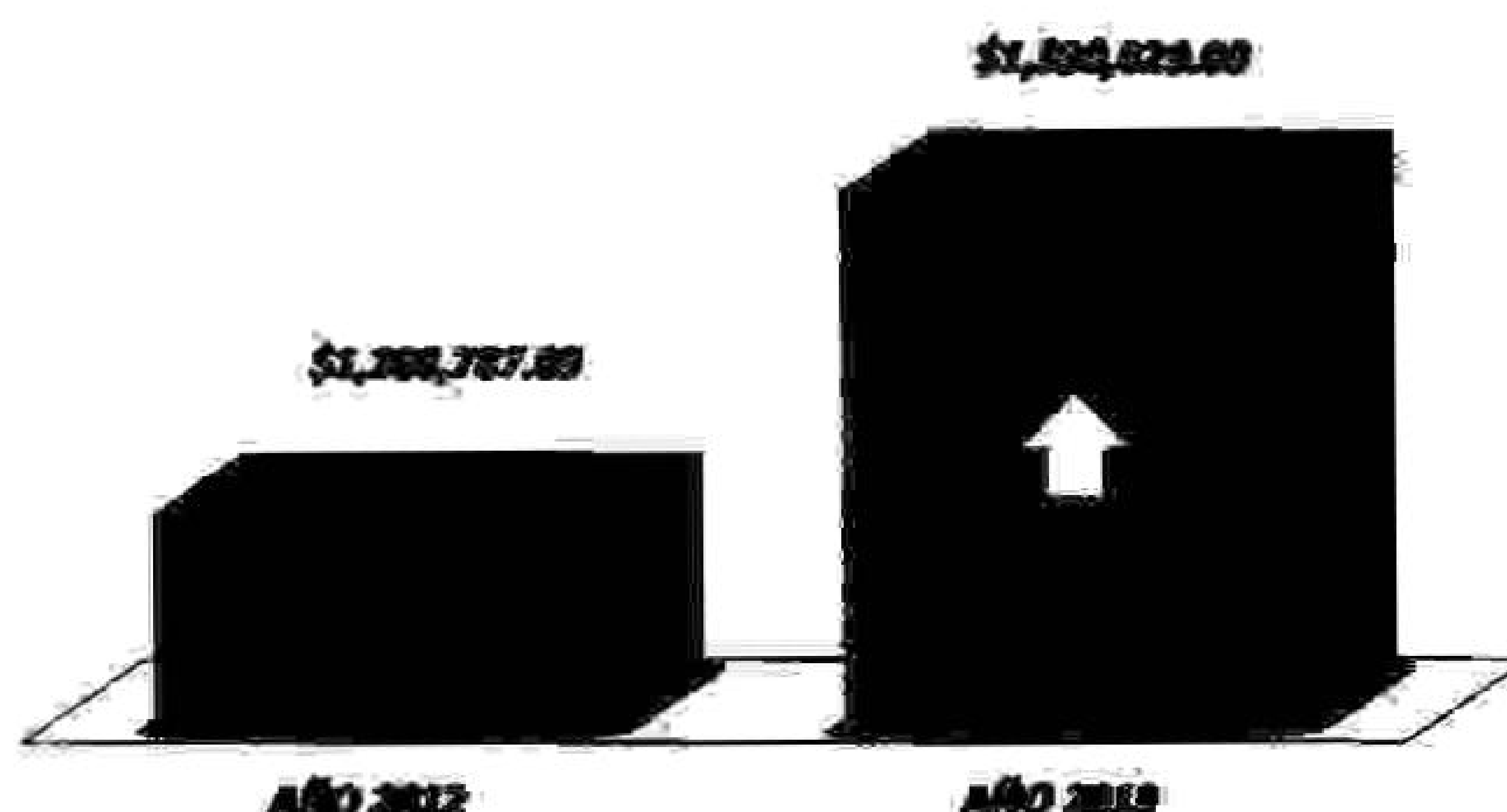
COBRANZAS

Importante área del negocio a la que se ha dedicado el tiempo necesario en temas de capacitación al personal a cargo, con el fin de reducir el porcentaje de morosidad actual, número de clientes desistidos y rescindidos, ya que de ello depende la liquidez de cada grupo y el crecimiento de la cartera.

En el año 2013 la Compañía aumentando su cartera de clientes a 2842, este número de clientes no han crecido sustancialmente debido principalmente a la liquidación de 5 grupos los cuales finalizaron su ciclo y su plazo de vigencia de funcionamiento.

