AutoFenix

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL

A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

PERIODO ENE - DIC 2018

Quito, 1 de abril de 2019

AUTOFENIX S.A.

CONVOCATORIA A JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS

Por medio de la presente y de conformidad con el artículo 119 y 307 de la Ley de Compañías se convoca a los accionistas de la compañía AUTOFENIX S.A. a realizase el día 12 de abril de 2019 a las 10:00 horas en las oficinas de la Compañía ubicadas en la Av. General Rumiñahui No.328 y Tercera Transversal, San Rafael, Provincia de Pichincha, con el objeto de conocer y resolver los siguientes puntos:

ORDEN DEL DIA:

1. Conocimiento y aprobación de los Estados Financieros del ejercicio económico 2018;
2. Conocimiento y aprobación del Informe de Gerente General para el ejercicio económico 2018;
3. Conocimiento y aprobación del Informe de Comisario del ejercicio económico 2018;
4. Conocer y resolver sobre el Informe de los Auditores Externos por el ejercicio económico 2018;
5. Resolución sobre los resultados del ejercicio económico 2018;
6. Conocimiento y aprobación de la salida de la Compañía del Mercado de Valores;
7. Elegir Comisario para el año 2019;
8. Designar Auditores Externos para el año 2019.
9. Conocimiento de la renuncia del Presidente de la compañía Sr. Ralph Gillies.

El Comisario será especial e individualmente convocado.

Quito, 29 de marzo 2019

Arturo Román Cárdenas
GERENTE GENERAL

CONTENIDO DEL INFORME

1. Informe de la Gerencia General relacionado con el período Enero - Diciembre 2018
    a. Entorno general de la industria
    b. Escenario económico-político en 2018 y perspectivas para 2019
2. Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico 2018.
    a. Ventas de vehículos nuevos
    b. Resultado de la Red de Concesionarios Mazda & FCA
    c. Resultado de Posventa
3. Resultado operativo de Autofenix en 2018
4. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio.
5. Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio 2018, en el ámbito administrativo, laboral y legal.
6. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio 2018, Estados Financieros y de los Resultados Anuales, comparados con los del ejercicio 2017.
7. Propuesta sobre el resultado obtenido en el ejercicio económico 2018.
8. Estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía.
9. Recomendaciones de la Administración a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.
10. Informe del Comisario de la Compañía sobre el Ejercicio 2018.
11. Informe de los Auditores Externos de la Compañía sobre el ejercicio 2018.
12. Balance General y Estado de Resultados del ejercicio 2018.

Quito, 1 de abril de 2018

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE AUTOFENIX
PERIODO ENE -DIC 2018

Señores Accionistas:

Me permito poner a consideración de ustedes el informe relacionado con la administración y resultados de la compañía, por el periodo enero - diciembre del ejercicio 2018:

Considero necesario señalar que todas las acciones ejecutadas por esta administración durante el año 2018 estuvieron encaminadas a lograr el cumplimiento de los objetivos definidos al inicio del periodo, para maximizar la inversión de los accionistas y minimizar los riesgos relativos al negocio.

Entorno General: aspectos claves económicos y políticos:

El 2018 representó un año de transición en términos políticos y económicos. La elección de Lenin Moreno como presidente de la República en 2017 había supuesto inicialmente la idea de continuidad del enfoque político del gobierno de Rafael Correa y la implementación de reformas que permitan resolver los cada vez más acuciantes desafíos económicos con los que terminó su Gobierno.

Sin embargo, en tan solo cuestión de semanas se hizo evidente una suerte de rompimiento entre Moreno y Correa, el mismo que se materializó primero de forma gradual y luego de manera mucho más concreta. A los problemas económicos le sucedieron los continuos escándalos de corrupción que involucraban a las más altas esferas del Gobierno anterior, pero también a las de Lenin Moreno, principalmente encarnados en la figura del vicepresidente Jorge Glas.

Así, el 2018 empieza efectivamente con la sustitución de Glas al haber sido encarcelado y condenado por corrupción a finales de 2017, hecho que marcó el primer gran rompimiento con el pasado del gobierno de Rafael Correa. El segundo hecho fue la convocatoria a Consulta Popular en febrero con el fin de reformar la Constitución de la República y concretamente abordar temas como:

- La formación de un Consejo de Participación Ciudadana y Control Social (CPCCS) transitorio para la evaluación y designación de todas las autoridades de control del Estado.
- La derogación de la Ley de Plusvalía aprobada y promulgada en el gobierno anterior.
- La eliminación de la reelección indefinida aprobada por la Asamblea Nacional en 2015.
- La prohibición de la explotación minera metálica en zonas protegidas.
- La inhabilitación de personas condenadas por actos de corrupción para ser elegidas en cargos públicos.

El resultado de la consulta fue de 67,65% a favor de las preguntas planteadas por el Gobierno, lo que se tradujo por tanto en la renovación de capital político para afrontar el 2018. En la práctica, los resultados de la consulta supusieron la fractura total con el legado de Rafael Correa y la posibilidad de que la nueva administración canalice sus esfuerzos en la lucha contra la corrupción, así como transparentar el estado real de la economía. Estas dos aristas debían servir como base para emplear capital político que permitiese afrontar reformas mucho más agresivas, especialmente en lo económico.

En este sentido, el Gobierno dio señas de asumir esta nueva etapa con decisiones como la de nombrar a Richard Martínez como Ministro de Economía, una figura completamente distanciada de la etapa anterior y mucho más cercana al sector empresarial. El nombramiento del nuevo ministro estuvo acompañado de anuncios de búsquedas de nuevos acuerdos comerciales con los Estados Unidos y otras iniciativas regionales como la Alianza del Pacífico y, sobre todo, la posibilidad de concretar un nuevo acercamiento con organismos multilaterales como el FMI, desterrados del país durante el mandato del gobierno anterior.

Sin embargo, a finales de 2018 es evidente que el capital político acumulado por el Gobierno en 2017 y tras la consulta popular de febrero, ha ido mermando a un ritmo mucho más rápido del esperado. La lucha contra la corrupción fue considerada como un elemento bandera que por otro lado no puede hacerse sin desligar el hecho de que muchos funcionarios del Gobierno de Moreno, con el presidente a la cabeza, fueron parte del régimen anterior. Adicionalmente, frente a las expectativas para que el Gobierno tome medidas concretas que apuntalen las discretas expectativas económicas, la

evidencia sugiere que el Gobierno no cuenta con la capacidad política de asumir decisiones políticamente costosas como la eliminación eventual del subsidio a los combustibles.

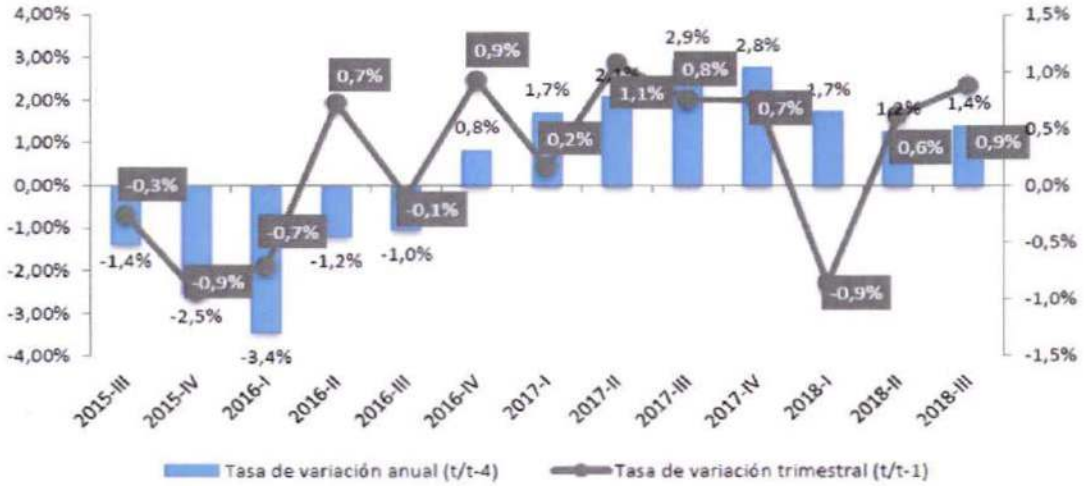
Desde el ámbito político, el 2018 cerró por tanto con la constatación de un Gobierno débil, con una aprobación situada en el 35% y que se explica por su gestión de la política de subsidios y la aprobación del Presupuesto General del Estado para el 2019. En la misma línea, las correcciones económicas son todavía de corto plazo a pesar del anuncio de reforma del tamaño del Estado.

Escenario económico en el 2018 y perspectivas para el 2019

A manera de resumen, resulta interesante analizar los datos preliminares del cierre del tercer trimestre de 2018, los cuales muestran un menor dinamismo en la economía ecuatoriana, medida en crecimiento del PIB, si se compara el mismo período del año anterior (+1,4% vs 2,9%). Esta cifra se explica a partir de la ralentización del consumo de los hogares, así como la caída de la capacidad de gasto del Gobierno nacional. Concretamente, el fisco presenta cuentas mucho más restrictivas para proyectar un superávit primario de USD 696 millones para 2019 frente a un déficit de USD 1.100 millones en el período anterior. De esta forma, el Presupuesto General del Estado (PGE) para 2019 está fijado en USD 31.319 millones, lo que supone un 2,8% menos que el PGE de 2018. Las necesidades de financiamiento están estimadas para el 2019 en aproximadamente USD 9.000 millones

A partir de este dato, el 2018 muestra una pérdida de dinamismo económico general que se explica en un menor consumo de las familias, un menor gasto gubernamental y una menor capacidad de inversión, los cuales se reflejan directamente en la evolución del PBI tal como muestra el gráfico siguiente:

Gráfico 1: Ecuador: Variación anual y trimestral del PIB 2015.III – 2018.III (En porcentajes)

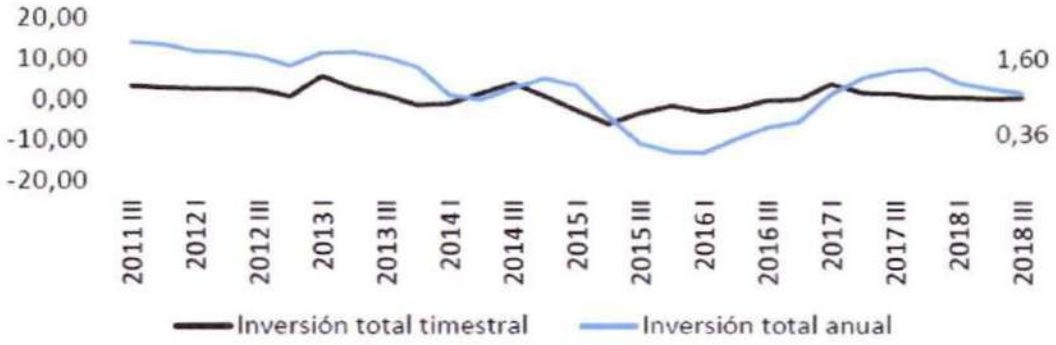


Fuente: BCE / **Elaboración:** Multienlace.

Otro dato que apuntala lo anterior es el análisis del consumo privado. De hecho, en 2017 el cierre del tercer trimestre mostró un crecimiento del 3,6% del consumo privado mientras que en el mismo período de 2018 la variación fue solo del 2,6%. La restricción del consumo estaría explicada en la debilidad del empleo formal, la reducción del acceso a créditos y la incertidumbre de la situación económica personal. Si se compara este dato con lo que sucede con el consumo público, es posible evidenciar que este también sufre una caída en el ritmo al pasar del 4,4% en 2017 al 2,3% en 2018 ante la falta de recursos públicos.

En lo que se refiere a la inversión, según datos del Banco Central del Ecuador (BCE), en 2018 esta debería incrementarse en 1,4% con respecto al dato de 2017. A su vez, la variación de este rubro entre 2016-2017 ascendió a 5,7%, mostrando por tanto el enfriamiento de la capacidad de inversión general del país. En gran medida, esto está explicado nuevamente por la falta de recursos del Gobierno, el cual tuvo que ajustar a la baja el nivel de inversión paralizando la ejecución de nuevos proyectos en 2018 y concentrándose en aquellos que estaban en proceso.

Gráfico 3: Inversión total
2011.III – 2018.III (En TVA%)



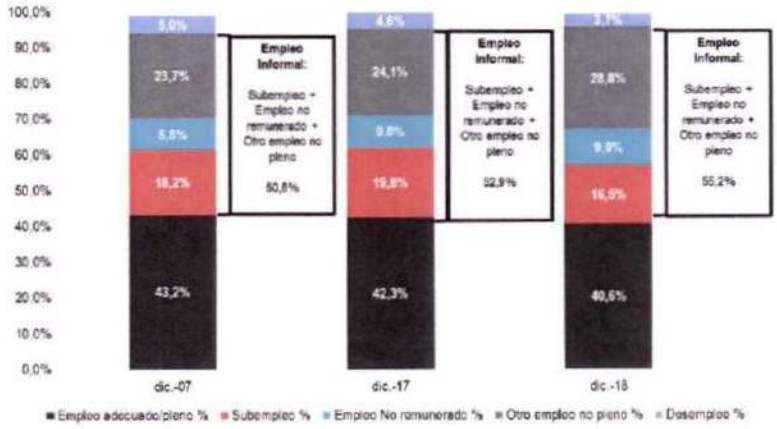
Fuente: BCE / **Elaboración:** Multienlace

En términos del desempeño de los diferentes sectores de la economía, aunque el nivel de crecimiento es más lento en relación al 2017 (+1,4%), el comercio y el transporte destacan creciendo sobre el promedio (+2,8% y 2,1% respectivamente). Por otro lado, el sector de la construcción creció ligeramente por debajo al 1,2%. En cuanto al sector petrolero, considerado como absolutamente clave para la economía, el 2018 mostró una reducción del 3,1% en la producción de crudo. Afortunadamente para el país, hubo un efecto de compensación por la recuperación del precio del referente WTI hasta ubicarse en USD 69,74 por barril.

Sin embargo, es necesario matizar este último dato al constatar que el 2018 cierre con el nivel de producción diaria más bajo en los últimos 4 años, lo que ha se traducido en un lucro cesante muy significativo para el Estado ecuatoriano. De lado del precio internacional del petróleo, hay varios factores geopolíticos que han influido en la volatilidad de este, situando la referencia del WTI con cierre al cuarto trimestre del año en USD 51,17 por barril, esto es un 8% más caro que en el mismo período en 2017. En 2016 el precio promedio fue de USD 60.

Otros indicadores del desempeño de la economía son el nivel de inflación y el mercado laboral. Para el primero, el dato relevante es que el 2018 supone el año con la inflación más baja desde que la economía está dolarizada (0,27% anual) y que reflejaría el enfriamiento económico generalizado. Del lado del mercado laboral, a finales del 2018 el empleo formal representó el 40,6% de la población económicamente activa, mientras que el empleo informal ascendió al preocupante 55,2%, dejando en 4,2% el nivel de desempleo. Este dato es absolutamente decidor sobre la fragilidad de una economía que debe sincerar sus datos, los cuales refuerzan la tendencia al alza del empleo más precario.

Gráfico 12: Mercado laboral
Diciembre 2007 – 2018
(en porcentajes)



Fuente: INEC
Elaboración: Multienlace.

Sobre el análisis de las reservas internacionales, el corte de la primera semana de 2019 muestra un saldo de USD 2.567 millones, de los cuales el 65% corresponden a divisas en la cuenta de oro físico. Este valor muestra además una tendencia a la baja, al punto de que el Gobierno se vio obligado a tomar un crédito externo de USD 1.000 millones vía bonos soberanos con el fin fortalecer las reservas.

En la misma línea, cabe el análisis de la liquidez de la economía, cuyo saldo a finales de 2018 ascendió a USD 53.643 millones (+6,7% con respecto al 2017) y que, visto en perspectiva con los años anteriores, sugiere también una pérdida de dinamismo de la economía, lo cual es coherente con los datos analizados hasta el momento. La debilidad del dato de liquidez está explicada en el discreto crecimiento de las exportaciones y la inversión extranjera directa. Asimismo, esto también estaría sustentado en un nivel menor de depósitos a la vista, los cuales a su vez serían el reflejo de menores ventas en empresas pertenecientes a sectores de construcción, avícola, textil, entre otros.

