



 **AVIS**



V Emisión de Obligaciones

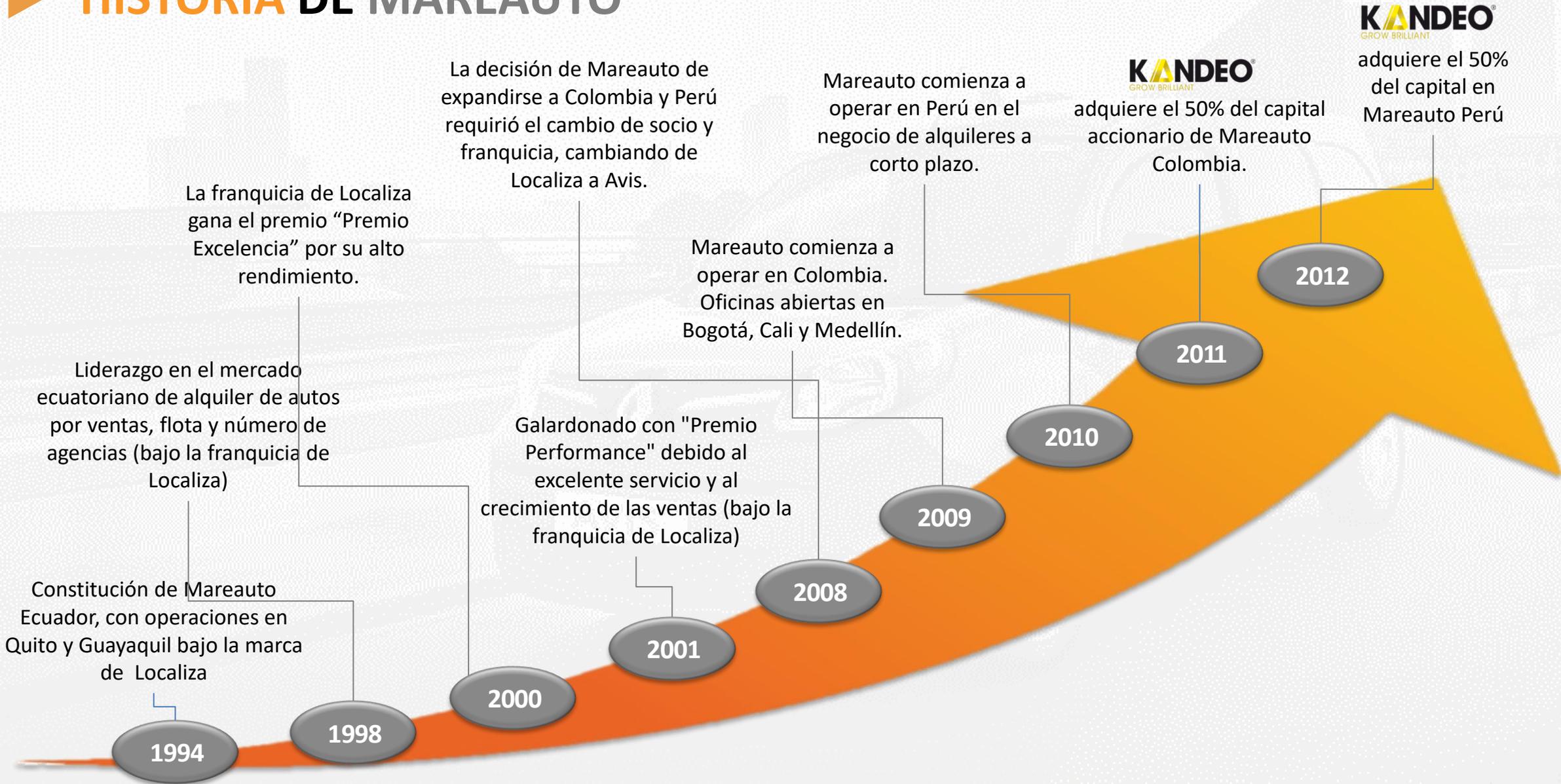
MAREAUTO OCTUBRE 2020



Contenido

- 1. Información General
- 2. Información de Mercado
- 3. Información Financiera
- 4. Características de la Emisión

HISTORIA DE MAREAUTO



HISTORIA DE MAREAUTO

Mareauto Perú es reconocida como la mejor licencia en LatAm por Avis.
Implementación de transformación tecnológica: Telemática, Analítica y SAP 4HANNA.

- Inicio proceso de sinergias Regionales.
- Renovación Franquicia AVIS hasta el 2024.
- Negociación regional con el BID por \$30MM
- Crédito sindicado (MCol) por \$55MM

Más de 7.700 automóviles e ingresos de ~ US \$ 95MM.

Mareauto termina el año dentro del top 3 de las compañías de alquiler de vehículos más grande de la región andina.

Kandeo, a través de Mareauto Colombia adquiere una participación del 50% en Mareauto Ecuador Mas de 2,000 autos

Mareauto Colombia es reconocida como la mejor licencia en LatAm y el Caribe por Avis

Mareauto está certificada según la norma ISO 9001 a nivel regional.

Mareauto Ecuador es reconocida como la mejor licencia en LatAm y el Caribe por Avis

2013

2014

2015

2016

2017

2018

2019



Composición Accionaria

Accionistas	Capital (USD)	% Participación	Nacionalidad
MAREAUTO COLOMBIA S.A.S.	3,242,168	99,99997%	Colombia
MAREAUTO PERU S.A.	1	0,00003%	Perú
Total	3,242,169	100,0000%	

▶ NUESTROS ACCIONISTAS

50% / 50%



Grupo Ecuatoriano con más de 45 años de experiencia en la industria automotriz y es una de las empresas líderes del sector privado ecuatoriano.

División Automotriz



DODGE



CHRYSLER



Jeep

División Renting



▶ NUESTROS ACCIONISTAS

50% / 50%



Fondo de Capital Privado Colombiano, administra activos por US\$377 millones, enfocado en invertir en empresas de servicios financieros en México, Colombia y Perú. El fondo Kandeo 1 ha invertido en Mareauto.



► Soluciones que se ajustan a las necesidades del cliente



Renting
Largo plazo

RENTA POR MÁS DE UN AÑO.

- Solución para **optimizar** los recursos financieros, y que el cliente se enfoque en el core de su negocio y así **maximizar** el rendimiento y gestión de la flota.
- 291+ clientes – Oct-20.
- 2.100+ vehs. – Oct-20.



Renting
Corto plazo

RENTA MENOS DE UN AÑO.

- Centrado en clientes **corporativos**.
- Vehículos para el negocio de **Replacement**.
- **Negocios y turismo**.
- 1.000+ clientes – Oct-20.
- 410+ vehs. – Oct-20.



Fleet Management

ADMINISTRACIÓN DE FLOTA

- Solución de **gestión** de flota para empresas con sus **propios vehículos**.
- **Gestión de flota de última generación** con herramientas como telemática y analítica.



Renting **Seminuevos**

RENTING ECONÓMICO

- **Alternativa económica** para alquilar a un medio plazo con **tarifas corporativas asequibles** con **disponibilidad inmediata**.