Al 31 diciembre del 2013 la Empresa genera por concepto de Cuotas Administrativas anuales un total de \$1'330.829 con un crecimiento del 3% referente al año 2012, y que representa un aporte del 43% al total de los ingresos.

CUOTA ADMINISTRATIVA COBRADA



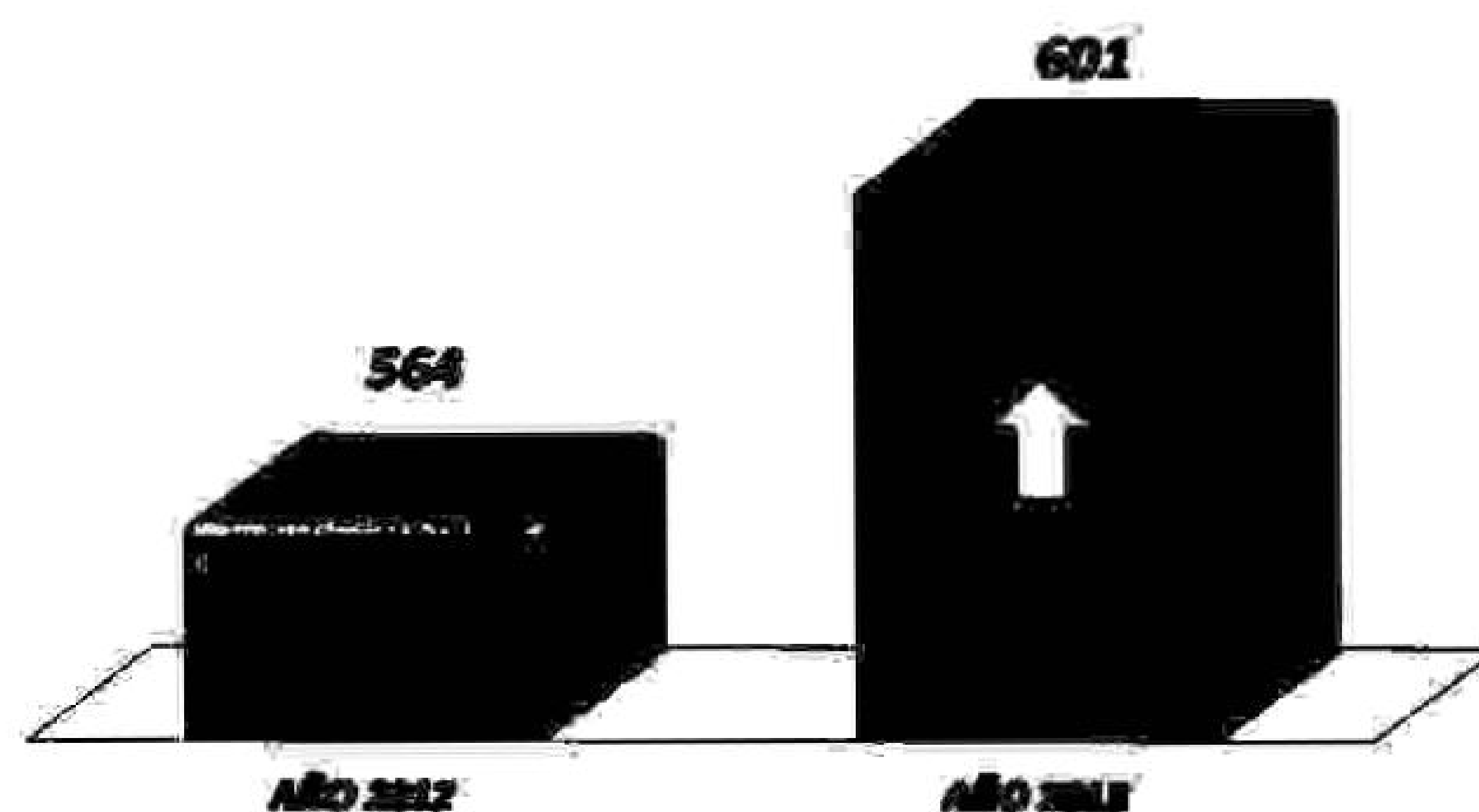
El porcentaje de morosidad promedio para este año 2013 fue del 15% en número de clientes, esta morosidad, aporta al ingreso total con el 1% por concepto de gestión de cobranza con un valor de \$33.946,64 USD. Cabe mencionar que la morosidad se ha mantenido con relación al año anterior lo que ha permitido mantener una cobranza adecuada

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.