El sector público y su efecto sobre el desempeño económico

El análisis del sector público merece un capítulo aparte dada su condición de motor del crecimiento económico durante los últimos 11 años. De la capacidad del gobierno de viabilizar el sostenimiento de su estructura y de hacer frente a las necesidades de financiamiento en el corto y mediano plazo, depende en gran medida la salud global de la economía ecuatoriana.
Así, con corte a septiembre de 2018, la estructura de ingresos del sector público se repartió en 72% para ingresos no petroleros (sobre todo en el caso de recaudación de tributos y otras contribuciones) y 20% de ingresos petroleros. La diferencia del 8% se explica por el superávit de las empresas públicas no financieras.
De esta forma, al tercer trimestre del año, se registraba un superávit global de USD 1.072 millones, mientras que en 2017 este mismo período mostraba un déficit de USD 1.737 millones, lo cual supone una evolución positiva. No obstante, los gastos totales también se incrementaron, especialmente por el crecimiento (+13,8%) del gasto corriente, lo que demuestra que, a pesar de los anuncios hechos sobre la intención de reducir el tamaño del Estado, los resultados son a la fecha muy discretos.

En cuanto a la deuda pública, tanto interna como externa, el dato publicado por el Ministerio de Finanzas muestra un importe de USD 48.429 millones en 2018, equivalente al 45,2% del PIB. Por su parte, la porción relacionada con deuda externa representa el 72,2% de este valor. Además, el Ministerio de Finanzas reconoce otras obligaciones por USD 10.477 millones, lo que aumentaría la relación de la deuda consolidada con el PIB al 54,7%.

Con estos datos, para 2019 el Gobierno tendría necesidades de financiamiento por USD 8.595 millones si se considera el dato actual del déficit (estimación en USD 3.655 millones) más otras obligaciones. No obstante, otras fuentes consideran que las necesidades de financiamiento deberían situarse más cerca de USD 10.000 millones al tener una dependencia muy importante en la cuenta de los ingresos no tributarios, concretamente en la concesión de varias empresas públicas.

En este sentido, la eficiencia de la recaudación tributaria es clave, siendo por tanto un dato positivo el que en 2018 se haya cumplido el 99% de la meta equivalente a USD 14.450 millones. Dentro de este dato, es importante destacar la evolución anual del Impuesto a la Renta (+27,4%), el Impuesto a la Salida de Divisas (+9,9%) y el Impuesto a los Consumos Especiales (+3,8%). Sobre estos últimos, el incremento de las importaciones repercutió en niveles más altos los impuestos relacionados.

Gráfico 16: Recaudación por principales tributos

Ene – dic. 2017 y 2018 (En USD millones)

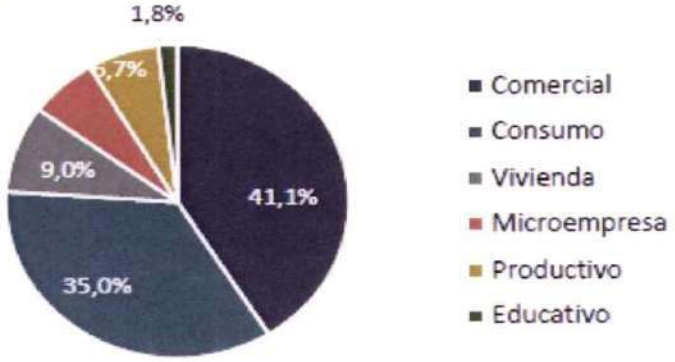
El sector bancario

A diciembre de 2018, el saldo de cartera bruta de crédito (por vencer y cartera improductiva) registró un incremento anual del 11,1% hasta situarse en USD 2.724 millones. Cabe resaltar que, entre junio y diciembre de ese año, el nivel de saldo de cartera experimentó una desaceleración como respuesta a una menor liquidez en la economía, lo cual a su vez fue producto de un menor crecimiento de los depósitos bancarios.

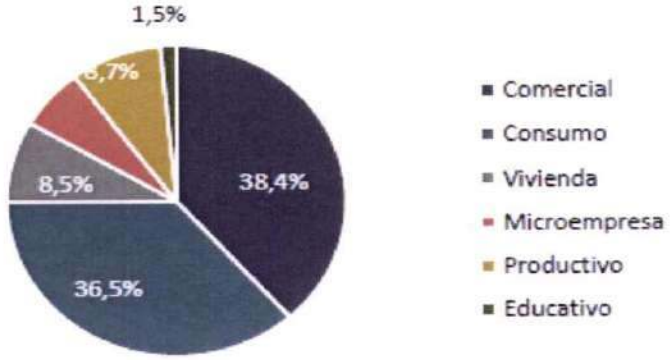
En relación con la evolución de los distintos segmentos de crédito, el productivo se incrementó en 44%, el de consumo en 16% y el de Microempresa en 9% durante el 2018. En esta línea, es importante resaltar el contraste entre el sector cooperativo y el de la banca privada, para el primero se experimentó un crecimiento del 20% mientras que el segundo fue tan solo 11,1%. En el consolidado, el sector de cooperativas representa el 20% del total de los activos del sistema financiero nacional.

Gráfico 21: Participación por tipo de cartera (en porcentajes)

Diciembre 2017



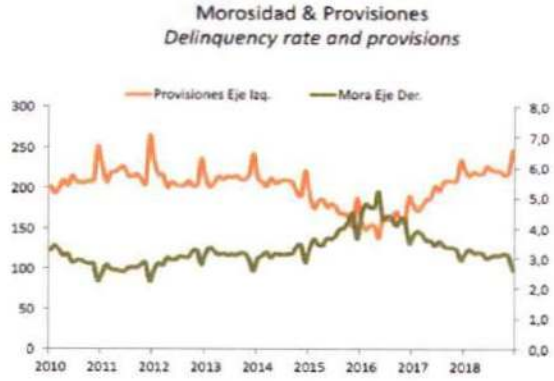
Diciembre 2018

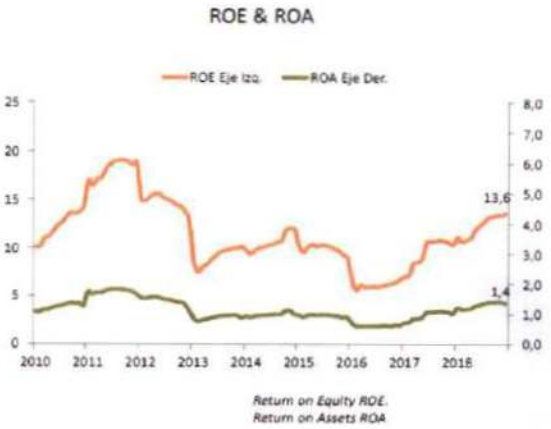


Fuente: SB
Elaboración: Multienlace

Sobre el nivel de morosidad, el sistema financiero muestra datos positivos con un nivel a diciembre de 2018 de 2,6%, el mismo que es 0,4 puntos menor que el año pasado. La caída de morosidad se dio principalmente en los segmentos comercial, consumo y microcrédito.

En cuanto al comportamiento de la tasa de interés, estas se han mantenido relativamente estables, con la excepción de una variación en el segmento de microcrédito. En este sentido, está pendiente un proyecto del BCE para la reformulación del cálculo de tasas de interés que sirvan para dar impulso a la economía, especialmente en etapas contra cíclicas.





Fuente: SB, BCE

Sector externo

Los datos que arroja la balanza comercial a finales de 2018 muestra que el déficit es menos profundo al registrado en el mismo período de 2017, lo que significa que, aunque todavía salen más dólares de lo que ingresan a la economía, el ritmo de salida es más lento.

Sin embargo, las dificultades se encuentran en la balanza no petrolera que sigue deteriorándose y que muestra un déficit de USD 4.708 millones a noviembre de 2018. En el cómputo global (balanza petrolera y no petrolera), el déficit estimado es menor y se ubica en USD 264 millones gracias al incremento del precio del petróleo y a la subida de la exportación de bienes tradicionales como banano, cacao y elaborados, camarón, atún y pescado. Por otro lado, entre enero y noviembre del 2018, el valor de las importaciones creció un 17,8% en relación al mismo período del año anterior, siendo el mayor rubro el de materias primas (34%), seguido por bienes de capital (23%), bienes de consumo (23%) y combustibles y lubricantes (20%).

Para una economía dolarizada, el flujo de divisas es fundamental. En este sentido, al tercer trimestre de 2018, el valor de remesas recibidas por el país ascendía a USD 2.250 millones (+8%). Por su parte, al mismo corte el BCE registró la inversión extranjera directa en USD 735 millones, esto es USD 213 millones más que en 2017. Este incremento se explica por el impulso a los proyectos mineros al punto de representar una subida del 337% con respecto al año pasado. Como contraste, la inversión extranjera en sectores como agricultura, silvicultura, comercio y manufactura se redujo.

Riesgo país

El promedio del indicador del riesgo país en América Latina a enero de 2019 se situó en 410 puntos básicos (p.b). El Ecuador presenta 660 p.b., un valor que ha ido disminuyendo por los recientes acercamientos a los organismos multilaterales como el FMI, por el incremento en el precio del petróleo y por las perspectivas de reinserción en mercados internacionales de financiamiento.

Sin embargo, el Ecuador sigue considerado como uno de los países más riesgosos para invertir en la región, superado únicamente por Venezuela y al mismo nivel que Argentina (663 pb). Como referencia, el riesgo país de Perú es 159 pb y el de Colombia 202 pb. El nivel alto del indicador para el Ecuador puede relacionarse con la incertidumbre que genera la capacidad del gobierno para financiar sus necesidades en el corto plazo.

Perspectivas económicas para 2019

Los analistas económicos consideran el 2019 como un año de ajuste y transición para la economía ecuatoriana, mientras se logra enrumbar las condiciones de financiamiento interno e impulso a la actividad del sector privado. No obstante, para esto se requiere una serie de reformas que deben ser impulsadas desde un Gobierno que cuenta con un capital político a la baja, ejemplo de lo cual es la incapacidad para resolver de manera decidida el mantenimiento de los subsidios a los combustibles o acometer una reducción en el tamaño del Estado. Compensa el anuncio del acuerdo alcanzado con el

FMI en febrero de 2019 para obtener financiamiento por USD 10.200 millones con bancos multilaterales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, la CAF, entre otros.

En cuanto a las previsiones de crecimiento, firmas como Multienlace fija entre 0,7% y 0,9% el nivel evolución del PIB para 2019. Se trataría por tanto de un año de bajo crecimiento y de ajuste fiscal, con un fuerte énfasis en la reducción de gastos y en asegurar los ingresos no tributarios por concesiones de empresas públicas.

Para el período ampliado a 2021, la estimación dentro de un escenario pasivo es un crecimiento entre el 0,9% y el 1,2%, lo que resultaría insuficiente si se compara con el crecimiento de la población estimado en 1,5% al año.

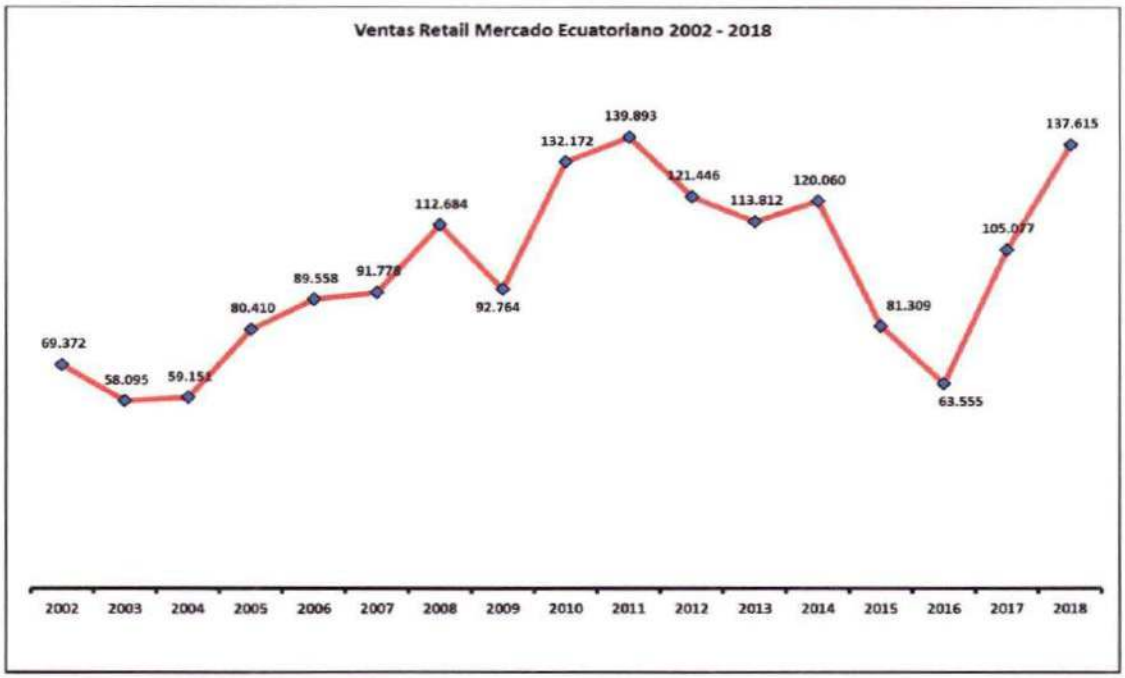
Gráfico 5: Previsiones 2018 al 2021
(En porcentajes)

Es importante mencionar que las perspectivas de crecimiento están fuertemente marcadas por un escenario global complicado a partir de la guerra comercial entre EE. UU. y China, lo que se traduciría en un enfriamiento general de la economía y en una caída en el precio de los *commodities*. Para el Ecuador, sin embargo, es más importante lo que se puede hacer en el frente interno, concretamente en relación a la reducción del gasto público y de subsidios, la estabilización del mercado petrolero y el impulso a la inversión privada doméstica e internacional.

El Mercador Automotor Ecuatoriano

En el 2018 se comercializaron 137.615 vehículos (105.077 unidades en el 2017 y 63.555 en el período 2016). Esto, significa que las ventas en el sector automotor aumentaron en 32.538 unidades, esto es 30,96% más que el año anterior. Es importante mencionar que el resultado se acerca a lo alcanzado en 2011 cuando se vendieron 139.808 unidades. El 2018 representa el segundo año de crecimiento después de la histórica caída que experimentó el mercado automotor en 2016, lo que sugiere la reversión de una tendencia negativa que inició en 2011. Se evidencia por tanto una suerte de contra ciclo si se compara con el resultado económico de 2018, a la par del crecimiento de marcas que se beneficiaron de la reducción de precios por convenios internacionales de comercio, así como por un aumento de la oferta de vehículos ensamblados localmente.

En el gráfico que sigue, se muestra la evolución del mercado desde 2002. Las ventas han crecido de manera consistente hasta el año 2011, periodo que registra el mayor volumen de ventas alcanzado en el país con 139.893 unidades. Así, desde 2011 el mercado registró caídas constantes que terminan en 2016 con la cifra de ventas más baja desde 2005. Afortunadamente, el mercado encadena dos años seguidos de incrementos que han supuesto una recuperación de la tendencia con un ritmo de crecimiento de 65,3% y 31% en 2017 y 2018 respectivamente.



RETAIL MERCADO ECUATORIANO POR CATEGORIA 2002 - 2018

AÑO	AUTOMOV	PICK-UPS	SUV	VAN	CAMIONES	BUSES	TOTAL	% AUTO	% PICKUPS	% SUV	% VAN	% CAMIONES	% BUSES
2002	29.296	16.103	12.910	2.664	7.290	1.109	69.372	42,2%	23,2%	18,6%	3,8%	10,5%	1,6%
2003	27.565	14.113	9.050	2.947	3.837	583	58.095	47,4%	24,3%	15,6%	5,1%	6,6%	1,0%
2004	28.474	14.198	10.009	2.372	3.557	541	59.151	48,1%	24,0%	16,9%	4,0%	6,0%	0,9%
2005	41.695	17.734	12.647	2.054	5.264	1.016	80.410	51,9%	22,1%	15,7%	2,6%	6,5%	1,3%
2006	42.932	19.251	15.968	1.563	8.669	1.175	89.558	47,9%	21,5%	17,8%	1,7%	9,7%	1,3%
2007	38.565	20.660	19.769	1.917	9.570	1.297	91.778	42,0%	22,5%	21,5%	2,1%	10,4%	1,4%
2008	46.846	27.963	22.710	2.207	11.521	1.437	112.684	41,6%	24,8%	20,2%	2,0%	10,2%	1,3%
2009	35.869	21.336	24.727	1.895	7.919	1.018	92.764	38,7%	23,0%	26,7%	2,0%	8,5%	1,1%
2010	57.278	27.808	32.972	3.702	9.180	1.232	132.172	43,3%	21,0%	24,9%	2,8%	6,9%	0,9%
2011	62.585	27.469	31.712	5.678	10.788	1.661	139.893	44,7%	19,6%	22,7%	4,1%	7,7%	1,2%
2012	53.526	23.922	27.118	4.463	10.954	1.463	121.446	44,1%	19,7%	22,3%	3,7%	9,0%	1,2%
2013	47.102	22.047	27.067	5.159	11.085	1.352	113.812	41,4%	19,4%	23,8%	4,5%	9,7%	1,2%
2014	47.851	23.244	30.634	5.355	11.673	1.303	120.060	39,9%	19,4%	25,5%	4,5%	9,7%	1,1%
2015	30.344	15.071	21.664	4.404	8.263	1.563	81.309	37,3%	18,5%	26,6%	5,4%	10,2%	1,9%
2016	27.771	11.071	17.045	2.298	3.948	1.422	63.555	43,7%	17,4%	26,8%	3,6%	6,2%	2,2%
2017	45.696	15.203	33.736	2.866	5.722	1.854	105.077	43,5%	14,5%	32,1%	2,7%	5,4%	1,8%
2018	58.854	19.464	45.139	4.407	7.844	1.907	137.615	42,8%	14,1%	32,8%	3,2%	5,7%	1,4%

El segmento de automóviles sigue siendo el más importante del mercado al punto que más de 4 de cada 10 vehículos vendidos pertenecen a esta categoría. No obstante, el resto de las categorías aportan de manera muy interesante al crecimiento del resultado global de 2018, concretamente Van (+54%), Camiones (+37%) y SUV (+34%).