► Otros



Venta **vehículos usados**



Rent **Back**



Renting
Otros activos

▶ OTROS BENEFICIOS



Contact Center 24/7.



Esquema de ventas consultivas



Gestor de flota especializado.



Telemetría a la medida.



Vehículo sustituto.



Personalización de vehículos.



Mantenimientos Programados.



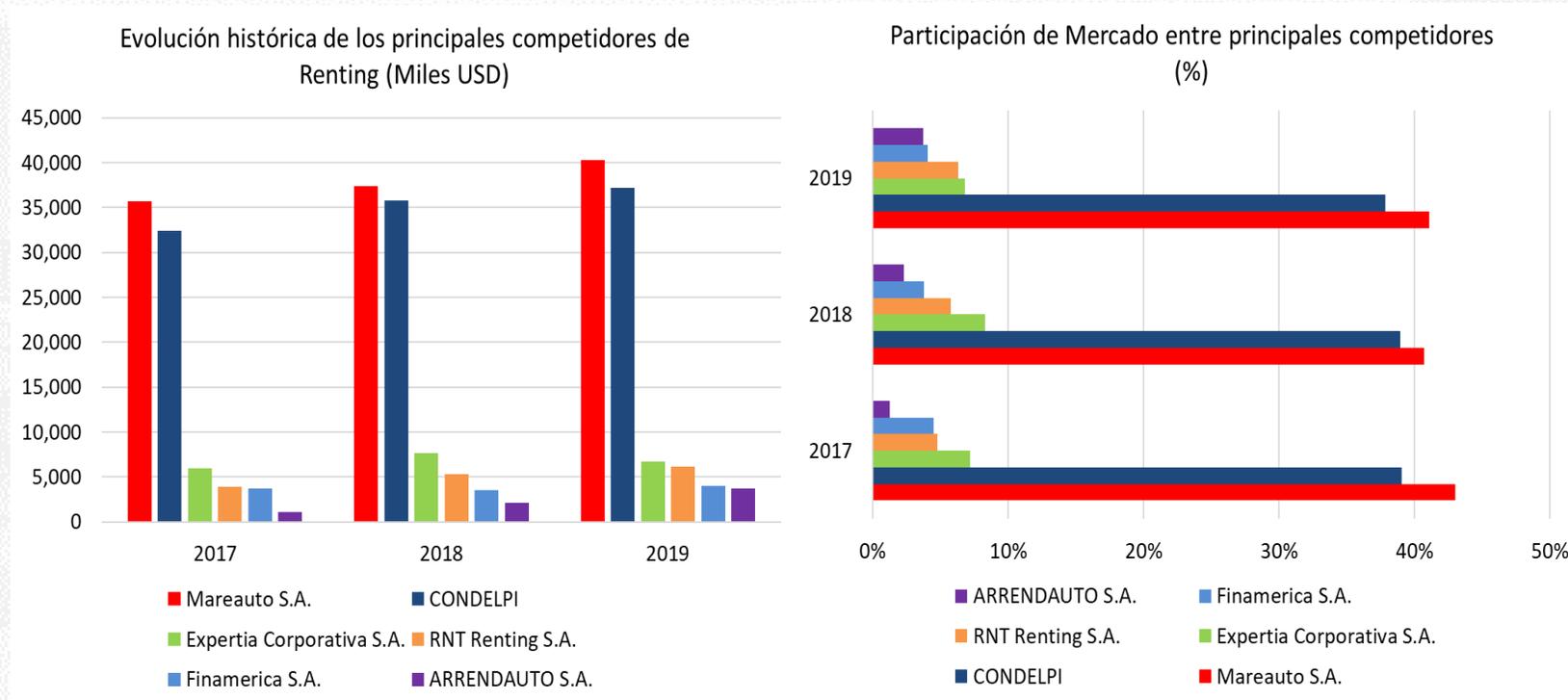
Aliados certificados para mantenimientos.

Información de Mercado

Fuente: Estados auditados de los principales competidores del CIU N7710.00, SCVS y MAREAUTO S.A.

Elaboración: Mercapital S.A.

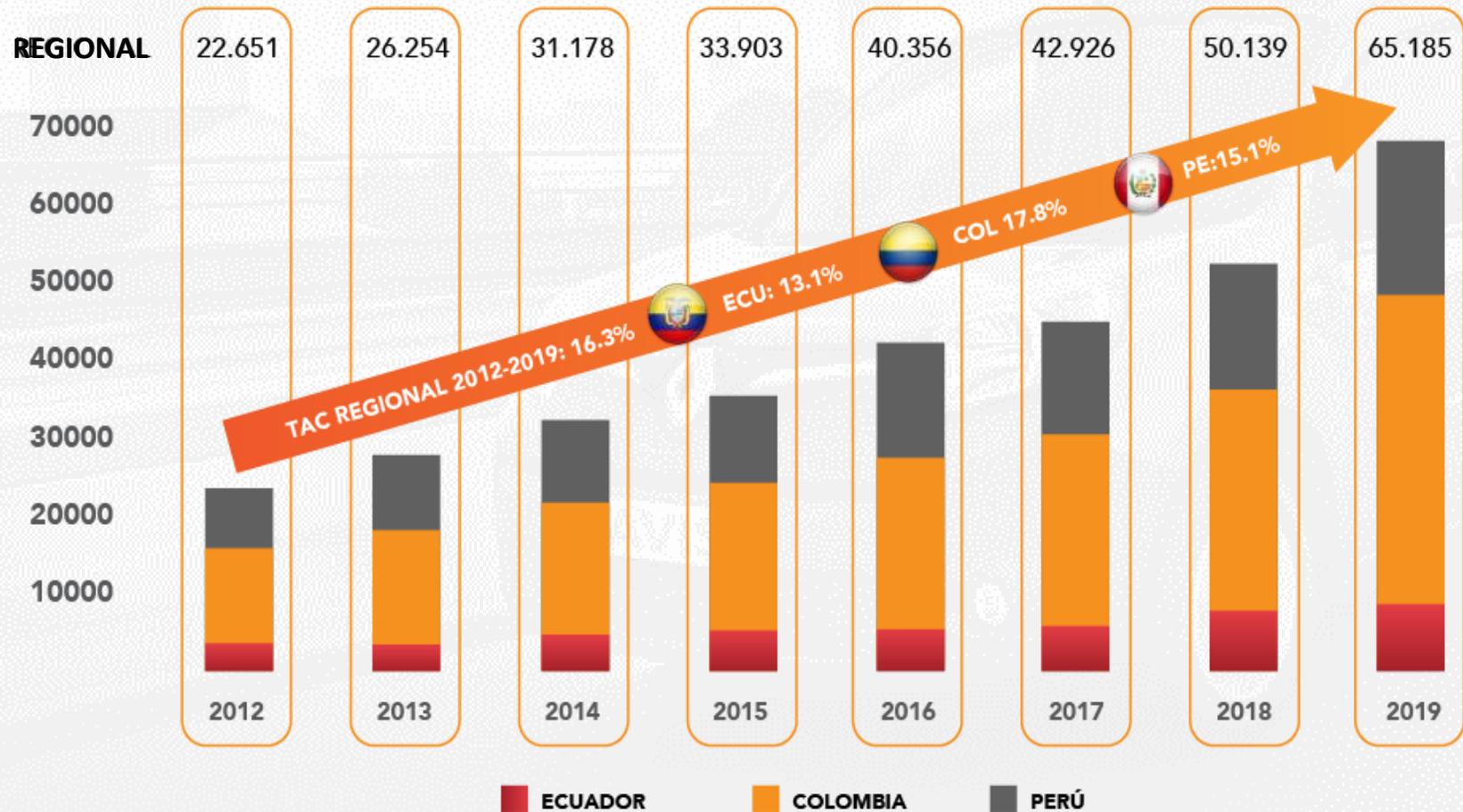
¿Qué esperar del Mercado?