Durante el 2013 los fondos recuperados en los grupos permitieron entregar un total de 601 unidades que representa un crecimiento del 7% en relación al año 2012.

NUMERO DE UNIDADES FACTURADAS



Entre las estrategias principales implementadas en este periodo esta, 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.

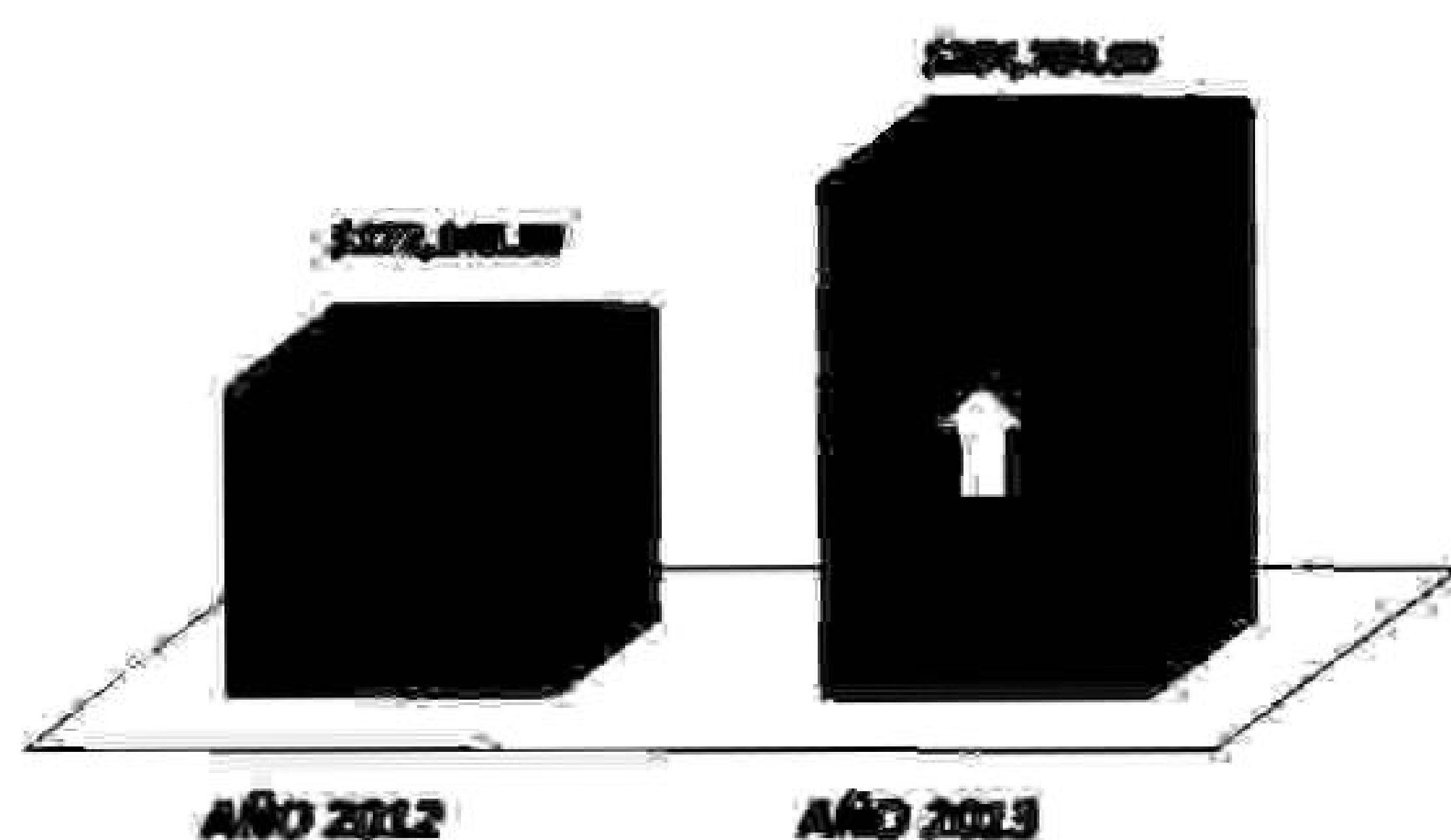
RESULTADOS FINANCIEROS

Durante el año 2013 se mantiene las políticas y procedimiento implementados en años anteriores, sin embargo en este periodo se ha logrado reducir y controlar los márgenes de gastos volviéndonos