

Quito Motors SACI

Informe Anual de labores

2019

Señores accionistas de Quito Motors:

El año 2019 la economía ecuatoriana continuó su desaceleración el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) apenas llegó al 0.1%.

Ecuador como país dolarizado tiene una importante dependencia en las exportaciones en especial las del petróleo que nutre con ingresos al estado ecuatoriano. En este sentido el precio promedio del petróleo tuvo una importante caída de un promedio del 2018 de 64.9 dólares por Barril a 57.03 en promedio del 2019. Esta caída puso en aprietos a la caja fiscal que conforme pasaban los meses veía la imposibilidad de cumplir con sus compromisos de pago. El déficit del sector público continuó en 2019 llegando al 2,8% del PIB. Esto sin contar la amortización de la deuda interna y externa. El gobierno recurrió al Fondo Monetario Internacional para buscar financiamiento en términos beneficiosos en cuenta a tasa y plazo, pues el mercado internacional se había cerrado para Ecuador. Una de las medidas que el país tomó en octubre fue el incremento del precio de los combustibles reduciendo importantemente el subsidio a estos, y con ello incrementar sus ingresos fiscales y reducir el déficit fiscal. Esta situación ocasionó un fuerte levantamiento del sector Indígena y de otros sectores que paralizaron al país por casi 15 días y con ello la actividad económica se vió seriamente afectada. El efecto en el comercio fue una caída anual del 1% y en el sector automotriz las ventas caen en un 3.9% en relación con el 2018.

Situación del Sector Automotriz:

Las ventas en este sector vinieron cayendo todo el año en relación con el 2018, llegando a su caída más fuerte en el mes de octubre fruto del levantamiento indígena que paralizó al país. Dentro de este sector se debe resaltar el incremento de las ventas de los vehículos de origen chino los

mismos que crecen en un 45.1% frente al 2018, y superando a las ventas en unidades de los vehículos ensamblados en Ecuador que sufren una caída del 31.2%.

Ventas por país de origen

(en unidades)

	2018	2019	Variación
Ecuador	37.276	25.663	-31,2%
China	18.177	26.383	45,1%
Colombia	15.659	19.385	23,8%
Corea	18.681	16.179	-13,4%
México	13.043	11.818	-9,4%

En Cuanto a las ventas de los vehículos y motocicletas importadas y distribuidos por Quito Motors, en resumen, se puede ver a continuación:

Ventas Quito Motors

(en unidades)

	2018	2019	Variación
Ford	1770	1508	-14,8%
Volvo	73	78	6,8%
Royal Enfield	173	301	74,0%

Ventas Línea Ford:

Ford es la más importante línea que maneja Quito Motors, representa el 75% de las ventas en dólares, y el 54% del margen de contribución de la empresa. Las ventas en esta unidad de negocios cayeron un 15.8% frente al 2018, en gran medida por la reducción de las ventas de los SUV's que por su alto precio quedaron fuera del mercado frente a la competencia en especial el modelo EDGE, que subió de precio y salió del mercado de clientes discapacitados. El modelo Ranger de Gasolina también tuvo una caída en ventas, la misma que se debió al exitoso lanzamiento de la Ranger 3.2 XI diésel donde los clientes migraron hacia ese modelo.

Ventas Línea Volvo:

Volvo es una línea de vehículos de lujo, la competencia durante el 2019 fue bastante fuerte ya que los competidores en su mayoría europeos bajaron precios tomando ventaja de la reducción arancelaria con la Comunidad

Económica Europea, en esta línea tuvimos al modelo XC40 como principal actor y con un importante crecimiento de ventas en relación con el 2018, 55%, y que representa el 75% de las ventas realizada en el 2019.

Ventas Línea Royal Enfield:

Estas motocicletas de origen británico y hoy producidas en India, tuvieron un muy buen desempeño con importante crecimiento en ventas del 74% su principal modelo la Himalayan continuó liderando las ventas de esta línea. El segmento de mercado donde Royal Enfield compite es bastante interesante (intermedio) ya que por su rango de precios se ubica entre las motocicletas chinas de bajo precio y las americanas, japonesas y europeas de alto valor.

Línea Post Venta accesorios:

La línea de post venta y accesorios ha sido vital para mantener la fidelidad de los clientes en las marcas, nuestra red de talleres en Ford 10 talleres y Volvo 1, dieron los siguientes resultados:

Post Venta y Accesorios (en miles de dólares)			
Ventas	2018	2019	Variación
Repuestos	7.989	7.965	-0,3%
Servicio	1.389	1.513	8,9%
Accesorios	7.948	6.447	-18,9%
Total	17.326	15.925	-8,1%
Utilidad Bruta			
	2018	2019	Variación
Repuestos	3.581	3.445	-3,8%
Servicio	1.389	1.513	8,9%
Accesorios	6.422	4.844	-24,6%
Total	11.392	9.801	-14,0%

Como se puede Observar pese a la desaceleración económica la caída en ventas y márgenes es menor que las de venta de vehículos nuevos.

La principal caída de esta división es en la venta de accesorios que se vio limitada por la escasez de estos en las unidades Ranger 3.2 que llegaron a fin de año.

Gastos de Administración y Ventas:

Estos gastos apenas superaron los 10 millones de dólares con una reducción frente al 2018 del 10%. Todos los rubros de gastos se controlaron a excepción de Impuestos y Contribuciones obligatorias y los servicios públicos que subieron de valor.

Gastos Financieros:

Dentro de este rubro existen los costos por intereses pagados, estos mantuvieron su nivel, sin embargo, las comisiones por emisión de las garantías a las fábricas del exterior subieron más del 100%.

