

**INFORME DE LOS SEÑORES JORGE PAEZ JARAMILLO, PRESIDENTE EJECUTIVO Y
JORGE PAEZ ANDRADE, GERENTE GENERAL DE AUTOLANDIA S.A. A LA JUNTA
GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS, SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL
AÑO 2012**

MARTES 26 DE FEBRERO DEL 2013

Señores Accionistas:

El informe del Presidente Ejecutivo y Gerente General que presentamos será muy sucinto, por las razones que hemos expresado en años anteriores, pero si ustedes señores accionistas desean formular alguna pregunta, la contestaremos gustosos verbalmente en esta junta o en forma particular.

El Ecuador debido al excesivo gasto público se ha transformado en un país de alto consumo, los habitantes consumen más de lo que producen y se endeudan en más de lo que pueden pagar, es por esta razón que la balanza de pagos es deficitaria ya que las importaciones son más altas que las exportaciones, a pesar del alto precio en que se ha vendido nuestro petróleo.

Con el fin de solucionar estos problemas el gobierno incrementó los impuestos en varios productos que los podríamos llamar suntuarios, tales como: vehículos (a excepción de los camiones) refrigeradoras, cocinas, licores y televisores, etc.

En el caso de los vehículos estableció cupos, restringiendo en mayor porcentaje para los vehículos importados y en un menor porcentaje la importación de CKD para los vehículos de fabricación nacional; esta es una de las razones para que las ventas de Autolandia hayan disminuido en forma drástica, pero a pesar de ello las utilidades obtenidas en el 2012 son las más altas logradas por la empresa desde sus inicios, fueron de 1 millón 159 mil dólares, incluida la reserva legal, y, después de impuestos y participación de empleados.

VENTAS DE LA EMPRESA

Las ventas de vehículos disminuyeron de 2.061 unidades a 1.640, que representa el 20%, las que estuvieron más o menos en relación a la rebaja que sufrieron las ventas totales de

vehículos en el Ecuador, y no en relación a la disminución que fue menor en el caso de Chevrolet, la que se debe a la siguiente razón:

- Debido a la rebaja decretada por el gobierno nacional para la importación de vehículo armados y de CKD, la industria automotriz bajó notablemente las ventas, pero, a la fábrica General Motors que produce más vehículos ensamblados que importados, no le afectó tanto esta disminución, lamentablemente, la mayoría de los concesionarios de General Motors al ver que la disminución de sus ventas iba a afectar el resultado de sus balances, resolvieron vender los vehículos con grandes descuentos, y, de esta manera cumplir con el objetivo por el que la marca premia en dinero efectivo; a tal punto fueron los descuentos, que el margen de utilidad de los distribuidores de General Motors sobre ventas bajaron al 2.20% en todo el país, y en la Zona 1 a la cual pertenece Autolandia, fue menos del 2.10% a pesar de que algunos concesionarios cumplieron objetivos todos los meses y recibieron hasta el 1% de premio sobre sus compras; debemos destacar que Autolandia en el año 2012 obtuvo un margen del 3.20% sobre sus ventas pese a haber cumplido uno ó dos meses el objetivo, es el segundo porcentaje más alto del país de la marca Chevrolet.

Como ustedes pueden apreciar incrementar las utilidades en un ambiente tan desfavorable es un asunto bastante difícil, esperamos que en los próximos años las utilidades no rebajen drásticamente, pues haremos lo que esté a nuestro alcance para que esto no suceda, desarrollando los talleres y postventa y optimizando su rendimiento, además quizá podamos aumentar las ventas con el crédito directo dependiendo de cómo se manifieste el gobierno en relación a las tasas de interés tanto activa como pasiva, y esperamos llevar a cabo otros objetivos que nos hemos propuesto.

PRODUCTOS PARA LA VENTA EN EL AÑO 2013 Y 2014

General Motors del Ecuador, comercializa productos de Japón, Korea, China, y hoy en día de México, en este país General Motors tiene una ensambladora muy grande en la cual producen vehículos que compiten con ventaja de precios con los de Korea.

El año anterior la fábrica en el Ecuador, introdujo el automóvil SAIL de origen chino, es un vehículo que dio buenos resultados, que no ha dado problemas, sus ventas superaron las 1.200 unidades mensuales, ahora es el vehículo de mayor venta en el país a pesar de que

todavía existe cierta resistencia en adquirirlo por su procedencia; este es un vehículo moderno y a pesar de su cilindrada de 1.400cc., es más eficiente que el Aveo Activo de 1.600cc., y el Evolution de 1.800cc., de fabricación brasileña, rinde más kilómetros por galón de gasolina, su motor es muy eficiente y su diseño guarda relación con los vehículos modernos que fabrican otras marcas.