eficientes en varias partidas del Balance General; lo que ha permitido incrementar los Ingresos de la Compañía. Los rubros más representativos dentro del Estado de Resultados son, compras de Vehículos que fue de \$222,359 USD; donde la comisión se incrementa en un 15% con respecto al valor generado durante el periodo 2012 así mismo, durante el año 2013 el rubro por concepto de Adjudicaciones se incrementó en un 36% con el valor de \$269,172 USD.

COMISION COMPRAS DE VEHICULOS



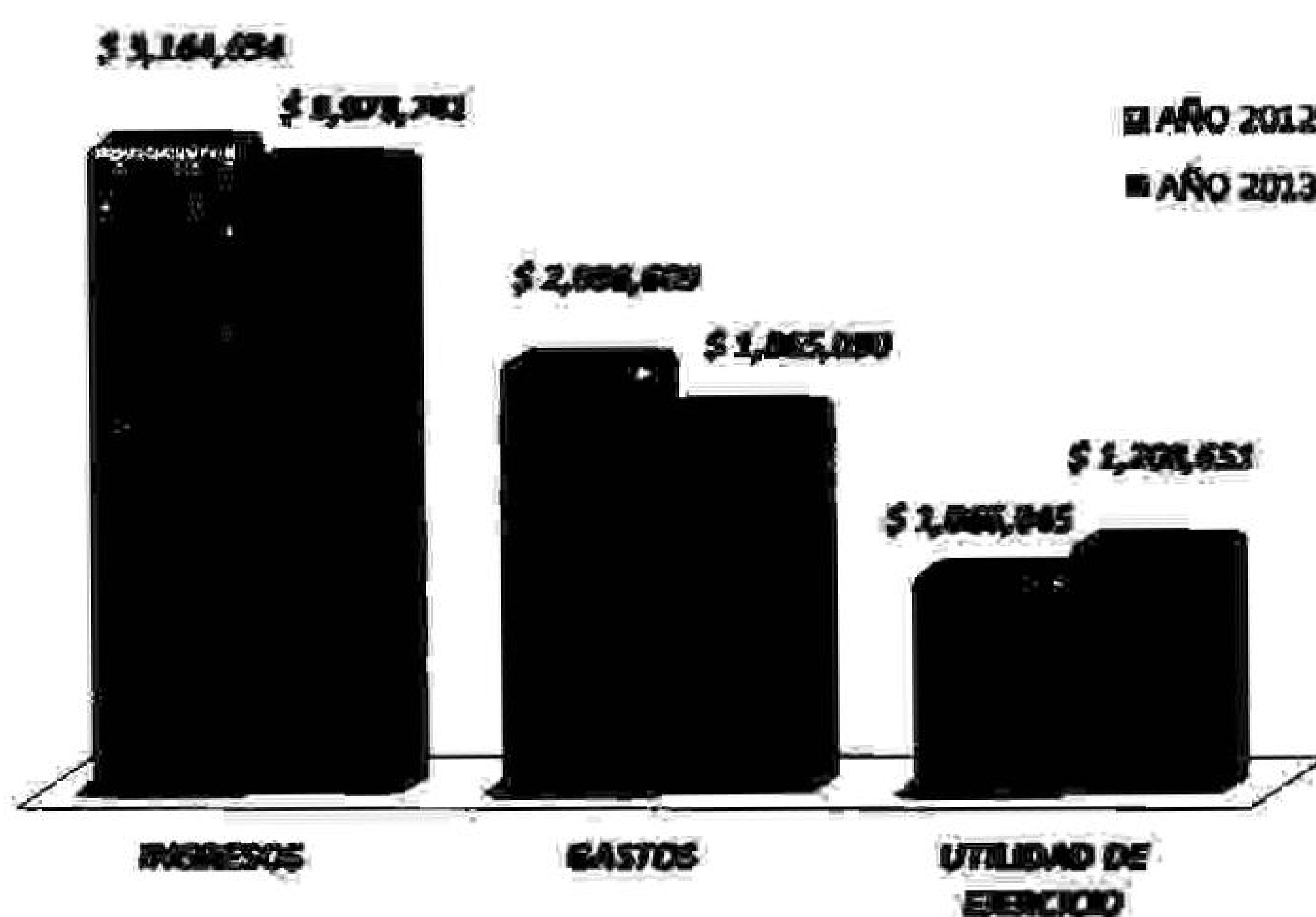
**VALOR COBRADO POR CONCEPTO DE
ADJUDICACIÓN**



