

**INFORME DE LOS SEÑORES: JORGE PAEZ JARAMILLO, PRESIDENTE, Y  
JORGE PAEZ ANDRADE, GERENTE GENERAL DE AUTOLANDIA S.A.  
A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS, SOBRE EL EJERCICIO  
ECONOMICO DEL AÑO 2015  
FEBRERO DEL 2016**

Distinguidos Accionistas:

El informe de Presidente y Gerente General que nos permitimos poner a su consideración, resumirá brevemente tanto la situación del mercado automotriz como las actividades de la empresa, pero si alguno de los señores accionistas desea formular preguntas sobre el contenido del mismo, estaremos gustosos de proporcionarles las explicaciones respectivas.

La dramática caída del precio del petróleo sumado al incesante gasto público provocó una recesión económica notable durante el año 2015 y el Estado nuevamente reaccionó implementando medidas regulatorias e impositivas que afectaron negativamente al comercio de vehículos. A su vez, la balanza de pagos continuó su proyección deficitaria debido al fortalecimiento del dólar norteamericano ante las monedas de los principales socios comerciales del país, pero a diferencia del año 2014, la fuertísima caída en los depósitos bancarios y las restricciones de crédito impuestas por el gobierno para limitar el consumo, fueron los principales factores que generaron una reducción del 32% en unidades a las ventas totales de la industria automotriz y del 25% para la marca Chevrolet.

Aparte de realizar modificaciones puntuales, el Estado mantuvo en rigor el esquema de cupos de importaciones y aranceles tanto para los vehículos armados como al CKD para de esta manera controlar el consumo de vehículos pero conforme se profundizó la recesión los mismos perdieron su efectividad y a finales de año empezaron a tomar fuerza otras medidas que podrían implementarse, como el Timbre Cambiario y una Sobre Tasa Fija, para evitar que los ingresos fiscales se vean afectados por la importante reducción en ventas e importaciones tanto para el año 2015 como el venidero.

A pesar de la grave problemática del sector y la excesiva competencia que existe entre concesionarios de la marca Chevrolet, que establece constantes promociones y políticas comerciales que favorecen el volumen sobre la rentabilidad y solidez de las empresas, las utilidades obtenidas en el 2015 fueron de 1 millón 9 mil 441 dólares, incluida la reserva legal y, después de impuestos y participación de empleados.

### **VENTAS DE LA EMPRESA**

Las ventas de vehículos de la empresa disminuyeron de 1.517 unidades a 1.170, es decir un 23% menos, pero a diferencia del año pasado, este resultado fue mejor con respecto al decrecimiento que experimentaron tanto la marca Chevrolet como la Industria en general, lo cual se explica por las siguientes razones:

- Nuevamente, para contrarrestar el impacto de limitación de cupos de importación e incremento de aranceles para el CKD, General Motors estableció un plan de producción para maximizar el volumen de unidades, priorizando el ensamblaje de modelos más económicos y vehículos para uso comercial o de trabajo. Lamentablemente, las restricciones de crédito y la iliquidez del Estado afectaron severamente a los posibles compradores de estos segmentos ocasionando una fuerte contracción en la demanda para estos modelos. A esto debemos sumar que GM / OBB realiza pedidos en firme a sus diferentes fuentes con 6 meses de antelación y por lo tanto no pudo reaccionar con la debida agilidad para modificar su programación de producción en relación a la demanda real y esto influyó a que ciertos concesionarios con estrategias orientadas exclusivamente al volumen, inflen sus inventarios a niveles inadecuados.
- A pesar de que se implementaron promociones de diferente tipo durante casi todo el año 2015 y que a través de las mismas la marca Chevrolet ganó participación de mercado, el volumen de ventas no aumentó lo suficiente para evitar que la utilidad operacional de los distribuidores de General Motors bajara en todo el país, ya que no se alcanzaron los objetivos de ventas de vehículos y otros productos y servicios que generan un incentivo en la política comercial.
- Finalmente, el malestar ciudadano ocasionado por los proyectos de enmiendas a la constitución, las reformas para incrementar los tributos en los proyectos de ley

de Herencias y Plusvalía, y, la actitud beligerante del Presidente de la República, generaron una caída estrepitosa en los depósitos bancarios lo que a su vez limitó el acceso al crédito tanto de los consumidores como de las empresa relacionadas al sector automotor.

En el área de Post Venta, las ventas de repuestos crecieron en 9% mientras que la facturación de los Talleres de Servicio ascendió a 5 millones 694 mil 330 dólares, durante el año 2015.

Por las condiciones de mercado que se avizoran para el año 2016, esperamos alcanzar un crecimiento mucho menor en la venta de repuestos, similar a la inflación, mejorando la productividad de cada asesor y desarrollando el punto de venta en el Sur y los canales digitales de la empresa. Por otro lado, los Talleres de Servicio concentraran su esfuerzo en mejorar los niveles de rentabilidad afianzando el esquema de Central de Atención de Servicio Personalizado, reduciendo agresivamente gastos y racionalizando las condiciones de plazos y descuentos tanto con clientes flotistas como con las aseguradoras afines a la marca.