- En los últimos 3 años, las empresas más importantes del sector Renting Vehicular han crecido a una TACC del 9%.
- Este 2020 el rubro de renting de corto plazo ha sido el más afectado por la restricción de movilidad en el primer semestre del año.
- El alquiler de largo plazo no mostró afectaciones debido a que los contratos son a plazos que superan el año.
- Se espera que los resultados previstos para el año 2021 sean similares a los obtenidos en el 2019, lo cual implica un crecimiento conservador del 5%.

► CRECIMIENTO DEL MERCADO

MERCADO DE ALQUILER EN No. DE UNIDADES
(RENTING CORTO Y LARGO PLAZO)

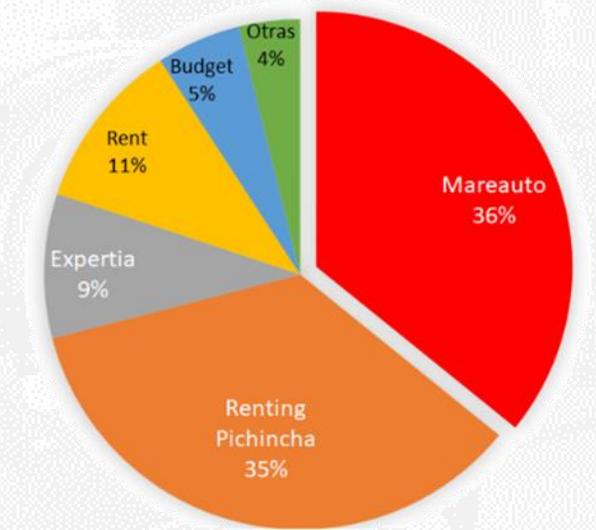


Fuente: Interna Mareauto

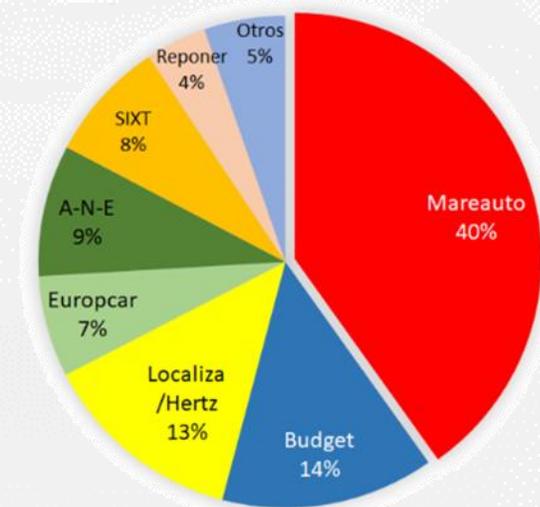
Market Share

- Al corte de diciembre 2019 se evidencia el market share por línea de negocio de Mareauto S.A. en unidades.
- En ambos casos se observa que el emisor es el líder del sector.
- Adicionalmente, Mareauto S.A. ha mantenido este liderazgo en los últimos 3 años, con crecimientos acorde al sector.

Alquiler de Largo Plazo



Alquiler de Corto Plazo



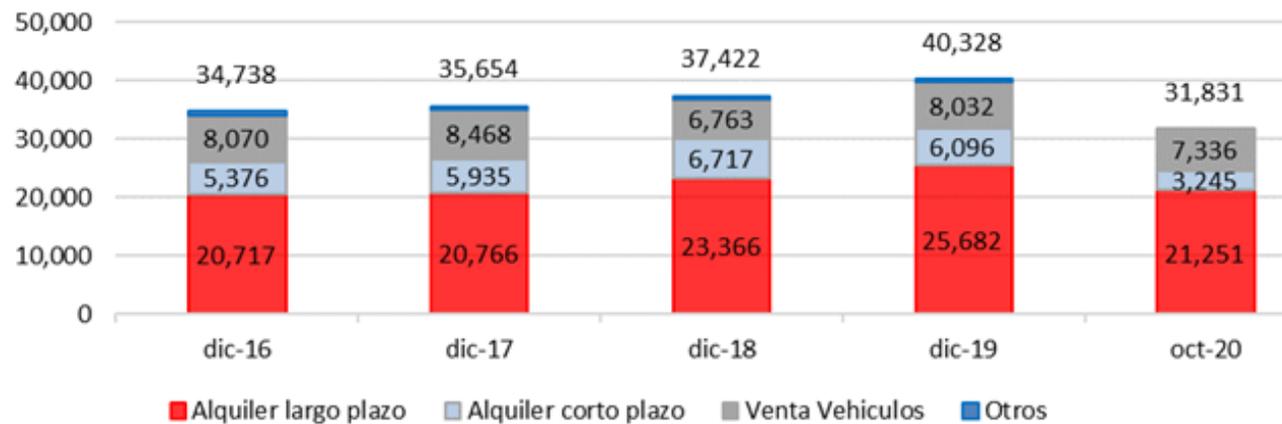
Información Financiera

Fuente: Mareauo S.A. Auditados 2017 - 2019 - Internos oct 2020

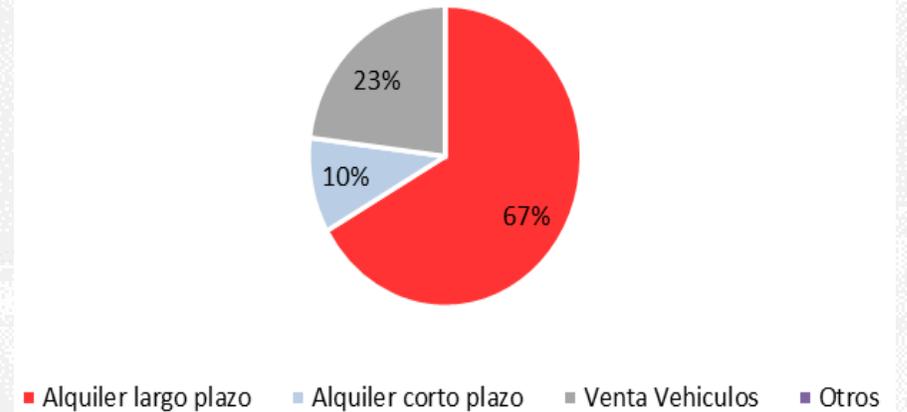
Elaboración: Mercapital S.A.