El siguiente cuadro, registra la evolución en los últimos 2 años de la participación en el mercado ecuatoriano de las principales marcas, que sumadas en 2018 representan el 95% del volumen de ventas. Fuente de datos: AEADE

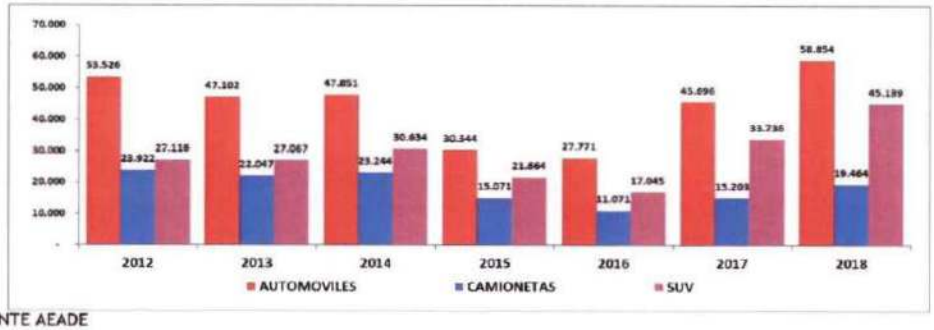
MERCADO AUTOMOTOR ECUATORIANO VENTAS RETAIL POR MARCA 2017 - 2018 VARIACION EN VOLUMEN DE VENTAS						
MARCAS	2017	% SHARE	2018	% SHARE	VARIACION 2018 VS 2017	
CHEVROLET	41.101	39,10%	45.605	33,10%	4.504	11,00%
KIA	18.223	17,30%	23.141	16,80%	4.918	27,00%
HYUNDAI	9.443	9,00%	13.568	9,90%	4.125	43,70%
TOYOTA	4.804	4,60%	7.947	5,80%	3.143	65,40%
GREAT WALL	6.792	6,50%	8.380	6,10%	1.588	23,40%
MAZDA	1.959	1,90%	2.737	2,00%	778	39,70%
NISSAN	3.568	3,40%	4.969	3,60%	1.401	39,30%
HINO	3.310	3,20%	4.154	3,00%	844	25,50%
RENAULT	1.953	1,90%	2.298	1,70%	345	17,70%
FORD	2.541	2,40%	3.175	2,30%	634	25,00%
VOLKSWAGEN	1.889	1,80%	2.626	1,90%	737	39,00%
CHERY	1.614	1,50%	3.330	2,40%	1.716	106,30%
JAC	866	0,80%	3.075	2,20%	2.209	255,10%
MERCEDES BENZ	441	0,40%	614	0,40%	173	39,20%
HONDA	171	0,20%	106	0,10%	- 65	-38,00%
CITROËN	685	0,70%	957	0,70%	272	39,70%
OTRAS MARCAS	5.717	5,40%	10.933	7,90%	5.216	91,20%
TOTAL	105.077	100%	137.615	100%	32.538	31,00%

Chevrolet mantiene invariable su posición en el primer lugar con más de 45.000 unidades facturadas en 2018 y con un crecimiento del 11% en relación con el año anterior. Sin embargo, es importante resaltar la pérdida de 6 puntos en la participación del mercado. La segunda marca más importante, KIA, incrementó su volumen de ventas, pero cedió igualmente espacio en la participación, pasando del 17,3% al 16,8% del share de mercado.
Así, los ganadores netos (en volumen y participación) en 2019 son Hyundai, Toyota, Nissan y Volkswagen. En el caso de nuestras marcas, 2018 fue positivo para Mazda con un incremento casi 40% en términos de volumen, aunque la mejora en participación fue de tan solo 1 punto porcentual.
Llama la atención el crecimiento de las marcas de origen chino como Great Wall (+23,4%), Chery (+106,3%) y JAC (+255,1%).

A continuación, se muestra un cuadro de las ventas por categoría de vehículos, en el periodo analizado 2012 - 2018:

MERCADO AUTOMOTOR ECUATORIANO VENTAS RETAIL POR CATEGORIA 2012 - 2018																
CATEGORIA	2012		2013		2014		2015		2016		2017		2018		Variac. 2018 vs 2017	
AUTOMOVILES	53.526	44%	47.102	41%	47.851	40%	30.344	37%	27.771	44%	45.696	43%	58.854	43%	13.158	29%
CAMIONETAS	23.922	20%	22.047	19%	23.244	19%	15.071	19%	11.071	17%	15.203	14%	19.464	14%	4.261	28%
SUV	27.118	22%	27.067	24%	30.634	26%	21.664	27%	17.045	27%	33.736	32%	45.139	33%	11.403	34%
VANS COMERCIALES	4.463	4%	5.159	5%	5.355	4%	4.404	5%	2.298	4%	2.866	3%	4.407	3%	1.541	54%
CAMIONES	10.954	9%	11.085	10%	11.673	10%	8.263	10%	3.948	6%	5.722	5%	7.844	6%	2.122	37%
BUSES	1.463	1%	1.352	1%	1.303	1%	1.563	2%	1.422	2%	1.854	2%	1.907	1%	53	3%
TOTAL MERCADO	121.446	100%	113.812	100%	120.060	100%	81.309	100%	63.555	100%	105.077	100%	137.615	100%	32.538	31%

Por categoría, el 2018 puede ser considerado el año del SUV con un crecimiento muy interesante de más de 11.400 unidades (+34%), reforzando de esta forma una tendencia positiva iniciada en 2017. Otra categoría que merece una mención es la de Vans comerciales, con un crecimiento de más de 54% en un año. Por último, el mercado ecuatoriano sigue fuertemente dominado por la venta en la categoría de Automóviles, la misma que se mantiene por sobre el 40% de participación desde 2016.



FUENTE AEADE

De la información de ventas por provincia, Pichincha se mantiene en el primer lugar a pesar de haber cedido puntos de participación desde 2015. Crecen especialmente Tungurahua y Azuay, aunque mantienen el nivel de participación histórica desde 2013. Guayas sigue ocupando la segunda posición y presenta un nivel de crecimiento muy cercano al de Pichincha. Entre las dos provincias se reparte el 65% de las ventas de vehículos en el país.

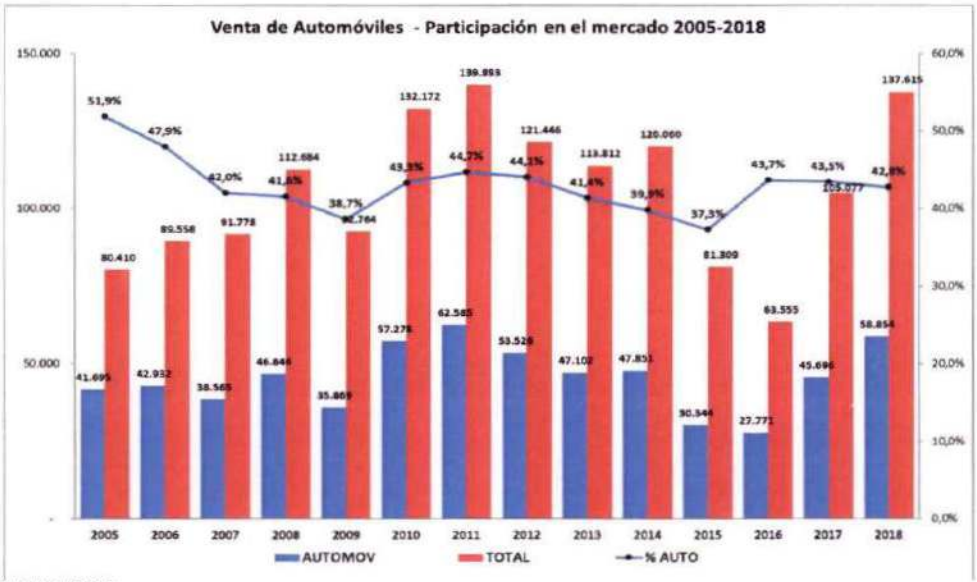
VENTAS RETAIL EN PROVINCIAS PERIODOS 2013 - 2018														
	2013		2014		2015		2016		2017		2018		Variac. 2018 vs 2017	
PROVINCIAS	Ene-Dic	%	Ene-Dic	%	Ene-Dic	%	Ene-Dic	%	Ene-Dic	%	Ene-Dic	%	Unidades	%
PICHINCHA	46.478	41%	49.702	41%	32.566	40%	24.556	39%	41.027	39%	52.962	38%	11.935	29%
GUAYAS	30.824	27%	32.373	27%	22.268	27%	18.657	29%	29.180	28%	37.439	27%	8.259	28%
TUNGURAHUA	8.016	7%	8.235	7%	5.495	7%	3.922	6%	6.738	6%	10.058	7%	3.320	49%
AZUAY	6.461	6%	7.114	6%	4.986	6%	4.009	6%	7.181	7%	9.916	7%	2.735	38%
MANABI	3.956	3%	4.078	3%	3.108	4%	3.156	5%	5.047	5%	5.363	4%	316	6%
OTRAS PROV.	18.077	16%	18.558	15%	12.886	16%	9.255	15%	15.904	15%	21.877	16%	5.973	38%
TOTAL	113.812	100%	120.060	100%	81.309	100%	63.555	100%	105.077	100%	137.615	100%	32.538	31%

FUENTE AEADE

FUENTE AEADE

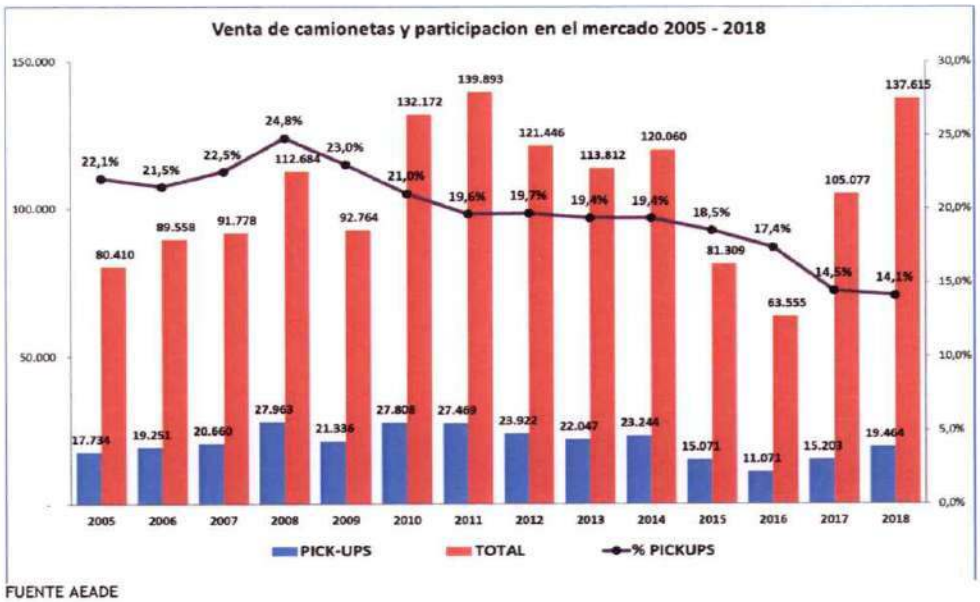
A continuación, un análisis de la evolución de las ventas en el mercado ecuatoriano por categoría de vehículos:

AUTOMOVILES: la participación de esta categoría se muestra estable desde 2016, moviéndose en un rango entre el 43,7% y el 42,8 en el 2018. La venta de automóviles había mostrado una tendencia a la baja en participación de mercado desde 2011, la misma que alcanzó su nivel más bajo en 2015 con el 37,3%. Sin embargo, la crisis del mercado de 2016 reveló un cambio de preferencias a productos más económicos pertenecientes a esta categoría, por lo que el nivel de participación creció hasta revertir la tendencia expresada anteriormente. Así, el 2018 es el segundo año de mayor ventas de automóviles desde 2005 (58.854), superado únicamente por el resultado de 2011 con 62.585 ventas.



FUENTE AEADE

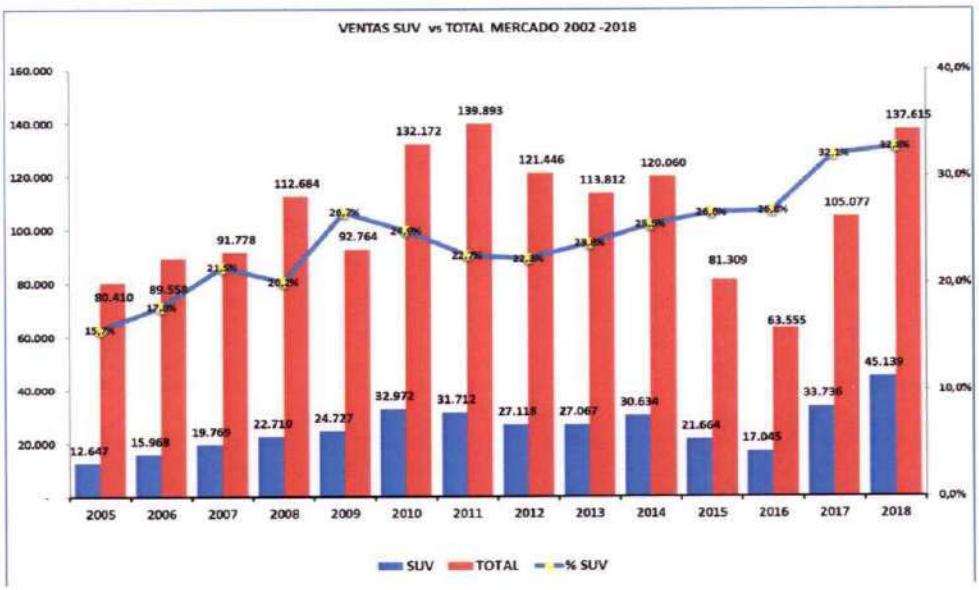
CAMIONETAS: A continuación, vemos un gráfico relacionado con las ventas de camionetas desde el año 2005, en el que se destaca la marcada tendencia a la baja desde que la participación alcanzara el nivel más alto (24,8%) en 2008. Diez años después, las camionetas representan solo el 14,1% del mercado, lo que significa una pérdida de participación de casi 11 puntos porcentuales en ese período.



FUENTE AEADE

Es evidente una reconfiguración del mercado a favor de otras categorías como SUV y automóviles, lo que se verá más adelante en los resultados de la compañía.

VEHICULOS SUV: en esta categoría, resalta la tendencia al alza desde el 2005 de la participación en las ventas totales del mercado. La incorporación gradual de opciones de vehículos SUV en las distintas escaleras de precio, explica que en poco más de 10 años, la participación de esta categoría se haya duplicado, alcanzando su punto más alto en 2018 con 32,8% de share. Como se anotó anteriormente, la tendencia positiva de ventas de SUV contrasta con la caída de ventas de la categoría de Pick-Up. El incremento de ventas de SUV es una tendencia mundial por lo que resulta clave asegurar la provisión de modelos competitivos dentro del portafolio de productos que comercialice la compañía, especialmente en lo que se refiere a modelos de tamaño compacto tipo Crossover.



Para completar el análisis por categoría, resulta interesante revisar los movimientos dentro del sector incluyendo datos sobre productos nacionales, importaciones y exportaciones.

