

INFORME GERENCIAL

**JUNTA DE ACCIONISTAS
CARCONNECT S.A.**

JULIO 2020

EJERCICIO ECONÓMICO 2019

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL UNIVERSAL DE LA COMPAÑÍA CARCONNECT S.A.

Señores Accionistas:

De conformidad con los Estatutos vigentes de CarConnect S.A. presentamos el siguiente informe relacionado a las actividades y resultados de la empresa, ocurridos en el periodo económico enero - diciembre 2019.

1. ENTORNO ECONÓMICO GENERAL

La economía del Ecuador en el año 2019 no logró los resultados esperados luego de varios esfuerzos realizados por el ejecutivo, el Producto Interno Bruto (PIB) tuvo un crecimiento mínimo del 0,13% según la reciente publicación del Banco Central del Ecuador (Publicación Marzo 2020) algunos factores como el paro nacional que tuvo suceso en octubre 2019, ocasionaron pérdidas al país de aproximadamente 821.7 millones de dólares (701,6 millones en pérdidas y 105, millones en daños). El consumo de hogares que fue la fuente principal del PIB se debió gracias al robusto crecimiento del crédito bancario, la cartera de crédito creció en un 10% al cierre del 2019.

El factor desempleo ha aumentado en 0,1% con respecto al 2018 (3,7% vs 3,8%) logrando apenas un 38,8% de empleo Adecuado y de un 56,7% de empleo Inadecuado (Fuente ENEMDU - INEC).

Aunque la inflación a finales del 2019 fue negativa (-0,07%), se estima que para el año 2020 tendrá un incremento inflacionario de 0,7 puntos

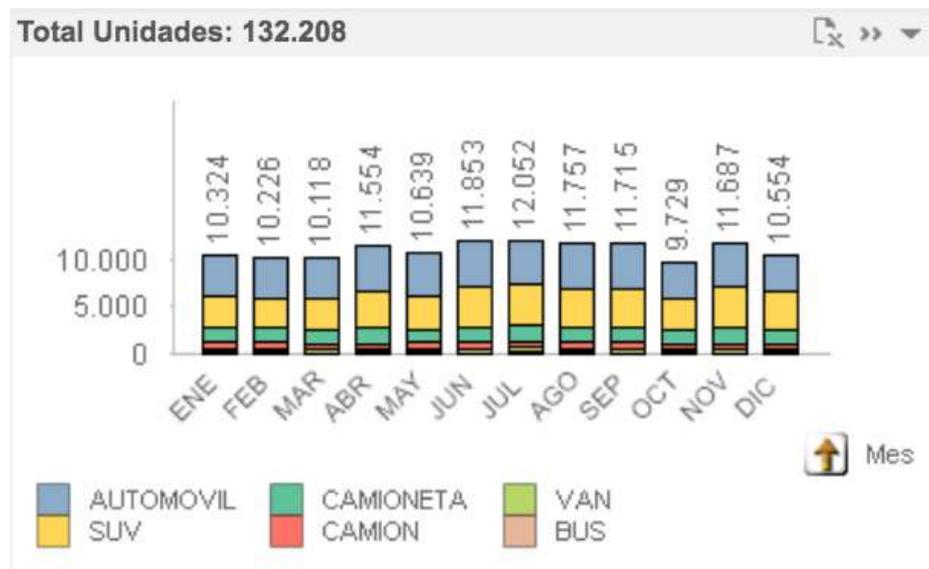
Otros factores como los constantes desequilibrios en la cuenta fiscal siguen dando valores negativos en el Presupuesto General de Estado, el gobierno sigue gastando más que los ingresos que genera, dejando un déficit interno de -\$3.384 millones de dólares así como deberá realizar nuevos ajustes, debido a las nuevas condiciones pactadas con el FMI para lograr reducir el riesgo país y con ello obtener créditos para inyectar a la economía del país.

El Ecuador necesitará fuentes de endeudamiento de al menos \$4.000 millones de dólares pero la débil estabilidad política y la baja competitividad con respecto a los países vecinos , por lo que resultará muy difícil encontrar fuentes de financiamiento e inversión extranjera directa (IED) .

2. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ECUATORIANA

Las ventas de vehículos en el 2019 tuvieron una caída del -3,9%, se comercializaron 132,208 unidades versus 137,615 (- 5,407 unidades), con respecto al 2018. . De estas 132,208 unidades, 122,545 unidades corresponden a vehículos livianos (-4,4% vs 2018) y 9,666 unidades corresponden a vehículos pesados (-0,9% vs 2018). La industria alcanzó una venta promedio de 11,017 unidades mensuales.

Unidades por Segmento			
Segmento	2018	2019	% YTD
AUTOMOVIL	58.854	54.192	-7,9%
SUV	45.139	45.266	0,3%
CAMIONETA	19.464	18.406	-5,4%
CAMION	7.844	7.907	0,8%
VAN	4.407	4.678	6,1%
BUS	1.907	1.759	-7,8%
Total	137.615	132.208	-3,9%



Fuente AEADE (Mayo 2020)

La composición de ventas, correspondiente a las formas de pago en el año 2019 fueron 54,4% ventas de contado y 45,6% ventas a crédito, esta composición es relevante conocerla para dimensionar el potencial de mercado y penetración de PVA's en la industria automotriz.

3. PRODUCTOS DE VALOR AGREGADO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

El mercado potencial de los diferentes productos de valor agregado se lo define por los productos complementarios que las empresas automotrices comercializan como una venta cruzada al vehículo, los productos principales son: Dispositivos de Rastreo Satelital, Seguro Automotriz, Laminas de Seguridad, Accesorios, entre otros.

Los productos de valor agregado: Dispositivos y Seguros son los más desarrollados, debido a que van de la mano cuando la compra de los vehículos son Financiados, estos PVA's en mercados maduros, empiezan a ser el core de negocio debido a que generan la rentabilidad, pasando de vender vehículos a vender valores agregados con el vehículo (Venta Integral).

En el año 2019 el volumen total en dólares de las 132.208 unidades vendidas fueron de \$3.485'533.131 millones.

Segmento	2018	2019	% YTD
AUTOMOVIL	\$ 909.656.300	\$ 920.407.828	1,2%
BUS	\$ 128.177.214	\$ 124.363.260	-3,0%
CAMION	\$ 361.249.407	\$ 335.802.498	-7,0%
CAMIONETA	\$ 603.706.270	\$ 592.495.811	-1,9%
SUV	\$ 1.379.430.429	\$ 1.396.086.762	1,2%
VAN	\$ 111.871.630	\$ 116.376.972	4,0%
	\$ 3.494.091.250	\$ 3.485.533.131	-0,2%

Si las ventas en unidades del 2019 fueron 132.208 unidades y el precio promedio fue de los PVA's fueron de: \$550,00 (Dispositivos) y \$700,00 (Seguros) , el potencial de mercado para dispositivos fue de \$ 72'714.400 y de \$ 92'545.600 para Seguros.

El potencial de demanda de estos dos productos, se los debe estimar en dos subcategorías:

- 1) Ventas de productos nuevos (Vehículos Nuevos: Financiados y Contado)
- 3) Renovación de anual de servicios (Rastreo Satelital y Cobertura Seguro)

3.1 VENTA DE PRODUCTOS NUEVOS (VEHÍCULOS FINANCIADOS)

Si estimamos que de las 132.208 unidades vendidas, el 45,6% fueron vehículos vendidos a través de instituciones financieras o crédito directo, estaríamos estimando una demanda potencial de productos de valor agregado de 60.287 vehículos que podrían haber salir con Dispositivos de Rastreo Satelital y Seguro del vehículo.

El mercado potencial de dispositivos en dólares fue de \$33'157.850 y \$42'200.900 para seguros, estimando una demanda potencial para vehículos financiados de \$75'358.750 de dólares para el año 2019.