Evolución de ventas

Composición de los Ingresos (USD Miles)

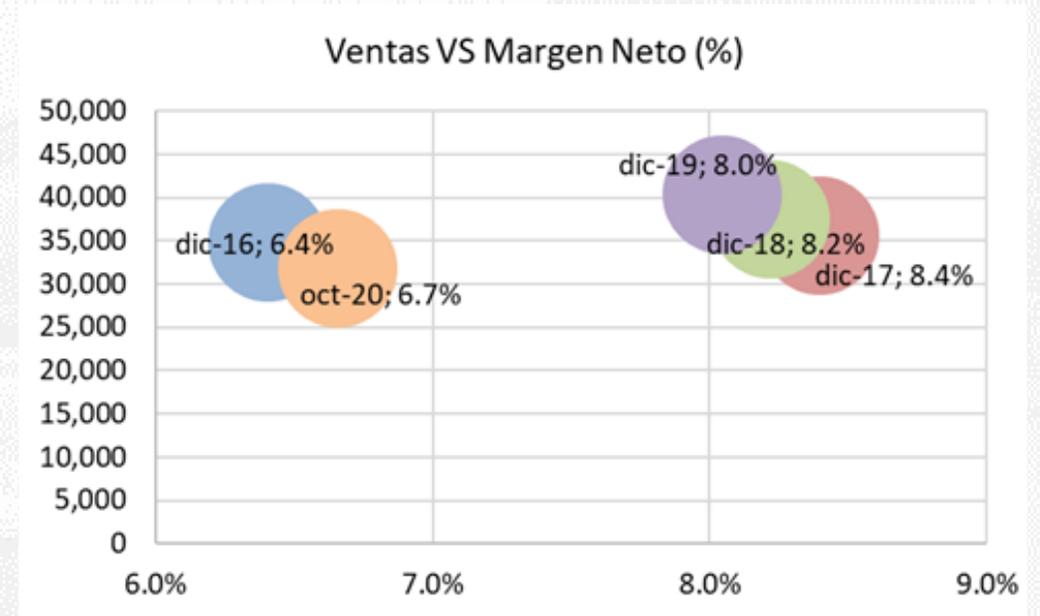
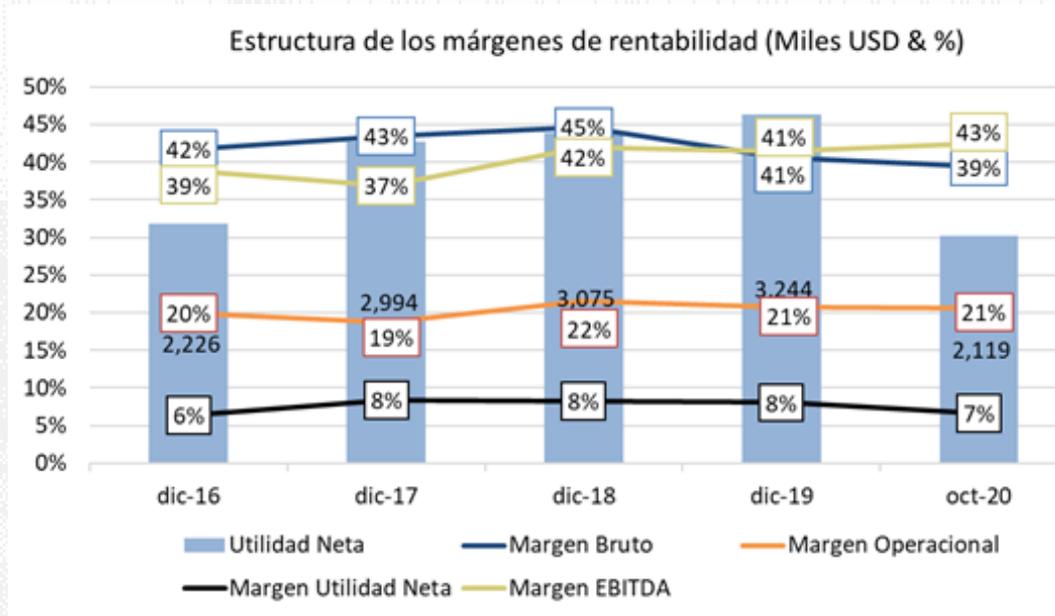


Composición de los Ingresos (Oct-20)



- A octubre 2020 los ingresos de Mareauto no se vieron afectados de manera significativa (-4,7% vs oct19), pese a que el año se ha caracterizado por haber establecido restricciones de movilidad.
- El alquiler de largo plazo no se vio afectado en términos interanuales debido a que cuenta con contratos con plazos mayor a un año.
- Por otro lado, la venta de vehículos usados se impulsó frente a oct19 en +4% y se reconoce la apropiada gestión del negocio con sus acertadas estrategias.