VENTAS RETAIL MERCADO ECUATORIANO POR ORIGEN CKD VS CBU 2002 - 2018					
AÑO	CKD	%	CBU	%	TOTAL
2002	21.047	30,34%	48.325	69,66%	**69.372**
2003	22.768	39,19%	35.327	60,81%	**58.095**
2004	22.230	37,58%	36.921	62,42%	**59.151**
2005	29.528	36,72%	50.882	63,28%	**80.410**
2006	31.496	35,17%	58.062	64,83%	**89.558**
2007	32.591	35,51%	59.187	64,49%	**91.778**
2008	46.782	41,52%	65.902	58,48%	**112.684**
2009	43.077	46,44%	49.687	53,56%	**92.764**
2010	**55.683**	**42,13%**	**76.489**	**57,87%**	**132.172**
2011	62.053	44,36%	77.840	55,64%	**139.893**
2012	56.395	46,44%	65.051	53,56%	**121.446**
2013	55.509	48,77%	58.303	51,23%	**113.812**
2014	61.855	51,52%	58.205	48,48%	**120.060**
2015	43.962	54,07%	37.347	45,93%	**81.309**
2016	31.775	50,00%	31.780	50,00%	**63.555**
2017	40.138	38,20%	64.939	61,80%	**105.077**
2018	*36.818*	*26,75%*	*100.797*	*73,25%*	*137.615*
TOTAL	*693.707*	*41,6%*	*975.044*	*58,4%*	*1.668.751*

FUENTE AEADE

El 2018 representa el mejor resultado para las ventas de vehículos importados, alcanzando una participación récord de más del 73%. Esto se consiguió por el efecto doble de incremento en la cifra de importados (+55,21%) y la caída en la venta de producto con origen CKD (-8,27%) con respecto a 2017. Desde el 2002 y hasta el 2018, el promedio de participación de producto con origen CBU fue de 57,63%, mientras que para CKD fue de 42,37%.

En 2016, el mercado experimentó un equilibrio anómalo de participación entre CKD y CBU, posterior a lo cual el mercado ecuatoriano se consolida como importador y entra en cuestionamiento la viabilidad del modelo de ensamblaje local. Las cifras de exportación y venta local no son muy alicientes. En este sentido, al cierre de la planta ensambladora de Maresa le estarían siguiendo la de otros actores que han tenido una participación mucho más relevante pero que actualmente atraviesan series dificultades dentro de un mercado como el ecuatoriano.
En esta línea, resulta útil observar la evolución de la industria automotriz ecuatoriana en un período de 18 años, según cifras de la AEADE:

CIFRAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ECUATORIANA 2000 - 2018					
AÑO	VOLUMEN EXPORTADO	IMPORTACION DE CBU	VENTAS PROD. ENSAMBLADO	VENTAS CBU IMPORTADOS	VENTAS TOTALES
2000	5.012	8.019	10.441	8.542	18.983
2001	7.493	42.394	20.316	36.634	56.950
2002	5.077	49.093	21.047	48.325	69.372
2003	8.574	30.956	22.768	35.327	58.095
2004	9.308	38.248	22.230	36.921	59.151
2005	13.481	55.310	29.528	50.882	80.410
2006	20.283	57.476	31.496	58.062	89.558
2007	25.916	54.104	32.591	59.187	91.778
2008	22.774	70.322	46.782	65.902	112.684
2009	13.844	40.649	43.077	49.687	92.764
2010	19.736	79.685	55.683	76.489	132.172
2011	20.450	75.101	62.053	77.840	139.893
2012	24.815	66.652	56.395	65.051	121.446
2013	7.211	62.595	55.509	58.303	113.812
2014	8.368	57.093	61.855	58.205	120.060
2015	3.274	33.640	43.962	37.347	81.309
2016	716	31.761	31.775	31.780	63.555
2017	640	70.203	40.138	64.939	105.077
2018	1.595	101.416	36.818	100.797	137.615
Variacion vs 2017	***149,22%***	***44,46%***	***-8,27%***	***55,22%***	***30,97%***

El dato que llama la atención es la parábola formada por las cifras de vehículos exportados, las mismas que alcanzaron el punto más alto en 2007 con casi 26.000 unidades, aunque 10 años más tarde la cifra se redujo a su nivel más bajo en 17 años con tan solo 640 unidades. Las exportaciones se recuperan de manera importante para 2018 pero siguen muy lejos de los niveles obtenidos en años anteriores. Toda la serie histórica contempla exportaciones hechas en un país dolarizado, por lo que, aunque podría haber razones ligadas al fortalecimiento del dólar, su impacto en los niveles de exportación parecería exagerado.

Esto da lugar a otras combinaciones de explicaciones como el cierre de mercados objetivos y la falta de capacidad de respuesta a la demanda de productos más diversos y complejos, sobre todo del lado de SUV de distinto tamaño.

2.- Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico 2018:

El presupuesto para el periodo 2018, consideraba el objetivo de lograr un promedio mensual de ventas de 54 unidades por mes considerando Mazda (44), Fiat (5) y Jeep, Dodge, Chrysler (5). De esta forma, se proyectó una cifra global de 645 unidades entre todas las marcas. Esta proyección reconoció el período de aprendizaje que suponía las ventas de FCA y su aporte al portafolio de productos de Autofenix.

Asimismo, al final del año fue posible sumar un volumen adicional de vehículos de origen chino a partir de la incorporación de las marcas Chery y Dongfeng.

VENTAS DE VEHICULOS NUEVOS:

En términos globales, se facturaron 485 unidades en tres agencias, lo que representa un incremento de 128 unidades (+36%) en relación con el 2017. El incremento en volumen está fuertemente sustentado en las ventas de la agencia de Cumbayá, cuyo resultado fue un 48,14% (+91 unidades) que el 2017.

En este sentido, las ventas de la compañía se repartieron en 2018 entre las dos agencias de Cumbayá y San Rafael en un 58% y 38% respectivamente. Hasta 2015, el reparto del volumen había sido sistemáticamente mayor para la agencia de San Rafael, con una participación que fluctuó entre el 62% y el 58% entre 2010 y 2015. A partir de 2016 la agencia de Cumbayá muestra cifras de participación que se han ido incrementando todos los años, en contraste con lo alcanzado por la agencia de San Rafael este último trienio. La nueva Agencia de Chery & DongFeng, inicia operaciones en el mes de octubre de 2018 y factura las primeras 20 unidades hasta diciembre.

La agencia de San Rafael empezó mostrando signos de recuperación del resultado desde el último trimestre de 2018 y se espera que se acerque a su potencial real de ventas, lo que a su vez debería traducirse en una participación más equilibrada entre el resto de las agencias.

VENTAS AUTOFENIX 2010 - 2018 - POR AGENCIA									
VENTAS POR AGENCIA	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
CUMBAYA	280	189	149	153	303	205	159	181	217
SAN RAFAEL	185	168	139	211	357	250	210	292	349
CHERY & DONGFENG	20								
Total general	485	357	288	364	660	455	369	473	566
% Cumbaya	*58%*	*53%*	*52%*	*42%*	*46%*	*45%*	*43%*	*38%*	*38%*
% San Rafael	*38%*	*47%*	*48%*	*58%*	*54%*	*55%*	*57%*	*62%*	*62%*
% Chery & Dongfeng	*4%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*
Variación vs año anterior	*128*	*69*	*-76*	*-296*	*205*	*86*	*-104*	*-93*	*566*
% Variación	*35,9%*	*24,0%*	*-20,9%*	*-44,8%*	*45,1%*	*23,3%*	*-22,0%*	*-16,4%*	

En cuanto a los resultados por categoría, es evidente el impacto que tuvo el cambio de portafolio de productos a partir del 2017. Así, Autofenix pasó de ser un concesionario que en 2015 vendía casi exclusivamente camionetas (hasta el 94% del total), a uno en el que el 69% de vehículos vendidos son SUV para el 2018. Con un portafolio más completo, es de esperar que el reparto entre categorías se estabilice en 2019, recuperando algo de terreno para camionetas gracias a la mayor disponibilidad de versiones de la nueva BT-50 y la presencia de productos de origen chino.

VENTAS AUTOFENIX 2010 -2018 POR CATEGORIA									
CATEGORIA	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
CAMIONETAS	58	35	222	343	594	408	349	420	464
AUTOMOVILES	89	95	24	7	11	30	18	43	77
SUV	333	227	42	14	55	17	2	10	25
VAN	5								
TOTAL	485	357	288	364	660	455	369	473	566
% Camionetas	*12%*	*10%*	*77%*	*94%*	*90%*	*90%*	*95%*	*89%*	*82%*
% Automoviles	*18%*	*27%*	*8%*	*2%*	*2%*	*7%*	*5%*	*9%*	*14%*
% SUV	*69%*	*64%*	*15%*	*4%*	*8%*	*4%*	*1%*	*2%*	*4%*
% VAN	*1%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*

En 2018, más de dos tercios de los vehículos vendidos por la compañía fueron SUV, esto es 333 unidades, de las cuales casi el 60% corresponden al Mazda CX-3 en sus diferentes versiones, 24% son CX-5. A esto se suman los modelos de Jeep con casi el 10% de las ventas de SUV y en un porcentaje mucho más discreto modelos de las marcas Dodge, Fiat, Chery y Dongfeng.

VENTAS MENSUALES POR CATEGORÍA DE VEHÍCULO 2018													
CATEGORIA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CAMIONETAS	6	4	7	5	3	4	2	8	7	6	3	3	58
AUTOMOVILES	5	2	14	8	10	5	7	7	4	7	14	6	89
SUV	31	19	29	27	30	25	26	24	26	36	42	18	333
VAN										3	1	1	5
TOTAL	42	25	50	40	43	34	35	39	37	52	60	28	485

El siguiente cuadro muestra los resultados obtenidos por la compañía en forma mensual desde el inicio de operaciones en abril de 2002, en ventas de vehículos. Las ventas de 485 unidades en 2018 representan el mejor resultado en volumen en los últimos cuatro años desde 2014 y la segunda mejor cifra desde 2011. Así, el promedio mensual de ventas en 2018 fue de 40 unidades, un poco más de 10 unidades adicionales en relación al promedio de 2017.

AUTOFENIX - VENTAS MENSUALES 2002 - 2018													
VENTAS/AÑO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	Total
2018	*42*	*25*	*50*	*40*	*43*	*34*	*35*	*39*	*37*	*52*	*60*	*28*	**485**
2017	*19*	*20*	*29*	*18*	*22*	*44*	*31*	*38*	*34*	*33*	*42*	*27*	**357**
2016	*15*	*20*	*14*	*18*	*25*	*23*	*27*	*27*	*30*	*30*	*20*	*39*	**288**
2015	*37*	*30*	*48*	*37*	*29*	*23*	*47*	*23*	*35*	*23*	*17*	*15*	**364**
2014	*47*	*35*	*43*	*81*	*75*	*57*	*63*	*56*	*68*	*48*	*45*	*42*	**660**
2013	*32*	*23*	*26*	*33*	*39*	*53*	*52*	*32*	*38*	*46*	*33*	*48*	**455**
2012	*21*	*27*	*9*	*19*	*40*	*43*	*31*	*30*	*28*	*31*	*52*	*38*	**369**
2011	*48*	*34*	*39*	*33*	*43*	*55*	*44*	*34*	*49*	*30*	*34*	*30*	**473**
2010	*43*	*45*	*48*	*41*	*43*	*49*	*61*	*37*	*46*	*44*	*35*	*74*	**566**
2009	*50*	*48*	*43*	*28*	*33*	*30*	*41*	*47*	*32*	*38*	*39*	*42*	**471**
2008	*73*	*40*	*58*	*69*	*51*	*58*	*70*	*68*	*54*	*64*	*72*	*63*	**740**
2007	*37*	*47*	*52*	*34*	*43*	*51*	*72*	*49*	*40*	*64*	*68*	*70*	**627**
2006	*65*	*53*	*70*	*60*	*74*	*63*	*57*	*79*	*55*	*68*	*70*	*53*	**767**
2005	*34*	*20*	*36*	*32*	*37*	*45*	*58*	*50*	*53*	*42*	*50*	*57*	**514**
2004	*35*	*42*	*37*	*14*	*25*	*32*	*39*	*44*	*36*	*44*	*49*	*44*	**441**
2003	*22*	*21*	*25*	*26*	*38*	*54*	*56*	*39*	*39*	*51*	*39*	*47*	**457**
2002	*0*	*0*	*0*	*5*	*20*	*29*	*21*	*27*	*29*	*31*	*31*	*21*	**214**
Total 2002 - 2018	*620*	*530*	*627*	*588*	*680*	*743*	*805*	*719*	*703*	*739*	*756*	*738*	*8.248*

A continuación, el detalle de las ventas por marca y modelo de vehículo durante el periodo 2018:

VENTAS AUTOFENIX POR MARCA - 2018		
MODELO	UNIDADES	% / POR MARCA
MAZDA	391	80,62%
FIAT	38	7,84%
JEEP	31	6,39%
CHERY	13	2,68%
DONGFENG	7	1,44%
DODGE	5	1,03%
Total General	485	100,00%

Es evidente la necesidad de incrementar la participación de las marcas FCA, las mismas que representaron el 15,26% de las ventas totales. Esta participación se irá consolidando a medida que la compañía sea plenamente identificada como un concesionario multimarca, algo que debe ser reforzado permanentemente.

VENTAS MAZDA POR MODELO - 2018		
MODELO	UNIDADES	% / POR MARCA
CX-3 ENTRY AC 2.0 5P 4X2 TM	112	28,6%
NEW CX-5 CORE AC 2.0 5P 4X2 TA	42	10,7%
CX-3 CORE AC 2.0 5P 4X2 TA	36	9,2%
CX-3 ENTRY AC 2.0 5P 4X2 TA	23	5,9%
NEW BT-50 FULL AC 3.2 CD 4X4 TA DIESEL	21	5,4%
MAZDA 2 SDN CORE AC 1.5 4P 4X2	21	5,4%
CX3 HIGH AC 2.0 5P 4X2 TA	19	4,9%
NEW CX-5 ENTRY AC 2.0 5P 4X2 T	18	4,6%
NEW BT-50 AC 2.5 CD 4X2 TM	15	3,8%
NUEVO MAZDA6 AC 2.0 4P 4X2 TA	12	3,1%
NUEVO MAZDA3 HATCHBACK AC 2.0 5P 4X2 TA	11	2,8%
NUEVO MAZDA 2 SDN CORE AC 1.5	8	2,0%
NEW BT-50 AC 3.2 CD 4X4 TM DIE	8	2,0%
NEW CX5 PLUS AC 2.5 5P 4X4 TA	8	2,0%
NEW CX-9 HIGH PLUS AC 2.5 5P 4X4 TA	7	1,8%
NUEVO MAZDA3 AC 2.0 4P 4X2 TM	6	1,5%
NEW CX-5 AC 2.5 5P 4X4 TA	5	1,3%
MAZDA3 CORE AC 2.0 4P 4X2 TA	4	1,0%
NEW CX-9 AC 2.5 5P 4X4 TA	4	1,0%
NEW MAZDA 6 CORE AC 2.0 4P 4X2	4	1,0%
NEW CX5 CORE AC 2.0 5P 4X2 TM	4	1,0%
NEW CX-9 HIGH AC 2.5 5P 4X2 TA	3	0,8%
Total general	391	100,0%

Dentro del resultado de Mazda, el agregado de las versiones del Mazda CX-3 representa el modelo de mayor volumen de la marca, seguido por el acumulado de las versiones del CX-5. Los automóviles (Mazda2, Mazda3 y Mazda6) suman el 16,88% de las ventas (66 unidades), mientras que las camionetas BT-50 suman un 11,25% del volumen. Es importante resaltar que en el 2018 se vendieron 14 unidades de CX-9 en sus tres versiones.

VENTAS FIAT POR MODELO - 2018		
MODELO	UNIDADES	% / POR MARCA
500 LOUNGE AC 1.4 3P 4X2 TM	16	42,11%
FULLBACK GLS 4X4 MT DIESEL	7	18,42%
FIAT 500 CABRIO AC 1.4 2P 4X2	6	15,79%
FULLBACK CD 4X4 2.5 GLX MT DIE	4	10,53%
500X 140CV TREKKING AC 1.4 5P 4X2 TA	2	5,26%
500 LOUNGE DL AC 1.4 3P 4X2 TM	1	2,63%
FULLBACK GLX AC 2.5 CD 4X4 TM DIESEL	1	2,63%
FULLBACK GLS AC 2.5 CD 4X4 TM	1	2,63%
Total general	38	100,0%

En lo que corresponden a Fiat, el modelo 500 Lounge 1.4 representa más del 42% de las ventas. Se vendieron 13 unidades de las distintas versiones de la Fiat Fullback, modelo que fue extraído del portafolio Fiat en este mismo año.