3.2 VENTA DE PRODUCTOS NUEVOS (VEHÍCULOS CONTADO)

Esta demanda se la puede medir con un porcentaje de penetración sobre las ventas, se estima que en promedio la penetración a ventas de contado es del 15% en Dispositivos de Rastreo Satelital y de un 15% de penetración en Seguros, en esta categoría de ventas depende mucho la estrategia comercial de los canales de venta, el producto, la capacitación y sobre todo los incentivos a la fuerza de ventas para lograr una mayor penetración y en consecuencia un mayor volumen de unidades sobre las ventas.

Si estimamos la penetración de las 71.392 unidad que fueron ventas de contado la demanda potencial, con la penetración del 15% en dispositivos de \$ 5'354.400 y con el 15% de penetración en seguros de \$ 7'496.160.

3.3 RENOVACIÓN ANUAL DE SERVICIOS

Se estima que la renovación promedio anual sobre las ventas nuevas: Financiadas y Contado en el servicio de Rastreo Satelital está en un 35% y la persistencia promedio en seguros vehiculares es un 50%. Para poder calcular la demanda proyectada en los servicios tanto de rastreo satelital como en seguros es importante contar con un volumen de ventas rampa de cada servicio ya que la renovación está en relación directa con la penetración sobre las ventas.

4. PROYECTO INDACAR

Al “Proyecto Indacar” inicialmente lo manejamos dentro de la empresa RutaSierra S.A. en el año 2018 debido a que la compañía estaba disponible (sin actividad comercial) y al estar registrada en su objeto social para importar y comercializar cualquier producto asociado a la industria automotriz, la “utilizamos” como vehículo para importar los primeros dispositivos y realizar el plan de validación y desarrollo de producto, el mismo que luego de todo un año de pruebas, validaciones y parcial gestión comercial dio inicio a constituir una nueva compañía para desarrollar no solo el producto Indacar (Dispositivos) sino también la línea de Seguros y una sociedad estratégica junto con ASICOM ECUADOR S.A. la misma que estaría encargada de la operación de crédito y financiera, estos tres productos de valor agregado: Dispositivos - Seguros - Crédito, se establecieron para cumplir un propósito estratégico: Mejorar los indicadores de rentabilidad al grupo Automotriz.

En RutaSierra S.A. se recibieron \$179.900 depositados por los socios accionistas, valores que fueron utilizados de la siguiente manera: \$ 56.075,22 para el desarrollo de producto Indacar, \$8.620,08 para Inventarios de Dispositivos, \$70.000,00 Inversión en ASICOM y \$45.204,70 en efectivo que fueron trasladados a las nuevas cuentas bancarias de CarConnect S.A.

RESUMEN DE MOVIMIENTOS DEL PROYECTO DISPOSITIVOS Y SEGUROS EN RUTASIERRA	
Inicio de transpaso de fondos a Carconnect: 17 de abril de 2019	
Valores recibidos de los accionistas en la cuenta Rutasierra	\$ 179.900,00
INVERSIONES CARCONNECT	
Inversión ASICOMEQUADOR	\$ 70.000,00
Total	\$ 70.000,00
INVENTARIOS DISPOSITIVOS	
Inventario primer pedido	\$ 8.620,08
Total	\$ 8.620,08
GASTOS PREOPERATIVOS	
Gastos preoperativos 2018	\$ 40.077,71
Gastos preoperativos 2019- enero a mayo	\$ 15.997,52
Total	\$ 56.075,22
Total valores invertidos por Rutasierra	\$ 134.695,30
VALOR POR TRANSFERIR DE RUTASIERRA A CARCONNECT	\$ 45.204,70

Registros firmados y autorizados por los socios el 31 de Mayo de 2019

5. LA EMPRESA

CarConnect se constituyó como una Sociedad Anónima el 20 de febrero 2019, principalmente tiene como actividad económica (objeto social) importar y comercializar bienes relacionadas a la industria automotriz en general.

La compañía se constituyó con un capital suscrito de \$270.000 dólares americanos bajo una estructura societaria formal, está registrada en la superintendencia de compañías y registro mercantil respectivamente:

CARCONNECT S.A.