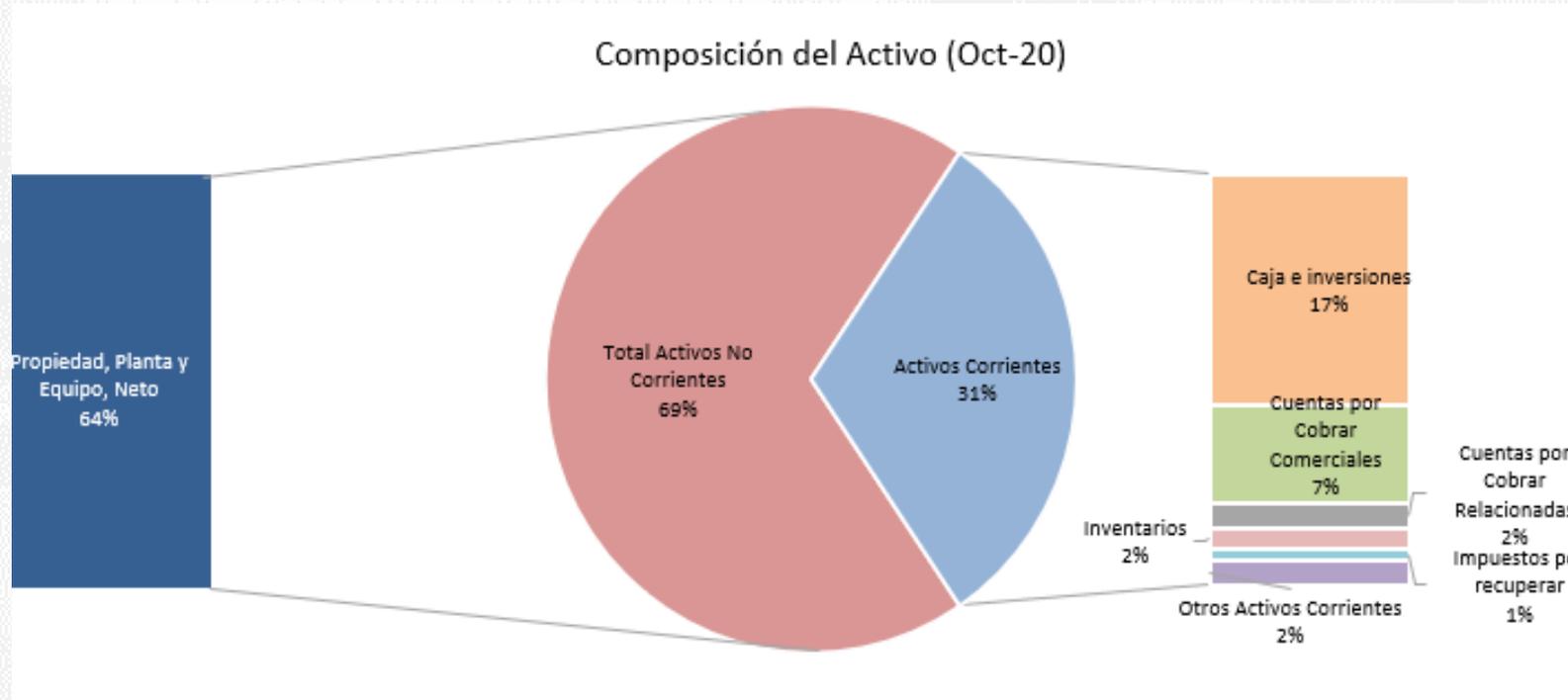
Rentabilidad



- Es una fortaleza de Mareauto la estabilidad en sus márgenes de rentabilidad; si bien los costos han mostrado leves variaciones en el periodo estudiado, el emisor ha mitigado estos efectos con esfuerzos por mejorar su eficiencia operativa, reduciendo gastos operacionales.
- Con ello, Mareauto ha mantenido un margen neto entre el 7% y 8% incluso en momentos de estrés como lo es este año 2020 por la crisis del Covid-19.

Composición del Activo

- Históricamente, los principales rubros del activo han sido PPE que abarca los vehículos para alquiler, la cartera que mantiene una muy buena calidad y el inventario que recoge los vehículos usados para la venta.



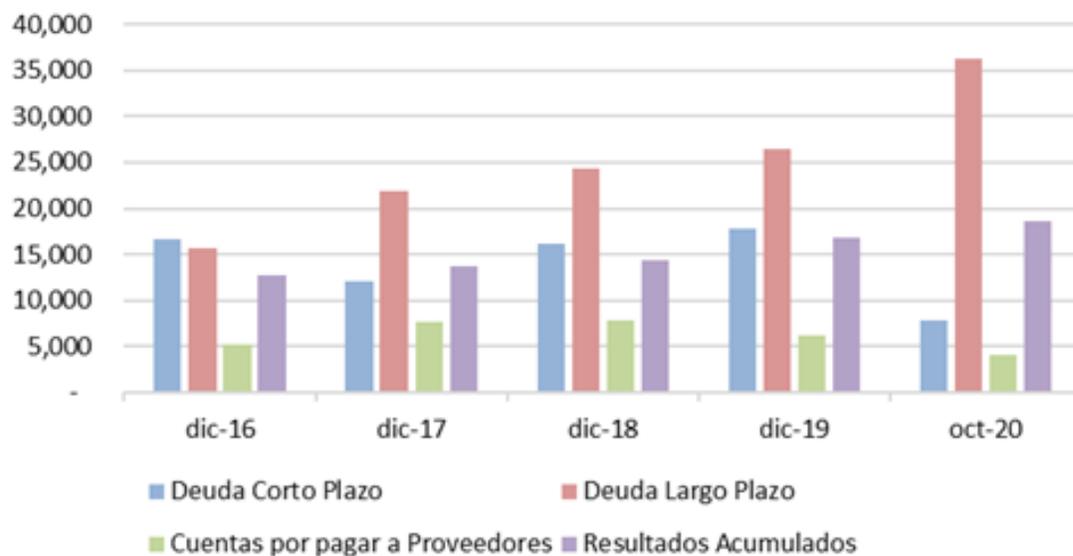
	2017	2018	2019	Oct-2020
Días de Inventario	53 días	104 días	85 días	28 días

	2017	2018	2019	Oct-2020
Días de Cartera Comercial	39 días	45 días	47 días	52 días

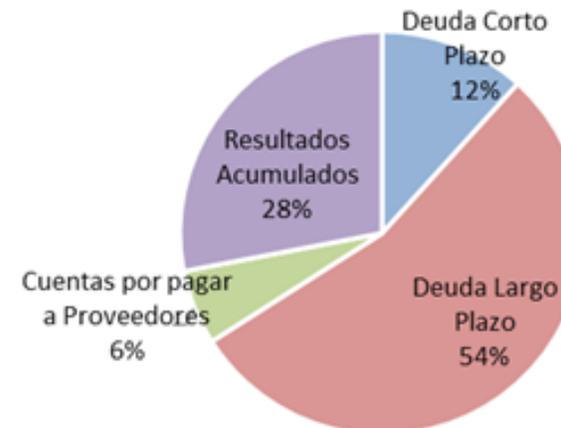
Estructura de Financiamiento

- El total de los pasivos han financiado el 69% de los activos a octubre de 2020, y a su vez, el patrimonio soportó el financiamiento de las operaciones en un 31%.
- Históricamente, las principales fuentes de financiamiento de la empresa ha sido deuda financiera (Bancos y Mercado de Valores), proveedores y los resultados generados en cada ejercicio.

Principales fuentes de Financiamiento del Activo



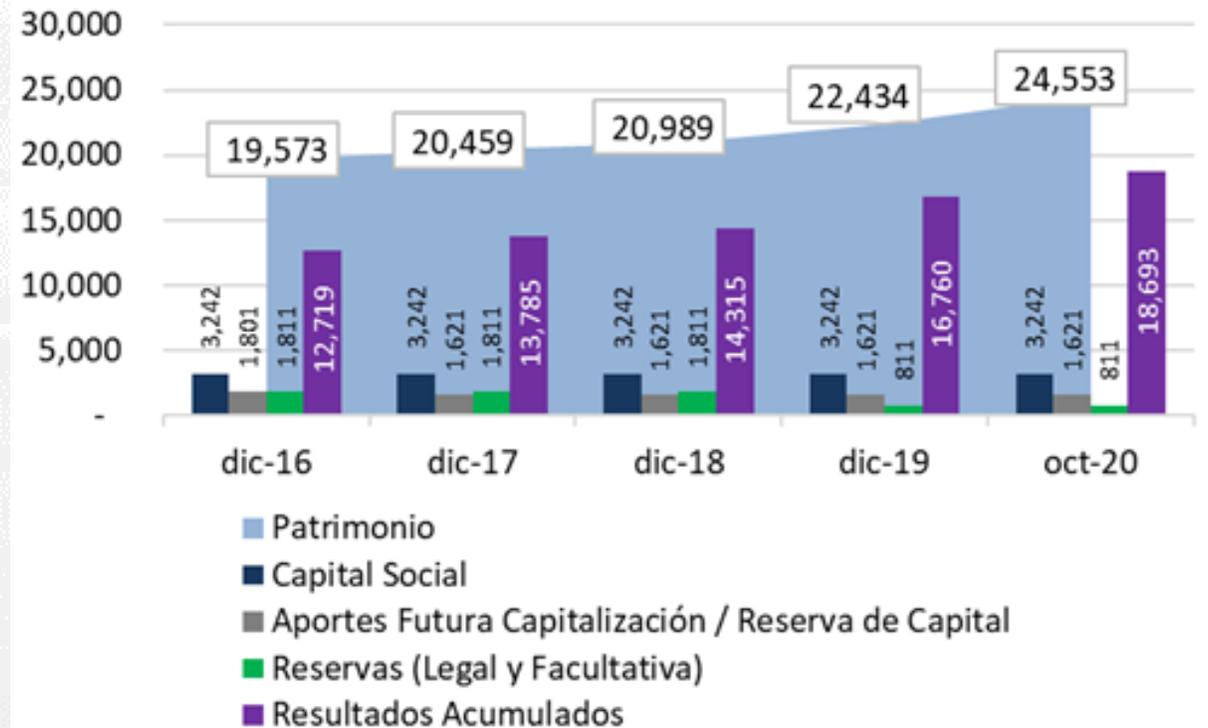
Principales Fuentes de Financiamiento del Activo (Oct-20)



