

**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 2013
MARTES 25 DE MARZO DEL 2014**

Distinguidos Accionistas:

El informe de Presidente Ejecutivo y Gerente General que nos permitimos poner a su consideración, será muy sucinto, pero si alguno de los señores accionistas desea formular preguntas sobre el contenido del mismo, estaremos gustosos de proporcionarles la correspondiente explicación.

El principal generador del crecimiento económico del Ecuador es el gasto público y esto continua siendo posible gracias al alto precio del petróleo a pesar de que existen dificultades para aumentar su producción. Por otro lado, la relativa liquidez que goza el sector bancario ha permitido que un porcentaje importante de habitantes incremente su nivel de consumo y, es por esta razón que la balanza de pagos continua siendo ampliamente deficitaria.

Con el fin de solucionar estos problemas, el gobierno ha planteado reformas importantes a la ley que regula el Sistema Financiero para restringir el crédito de consumo, y está diseñando un esquema nuevo de producción nacional para reemplazar las importaciones, incrementando los impuestos en varios productos suntuarios.

En el caso específico, para controlar el consumo de vehículos se establecieron cupos y aranceles para los vehículos importados y, en un menor porcentaje la importación de CKD para los vehículos de fabricación nacional, condicionando el mismo a un incremento sustancial del contenido local en el ensamblaje; esta es una de las razones para que las ventas de Autolandia hayan disminuido, pero a pesar de ello, las utilidades obtenidas en el 2013 fueron de 1 millón 006 mil dólares, incluida la reserva legal y, después de impuestos y participación de empleados.

VENTAS DE LA EMPRESA

Las ventas de vehículos disminuyeron de 1.640 unidades a 1.578, que representan el 3.8%, reducción que fue menor, tanto a las que sufrieron las ventas totales de vehículos en el Ecuador como a las de la marca Chevrolet, disminución que se debe a las siguientes razones:

- Las restricciones impuestas por el gobierno nacional para la importación de vehículos armados y de CKD, mas una significativa caída en la demanda en modelos del segmento económico, disminuyeron significativamente las ventas del sector automotriz, pero, General Motors implementó un plan agresivo de promociones durante casi todo el año para contrarrestar esta situación. 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 un descuento aun mayor al promocionado, y de esta manera alcanzar el objetivo de volumen que la marca premia.
- Otro factor que nos ocasionó mucha dificultad fue la programación de la producción por parte de la fábrica, la misma que se concentró en mantener el volumen de ensamblaje de modelos que el mercado no podía soportar. El resultado de estas ventas basadas en promociones y presiones de inventario, fue que el margen de utilidad sobre ventas de los distribuidores de General Motors, bajara en todo el país.

En el área de Post Venta, las ventas de repuestos crecieron en 12% mientras que la facturación del Taller de Servicio ascendió a 5 millones 322 mil dólares durante el año 2013.

Esperamos mantener un ritmo de crecimiento interesante para este año e incrementar los niveles de rentabilidad ya que conjuntamente con General Motors y la red de concesionarios, se desarrolló el producto Chevy Seguro con el cual mejoraremos el retorno de los vehículos siniestrados a nuestros talleres y se racionalizarán los precios ofertados a las compañías aseguradoras.

Como ustedes podrán apreciar, incrementar las utilidades en un ambiente restringido y excesivamente competitivo 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 más los talleres y postventa y optimizando su rendimiento, además, quizá podamos en la medida de lo posible mantener las ventas con crédito directo, dependiendo de cómo se manifieste el gobierno en relación a las regulaciones al Sistema Financiero, y aspiramos llevar a cabo otros objetivos que nos hemos propuesto.

PRODUCTOS PARA LA VENTA EN EL AÑO 2014

General Motors del Ecuador lanzó la nueva versión de la camioneta D-Max Turbo Diesel CRDI de origen Isuzu, este vehículo ha generado buenos resultados ya que tanto su diseño y prestaciones como la relación precio - beneficio son superiores a la competencia. El sistema de Inyección de Riel Común (CRDI) de la camioneta D-Max, permite incrementar la potencia del motor y obtener un mejor rendimiento de consumo de combustible, siendo este muy atractivo para trabajo como para uso diario ya que se ha reducido notablemente el ruido del motor en la cabina. Este vehículo además es el de mayor contenido nacional dentro de la gama Chevrolet y es favorecido con un arancel atractivo para el ensamblaje local, por lo que esperamos que conforme los niveles de producción y la calidad de la planeación mejoren, las ventas se incrementaran favorablemente.

Los otros modelos de vehículos que vendemos, a excepción del Tracker, Sail y Cruze, cuentan con 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.

A pesar de ser un producto muy atractivo, las ventas de Tracker no son tan representativas, ya que los precios de venta se incrementaron considerablemente desde su introducción al mercado y existe poca disponibilidad del producto a nivel mundial. Por otro lado, el modelo Sail se ratificó como el de mayores ventas en el Ecuador gracias a un motor eficiente, calidad de ensamblaje y durabilidad como herramienta de trabajo.

Este año introduciremos un nuevo modelo, D-Max con motor a gasolina y se realizará un face lift del Suzuki Grand Vitara que mejora mucho el diseño de la parte frontal del vehículo; creemos que las camionetas competirán con éxito con Toyota que es la única marca japonesa restante con diseño y apariencia moderna, mientras que el rediseño del SUV permitirá que el vehículo mantenga su posición en el mercado a pesar de la importante competencia de Kia, Hyundai y Ford. Esperamos que con la comercialización de estos nuevos modelos de vehículos a precios competitivos mejoren nuestras ventas en ambos segmentos y podamos obtener buenos resultados.

UTILIDADES DE LA COMPAÑÍA

El negocio automotriz es seguramente uno de los más competitivos en el Ecuador; nuestra empresa con el fin de compensar la disminución de venta de vehículos y lograr utilidades de 1 millón 006 mil dólares, realizó grandes esfuerzos incrementando las ventas del área de Post Venta y manteniendo los ingresos por intereses de financiamiento que genera la importante inversión realizada en cartera a través de los años. Gracias a este oportuno cambio de enfoque, hemos podido posicionar a la empresa para que continúe generando utilidades razonables a pesar de que la estructura de gastos por salarios y beneficios se incrementa anualmente a un nivel mayor a la de la inflación.

UTILIDADES FUTURAS

Las ventas de General Motors durante el 2014 serán menores que las del año pasado y los márgenes de contribución son cada vez más reducidos, tanto por las constantes promociones que lanza la marca, como por la planificación de la producción que realiza la fábrica, en la que prima mantener el volumen de ensamblaje de modelos económicos con demanda decreciente en el mercado. Lamentablemente, algunos administradores y distribuidores no han modificado sus políticas de ventas y descuentos, por lo que creemos que será bastante difícil obtener utilidades significativas. Sin embargo de aquello, la empresa ha podido generar resultados alentadores durante los dos primeros meses del año gracias a las iniciativas implementadas durante el último trimestre del año anterior y a una mejora en la disponibilidad de nuestros nuevos productos que cuentan con mucha aceptación en el mercado.

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 7% sobre el capital pagado, esperamos que este reparto sea aceptado por los señores accionistas, y si es aprobada la moción la entrega de los valores realizaremos 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