Nombre del Accionista	SUSCRIPCIÓN DE CAPITAL		Numerario	Forma de Pago		CAPITAL TOTAL
		% Participación		Capital pagado	Capital por pagar	Capital Total
LUIS EDUARDO ITURRALDE HIDALGO	\$ 21.600,00	8%	21.600	21.600	0	21.600
INVERSIONES & ACCIONES CAPITALCOM CIA. LTDA.	\$ 21.600,00	8%	21.600	10.000	11.600	21.600
SANTIAGO MARTIN SEVILLA GORTAIRE	\$ 18.900,00	7%	18.900	4.800	14.100	18.900
PAULO DANIEL HOLGUIN BARONA	\$ 62.100,00	23%	62.100	42.400	19.700	62.100
JUAN SEBASTIAN HOLGUIN BARONA	\$ 67.500,00	25%	67.500	16.900	50.600	67.500
SANTIAGO XAVIER VIVERO COBO	\$ 16.200,00	6%	16.200	12.000	4.200	16.200
ALVARO DAVID NOGALES Y PLATON	\$ 21.600,00	8%	21.600	10.000	11.600	21.600
FABRIZIO TORMEN VASCONEZ	\$ 10.800,00	4%	10.800	7.000	3.800	10.800
RODRIGO SEVILLA GORTAIRE	\$ 13.500,00	5%	13.500	5.000	8.500	13.500
JOSÉ IGNACIO HOLGUIN CASTRO	\$ 16.200,00	6%	16.200	12.000	4.200	16.200
TOTALES	\$ 270.000,00	100%	270.000	136.450	133.550	270.000

Dentro de su core de negocio, CarConnect cuenta con el desarrollo de productos de valor agregado (PVA's) principalmente Dispositivos, producto que dio inicio a las operaciones de la compañía, una vez realizadas las pruebas y validación técnica en varios vehículos del portafolio del grupo con el dispositivo INDACAR en el 2018, realizamos un acuerdo formal con INDACAR INC. para ser los representantes del producto y la marca en el Ecuador.

CarConnect S.A. posee una participación accionarial en la empresa ASICOM ECUADOR S.A. la misma que se definió como la operadora de crédito para prestar servicios de compra venta de cartera automotriz a las empresas del grupo, CarConnect posee el 40% de acciones, siendo la empresa con mayor participación y en la cual se invirtió \$70.000 dólares más \$50.000 como préstamo para capital de trabajo de esa compañía, valores que revisaremos más adelante en los estados financieros.

CarConnect S.A. inició sus actividades pre operativas en el mes de abril, incorporando al equipo de trabajo a una contadora / administrativa , una gerente de operaciones & servicio al cliente y finalmente a un asesor técnico automotriz , equipo base para cubrir las principales actividades del giro de negocio.

5.1 PRODUCTOS

Desde abril 2019 , el enfoque estuvo en desarrollar y comercializar el producto INDACAR, el cual es un dispositivo y servicio de inteligencia vehicular que se conecta en la computadora de cada vehículo y entrega información mecánica tanto para el usuario o administrador del vehículo y para los departamentos comerciales de posventa, logrando tener en tiempo real información de todo lo que sucede con el vehiculo, así como conocer en tiempo real su ubicación, kilometraje real, fallas mecánicas, alertas , sensores, programación de mantenimientos y datos relevantes para mantener el vehículo en óptimas condiciones siendo una herramienta transversal de inteligencia comercial para lograr mejores indicadores de retención.