### PRODUCTOS PARA LA VENTA EN EL AÑO 2016

Debido a que a partir del año 2009, el gobierno nacional estableció una normativa básica de elementos mínimos de seguridad que deben cumplir todos los vehículos comercializados en el Ecuador, ciertos modelos antiguos ensamblados localmente y que aportaban significativamente al volumen de ventas de Chevrolet, fueron descontinuados durante el año 2015, y, lamentablemente hasta la fecha GM / OBB, NO han podido identificar alternativas para reemplazarlos.

Para este año la principal novedad será la introducción durante el segundo semestre, de la más reciente versión del vehículo Chevrolet Cruze, el cual ofrece un diseño con líneas muy modernas, equipamiento de lujo, seguridad, conectividad y principalmente un motor Turbo Cargado que permite no solo incrementar la potencia sino mejorar el rendimiento del consumo de combustible. Este modelo importado en sus dos versiones Manual y Automática es un producto de mucha importancia ya que se comercializara globalmente y exhibirá tanto la tendencia de diseño como la última tecnología desarrollada por Chevrolet lo cual permitirá refrescar la imagen de la marca en el Ecuador.

A pesar de que en general los vehículos Chevrolet tienen una relación precio beneficio más atractiva que la competencia, marcas como Kia y Hyundai están implementando estrategias comerciales agresivas para evacuar inventario o su vez otras como Renault, Toyota y Great Wall están introduciendo nuevos modelos para ganar participación de mercado. Debido a un entorno más competitivo y una situación macro económica frágil por la necesidad del gobierno de mantener vivo su proyecto político esperamos alcanzar una venta de alrededor de 900 unidades, siempre y cuando las condiciones crediticias del sistema financiero y la capacidad adquisitiva del mercado lo permitan.

### UTILIDADES DE LA COMPAÑÍA

Como hemos comentado en ocasiones anteriores, 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 9 mil 441 dólares, realizó grandes esfuerzos incrementando eficientemente las ventas de repuestos, redujo gastos operativos e incrementó sus niveles de liquidez. Gracias a este oportuno cambio de enfoque la empresa generó utilidades razonables a pesar de que, la estructura de gastos por salarios y beneficios, más las inversiones en imagen corporativa, y, exigencias de capacitación de la marca se incrementaron a un nivel mayor al de la inflación,

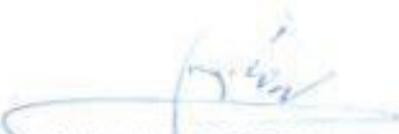
### UTILIDADES FUTURAS

Como ustedes podrán apreciar, generar utilidades satisfactorias en un mercado restringido, excesivamente competitivo y con un entorno político conflictivo es un asunto bastante difícil, más aun con las nuevas medidas arancelarias pretendidas por el gobierno para contrarrestar el déficit de la balanza de pagos y la falta de liquidez que limita su influencia en la economía. Creemos que, la implementación de un Timbre Cambiario a discreción del Estado o una Sobre Tasa Fija en las importaciones de productos gravados con aranceles más las restricciones impuestas al crédito de consumo, pueden afectar las ventas de vehículos en un 32% durante el 2016. Es posible que algunos distribuidores modifiquen sus políticas de ventas forzadas con excesivos descuentos y que la marca puntualice las promociones a través de una planificación de la producción acorde a la demanda real, de lo contrario esperamos que en el próximo año las utilidades rebajen drásticamente. Sin embargo de aquello, haremos lo que esté a nuestro alcance para

mitigar las condiciones adversas del mercado, 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 responda el mercado ante las regulaciones al Sistema Financiero, y aspiramos llevar a cabo otros objetivos que nos hemos propuesto.

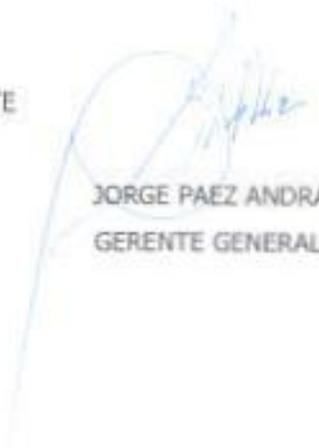
Para concluir debemos indicar que el directorio se ha reunido en forma regular, y, en su última sesión acogió el pedido de la Presidencia y planteó recomendar a la Junta General un reparto del 10% sobre el capital pagado, esperamos que este reparto sea aceptado por los señores accionistas, y si es aprobada 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

ATENTAMENTE



JORGE PAEZ ANDRADE  
GERENTE GENERAL