VENTAS JEEP POR MODELO - 2018		
MODELO	UNIDADES	% / POR MARCA
NEW COMPASS SPORT AC 2.4 5P 4X2	9	29,03%
NEW COMPASS TRAILHAWK AC 2.4 5P 4X4 TA	4	12,90%
NEW COMPASS LONGITUDE AC 2.4 5P 4X2 TA	4	12,90%
WRANGLER UNLIMITED SPORT AC 3.6	3	9,68%
GRAND CHEROKEE LIMITED AC 3.6	3	9,68%
COMPASS SPORT AC 2.4 5P 4X2 TA	2	6,45%
WRANGLER SPORT AC 3.6 3P 4X4 T	2	6,45%
GRAND CHEROKEE LAREDO AC 3.6 5P 4X4 TA	1	3,23%
NEW COMPASS LIMITED AC 2.4 5P	1	3,23%
NEW COMPASS SPORT AC 2.4 5P 4X2 TA	1	3,23%
GRAND CHEROKEE LAREDO AC 3.6 5P 4X2 TA	1	3,23%
Total general	31	100,00%

En cuanto a las ventas de Jeep, las ventas de Compass, en todas sus versiones, representan casi el 70% de las ventas dentro de la marca.

VENTAS CHERY POR MODELO - 2018		
MODELO	UNIDADES	% / POR MARCA
TIGGO 2 AC 1.5 5P 4X2 TM	8	61,54%
PRACTIVAN Q22L AC 1.2 5P 4X2 TM	2	15,38%
TIGGO 3 - T11FL3 AC 1.6 5P 4X2 TM	1	7,69%
TIGGO 4 AC 2.0 5P 4X2 TM	2	15,38%
Total General	13	100,00%

VENTAS DONGFENG POR MODELO - 2018		
MODELO	UNIDADES	% / POR MARCA
AX7 AC 2.0 5P 4X2 TA	2	28,57%
C37 AC 1.5 4P 4X2 TM	3	42,86%
GLORY 580 AC 1.5 5P 4X2 TM	1	14,29%
RICH 4X2 GASOLINA DC	1	14,29%
Total General	7	100,00%

VENTAS DODGE POR MODELO - 2018		
MODELO	UNIDADES	% / POR MARCA
JOURNEY SE AGV AC 2.4 5P 4X2 T	2	40,00%
DURANGO SXT AC 3.6 5P 4X2 TA	2	40,00%
DURANGO GT AC 3.6 5P 4X4 TA	1	20,00%
Total general	5	100%

Las marcas Dodge, Chery y Dongfeng sumadas representan tan solo el 4,12% del resultado de 2018. En el caso de las dos últimas, confiamos que su aporte en términos de volumen y márgenes sea determinante para el resultado de 2019, una vez consolidada la nueva operación de Cumbayá, la misma que cuenta con su propio taller exprés.

A forma de resumen, el siguiente cuadro muestra el resultado mensual por agencia y por forma de pago durante el periodo 2018:

AUTOFENIX -VENTAS MENSUALES POR AGENCIA 2018													
AGENCIA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CUMBAYÁ	23	18	36	24	29	18	23	20	24	21	28	16	280
SAN RAFAEL	19	7	14	16	14	16	12	19	12	24	25	7	185
CHERY & DONGFENG									1	7	7	5	20
TOTAL	42	25	50	40	43	34	35	39	37	52	60	28	485

En este cuadro se observa una gran variabilidad de los resultados entre agencias, los mismos que podrían estar explicados en factores distintos a las condiciones particulares de cada plaza. Es crucial que los próximos resultados muestren una mayor estabilidad y consistencia, reconociendo la estacionalidad del mercado, así como los factores externos que pueden incidir positiva o negativamente sobre este.

AUTOFENIX -VENTAS MENSUALES POR FORMA DE PAGO 2018													
FORMA DE PAGO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CONTADO	32	14	42	36	36	29	29	30	30	43	41	23	385
FINLINK	3	2	4		2		4	2	2	4	5		28
NOVACREDIT S.A.						3	1	3	2	2	1	1	13
ORIGINARSA	5	4			1	1		1			3		15
AMAZONAS	1	3	1	1	1								7
PRODUBANCO			1			1	1	1	1	2	2		9
BANCO GUAYAQUIL		1						1			4		6
BPAC	1	0	2	1	1			1			1		7
DINERS				1	1				2				4
AUTOFENIX					1							1	2
OTRAS		1		1						1	3	3	9
TOTAL	42	25	50	40	43	34	35	39	37	52	60	28	485
Ventas de contado	32	14	42	36	36	29	29	30	30	43	41	23	385
Ventas a crédito	10	11	8	4	7	5	6	9	7	9	19	5	100
% al contado	76%	56%	84%	90%	84%	85%	83%	77%	81%	83%	68%	82%	79%
% a crédito	24%	44%	16%	10%	16%	15%	17%	23%	19%	17%	32%	18%	21%

En 2018 se vendieron 381 unidades al contado, lo que supuso el 79% de las ventas. Tan solo 99 unidades fueron adquiridas por nuestros clientes mediante crédito otorgado por IFIs y originadoras como Finlink y Originarsa. Al contrastar este dato con el 2017, las ventas a crédito representaron ascendieron al 72% del total, mientras que las operaciones de contado fueron el 28%. De esta forma, se confirma la tendencia al alza de las operaciones al contado desde 2016 (65%). Este dato es bastante revelador porque sugiere un aumento del poder de negociación del cliente y por tanto una mayor propensión a solicitar beneficios en su compra. Además, la compañía pierde acceso a potenciales beneficios por pago de comisiones por instalación de dispositivos de rastreo y emisión de pólizas de seguro.

El siguiente cuadro muestra el detalle de ventas por asesor comercial en todas las agencias. El promedio mensual de los asesores que ocupan los dos primeros lugares es de 7 unidades y con un global entre 86 y 84 vehículos en 2018. En el análisis de los datos se observa diferencias importantes entre los asesores que trabajaron en la empresa durante todo el período 2018, lo que refuerza la necesidad de contar con un equipo comercial más homogéneo y equilibrado en su desempeño. A este resultado se suma el aporte de un grupo de asesores que se incorporaron los últimos meses del año, especialmente en la agencia Chery & Dongfeng

AUTOFENIX -VENTAS MENSUALES POR ASESOR 2018														
ASESOR COMERCIAL	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL	PROM
PEREZ KATHERYN	9	6	11	5	11	8	9	6	7	5	6	3	86	7
CULQUI MARCO ANTONIO	7	9	12	7	8	7	6	5	5	6	8	4	84	7
ANA CARRERA	5	1	11	10	7	2	8	6	5	5	8	5	73	6
DARIO VELASTEGUI	4	2	5	4	4	10	5	7	8	6	7	1	63	5
BENALCAZAR MARIA	9	3	5	6	6	3	4	6	2	9	4		57	5
CAROLINA BAQUERO	6	2	4	6	4	3	3	6	2	7	10	0	53	4
ARBOLEDA RUBEN									3	6	8	4	21	5
OFICINA	2	2	2	2	3	1		2	4	0		3	21	2
MOSQUERA JORGE								1			3	3	7	2
BERMEO LUIS EDUARDO										2	5		7	4
RAMIREZ CARLOS										3	1	3	7	2
SILVA FERNANDO										1		1	2	1
LESCANO CHRISTIAN										2			2	2
ANDREA FLORES												1	1	1
RIVAS DANIELA									1				1	1
TOTAL	42	25	50	40	43	34	35	39	37	52	60	28	485	40

Finalmente se presenta un resumen de los valores mensuales de Ventas, Costo de Ventas y Margen de la Operación de Vehículos. Se muestra adicionalmente el Precio de Venta Promedio por unidad en cada mes, así como el Margen Promedio por unidad obtenido.

AUTOFENIX - VENTAS MENSUALES VEHICULOS 2018 - POR VALORES													
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
UNIDADES	42	25	50	40	43	34	35	39	37	52	60	28	485
VENTAS	1.533.628	909.960	1.852.682	1.528.782	1.526.985	1.398.864	1.341.765	1.240.285	1.349.162	1.799.221	2.138.269	957.576	17.577.178
COSTO	1.427.494	841.832	1.737.738	1.430.372	1.440.948	1.320.525	1.249.219	1.153.526	1.252.550	1.662.976	1.981.788	891.619	16.390.587
MARGEN	106.134	68.128	114.944	98.410	86.036	78.339	92.546	86.759	96.612	136.245	156.481	65.957	1.186.590
Precio Prom Unitario	36.515	36.398	37.054	38.220	35.511	41.143	38.336	31.802	36.464	34.600	35.638	34.199	36.242
Margen/Unidad	2.527	2.725	2.299	2.460	2.001	2.304	2.644	2.225	2.611	2.620	2.608	2.356	2.447
%Margen/Vta	6.92%	7.49%	6.20%	6.44%	5.63%	5.60%	6.90%	7.00%	7.16%	7.57%	7.32%	6.89%	6.75%

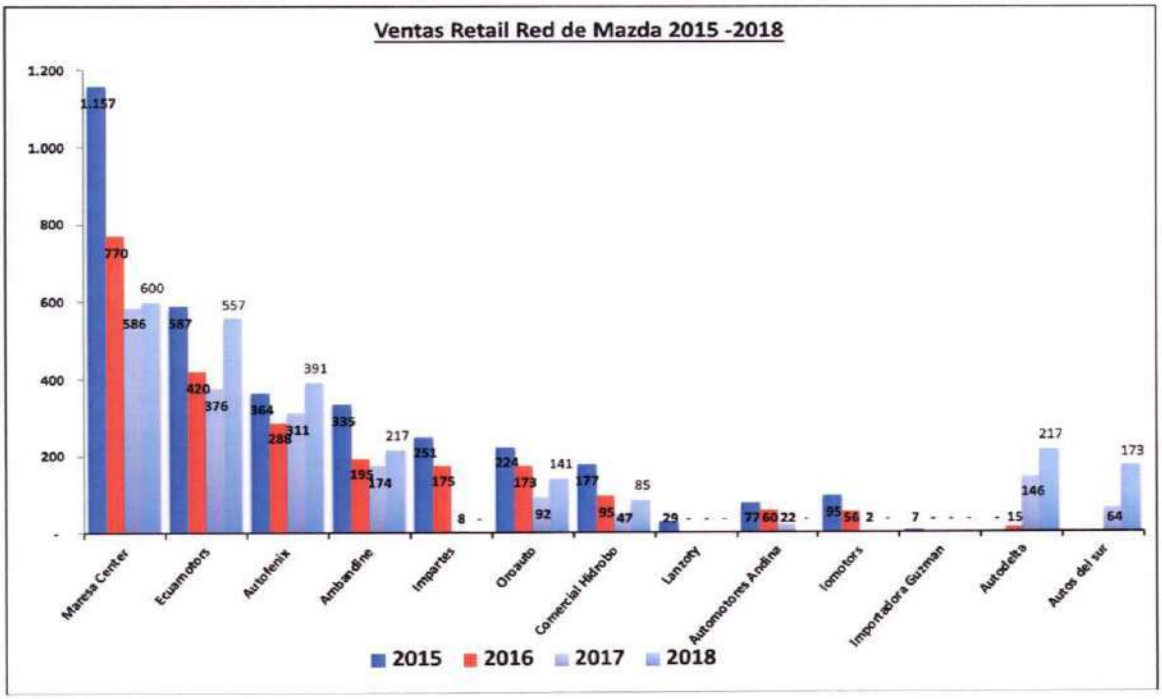
Las 485 unidades vendidas registraron un ingreso por venta de vehículos por un total de 17,58 millones de dólares, los mismos que tuvieron un coste de ventas de 16,39 millones. De esta forma, el margen bruto en las ventas de 2018 asciende a 1.186.590 dólares (6,75%). Por unidad, cada vehículo contribuyó al margen en USD 2.447.

RESULTADOS DE LA RED DE CONCESIONARIOS

Para efectos de claridad en la información, los resultados se muestran separando las ventas de Mazda y de las marcas FCA. De los cuadros de ventas, resalta la separación de vehículos Exonerados, así como los datos de Mareauto y Distrivehic en tanto que compañías relacionadas con Maresa para atender la venta de flotas, ventas al Estado y alquiler de vehículos.

MAZDA

El gráfico siguiente, muestra los resultados de ventas retail en la Red de Mazda, en el periodo 2018, comparado con los resultados de 2017 y 2016:



La Red de Concesionarios de Mazda vendió en 2018, la suma de 2.381 unidades, lo que representa un crecimiento de 30,2% en relación al resultado de 2017. Llama la atención en primer lugar el incremento de las ventas de vehículos exonerados, los mismos que son gestionados comercialmente por los concesionarios pero que son facturados directamente por Distrivehic y que crecieron un 355 % en relación con el 2017.

Si se observan los datos de los concesionarios, la cifra global mejora en 553 unidades (+30%) con respecto a 2017. Por concesionario, quienes crecen por encima de la red son: Autos del Sur (+170,31%), Comercial Hidrobo (+80,85%), Oroauto (+53,26%), Autodelta (+48,63%) y Ecuamotors (+48,14%). Autofenix vendió un 25,4% más de unidades Mazda en 2018. Es importante relativizar los datos anteriores a partir del efecto de depuración de la red de concesionarios Mazda iniciada en 2016.

De hecho, hay tres concesionarios que salen de la Red y hay otros cuyas cifras consideran el resultado de un año completo, por lo que era esperable datos de crecimiento por encima del promedio. Estos niveles deberían ir moderándose a medida que el mercado se estabilice.

En términos de participación, Autofenix ocupa el tercer lugar a nivel nacional dentro de la red con 14,3% de share, por debajo de Maresa Center (21,9%) y Ecuamotors (20,4%). Para la compañía, este resultado supuso la pérdida de 2,2 puntos de participación, mientras que los ganadores de share en 2018 en forma discreta fueron Ecuamotors, Autodelta, Autos del Sur, Oroauto y Comercial Hidrobo.

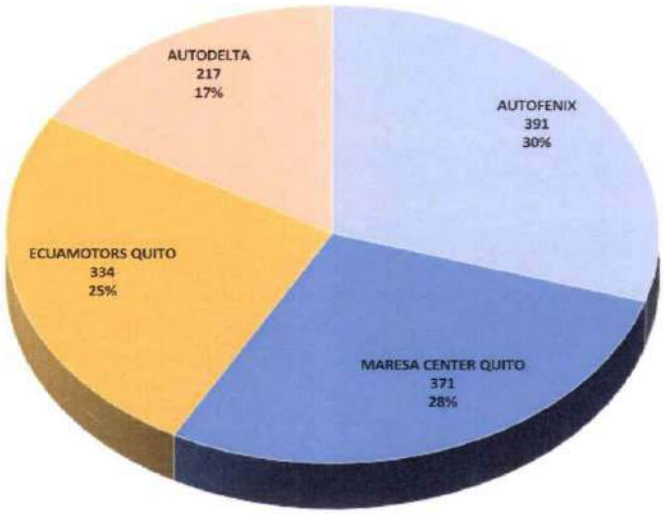
Ventas y Participacion RED Concesionarios Mazda 2016 - 2018						
	2016		2017		2018	
Concesionario	Ventas	Share	Ventas	Share	Ventas	Share
Maresa Center	770	30,2%	586	31,1%	600	21,9%
Ecuamotors	420	16,5%	376	19,9%	557	20,4%
Autofenix	288	11,3%	311	16,5%	391	14,3%
Autodelta	15	0,6%	146	7,7%	217	7,9%
Ambandine	195	7,7%	174	9,2%	217	7,9%
Autos del sur		0,0%	64	3,4%	173	6,3%
Oroauto	173	6,8%	92	4,9%	141	5,2%
Comercial Hidrobo	95	3,7%	47	2,5%	85	3,1%
Impartes	175	6,9%	8	0,4%	-	0,0%
Lanzoty	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Automotores Andina	60	2,4%	22	1,2%	-	0,0%
Iomotors	56	2,2%	2	0,1%	-	0,0%
Importadora Guzman	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Subtotal Concesionarios	2.247	88,3%	1.828	97,0%	2.381	87,0%
Exonerados		0,0%	74	3,9%	337	12,3%
MareAuto	150	5,9%	2	0,1%	19	0,7%
Distrivehic	100	3,9%	15	0,8%	-	0,0%
Otros	49	1,9%	40	2,1%		0,0%
Ventas internas y al Estado	299	11,7%	57	3,0%	356	13,0%
TOTAL VENTAS MAZDA	2.546	100%	1.885	100%	2.737	100%

Ventas y Participacion RED Concesionarios Mazda 2016 - 2018						
	2016		2017		2018	
Concesionarios	Ventas	Share	Ventas	Share	Ventas	Share
AUTOFENIX	288	32,4%	311	31,2%	391	29,8%
MARESA CENTER QUITO	317	35,7%	319	32,0%	371	28,3%
ECUAMOTORS QUITO	209	23,5%	200	20,0%	334	25,4%
AUTODELTA	15	1,7%	146	14,6%	217	16,5%
AUTOMOTORES ANDINA	60	6,7%	22	2,2%	0	0,0%
TOTAL RETAIL DEALERS QUITO	889	100,0%	998	100,0%	1.313	100,0%

En cuanto a los datos de la Red de concesionarios en Quito, Autofenix ocupa el primer lugar con el 29,8% de participación de mercado gracias al incremento de casi el 26% con respecto al 2017. A pesar de este buen resultado, la compañía pierde unos puntos de participación al crecer por debajo del porcentaje agregado de la red (+32%). Los ganadores en términos de crecimiento fueron Ecuamotors y Autodelta, con tasas de crecimiento considerablemente superiores a la del agregado de la red.