Los otros modelos de vehículos que vendemos, a excepción del Cruze y su derivado Orlando, tienen un diseño antiguo y su apariencia no es muy moderna por lo que su comercialización se hace bastante difícil ya que tenemos que competir con vehículos de las mismas características de la marca Hyundai, Kia, y Ford, que tienen líneas modernas y mejor motor.

Con el fin de superar en parte este problema, la marca introducirá en este año dos nuevos modelos de vehículos: el jeep TRACKER de 1.800cc., que a nuestro parecer es bastante bonito, tiene una apariencia muy similar a la Captiva Sport que la comercializamos desde hace pocos años, está equipado con el tren motriz del Cruze y su motor desarrolla 140 HP, que en relación a su peso es bastante eficiente.

El otro modelo que introduciremos este año, son las nuevas camionetas Chevrolet Isuzu, estas se ensamblarán en el país con componentes de Japón – Tailandia, las hay en cabina simple y cabina doble, de una y doble transmisión, su apariencia es completamente diferente a la LUV D MAX, a la cual reemplazarán, vendrán equipadas con un motor a diesel de 2.800cc., que da buenos resultados tanto en potencia como en aceleración, ojalá el precio no sea muy alto; creemos que competirán con éxito con la Toyota que es la única de las camionetas japonesas de diseño y apariencia moderna; adicionalmente debemos indicar que ISUZU es el fabricante más grande del mundo de motores a diesel compite exitosamente con Hino que fabrica Toyota. Esperamos que con la comercialización de estos nuevos modelos de vehículos mejoren nuestras ventas y podamos obtener buenos resultados.

UTILIDADES DE LA COMPAÑÍA

El negocio automotriz hoy en día está muy complicado; nuestra empresa con el fin de compensar la disminución de venta de vehículos y lograr utilidades de 1 millón 159 mil dólares, realizó grandes esfuerzos; incrementó las ventas a través de sus talleres las que en este año superaron los 5 millones de dólares; lamentablemente, en años anteriores no se

pudo tener buenos resultados porque el gerente tuvo un manejo inadecuado, ahora los talleres están administrados por el ingeniero Alfredo Zea, un ejecutivo honrado y muy trabajador.

Contribuyeron también en nuestras utilidades, los intereses generados de la cartera de clientes que poseemos, y en un porcentaje que cada vez es menor, la venta tanto de vehículos como de repuestos, si no hubiésemos manejado de esta manera la empresa los resultados serían bajos, ya que como dijimos en párrafos anteriores la red de concesionarios Chevrolet obtiene utilidades promedio del 2% sobre sus ventas, o sea que Autolandia para alcanzar las utilidades antes mencionadas, hubiese tenido que vender 65 millones de dólares, alrededor de 275 unidades mensuales, cantidad muy difícil de vender porque no disponemos de las facilidades necesarias para lograr ese objetivo.

Por las razones anotadas, nos proponemos obtener utilidades, como ya lo mencionamos, de la venta de vehículos y repuestos, de los talleres y de la cartera, lo que nos asegura sobre todo en el tiempo.

UTILIDADES FUTURAS

Las ventas de General Motors en el año 2013, serán aún más bajas que las del año pasado y los márgenes que nos otorgan son cada vez más reducidos; por otro lado existen dos o tres distribuidores, sobre todo los que han hecho grandes inversiones en bienes raíces y su punto de equilibrio es muy alto, que no entienden que vender mal no es negocio, por lo que creemos que nuestras ventas rebajarán considerablemente y será bastante difícil obtener utilidades significativas; esperamos además que el gobierno de Correa de confianza a los ecuatorianos y podamos salir de la recesión en la que nos encontramos ya que como ustedes conocen la recesión es aún más evidente en los artículos suntuarios en los que se hallan catalogados los vehículos, en resumidas cuentas queremos decir que este año tendremos menores utilidades.

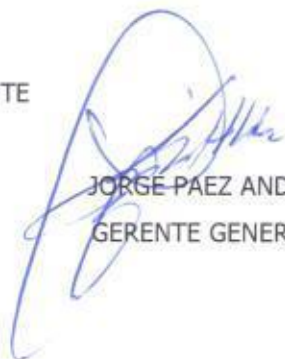
Para concluir debemos indicar que el directorio se ha reunido en forma regular, y en su última sesión acogió el pedido de la Presidencia y planteó recomendar a la Junta General un reparto del 8% sobre el capital pagado, esperamos que este reparto sea acogido por los señores accionistas y si es aprobada la moción, la entrega de los valores se les hará lo más pronto posible.

Agradecemos a los señores accionistas por su valiosa presencia, a los señores miembros del directorio y al personal de la empresa el reconocimiento por el trabajo, compromiso y apoyo en todos nuestros propósitos.



JORGE PAEZ JARAMILLO
PRESIDENTE EJECUTIVO

ATENTAMENTE



JORGE PAEZ ANDRADE
GERENTE GENERAL