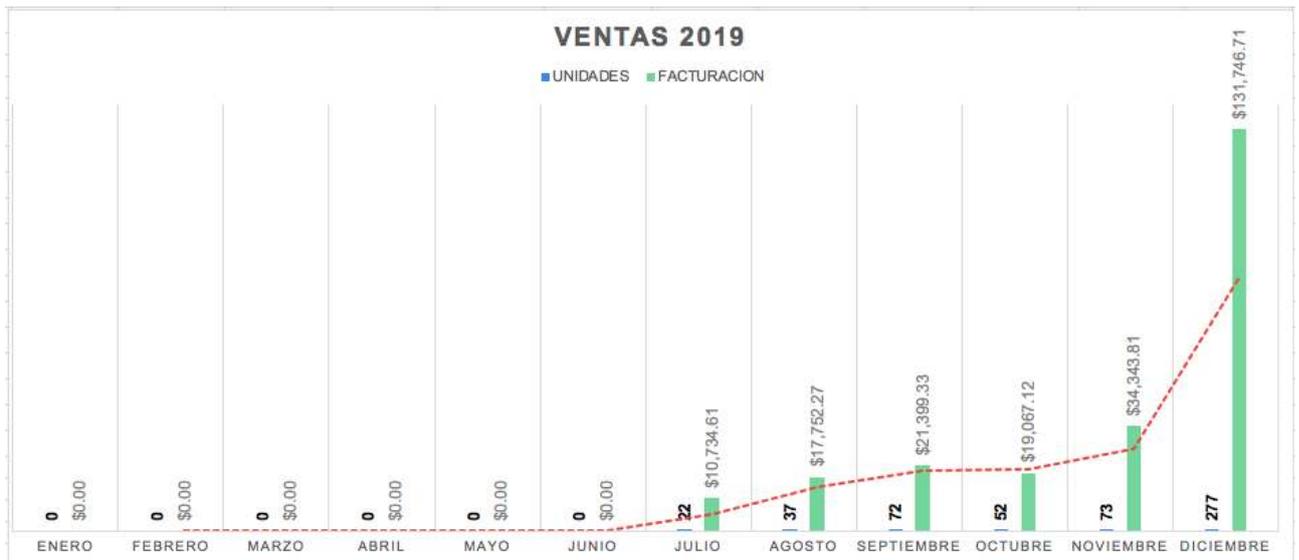


Adicional, en base a un acuerdo comercial con la empresa RoadTrack S.A. empresa enfocada en dispositivos de rastreo satelital, logramos negociar un servicio complementario de “Seguridad” para cubrir la necesidad de las Instituciones Financieras que requieren que el vehículo sea bloqueado y recuperado en caso de robo o moratoria de los clientes que compran el vehículo a crédito, esta alianza comercial permitió que podamos desarrollar el producto INDACAR +, el mismo que ha permitido que los vehículos financiados salgan tanto con Indacar (Base) como con el servicio de seguridad (Plus) siendo aceptado el mismo por todas las Instituciones Financieras y que los canales de ventas (concesionarios) logren una rentabilidad bruta promedio del 35% en su colocación.

5.2 VENTAS

CarConnect inició actividades en el mes de julio 2019 llegando a un convenio comercial con Volkswagen Ecuador (Imponentura C.A.) y su red de concesionarios para la implementación del producto Indacar, una vez que pasaron todas las pruebas de validación técnica y homologación de producto con la marca, satisfactoriamente todo el line up de vehículos Volkswagen tuvo conectividad entre el dispositivo Indacar y el vehículo, llegando a tener por primera vez datos de la computadora del vehículo para que los mismos sean procesados y manejados comercialmente por los departamentos comerciales de Posventa. El esquema comercial definido fue la colocación del dispositivo a costo de la marca - importador por un valor \$170 + IVA y una negociación particular con cada concesionario para la activación del servicio Indacar por un costo de \$116 + IVA por un año de servicio, los concesionarios tienen una atraktividad comercial debido al modelo de negocio con el producto desarrollado Indacar +, el mismo que genera una rentabilidad para el concesionario del 45% para vehículos Polo - Virtus - TCross y un margen de rentabilidad del 29% para otros modelos del line up Volkswagen. En diciembre 2019 logramos formalizar el acuerdo comercial con Impofactor - importadores de la marca GAC Motor - y resolvimos facturar 186 unidades (dispositivos) para los vehículos GAC vendidos por parte de Impofactor / AutoFactor debido a que en los meses anteriores solventamos los inconvenientes de producto y en noviembre logramos homologar el producto Indacar e Indacar Plus en la marca.