Para 2018, Automotores Andina deja de comercializar productos Mazda por lo que el mercado de Quito termina repartiéndose entre cuatro jugadores. Los tres primeros mantienen diferencias de participación de menos de 5 puntos entre el 1° y el 3°. Autodelta sigue cuarto con una participación de 16,5% tal como muestra el gráfico siguiente:

Participacion de la red de Concesionarios Mazda en Quito - 2018



FCA - Fiat Chrysler Automobiles

VENTAS RETAIL 2018 DE LA RED DE FCA (JEEP, FIAT, DODGE, RAM)						
Concesionario	2017		2018		Variación anual	
	Ventas	Share	Ventas	Share	Unidades	%
Maresa Center	355	53,6%	356	51,2%	1	0,3%
Autofenix	50	7,6%	74	10,6%	24	48,0%
Autodelta	52	7,9%	79	11,4%	27	51,9%
Ambandine	45	6,8%	40	5,8%	(5)	-11,1%
Oroauto	41	6,2%	44	6,3%	3	7,3%
Autos del sur	28	4,2%	49	7,1%	21	75,0%
Comercial Hidrobo	1	0,2%	1	0,1%	-	0,0%
Subtotal Concesionarios	572	86,4%	643	92,5%	71	12,4%
MareAuto	54	8,2%	25	3,6%	(29)	-53,7%
Distrivehic	19	2,9%	5	0,7%	(14)	-73,7%
Exonerados	17	2,6%	22	3,2%	5	29,4%
Ventas Internas	90	13,6%	52	7,5%	(38)	-42,2%
TOTAL VENTAS FCA	**662**	**100,0%**	**695**	**100,0%**	**33**	**5,0%**

Los resultados globales de las ventas de vehículos FCA muestran un leve crecimiento entre 2018 y 2017 (+5%), el mismo que está restringido por la disminución de las ventas internas hechas por Mareauto y Distrivehic. Así, mientras los concesionarios crecieron en un 12,4%, las ventas internas disminuyeron un 42,2%.

En 2018 Autofenix disputó el segundo lugar en el share de ventas FCA con Autodelta, con tan solo cinco unidades menos al final del año. Sin embargo, los dos quedan muy lejos del primer lugar que ocupa Maresa Center con más del 51% de participación (356 unidades). Este resultado es prácticamente el mismo que lo vendido en 2017, por lo que existe una pérdida de participación a favor de sus seguidores. En este sentido, vale la pena resaltar que Autofenix incrementó en 48% su resultado de ventas de FCA en relación con 2017.

De cara a 2019, existe la expectativa por entender el potencial de crecimiento de FCA dentro del resultado global de la red de concesionarios ya que llama la atención el estancamiento sufrido por Maresa Center. La pregunta es si el pastel deberá repartirse en su condición actual o si podrá incrementarse para ofrecer resultados más atractivos para toda la red.

- **RESULTADOS DE POSVENTA**

La operación de Posventa generó ingresos al cierre de 2018 por USD 2.227.548 (USD 2.408.233 en el periodo anterior), lo que supone un 7,50 % menos que 2017.

En el resultado de la operación del Centro de Colisiones se logró facturar un volumen de USD 787.059, esto es un 15,9% menos que el valor alcanzado en 2017. Con esta cifra, el taller de Colisiones aporta con el 35.3% a la facturación total de posventa en 2018.

La operación del taller de San Rafael muestra un decrecimiento en el volumen de facturación que pasó de USD 719.107 en 2017 a USD 700.355 en 2018, esto es una caída de 2,6%. Esto contrasta con lo sucedido en 2017, año que culminó con un crecimiento del 9,8% con respecto al período anterior. Este taller contribuye con el 31,40% del resultado total de posventa en el 2018, mientras que en 2017 lo hizo con el 29,9% lo que significa un incremento de 1,5 puntos.

Por su parte, el Taller de Cumbaya facturó USD 726.572, lo que representa un 3,7% de crecimiento en relación con el 2017, año en que se facturó USD 700.977. Este resultado representa el 32,6% de los ingresos totales de posventa, mientras que en 2017 el resultado fue de 29,1% de participación.

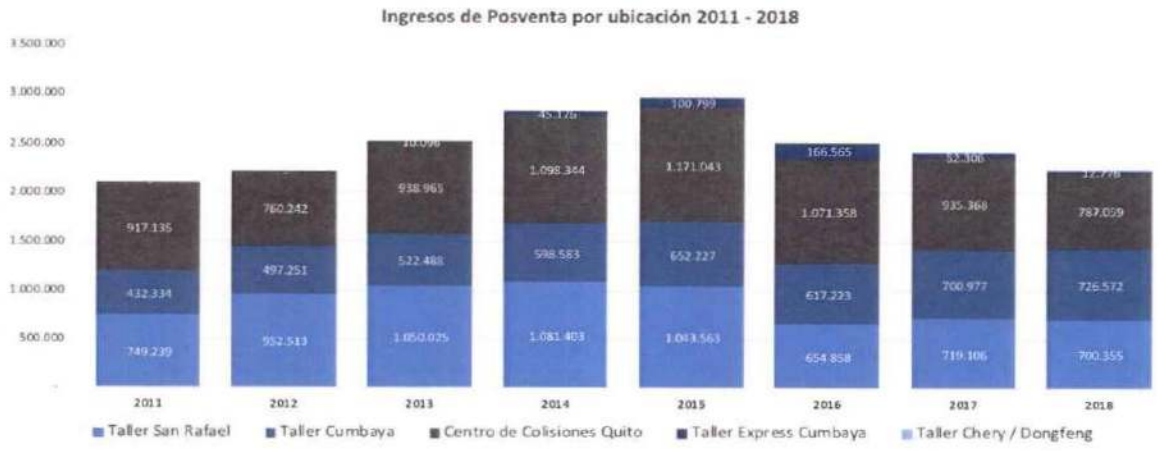
La incorporación de las marcas Chery y Dongfeng al portafolio de productos de Autofenix en 2018 hizo que se empezara con un taller que permitiese asegurar el servicio posventa de dichas marcas.

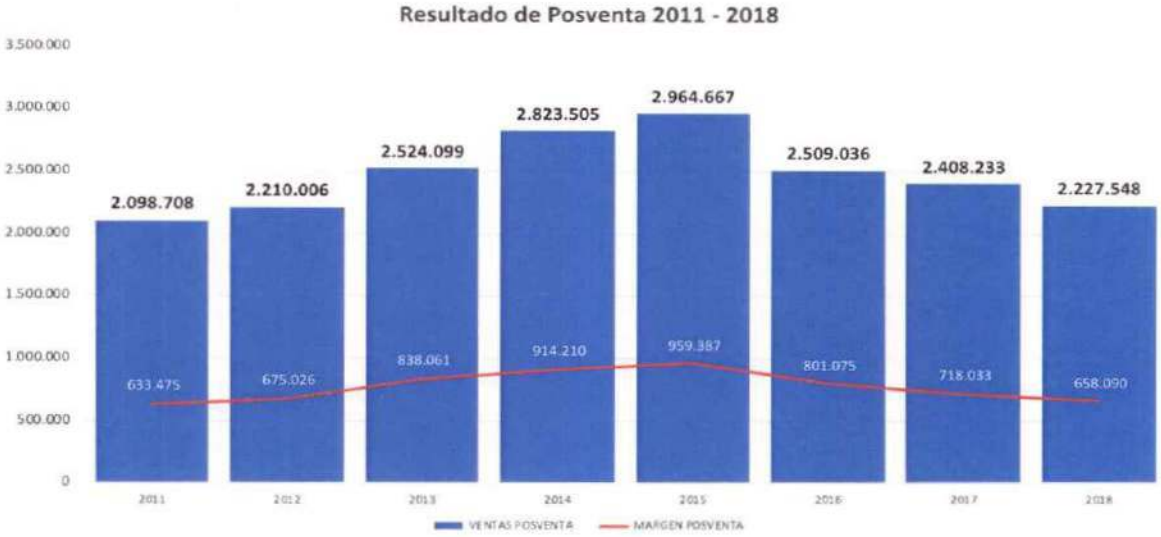
A continuación, se muestra en resumen el resultado global de Posventa en el periodo 2011- 2018. Los datos muestran el crecimiento sostenido de la operación en cuanto a los ingresos hasta el periodo 2015, así como la evolución del margen de contribución que crece igualmente de manera sostenida en valores y rentabilidad. Sin embargo, desde el periodo 2016 se empieza a evidenciar una caída importante, tanto en los ingresos como en la contribución al margen sobre ventas, que pasa de USD 718.033 en el 2017 a USD 658.090 un año más tarde y que equivale al 29,54% sobre las ventas en el periodo 2018 siendo el más bajo en los últimos 8 años.

Para el análisis, hay que considerar que se encuentran separados los ingresos relacionados con la línea de ACCESORIOS, cuyas cifras estaban incluidas en los ingresos de posventa hasta el informe de 2013. En el periodo 2018, se obtuvieron ingresos por la venta de accesorios por un total de USD 268.030, lo que significa un crecimiento del 25,7% respecto a 2017 en el que se facturan USD 213.229. El margen de contribución fue del 23,15%, lo que supuso un valor menor al del 2017 (25,04 %). Como referencia, para los periodos 2015 y 2016 el margen de contribución fue del 31,73% y 31,63% respectivamente.

PERIODOS	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
VENTAS POSVENTA	2.098.708	2.210.006	2.524.099	2.823.505	2.964.667	2.509.036	2.408.233	2.227.548
COSTO DE VENTAS	1.465.233	1.534.980	1.686.038	1.909.296	2.005.280	1.707.961	1.690.200	1.569.458
MARGEN POSVENTA	633.475	675.026	838.061	914.210	959.387	801.075	718.033	658.090
% MARGEN VTAS. POSVENTA	30,18%	30,54%	33,20%	32,38%	32,36%	31,93%	29,82%	29,54%

Resultado de la Operación de Posventa 2011-2018 por Agencia								
DATA	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESO DE POSVENTA	2 098 708	2 210 006	2 524 099	2 823 505	2 964 667	2 509 036	2 408 233	2 227 548
Taller San Rafael	749 239	952 513	1 050 025	1 081 403	1 043 563	654 858	719 106	700 355
Taller Cumbaya	432 334	497 251	522 488	598 583	652 227	617 223	700 977	726 572
Centro de Colisiones Quito	917 135	760 242	938 965	1 098 344	1 171 043	1 071 358	935 368	787 059
Taller Express Cumbaya	-	-	10 096	45 176	100 799	166 565	52 306	12 776
Taller Chery / Dongfeng	-	-	-	-	-	-	-	787
ComparacionVs. Año Anterior	vs. 2010	vs. 2011	vs. 2012	vs. 2013	vs. 2014	vs. 2015	vs. 2016	vs. 2017
INGRESO DE POSVENTA	-2.6%	5.3%	14.2%	11.9%	5.0%	-15.4%	-4.0%	-7.50%
Taller San Rafael	19.5%	27.1%	10.2%	3.0%	-3.5%	-37.2%	9.8%	-2.61%
Taller Cumbaya	7.9%	15.0%	5.1%	14.6%	9.0%	-5.4%	13.6%	3.65%
Centro de Colisiones Quito	-18.6%	-17.1%	23.5%	17.0%	6.6%	-8.5%	-12.7%	-15.86%
Taller Express Cumbaya	0.0%	0.0%	0.0%	347.4%	123.1%	65.2%	-68.6%	-75.57%
Taller Chery / Dongfeng	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.00%
PARTICIPACION POR TALLER								
Taller San Rafael	35.7%	43.1%	41.6%	38.3%	35.2%	26.1%	29.9%	31.4%
Taller Cumbaya	20.6%	22.5%	20.7%	21.2%	22.0%	24.6%	29.1%	32.6%
Centro de Colisiones Quito	43.7%	34.4%	37.2%	38.9%	39.5%	42.7%	38.8%	35.3%
Taller Express Cumbaya	0.0%	0.0%	0.4%	1.6%	3.4%	6.6%	2.2%	0.6%
Taller Chery / Dongfeng	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.04%





El gráfico muestra la evolución de los resultados en Posventa desde el año 2011 así como la curva que hemos logrado en los márgenes sobre venta a pesar de los incrementos en el costo de los servicios públicos, insumos, repuestos y mano de obra. El margen en el año 2018 equivale al 29,54% sobre las ventas.

Al cierre del 2018, toda el área de Posventa, incluyendo los ingresos por la venta de llantas y accesorios, representó el 12,20% de los ingresos totales de la Compañía. Sin embargo, esta área contribuyó con el 34,56% de la utilidad bruta generada en el negocio integral. De esta forma, el negocio de Posventa permitió cubrir el 42,15% de los gastos de administración y ventas de la Compañía y el 38,2% de los gastos totales de la operación. En el 2018, la Posventa facturó 2,49 millones de dólares, mientras que en el 2017 se facturaron 2,62 millones de dólares lo que significa un decrecimiento del 5%.

En términos globales, el ejercicio 2018, dejó a la compañía 51.293 dólares menos de utilidad respecto de 2017, con un margen del 28,86% sobre los ingresos, es decir 720.137 dólares (Talleres, llantas y accesorios).

3.- RESULTADO OPERATIVOS DE AUTOFENIX EN 2018

CIFRAS DE AUTOFENIX 2014 - 2018							
						DIFERENCIA 2018 VS. 2017	
PERIODOS	2014	2015	2016	2017	2018	VALORES	%
UNIDADES VENDIDAS	660	364	288	358	485	127	35,47%
PRECIO PROMEDIO	26.423,47	28.275,25	28.927,74	35.307,48	36.241,60	934,12	2,65%
INGRESOS	20.783.039	13.908.207	11.871.265	16.615.517	20.452.439	3.836.922	23,09%
VENTAS VEHICULOS	17.439.488	10.292.192	8.331.190	12.640.079	17.577.178	4.937.099	39,06%
VENTAS MOTOS				9.471	13.125	3.654	38,58%
VENTAS POSVENTA	2.823.505	2.964.667	2.509.036	2.408.233	2.227.548	(180.685)	-7,50%
VENTAS ACCESORIOS	240.633	338.507	234.985	213.229	268.030	54.801	25,70%
VENTAS USADOS	163.278	138.843	702.699	1.229.177	211.030	(1.018.147)	-82,83%
VENTAS CREDITO DIRECTO	116.135	173.998	93.355	115.328	155.529	40.200	34,86%
COSTOS	18.134.539	11.722.863	10.125.223	14.603.034	18.369.380	3.766.346	25,79%
	87,26%	84,29%	85,29%	87,89%	89,82%		
COSTO VTA VEHICULOS	15.947.558	9.423.100	7.703.118	11.759.826	16.390.587	4.630.761	39,38%
COSTO VTA MOTOS				8.648	14.680	6.032	69,75%
COSTO VTA POSVENTA	1.909.296	2.005.280	1.707.960	1.690.200	1.569.458	(120.742)	-7,14%
COSTO VTA ACCESORIOS	179.843	231.093	160.657	159.832	205.983	46.151	28,87%
COSTO VTA USADOS	48.310	41.618	549.322	980.489	183.600	(796.889)	-81,27%
COSTO VTA CREDITO DIRECTO	49.533	21.771	4.165	4.039	5.072	1.033	25,58%
MARGENES	2.648.500	2.185.344	1.746.042	2.012.483	2.083.059	70.576	3,51%
	12,74%	15,71%	14,71%	12,11%	10,18%		
MARGEN VEHICULOS	1.491.930	869.092	628.072	880.253	1.186.591	306.337	34,80%
MARGEN MOTOS				823	(1.555)	(2.378)	-288,94%
MARGEN POSVENTA	914.210	959.387	801.076	718.033	658.091	(59.943)	-8,35%
MARGEN ACCESORIOS	60.790	107.414	74.328	53.397	62.047	8.650	16,20%
MARGEN USADOS	114.968	97.225	153.376	248.688	27.430	(221.258)	-88,97%
MARGEN CREDITO DIRECTO	66.602	152.227	89.190	111.289	150.456	39.167	35,19%
GASTOS OPERACIONALES	1.553.658	1.547.674	1.513.745	1.703.260	1.853.883	150.623	8,84%
	7,48%	11,13%	12,75%	10,25%	9,06%		
Gastos de Administración	940.260	962.452	905.142	994.531	1.052.986	58.455	5,88%
Gastos de Ventas	445.101	403.670	440.757	532.512	628.034	95.522	17,94%
Depreciaciones	168.297	181.552	167.847	176.217	172.863	(3.354)	-1,90%
UTILIDAD OPERACIONAL	1.094.842	637.671	232.297	309.223	229.175	(80.048)	-25,89%
	5,27%	4,58%	1,96%	1,86%	1,12%		

Las cifras del total de ingresos por ventas en el periodo 2018 crecen en USD 3.836.922, equivalentes al 23,09% de incremento respecto de 2017. Los ingresos por vehículos crecen en 39,06% (luego de 2 años de decrecimiento en 2015 y 2016); en cambio, los ingresos de posventa decrecen en 7,50% y los de accesorios crecen en el 25,70%. Por su parte los ingresos por usados cayeron en 82,83% explicados por la decisión de suspender está línea de negocios en este período. Es igualmente relevante evidenciar que la compañía experimenta un crecimiento del 34,86% en el caso de los ingresos por Crédito Directo con respecto de la cifra alcanzada en 2017.