En resumen como avances importantes durante este año 2013 tenemos que la compañía se ha consolidado con una Utilidad correspondiente al Ejercicio de \$1'218,738; así mismo se puede analizar que los gastos decrecieron en un 12% en relación a los del 2012, sin embargo el margen de crecimiento de la Utilidad del Ejercicio se incrementó en un 14% comparado al año anterior.

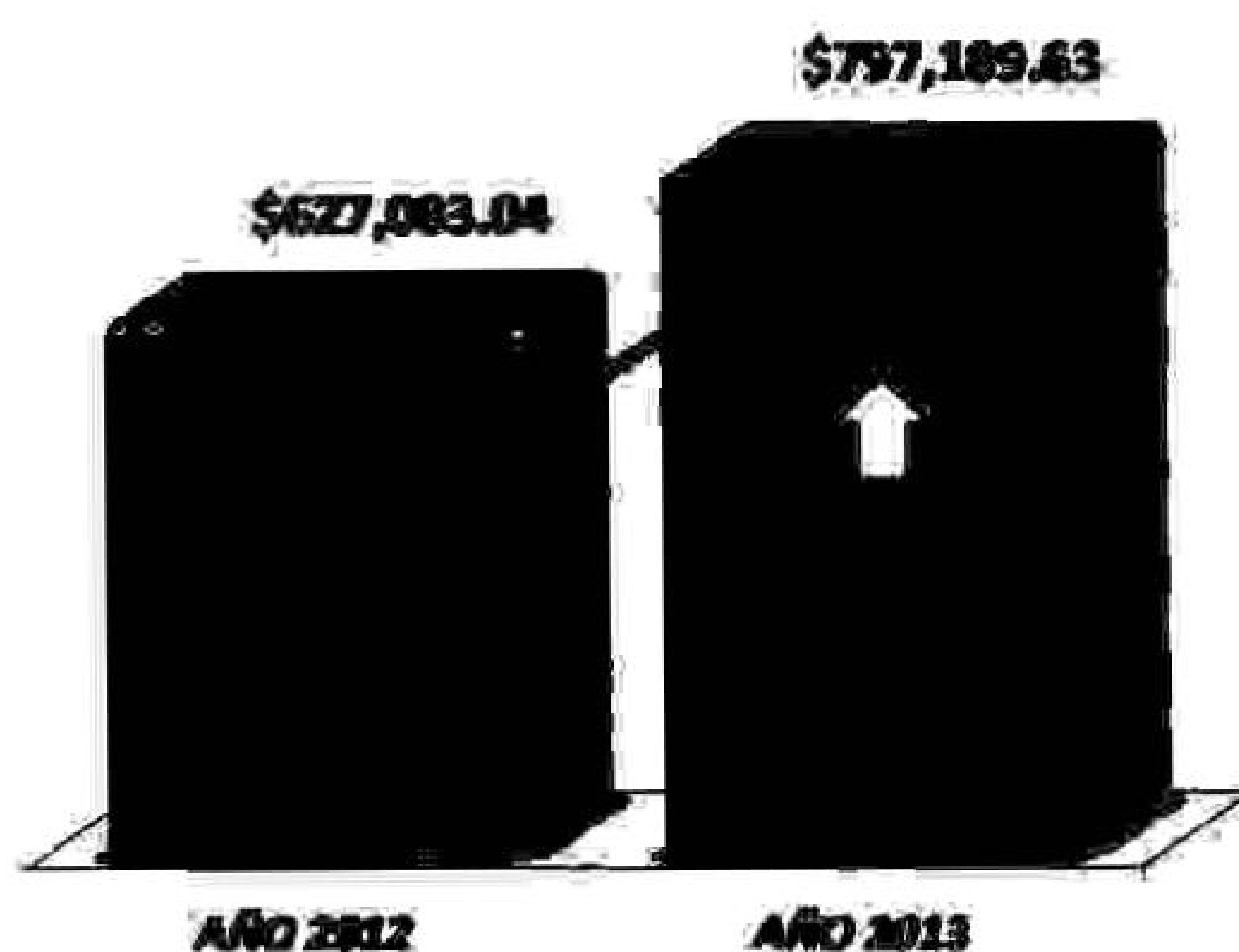
[Handwritten signature]

UTILIDAD DEL EJERCICIO



Con estos resultados podemos observar que en el periodo 2013 nuestro Margen Utilidad Neta Disponible es de \$797,190 USD comparado con el año 2012 que fue de \$627,083 USD, dando un crecimiento en un 27%.