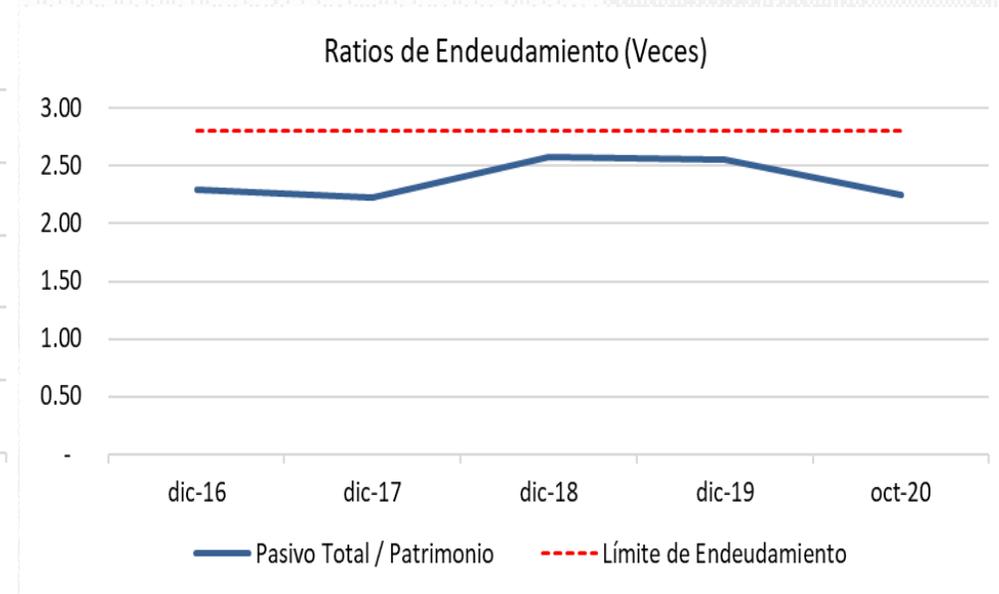
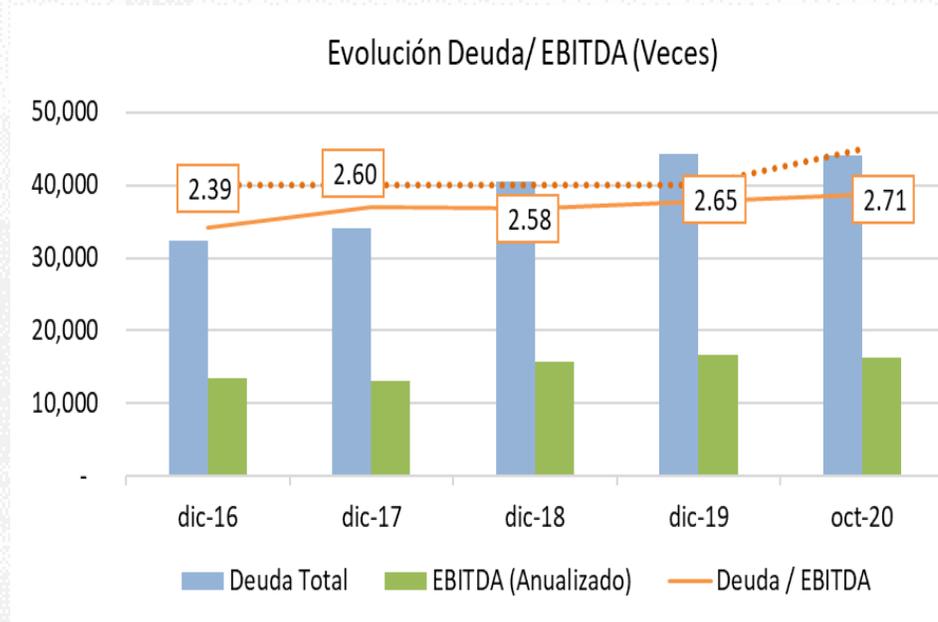
Solvencia Patrimonial

- El comportamiento del patrimonio de Mareauto S.A. ha sido creciente en todo el periodo estudiado y se deriva de la constante acumulación de resultados.
- El valor del patrimonio total al corte de octubre 2020 fue de USD 24,6 millones y permite mantener sanos niveles de solvencia.

Evolución Patrimonial (Miles USD)



Capacidad de pago y límites de endeudamiento



- Históricamente el emisor ha mantenido una excelente capacidad de pago de sus obligaciones. La totalidad de su deuda puede ser cubierta en un periodo inferior a los 2,8 años en promedio; el indicador Deuda financiera / EBITDA (anualizado), se estableció en 2,7 veces a octubre de 2020.
- Respecto al límite de endeudamiento, Mareauto S.A. se comprometió a mantener una relación Pasivo / Patrimonio no mayor a 2,8 veces y a octubre este fue de 2,2 veces; demostrando que la solvencia de la empresa es una de sus principales fortalezas.

Estrategias Post Covid

Prioridades por Covid-19

Fortalecer la gestión del flujo de caja mediante:

- Gestión de cobranzas
 - Diferimiento de cuotas de contratos (2021 en adelante)
 - Extensión de contratos
 - Cuidar la calidad de la cartera
- Gestión de egresos
 - Negociación de pago a proveedores
 - Aplazamiento de pagos de matrículas y seguros
- Refinanciamiento
 - De capital e intereses con Bancos locales
 - Diferimiento de pagos en el Mercado de valores mediante la resolución: JPRMF-2020-0113-O
 - Con el BID (cuotas de capital)
 - Créditos de capital de trabajo para pago a proveedores (hasta 18 meses)

Gestión Tecnológica

- Mareauto, considerando las nuevas condiciones, realizó inversión en ciberseguridad, conectividad (MS Teams), aplicaciones de negocio y nube para mantener la continuidad del negocio y teletrabajo.

Gestión TTHH

- Así mismo Mareauto, constituyó el COE Empresarial, donde se emiten los protocolos e inversión de equipos de bioseguridad para la seguridad y salud de los colaboradores.

Estrategias

Desarrollo de negocio

- Se basa en el incremento de números de vehículos, que está directamente relacionado con el número de nuevos contratos de corto y largo plazo.
- La estrategia comercial busca la difusión del servicio de alquiler de vehículos a nivel nacional en todos los sectores económicos como: agroindustria, salud, financiero, minería, energía, comercio, entre otros.
- Una de sus fortalezas es la moderna flota que ofrece a sus clientes, lo cual ha permitido mantener el liderazgo del sector.