Los costos de venta alcanzan la cifra de USD 18.369.380 equivalentes al 89,82% de las ventas, con lo cual el margen bruto de la operación en el 2018 es de USD 2.083.059 (USD 2.012.484 dólares en 2017), que equivalen al 10,18% sobre el total de los ingresos. Esta cifra es 1,93 puntos menor a la alcanzada en 2017 que fue del 12,11%, siendo así el menor margen bruto/ventas en los últimos 8 años.

Los gastos de la operación, compuestos por los gastos de administración y ventas, más el valor de las depreciaciones, alcanzan al cierre de 2018 la cifra de USD 1.853.883, equivalente al 9,06% sobre las ventas. En 2017 este rubro ascendió a USD 1.703.260 y el 10,25% sobre los ingresos totales.

La Utilidad Operacional del periodo 2018 es de USD 229.175 (USD 309.223 dólares en el 2017), equivalente al 1,12% sobre los ingresos totales (1,86% en el 2017).

El cuadro de las cifras que mostramos arriba nos permite revisar la evolución de los ingresos, costos y márgenes de contribución de los diferentes rubros del negocio en el periodo 2014-2018, así como los gastos de la operación anual y la utilidad operacional resultante al cierre de cada ejercicio.

En el siguiente cuadro y por separado, mostramos la evolución de los resultados de Autofenix en el periodo 2011 -2018, en relación con los indicadores porcentuales de la contribución que sobre los ingresos totales se ha alcanzado anualmente en cada línea del negocio.

CIFRAS DE AUTOFENIX 2011- 2018								
RESULTADO DE LA OPERACIÓN								
PERIODOS	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
% MARGEN BRUTO / VTA TOTALES	13,57%	13,10%	12,41%	12,74%	15,73%	14,71%	12,11%	10,18%
% MARGEN VTAS. VEHICULOS	9,03%	8,29%	7,53%	8,55%	8,44%	7,54%	6,96%	6,75%
% MARGEN VTAS. MOTOS	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,69%	-11,85%
% MARGEN VTAS. POSVENTA	30,18%	30,54%	33,20%	32,38%	32,36%	31,93%	29,82%	29,54%
% MARGEN VTAS. ACCESORIOS	29,15%	37,52%	13,74%	25,26%	31,73%	31,63%	25,04%	23,15%
% MARGEN VTAS. USADOS	100,00%	100,00%	75,30%	70,41%	70,03%	21,83%	20,23%	13,00%
% MARGEN VTAS. CREDITO DIRECTO	60,97%	35,99%	39,53%	57,35%	87,49%	95,54%	96,50%	96,74%
% GASTOS OPERACIONALES / VTAS	8,85%	9,12%	8,83%	7,48%	11,14%	12,75%	10,25%	9,06%
%Gastos de Administración	5,39%	5,62%	5,44%	4,52%	6,92%	7,62%	5,99%	5,15%
%Gastos de Ventas	2,46%	2,06%	2,41%	2,14%	2,92%	3,71%	3,20%	3,07%
%Depreciaciones	1,01%	1,44%	0,98%	0,81%	1,31%	1,41%	1,06%	0,85%
%UTILIDAD OPERACIONAL/ VTAS	4,72%	3,98%	3,58%	5,27%	4,58%	1,96%	1,86%	1,12%

4.- Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio:

La Administración, durante el ejercicio 2018, ha cumplido con todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas y su Directorio.

5.- Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal:

Hemos cumplido absolutamente con todas las obligaciones laborales, tributarias y legales. Los libros de acciones y accionistas de la Compañía y los expedientes de las Juntas Generales reposan en nuestros archivos actualizados.

Autofenix S.A., desde abril de 2004, opera como un concesionario autorizado de vehículos Mazda y por lo tanto nuestra relación comercial para la adquisición de vehículos se basa en los acuerdos contractuales con la compañía Manufacturas, Armadurías y Repuestos Ecuatorianos S.A. Maresa quienes actúan como representantes de la marca Mazda en el Ecuador.

Con fecha 1 de junio de 2015, la compañía suscribió un nuevo Contrato de Franquicia que regula la relación comercial y de negocios con el representante de la marca Mazda en el Ecuador.

De esta manera la Administración cumple con el objetivo de que todo hecho relevante quede registrado en los Estados Financieros de la Cía., de forma que los mismos reflejen razonablemente el valor de sus activos, pasivos y patrimonio.

Al cierre del ejercicio, no hay circunstancia relevante que comprometa a la Compañía, a sus directores y administradores que no esté descrita en este informe.

Con el objetivo de captar recursos del mercado, para cancelar pasivos de mayor costo o plazo menor, y financiar parte del capital de trabajo de la compañía, Autofenix decidió incursionar en el Mercado de valores, a través de su Primera Emisión de Obligaciones, para lo cual, con fecha 19 de noviembre del 2015 y mediante Resolución No. SCVS.IRQ.DRMV.2016.2523, dicha Emisión fue inscrita bajo el número 2016.Q.01.001704, en el Registro de Mercado de Valores como emisor privado del sector no financiero.

Mediante resolución No. SCVS.IRQ.DRMV.2016.2523 de fecha 19 de noviembre del 2015 la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros aprueba la emisión y el contenido del prospecto, autoriza a la Oferta Pública y dispone su inscripción en el mercado de valores, de la primera emisión de obligaciones por parte de AUTOFENIX S.A., con las siguientes especificaciones:

Emisión de Obligaciones	Características
Monto:	US$ 2,700,000
Plazo:	Hasta 1,080 días
Clase:	"A y B"
Títulos:	Desmaterializados
Valor nominal de cada obligación:	Mínimo US$ 1,000
Tasa de interés:	7.75% fija anual
Pago de intereses:	Cada 90 días
Amortización del capital:	Clase A: Cada 180 días
	Clase B: Al vencimiento general
Garantía:	General
Calificación:	"AA"
Calificadora de riesgo:	Class International Rating S.A.

Con fecha 29 de enero de 2019, Autofenix cumplió con el pago íntegro de las obligaciones emitidas en el 2015, y debe formalizar la solicitud a la Superintendencia de Companias, conforme procede, para la Cancelación de la Inscripción del Catastro Público del Mercado de Valores de la emisión de obligaciones autorizada el 19 de noviembre de 2015, por un monto de hasta USD 2'700.000.

Nuestros Auditores, han emitido información suplementaria a su informe de Auditoria, la misma que adjuntan en los Anexos del I al XI y que no son parte requerida de los estados financieros básicos, pero es información suplementaria requerida por el Consejo Nacional de Valores, y ha sido presentada para cumplir con las disposiciones establecidas en los artículos 5, 6 y 13 de la Sección IV, del Capítulo IV, Subtítulo IV, Título II de la Codificación de Resoluciones Expedidas por el Consejo Nacional de Valores.

6.- Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio 2018 (estados financieros) y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente 2017:

Los principales cambios en la situación financiera durante el periodo 2018 fueron los siguientes:

DE LOS ACTIVOS. *- Los activos totales crecieron en un valor neto de USD 2.390.765 (25,10%), al pasar de USD 9.525.709 en el 2017 a USD 11.916.474 en 2018; las principales variaciones se muestran en el cuadro continuación:*

GRUPO	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Variación	%
DISPONIBLE	693 842	1 162 076	2 089 209	439 682	264 892	744 059	1 889 796	2 763 975	874 179	46.26%
EXIGIBLE	1 577 592	1 515 221	1 764 949	2 146 784	1 327 594	2 759 306	2 418 652	2 628 730	210 079	8.69%
INVENTARIO	956 914	1 256 113	779 192	993 452	751 193	1 082 910	2 412 604	2 597 917	185 313	7.68%
GASTO ANTICIPADO	219 178	178 995	157 301	178 072	120 744	165 279	182 206	247 838	65 632	36.02%
ACTIVOS FIJOS Y OTROS ACTIVOS	2 201 944	2 126 048	2 205 495	2 306 445	2 717 098	2 628 150	2 622 451	3 678 013	1 055 563	40.25%
TOTALES	5 649 470	6 238 453	6 996 146	6 064 435	5 181 521	7 379 704	9 525 709	11 916 474	2 390 765	25.10%

El crecimiento se produce por el valor del disponible que se incrementa en el 46,26%, pues al cierre del ejercicio se cumplió con el propósito de provisionar mensualmente el pago de la emisión de obligaciones; así, el saldo provisionado al cierre del periodo suma USD 1.906.877.
El exigible muestra un crecimiento neto del 8,69%.
Por otra parte, el inventario crece en el 7,68%, pues pasa de USD 2.412.604 en el 2017 a una Cifra de USD 2'597.917.

DE LOS PASIVOS. - Los pasivos totales alcanzan el valor de USD 9.430.010, es decir se incrementan en USD 2.615.277, equivalente al 38,4 %, en relación con la cifra de USD 6.814.733 dólares del periodo 2017.

DEL PATRIMONIO. -En el 2018 el patrimonio alcanzado es de USD 2.486.464, el mismo que comparado con la cifra registrada en el periodo 2017 que fue de USD 2.710.976, muestra un decrecimiento de USD 224.512 equivalente a una caída de 8,28% como resultado de la pérdida originada en el periodo 2018.

DE LAS VENTAS. - Las ventas netas de la Compañía en el 2018, ascendieron a USD 20.452.439, resultado que es 23,09% mayor que el alcanzado en el periodo 2017 que fue de USD 16.615.517. La variación de USD 3.836.921 dólares se produce en mayor medida por el crecimiento en los ingresos por la venta de vehículos nuevos en USD 4.937.099 (+39,06%).

Los ingresos relacionados con la Posventa fueron de USD 2.227.548, comparados con la cifra de 2017 que fue de USD 2.408.233. Esta caída representa un 7,20% en relación con el periodo anterior.

Los ingresos por concepto de intermediación y venta de vehículos Usados pasaron de USD 1.229.177 en 2017 a USD 211.030 en 2018.
La caída de USD 1.018.147 equivale por tanto el 82,83% de los ingresos de 2017. Esta reducción de ingresos se debe fundamentalmente a que en el periodo 2017 se comercializaron camiones livianos usados con un relativo éxito.

Los ingresos por concepto de gestión de crédito directo fueron USD 155.529 en 2018, versus 115.328, lo que significa un crecimiento del 34,9%.

DEL COSTO DE VENTAS. - Los costos de ventas de la compañía en el 2018 ascendieron a USD 18.369.380 dólares vs. USD 14.603.034 en el 2017, lo cual representa el 89,82% sobre el total de ingresos.

El costo relacionado con vehículos asciende a USD 16.390.587 (95,14% de las ventas netas vehículos).

Para el caso de posventa se registra USD 1.569.458 (70,46% de las ventas netas de posventa) a lo que se suma USD 205.983 de accesorios (76,85% de la venta neta de accesorios).

Se registra igualmente USD 114.688 como costo por la intermediación y venta de vehículos usados (81,63% de la venta neta de usados); más USD 68.912 de Camiones Usados (97,70% de la venta neta de Camiones Usados).

Por último, el costo de ventas de la gestión de crédito directo ascendió a USD 5.072 (3,26% de los ingresos por crédito directo).

DE LA UTILIDAD BRUTA. -El margen bruto del ejercicio 2018 fue de USD 2.083.058, equivalente al 10,18 % de las ventas netas del periodo. Si se compara este dato con la cifra de USD 2.012.484 del año 2017, significa que este rubro creció en USD 70.575 dólares (+3,51%).

El margen bruto en la línea de vehículos alcanza el valor de USD 1.186.591, equivalente al 6,75 % de las ventas de vehículos, esto es casi 0,21 puntos por debajo del porcentaje alcanzado en 2017 que fue de 6,96%.

El margen bruto en la línea de posventa fue de USD 658.091 (29,54% sobre las ventas), lo que supone un decrecimiento en USD 59.943. Comparado con 2017, el resultado cae un 8,35% sobre el margen bruto de ese año que fue de USD 718.033.

Por otra parte, la contribución al margen bruto del crédito directo representó USD 150.456 (96,74% sobre las ventas por crédito directo); a lo que se debe sumar USD 27.430 por la intermediación y venta de vehículos usados (13% sobre ventas).

DE LOS GASTOS. -El total de gastos durante 2018, ascendió a la suma de USD 1.853.883, equivalente al 9,06% de las ventas netas.
Este dato representa una ligera disminución porcentual comparado con los gastos del 2017 que fueron de USD 1.703.260 (10,25% sobre ventas). El total de gastos creció en USD 150.623, es decir un 8,84% más en relación con 2017.

DE LA UTILIDAD OPERACIONAL. -La utilidad operacional del ejercicio 2017 fue de USD 229.175 (1,12 % sobre las ventas del periodo) siendo esta cifra menor en USD 80.048 (-25,89%) con respecto a 2017 cuando se obtuvo USD 309.224. El resultado operacional es menor que el obtenido en el período anterior que representó el 1,86% de los ingresos totales.

DE LOS GASTOS FINANCIEROS y OTROS INGRESOS.

A continuación, un detalle de los costos financieros:

	2018	2017
Servicios bancarios	5.137	6.818
Por obligaciones financieras de corto y largo plazo	278.469	140.850
Por obligaciones con Terceros	13.297	50.274
Por emision de Obligaciones	163.659	180.017
Costo financiero en compras de inventario de vehiculos	79.068	59.726
	539.629	**437.685**

DE LA UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO Y EL PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA.