Los resultados alcanzados en ventas, en el año 2019, son los siguientes:



En total logramos instalar 533 dispositivos con una facturación de \$235,043.78 para el 2019, en promedio se instalaron 88 dispositivos y una facturación promedio de \$39,173.98 mensuales tanto del producto Indacar como Indacar +.

6. ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

6.1 ADMINISTRACIÓN

En cuanto a la parte administrativa, la compañía ha cumplido con todas sus obligaciones ante los entes de control, entre los más importantes:

- Superintendencia de compañías, valores y seguros.
- Servicio de rentas internas
- Instituto ecuatoriano de seguridad social
- Ministerio de trabajo
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato

De igual manera, se ha designado la contratación del comisario revisor de los Estados financieros del ejercicio 2019.

6.2 FINANZAS

En cuanto a la información financiera de la compañía, en seguida se detallan los rubros más significativos dentro de los balances de la compañía al 31 de diciembre de 2019:

CAPITAL DE TRABAJO

El Capital de Trabajo fue de \$270.579, este valor representa los fondos que dispone la compañía para su funcionamiento operacional. Esto se ratifica en el índice de liquidez corriente, es decir el número de veces que el activo corriente cubre al pasivo corriente, que al cierre del año 2019 fue de 2,5 veces.

BALANCE GENERAL

ACTIVO

El Total del activo en el año 2019 fue de \$ 489.450. Dentro del activo total, las cuentas más significativas son: Cuentas por cobrar comerciales con un 35% del total de activos y Otras cuentas por cobrar con un 41% del total de activos (corto y largo plazo). Por su parte el efectivo y sus equivalentes representan el 12%. Al final del año 2019, también se mantienen otras cuentas como inventarios (5%), servicios pagados por anticipado (4%) y otras cuentas por cobrar a largo plazo (7%).

A continuación se amplía un detalle de las principales cuentas que componen el activo:

CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

El total de cuentas por cobrar comerciales asciende a \$172,616, de lo cual el 47% pertenece a Impofactor, el 45% a Autosierra y la diferencia otros clientes.

OTRAS CUENTAS POR COBRAR

Este rubro se compone de cuentas por cobrar relacionadas por \$116,000.00 entre el corto y largo plazo, que corresponde a un préstamo temporal por \$50,000 otorgado a ASICOM ECUADOR y \$66,000.00 se registrará como aporte de capital de CarConnect en ASICOM ECUADOR.

El valor de cuentas por cobrar accionistas terminó en \$49,536.00. (Valores pendientes por recaudar en función de las decisiones estratégicas de inversión- Proyectos)

El rubro anticipo a proveedores asciende a \$ 34,350, que respecta al desarrollo de la aplicación celular para la marca Volkswagen.

Finalmente \$ 1,400.00 se registran como garantías de arrendamiento.

Los rubros detallados, totalizan en otras cuentas por cobrar el valor de \$201,285.74 entre el corto y largo plazo.

PASIVO Y PATRIMONIO

El Pasivo Total en el año 2019 fue de \$275.175. Dentro de este rubro, las cuentas más significativas son: Otras cuentas por pagar con un monto de \$120.500, que representa el 25% del total pasivo y patrimonio, pasivos por ingresos diferidos (largo plazo) que representa el 17% y las Obligaciones con instituciones financieras entre el corto y largo plazo representando el 9%.

El Patrimonio de la compañía para el cierre del ejercicio fue de \$214.274, el cual se compone del capital social aportado por \$270.000 menos la pérdida generada en el ejercicio de \$55.726.

A continuación se amplían, las cuentas más importantes:

OTRAS CUENTAS POR PAGAR

Este rubro se desglosa en: El anticipo entregado por parte de Impoventura para el desarrollo de la aplicación Volkswagen por \$60,500.00; y, por otro lado, el valor de \$60,000.00 que pertenece a una cuenta por pagar a ASICOMEQUADOR, también como préstamo temporal.

En el año 2020 la administración prevee netear tanto el activo como pasivo generado con ASICOMEQUADOR, a excepción de la parte que se capitalizará en dicha compañía.