Optimización de gastos

- La compañía comprometida con la mejora continua, durante 2019-2020 contrató a consultores externos donde se logró obtener eficiencias y homologar de procesos a nivel regional en todas las áreas de la compañía.
- Seguirá respondiendo a los estándares de calidad según la norma ISO 9001-2015 y de innovación, por lo cual ha invertido en plataformas tecnológicas que apoya a los clientes en todos sus requerimientos y mantiene al emisor a la vanguardia en la industria.

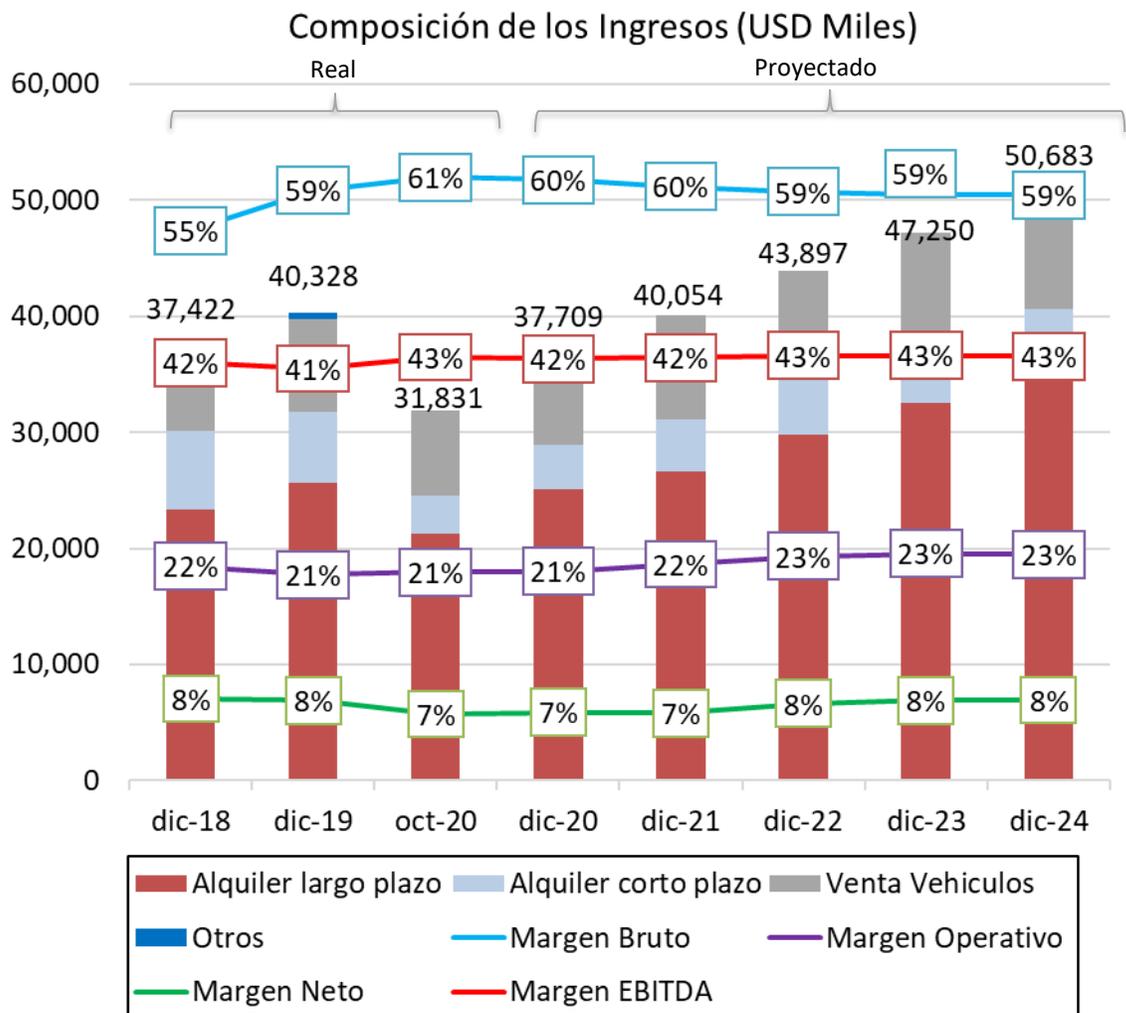
Financiamiento

- Mareauto es un emisor recurrente en el mercado de valores, en el cual ha demostrado una impecable trayectoria en el cumplimiento de las mismas; creando una marca confiable entre inversionistas,
- El financiamiento en el mercado de valores de corto y largo plazo, es un punto importante en la estrategia de crecimiento de MAREAUTO, ya que podrá tener un financiamiento independiente del sistema bancario nacional.

Fidelizar a los clientes

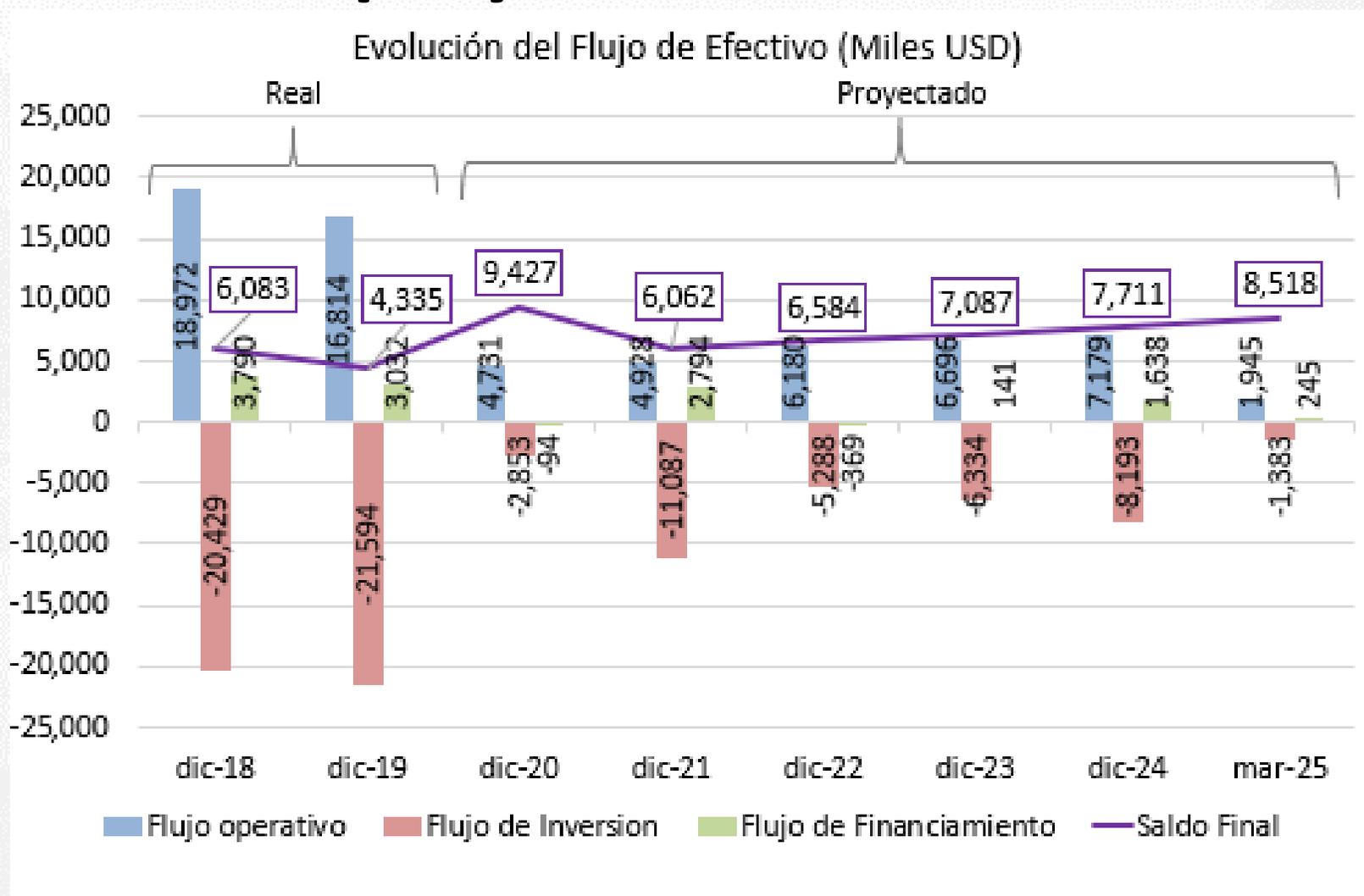
- Un pilar fundamental del desarrollo es la atención ordenada a través de varios puntos de venta, buscando diversificación de productos dentro del Renting, lo cual ha incidido positivamente en la fidelidad de los clientes.