Las conciliaciones tributarias preparadas por la compañía de acuerdo a las disposiciones legales vigentes para el período 2018 y la declarada en el período 2017 son las siguientes:

	2018	2017
Utilidad (pérdida) neta antes de participación trabajadores	(191,735)	13,666
15% participación a trabajadores	-	(2,050)
Utilidad después de participación a trabajadores	(191,735)	11,616
Más: Gastos no deducibles	70,989	76,089
Base imponible de diferencias permanentes	(120,746)	87,705
Más: Gastos no deducibles por Jubilación Patronal y Desahucio	40,612	-
Base imponible de diferencias permanentes y temporarias	(80,134)	87,705
Impuesto a la renta causado	(26,564)	19,295
Anticipo calculado	57,429.	52,205
Rebaja del Anticipo del Impuesto a la Renta (Tercera Cuota)	-	-20,882
Anticipo pendiente de pago	57,429	31,323
Menos: retenciones de impuesto a la renta	(107,246)	(75,521)
Menos: Crédito tributario años anteriores	(58,423)	(14,225)
	(165,669)	(89,746)
Saldo a favor de la Compañía	(108,240)	(58,423)

SINTESIS DE CIFRAS AUTOFENIX 2011-2018

PERIODOS	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
UNIDADES VENDIDAS	473	369	455	660	364	288	358	485
PRECIO PROMEDIO	24.388	27.572	26.854	26.423	28.275	28.928	35.307	36.242
INGRESOS	14.077.562	12.754.371	15.010.274	20.783.039	13.908.207	11.871.265	16.615.518	20.452.439
VENTAS VEHICULOS	11.535.658	10.173.948	12.218.782	17.439.488	10.292.192	8.331.190	12.640.079	17.577.178
VENTAS MOTOS	-	-	-	-	-	-	9.471	13.125
VENTAS POSVENTA	2.098.708	2.210.006	2.524.099	2.823.505	2.964.667	2.509.036	2.408.233	2.227.548
VENTAS ACCESORIOS	114.932	177.815	109.452	240.633	338.507	234.985	213.229	268.030
VENTAS USADOS	6.600	25.028	76.494	163.278	138.843	702.699	1.229.177	211.030
VENTAS CREDITO DIRECTO	321.664	167.574	81.447	116.135	173.998	93.355	115.328	155.529
COSTOS	12.166.603	11.083.805	13.147.603	18.134.539	11.722.863	10.125.223	14.603.034	18.369.380
	86,43%	86,90%	87,59%	87,26%	84,29%	85,29%	87,89%	89,82%
COSTO VTA VEHICULOS	10.494.382	9.330.471	11.299.008	15.947.558	9.423.100	7.703.118	11.759.826	16.390.587
COSTO VTA MOTOS							8.648	14.680
COSTO VTA POSVENTA	1.465.233	1.534.980	1.686.038	1.909.296	2.005.280	1.707.960	1.690.200	1.569.458
COSTO VTA ACCESORIOS	81.429	111.092	94.414	179.843	231.093	160.657	159.832	205.983
COSTO VTA USADOS	-	-	18.895	48.310	41.618	549.322	980.489	183.600
COSTO VTA CREDITO DIRECTO	125.558	107.261	49.248	49.533	21.771	4.165	4.039	5.072
MARGENES	1.910.959	1.670.566	1.862.670	2.648.500	2.185.344	1.746.042	2.012.484	2.083.059
	13,57%	13,10%	12,41%	12,74%	15,71%	14,71%	12,11%	10,18%
MARGEN VEHICULOS	1.041.276	843.477	919.773	1.491.930	869.092	628.072	880.253	1.186.591
MARGEN MOTOS							823	(1.555)
MARGEN POSVENTA	633.475	675.026	838.061	914.210	959.387	801.076	718.033	658.090
MARGEN ACCESORIOS	33.503	66.722	15.038	60.790	107.414	74.328	53.397	62.047
MARGEN USADOS	6.600	25.028	57.599	114.968	97.225	153.376	248.688	27.430
MARGEN CREDITO DIRECTO	196.106	60.313	32.199	66.602	152.227	89.190	111.289	150.456
GASTOS OPERACIONALES	1.246.236	1.162.844	1.325.902	1.553.658	1.547.674	1.513.745	1.703.260	1.853.883
				7,48%	11,13%	12,75%	10,25%	9,06%
Gastos de Administración	758.227	716.175	816.225	940.260	962.452	905.142	994.531	1.052.986
Gastos de Ventas	346.173	263.309	361.841	445.101	403.670	440.757	532.512	628.034
Depreciaciones	141.835	183.361	147.837	168.297	181.552	167.847	176.217	172.863
UTILIDAD OPERACIONAL	664.724	507.721	536.768	1.094.842	637.671	232.297	309.224	229.176
	4,72%	3,98%	3,58%	5,27%	4,58%	1,96%	1,86%	1,12%
OTROS INGRESOS Y GASTOS	274048,24	312.116	358.040	302.472	231.561	230.382	295.556	420.910
	2,61%	3,85%	3,17%	1,90%	2,46%	2,99%	2,51%	2,57%
Ingresos no operacionales	(94.535)	(104.140)	(26.659)	(12.470)	(53.332)	(63.252)	(107.422)	(41.276)
Gastos no operacionales	46.315	46.144	14.115	11.808	23.446	26.343	9.571	19.038
Costos financieros	322.268	370.112	370.584	303.135	261.448	267.291	393.407	443.149
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	390.676	195.605	178.728	792.369	406.110	1.915	13.668	(191.734)
Participación trabajadores	58.601	29.341	26.809	118.855	61.023	287	2.050	-
Impuesto a la renta	109.050	101.379	96.621	158.252	95.010	45.553	29.402	47.276
RESULTADO NETO	223.024	64.885	55.298	515.262	250.077	(43.925)	(17.784)	(239.011)
% MARGEN BRUTO / VTA TOTALES	13,57%	13,10%	12,41%	12,74%	15,71%	14,71%	12,11%	10,18%
% MARGEN VTAS. VEHICULOS	9,03%	8,29%	7,53%	8,55%	8,44%	7,54%	6,96%	6,75%
% MARGEN VTAS. MOTOS							8,69%	-11,85%
% MARGEN VTAS. POSVENTA	30,18%	30,54%	33,20%	32,38%	32,36%	31,93%	29,82%	29,54%
% MARGEN VTAS. ACCESORIOS	29,15%	37,52%	13,74%	25,26%	31,73%	31,63%	25,04%	23,15%
% MARGEN VTAS. USADOS	100,00%	100,00%	75,30%	70,41%	70,03%	21,83%	20,23%	13,00%
% MARGEN VTAS. CREDITO DIRECTO	60,97%	35,99%	39,53%	57,35%	87,49%	95,54%	96,50%	96,74%
% GASTOS OPERACIONALES / VTAS	8,85%	9,12%	8,83%	7,48%	11,13%	12,75%	10,25%	9,06%
%Gastos de Administración	5,39%	5,62%	5,44%	4,52%	6,92%	7,62%	5,99%	5,15%
%Gastos de Ventas	2,46%	2,06%	2,41%	2,14%	2,90%	3,71%	3,20%	3,07%
%Depreciaciones	1,01%	1,44%	0,98%	0,81%	1,31%	1,41%	1,06%	0,85%
%UTILIDAD OPERACIONAL/ VTAS	4,72%	3,98%	3,58%	5,27%	4,58%	1,96%	1,86%	1,12%
%OTROS INGRESOS Y GASTOS	***1,95%***	***2,45%***	***2,39%***	***1,46%***	***1,66%***	***1,94%***	***1,78%***	***2,06%***
%Ingresos no operacionales	-0,67%	-0,82%	-0,18%	-0,06%	-0,38%	-0,53%	-0,65%	-0,20%
%Gastos no operacionales	0,33%	0,36%	0,09%	0,06%	0,17%	0,22%	0,06%	0,09%
%Costos financieros	2,29%	2,90%	2,47%	1,46%	1,88%	2,25%	2,37%	2,17%
%UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	2,78%	1,53%	1,19%	3,81%	2,92%	0,02%	0,08%	-0,94%
%Participación trabajadores	0,42%	0,23%	0,18%	0,57%	0,44%	0,00%	0,01%	0,00%
%Impuesto a la renta	0,77%	0,79%	0,64%	0,76%	0,68%	0,38%	0,18%	0,23%
%RESULTADO NETO	1,58%	0,51%	0,37%	2,48%	1,80%	-0,37%	-0,11%	-1,17%

AUTOFENIX S.A.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

Por el periodo terminado el 31 de diciembre de 2018 y 2017
(Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América)

	2018	2017	Variación 2018-2017	%
Ingresos Ordinarios				
Vehículos	17.716.187	13.734.875	3.981.311	29%
Talleres	2.185.396	2.309.664	(124.268)	-5%
Motos	13.125	9.471	3.654	39%
Llantas	42.152	98.569	(56.417)	-57%
Accesorios	268.030	213.229	54.801	26%
Comisiones en usados	72.021	134.381	(62.360)	-46%
Crédito Directo	155.529	115.328	40.200	35%
Total Ingresos Ordinarios	20.452.439	16.615.517	3.836.921	23%
Costo de Ventas				
Vehículos	(16.528.584)	(12.677.919)	(3.850.665)	30%
Talleres	(1.537.674)	(1.616.960)	79.286	-5%
Motos	(14.680)	(8.648)	(6.033)	70%
Llantas	(31.784)	(73.241)	41.457	-57%
Accesorios	(205.983)	(159.832)	(46.151)	29%
Comisiones en usados	(45.603)	(62.396)	16.793	-27%
Crédito Directo	(5.072)	(4.039)	(1.033)	26%
Total Costos de Ventas	(18.369.380)	(14.603.034)	(3.766.347)	26%
Utilidad bruta	2.083.058	2.012.484	70.575	4%
Gastos de operación				
Gastos Administrativos	(1.052.986)	(994.531)	(58.454)	6%
Gastos de Ventas	(628.034)	(532.512)	(95.522)	18%
Depreciaciones	(172.863)	(176.217)	3.353	-2%
Total Gastos de Operación	(1.853.884)	(1.703.260)	(150.623)	9%
Utilidad neta de operación	229.175	309.224	(80.049)	-26%
Otros ingresos (egresos):				
Otros ingresos no operacionales	41.276	113.032	(71.756)	-63%
Costos financieros	(443.149)	(393.407)	(49.742)	13%
Gastos no operacionales	(19.037)	(15.181)	(3.856)	25%
Total otros ingresos, neto	(420.910)	(295.556)	(125.355)	42%
Utilidad (Pérdida) antes de participación de los empleados y trabajadores en las utilidades e impuesto a la renta	(191.735)	13.668	(205.403)	-1503%
Participación trabajadores	-	(2.050)	2.050	-100%
Impuesto a la renta:				
Corriente	(57.429)	(31.322)	(26.107)	83%
Diferido Ingreso (Gasto)	10.153	1.920	8.233	429%
Pérdida neta	(239.012)	(17.785)	(221.227)	1244%

Arturo Cárdenas
Gerente General

Gabriela Cantuña
Contadora General

AUTOFENIX S.A.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 de diciembre de 2018, con cifras comparativas del año 2017

(Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América)

ACTIVOS	*2018*	*2.017*	Variación *2018-2017*	*%*
Activos corrientes:				
Efectivo y equivalentes de efectivo	857.098	449.744	407.354	91%
Activos Financieros mantenidos hasta su vencimiento	1.906.877	1.440.052	466.825	32%
Cuentas por cobrar:				
Comerciales, neto de provisión para deterioro de cuentas por cobrar	2.026.664	1.985.106	41.558	2%
Cartera Legal	17.994	-	17.994	
(-) Provisión incobrables	-17.994	-	(17.994)	
Otras	602.066	433.545	168.521	39%
Activos por impuestos corrientes	187.739	129.131	58.608	45%
Inventarios	2.597.917	2.412.604	185.313	8%
Gastos pagados por anticipado	60.099	53.076	7.023	13%
Total activos corrientes	***8.238.460***	***6.903.258***	***1.335.202***	***19%***
Activos no corrientes:				
Comerciales, neto de provisión para deterioro de cuentas por cobrar	75.290	75.581	(290)	**-0,4%**
Propiedades y equipos, neto de depreciación acumulada	3.535.122	2.483.580	1.051.542	42%
Propiedades de Inversión	59.532	63.190	(3.659)	-6%
Activos Financieros mantenidos hasta su venta	100	100	-	0%
Activo por Impuesto Diferido	7.969	-	7.969	
Total activos no corrientes	3.678.013	2.622.451	1.055.563	40%
Total activos	11.916.474	9.525.709	2.390.765	25%
PASIVOS Y PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS				
Pasivos corrientes:				
Porción corriente de préstamos bancarios	3.257.153	1.870.626	1.386.527	74%
Porción corriente de obligaciones emitidas	203.475	1.909.894	(1.706.419)	-89%
Cuentas por pagar comerciales	3.401.219	1.253.778	2.147.440	171%
Préstamos de Terceros	4.171	332.107	(327.936)	-99%
Obligaciones laborales acumuladas	39.046	32.966	6.079	18%
Pasivos por Impuestos corrientes	96.861	78.258	18.603	24%
Anticipos recibidos de clientes	58.956	163.535	(104.578)	-64%
Otras cuentas por pagar	52.416	114.625	(62.208)	-54%
Total pasivos corrientes	7.113.297	5.755.788	1.357.508	24%
Pasivos no corrientes:				
Provisión para jubilación patronal y bonificación por desahucio	145.387	127.963	17.424	14%
Préstamos bancarios	2.133.005	689.240	1.443.765	209%
Obligaciones emitidas	-	201.237	(201.237)	
Pasivos por Impuestos diferidos	38.321	40.505	(2.184)	-5%
Total pasivos no corrientes	2.316.713	1.058.945	1.257.768	119%
Total pasivos	9.430.010	6.814.733	2.615.277	38%
Patrimonio de los accionistas:				
Capital acciones	1.432.250	1.432.250	-	0%
Reservas				
Legal	36.747	36.747	-	0%
Facultativa	8.558	8.558	-	0%
Valuación	598.210	598.210	-	0%
Utilidades acumuladas	704.336	722.122	(17.786)	-2%
Otros Resultados Integrales	1.779	-12.721	14.501	-114%
Resultado del Periodo	-239.012	-17.785	(221.227)	1244%
Resultados acumulados provenientes de la adopción por primera vez de las NIIFs	-56.405	-56.405	-	0%
Total patrimonio de los accionistas	**2.486.464**	**2.710.976**	**(224.512)**	**-8%**
Total pasivos y patrimonio de los accionistas	11.916.474	9.525.709	2.390.765	25%

Arturo Cárdenas
Gerente General

Gabriela Cantuña
Contadora General

7.- Propuesta sobre el resultado obtenido en el ejercicio económico 2018.

La compañía, registra una perdida neta de USD 191.735, en el ejercicio 2018, antes de participación trabajadores. El calculo del anticipo mínimo de impuesto a la renta, es de $ 57.429,28 dólares, al que debe descontarse el valor de $ 10.153 dólares correspondiente a ingreso diferido, con lo cual el valor a pagar por impuesto a la renta es de $ 47.276 dólares. El resultado integral del ejercicio arroja una perdida de $ 239.012. La administración pone en conocimiento de los Señores Accionistas este resultado negativo correspondiente al ejercicio 2018.

8.- Estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía.

La Administración afirma que hemos cumplido con todas las normas legales referentes a Propiedad Intelectual y Derechos de Autor.

9. Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Luego de un período muy complicado a nivel económico en 2018, el 2019 representa la posibilidad de que el país se encamine hacia la estabilidad macroeconómica necesaria para recuperar la senda del crecimiento. Sin embargo, dicha estabilidad depende en gran medida de la capacidad del gobierno de hacer efectivas una serie de medidas económicas que le permitan recuperar iniciativa. Los acuerdos alcanzados con los organismos multilaterales son buenas noticias, pero está claro que van aparejados con medidas concretas para corregir el déficit estructural del Estado y devolver protagonismo al sector privado como generador de empleo. La industria automotriz deber ser por tanto tomada en cuenta como un actor importante, con capacidad de incidir positivamente en el crecimiento y fortalecimiento de la economía.

Por otro lado, para el caso concreto de Autofenix es fundamental la implementación de decisiones que sirvan para reversar la tendencia a la reducción de los márgenes, tanto para la venta de vehículos como en el caso de posventa (servicios y venta de repuestos). Dichas decisiones tendrán que darse en el contexto de la relación con los proveedores de la compañía, especialmente en el caso de Maresa, pero también en el contexto interno de la operación. Para esto, el 2019 servirá igualmente como el año de inicio de la implementación progresiva de un plan de transformación del funcionamiento de la empresa para los próximos 5 años.

Dicho plan tiene como objetivo adaptar la compañía a un nuevo modelo que consiste primero en abordar los déficits operativos y administrativos en todas las áreas de la empresa con el fin de resolverlos y crear eficiencia y, sobre todo, recuperar rentabilidad. Cumplida esta primera etapa, una operación rentable podrá financiar entonces la implementación de mejoras e innovaciones en el ámbito tecnológico. De esta forma, Autofenix podrá ser el concesionario digital que necesita un entorno mucho más moderno, complejo y exigente, en el que el cliente debe estar en el centro de todos los esfuerzos.

En la misma línea, me permito recomendar a los Señores Accionistas, continuar con la infatigable tarea de aprovechar vigorosamente las oportunidades que se presentan y evaluar en forma permanente las oportunidades de negocios que nos permitan diversificar el riesgo del negocio y las fuentes de rentabilidad para financiar los cambios que se necesitan para afrontar el futuro de la industria.
Finalmente, quiero dejar constancia de mi profundo agradecimiento a Dios por su protección y amparo permanentes, a todo el personal de la compañía, por su trabajo esforzado para cumplir con su tarea, a los señores Accionistas y Directores, por creer en nosotros, y otorgarnos su confianza y apoyo. De manera especial quiero agradecer al Sr. Ralph Gillies, por su enorme apoyo, compromiso, lealtad y confianza.

Atentamente,

Arturo R. Cárdenas
GERENTE GENERAL