UTILIDAD NETA



[Handwritten signature]

PROYECCIÓN

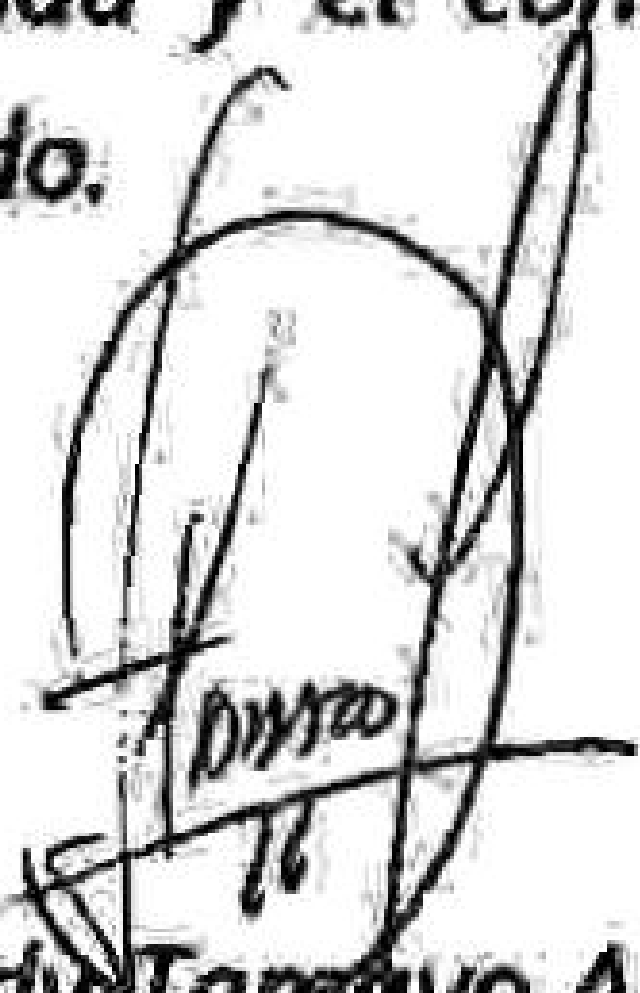
Para este año 2014 se ha previsto generar una Utilidad de \$1'000.000,00 USD mediante el fortalecimiento de las estructura comercial y administrativas, estricto control en gastos, incrementando un punto de venta de un equipo comercial en la ciudad de Quito con una redistribución de la fuerza laboral y en alianza estratégica con el concesionario LAVCA sin exceder los límites de personal; el mejoramiento de la recuperación de cartera; y, las estrategias de compra de unidades

De igual se ha previsto crear el departamento de Recursos Humanos que estará a cargo del seguimiento y control de Salud y Seguridad Ocupacional, Ministerio de Relaciones Laborales y del soporte y coordinación con exámenes periódicos, pre y pos ocupacional los cuales se deben realizar antes del primer cuatrimestre del año. Se establecerán los módulos de inducción periódicos a todo el personal en cuanto a: Manual de Lavado de Activos, Manual de Ética y Conducta, Reglamento interno de salud y seguridad ocupacional y demás políticas y procedimientos de contratación de personal en coordinación con las Gerencias General y de Negocios

Así mismo durante el año 2014 se implementará la facturación electrónica con el fin de cumplir con las normas y disposiciones del SRI y estar preparados operativa y tecnológicamente en el último trimestre de este año, esto reducirá costos en la impresión y generación de facturas y facilitara la comunicación directa y continua con nuestros clientes, para todo tipo de campañas definidas a través de nuestro Call y Contac Center.

Se ccontinuará con la estandarizar de procesos, políticas, manuales e instructivos durante el 2014 los cuales permitirán a las áreas de gestión lograr sus objetivos propuestos dentro de este periodo y respaldar la estructura de la Compañía.

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 Tamayo A.
GERENTE GENERAL