Información Financiera Proyectada



- Se estima que para el 2020 los ingresos decrezcan en un 6% principalmente por la afectación de la línea de alquiler de corto plazo.
- Para los siguientes años, se espera un crecimiento promedio anual del 8% que estaría acorde a sus históricos.
- Se estima estabilidad en todos sus márgenes financieros, siendo similar a periodos anteriores, lo cual se deriva de una adecuada administración de costos y gastos.

Flujo de efectivo proyectado



Características de la Emisión

Estructura de la emisión

Características	Clase A	Clase B	Clase C	Clase D	Clase E
Monto:	US\$ 1'000.000	US\$ 2'000.000	US\$ 2'000.000	US\$ 2'000.000	US\$ 3'000.000
Plazo de la Emisión:	720 días	1.080 días	1.080 días	1.080 días	1.440 días
Tasa de interés:	8.00% fija anual	8.25% fija anual	8.25% fija anual	8.25% fija anual	8.50% fija anual
Amortización interés:	Trimestral	Trimestral	Trimestral	Trimestral	Trimestral
Amortización capital:	Trimestral	Trimestral	Trimestral	Trimestral	Trimestral
Destino de los recursos:	Un 80% a capital de trabajo, esto es el pago a proveedores de la Compañía, dejando expresa constancia de que en ningún caso se cancelarán pasivos con relacionadas y en un 20% a sustitución de pasivos.				
Calificación de riesgo y Calificadora:	AAA- / CALIFICADORA DE RIESGOS PACIFIC CREDIT RATING S.A.				

Participantes del Proceso

Participantes del Proceso	
Estructurador Financiero y Legal:	Mercapital Casa de Valores S.A.
Agente Colocadora:	Mercapital Casa de Valores S.A.
Representante de Obligacionistas:	Larrea, Andrade & - Cía. Abogados Asociados S.A
Calificadora de Riesgos:	CALIFICADORA DE RIESGOS PACIFIC CREDIT RATING S.A.
Agente Pagador:	Banco Central del Ecuador (DCV-BCE)

Resguardos Financieros

- **NORMATIVOS:**

1. Mantener durante la vigencia del programa, la relación activos libres de gravamen sobre obligaciones en circulación.
2. Los activos reales sobre los pasivos deberán permanecer en niveles de mayor o igual a uno (1), entendiéndose como activos reales a aquellos activos que pueden ser liquidados y convertidos en efectivo.
3. No repartir dividendos mientras existan obligaciones en mora.
4. Mantener durante la vigencia de la emisión la relación de activos depurados sobre obligaciones en circulación, en una razón mayor o igual a uno punto veinte y cinco (1,25).

- **INCLUIDOS POR EL ESTRUCTURADOR FINANCIERO:**

1. Adicionalmente se establecen el siguientes compromiso adicional y las limitaciones de endeudamiento:

Indicador	Medición	Tipo
Repartición de dividendos	Hasta el 25% de la utilidad neta del ejercicio anterior.	Compromiso adicional
Pasivo Financiero / EBITDA	No mayor a 3.15 hasta jun21 y 2.8 desde jul21.	Compromiso adicional
Pasivo Total / Patrimonio	No mayor a 2.8 veces	Límite de endeudamiento

Garantía General

MONTO MÁXIMO PARA EMISIONES CON GARANTÍA GENERAL

oct-20

DETALLE	MONTO (miles USD)
Activo Total	\$79,722.83
Activos diferidos o impuestos diferidos	\$439.21
Activos Gravados	\$37,271.25
Activos en litigio	\$0.00
Monto de impugnaciones tributarias	\$0.00
Derechos fiduciarios del emisor provenientes de negocios fiduciarios que tengan por objeto garantizar obligaciones propias o de terceros	\$260.78
Cuentas y documentos por cobrar provenientes de la negociación de derechos fiduciarios a cualquier título en los cuales el patrimonio autónomo este compuesto por bienes gravados	\$0.00
Saldo de los valores de renta fija emitidos por el emisor y negociados en el mercado de valores. Para el caso de emisiones de corto plazo considerese el total autorizado como saldo en circulación.	\$7,410.17
Cuentas por cobrar con personas jurídicas relacionadas originadas por conceptos ajenos a su objeto social	\$0.00
Inversiones en acciones en compañías nacionales o extranjeras que no coticen en bolsa o en mercados regulados y estén vinculados con el emisor en los términos de la Ley de Mercado de Valores y normas complementarias.	\$4,000.00
Subtotal	\$49,381.41
Total Activos Libres	\$30,341.42
80% de Activos Libres de Gravamen	\$24,273.14
Monto de la emisión	\$10,000.00
% del monto de la emisión frente al cupo total	41.20%

¿Por qué invertir en Mareauto S.A.?



Empresa líder en el mercado de Alquiler de vehículos con una amplia flota de vehículos que le permite mantener su crecimiento sostenido.



Ofrece sus servicios a figuras corporativas que pertenecen a sectores estratégicos como: Agroindustria, Comercial, Minería, Salud, Financiero, entre otros.



Cuenta con una reconocida solidez financiera que le ha permitido acceder a líneas de crédito con entidades financieras, desarrollar relaciones comerciales con proveedores y ser una empresa exitosa en el mercado de valores.



Emisión respaldada por una sólida calificación de riesgo AAA-, que demuestra una excelente capacidad de pago; e interesante rentabilidad para el inversionista.

¡Mercapital, conectándole a las oportunidades!



MERCAPITAL

casa de valores sa

www.mercapital.ec

Síguenos:



Whymper N27-70 y Orellana – Edificio Sassari – Piso 2 – Oficina 2A – Quito, Ecuador
Teléfonos: (593) 2 393 2510