PASIVO POR INGRESOS DIFERIDOS

Este rubro se compone por los servicios facturados en los planes de uno a cinco años y que serán parte de los ingresos de la compañía, una vez efectivamente se entregue el servicio al cliente en. El monto total asciende a \$83,942, siendo \$55,926 de servicios Indacar Plus que representa el 67% y de servicios Indacar \$28,016 corresponden al 33%.

PRÉSTAMOS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS

Dentro de la estructura de inversiones, se acordó el préstamo de \$ 50.000 dólares para la sociedad con ASICOM ECUADOR S.A. para capital de trabajo de la operadora de crédito. Para lo cual CARCONNECT recurrió a un préstamo con una institución financiera:

Al 2019, la compañía terminó con la siguiente operación crediticia:

Nombre de la entidad acreedora	Fecha de concesión	Plazo otorgado	Monto original de la deuda	Fecha de vencimiento	Periodicidad de pago	Garantía	Saldo de la operación
CORTO PLAZO							
Cooperativa Crediambato	6/12/2019	18 meses	\$ 29.282,92	15/6/2021	Mensual	-	\$29.282,92
LARGO PLAZO							
Cooperativa Crediambato	6/12/2019	18 meses	\$ 16.057,66	15/6/2021	Mensual	-	\$16.057,66

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

A continuación se detallan los rubros principales:

RESULTADOS

Las ventas ascendieron a \$235,043 de este valor se registró \$151,100 como ingresos en estado de resultados, y \$83,942.90 como ingresos diferidos en el pasivo a largo plazo, ya que corresponden a planes de servicio mayores a un año hasta cinco años.

Puesto que la compañía se constituyó en febrero de 2019, la mayor parte preoperativa del proyecto, se lo recibió de los gastos pre operativos realizados compañía Rutasierra S.A.; lo cual representó egresos por \$50,067, que se registran en los gastos de venta de CARCONNECT S.A. Esto influyó significativamente en la pérdida generada durante el ejercicio 2019, que ascendió a \$55,725.

COSTO DE VENTA

Los costos de venta representan el 51,85% de los ingresos, con un monto de \$78,341.77 y se compone tanto de los costos de dispositivos, como los componentes utilizados para proveer el servicio a los clientes.

GASTOS DE VENTA

Este rubro significó \$54,802.80; es decir el 36.27% de los ingresos. Es importante recalcar que los gastos pre operativos por \$50,067.17 se encuentran dentro de este rubro.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

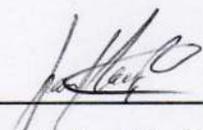
El monto ascendió a \$69,708.1, que representa el 46.13% de los ingresos.

EGRESOS NO OPERACIONALES

Corresponden mayormente a intereses de financiamiento con la Cooperativa Crediambato, que junto con otros gastos menores totalizan \$3,974.01; este valor representa el 2.63% de los ingresos.

PRINCIPALES ÍNDICES FINANCIEROS

Indicador	Resultado	Interpretación
Liquidez		
Razón corriente	\$ 2,54	La empresa cuenta con \$2,54 por cada \$1,00 que adeuda a corto plazo.
Prueba ácida	\$ 2,40	La empresa cuenta con \$2,40, sin considerar su inventario, por cada \$1,00 que adeuda a corto plazo.
Capital de trabajo	\$270.579,60	Valor que le quedaría a la empresa, después de haber pagado sus pasivos de corto plazo, permitiendo a la Gerencia tomar decisiones de inversión temporal.
Rentabilidad		
Margen bruto	48,15%	Considerando diferimiento en ingresos y costos por planes de servicio mayores a un año
Rentabilidad sobre ventas	-36,88%	
Endeudamiento		
Endeudamiento	\$ 0,56	Por cada dólar que la empresa ha invertido en activos, ha comprometido \$0,56 con terceros.
Autonomía	\$ 1,28	El patrimonio de los accionistas está comprometido en \$1,28 por cada \$1,00 adeudado.


 Juan Sebastián Holguín
 CARCONNECT S.A.
 Gerente general