En total estos gastos financieros pagados se incrementaron en 813 mil dólares o un 13.8% frente al 2018.

Manejo de los pasivos:

Importante mencionar el manejo que se le dio a los pasivos de la empresa los mismos que en el 2018 estaban concentrados en créditos de corto plazo. Estos pasivos como estrategia financiera deben alinearse con el perfil de los activos. Esta administración planteó esto a los bancos donde manejamos las relaciones crediticias teniendo una muy buena acogida

A continuación, la estructura financiera de Quito Motors donde la operación está financiada un 40% con fondos de largo plazo.

Estructura de Activos y Pasivos

(miles de USD Dólares)

	2018	%	2019	%
Activos				
Corto Plazo	89.334	80,4%	68.970	65,3%
Largo Plazo	21.786	19,6%	36.634	34,7%
Total	111.120		105.604	

Pasivos				
Corto Plazo	80.905	72,8%	63.839	60,5%
Largo Plazo	1.672	1,5%	12.120	11,5%
Patrimonio	28.544	25,7%	29.645	28,1%
Total	111.121		105.604	

También cabe resaltar que los pasivos de corto plazo en el 2019 se redujeron del 72.8% de total en el 2018 al 60.5% en el 2019. Dando a la compañía un mejor capital de trabajo y liquidez.

Inventarios y Cartera por cobrar:

Especial énfasis se dio al manejo de inventarios los cuales a inicio del 2019 superaban las 869 unidades, con una pesada carga financiera, durante el año logramos bajar estas unidades a 620. En Cartera por cobrar se iniciaron comités de cobranza para reducir estas cuentas tanto de clientes comerciales como del grupo de donde Quito Motors hace parte (ver cuadro a continuación).

Cartera por cobrar

(en miles de dólares)

	2018	2019	Variación
Comerciales	7.332	7.050	-3,8%
Grupo	18.306	14.072	-23,1%
Total	25.638	21.122	-17,6%

INVENTARIOS VEHICULOS NUEVOS		Dic 31 2018	Dic 31 2019
Ford			
Automóvil		1	17
Pickup		592	198
SUV		251	347
Total Ford		844	562
Volvo			
Automóvil		7	7
SUV		18	51
Total Volvo		25	58
Total Quito Motors		869	620

Resultados:

Luego de analizar la caída en ventas en especial de la línea Ford, por el impacto en el mercado de la desaceleración económica las ventas totales cayeron un 21%y consecuentemente la utilidad bruta cayó más de 5 millones o un 27%. Pese al ahorro en gastos de administración de ventas estos no fueron suficientes para absorber la caída en margen y el incremento en gastos financieros. Consecuentemente el resultado del año fue negativo con una pérdida de 1.7 millones de dólares, sin embrago la posición patrimonial se incrementó pues Quito Motors revalorizó 5.8 millones en activos y reconoció 2.8 millones en gastos de períodos anteriores que no habían sido cargados a resultados.

Con ello el resultado integral neto es positivo en 1,2 millones de dólares (a continuación, el resumen del estado de resultados)

Estados de resultados						
	(en miles de dólares)				Variación	
	2018	%	2019	%	%	
Ventas	99.852	100,0%	78.686	100,0%	-21.166	-21,2%
Costos de ventas	81.234	81,4%	65.100	82,7%	-16.134	-19,9%
Utilidad bruta	18.618	18,6%	13.586	17,3%	-5.032	-27,0%
Gastos de adm y ventas	11.118	11,1%	10.005	12,7%	-1.113	-10,0%
Gastos financieros	5.874	5,9%	6.820	8,7%	946	16,1%
Otros ingresos	935	0,9%	1.464	1,9%	529	56,6%
Utilidad antes de impuestos	2.561	2,6%	-1.775	-2,3%	-4.336	-169,3%
Impuesto a la renta	978	1,0%	23		-955	-97,6%
Resultados ejercicio	1.583	1,6%	-1.752	-2,2%	-3.335	-210,7%
Superávit revalorización activos		0,0%	5.802	7,4%	5.802	
Ajustes años anteriores	958	1,0%	2.814	3,6%	1.856	193,7%
Resultado Integral Neto	625	0,6%	1.236	1,6%	611	97,8%

Perspectivas Futuras

El futuro de la industria automotriz en el mundo y en el Ecuador luego de la Pandemia del COVID19 será muy complicada pues el mercado, pensamos que va a decrecer fruto de la recesión que sufrirán todas las economías y más la ecuatoriana que se espera una contracción entre el 6% al 9 %, la compañía tendrá que acoplarse a la nueva realidad optimizando sus gastos fijos y reduciendo los niveles de inventarios y activos no productivos. Papel muy importante jugarán las marcas que representamos, proveyendo vehículos más económicos y con nuevas prestaciones. El sector financiero en Ecuador también será clave en la reactivación del sector automotriz pues con los niveles impositivos de este sector hace muy difícil la compra de vehículos de contado y el financiamiento en condiciones blandas (plazo y costo) serán claves para superar esta caída en ventas. Por último, la estrategia que Quito Motors pueda implementar para buscar una diferenciación en el mercado será crucial en la rentabilidad futura que esta empresa pueda entregar a sus accionistas.

Quiero agradecer, al directorio, en especial al Dr. Marcos Malo A, Presidente de Quito Motors, por el apoyo dado a esta administración, al igual que al equipo ejecutivo y empleados en general por el soporte a esta gerencia en todas las acciones que durante el año implementamos.

Muchas Gracias

Atentamente

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Hernando Chiriboga D', is positioned above the printed name.

Hernando Chiriboga D

Gerente General

