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 ECONÓMICO DEL AÑO 2019

MARZO 30 DEL 2020

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.

Para analizar adecuadamente tanto el entorno económico como los resultados de la empresa durante el año 2019 es preciso aclarar que a pesar que la economía nacional afronto serios problemas estructurales, el mercado automotor experimento un decrecimiento del 3.9%. Al verse imposibilitado de reducir adecuadamente el gasto el Gobierno se vio forzado a solicitar apoyo crediticio del Fondo Monetario Internacional para generar mayor confianza en los mercados internacionales y reorganizar la onerosa deuda pública. El estallido social del mes de octubre provocado por la fallida eliminación del subsidio a los combustibles, genero cuantiosas pérdidas para el sector privado más una severa reducción en la demanda y por tal razón el país experimento un decrecimiento en el PIB el cual en algo fue mitigado por un crecimiento en las exportaciones y por tales motivos la Balanza Comercial nuevamente sufrió un deterioro importante. Definitivamente la pugna política entre las facciones leales al oficialismo y los ex gobernantes, muchos de ellos prófugos o investigados por casos de corrupción tanto en la administración estatal como en la contratación del sector público, genero incertidumbre entre los actores económicos y por consecuente los créditos productivos y de consumo sufrieron severas restricciones.

Conforme al acuerdo de libre comercio con la Unión Europea y a la agresiva incursión de marcas chinas, el ensamblaje local experimento su producción más baja en los últimos 20 años, alcanzando apenas el 19.41% de participación comparado con el 38.2% durante el 2017. Una competencia intensificada por la amplia disponibilidad y una reducción notable en precios de venta enmascararon la difícil situación del mercado automotriz, el cual

MATRIZ QUITO: Av. Mariana de Jesús Oe3-283 y Av. América - PBX: 320-2040 - Fax: 226-2910 - Casilla: 17-03-4662
SUCURSAL QUITO: Av. 6 de Diciembre N32-208 y Pedro Ponce Carrasco - PBX: 222-8660 - Fax: 255-8667
SUCURSAL SANTO DOMINGO: Av. Quito Km 2½ y Pasaje Satélite - Tel.: 275-8987 - Fax: 274-5560

seguramente experimentará una muy fuerte contracción para el 2020 conforme a la tendencia observada durante los primeros meses del año.

La problemática descrita en la economía nacional, el desconcierto político, la carga excesiva e injusta de tributos y la irracional 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; ocasionaron un detrimento a la utilidad generada en el balance consolidado por un valor de US$ 125.469.50 dólares, después de impuestos y participación de empleados.

VENTAS DE LA EMPRESA

Las ventas de vehículos de la empresa pasaron de 1.639 unidades a 1.512 es decir un 7.8% menos, este resultado fue comparativamente menor con respecto al decrecimiento de 13.64% de la marca Chevrolet, pero por encima del experimentado por la Industria en general, lo cual se explica por las siguientes razones:

- La marca Chevrolet realizo contados lanzamientos de nuevos productos importados en el segmento de pasajeros e introdujo una nueva versión de D-Max con un diseño refrescado, mejores prestaciones mecánicas y precios de venta más competitivos.
- A pesar de que se implementaron incesantes promociones durante casi todo el año 2019 para incentivar tanto la compra de unidades wholesale como la venta al público, la marca Chevrolet perdió participación de mercado y el volumen de ventas generado fue insuficiente para que la mayoría de distribuidores de General Motors alcancen los objetivos de ventas de vehículos y otros productos y servicios que generan un incentivo en la política comercial, y por consiguiente experimentaron un severo deterioro en la utilidad operacional o en algunos casos pérdidas considerables.
- La consolidación del plan comercial del departamento de Vehículos genero resultados positivos sobre el volumen de ventas del ASO 6 de Diciembre y permitió sostener la producción en Santo Domingo de los Tsáchilas.
- La solidez financiera de la empresa sostuvo en parte las ventas a través de Crédito Directo, pero lamentablemente los productos ofertados por Instituciones Financieras más una agresiva venta de cartera con recurso de ciertos concesionarios obligo a una reducción con respecto al año anterior.

MATRIZ QUITO: Av. Mariana de Jesús Oe3-283 y Av. América - PBX: 320-2040 - Fax: 226-2910 - Casilla: 17-03-4662
SUCURSAL QUITO: Av. 6 de Diciembre N32-208 y Pedro Ponce Carrasco - PBX: 222-8660 - Fax: 255-8667
SUCURSAL SANTO DOMINGO: Av. Quito Km 2½ y Pasaje Satélite - Tel.: 275-8987 - Fax: 274-5560

- La empresa concentro sus recursos publicitarios de manera más efectiva en medios digitales, lo que genero un mayor reconocimiento de la empresa de parte del mercado y un incremento en el tráfico en los puntos de venta especializados para atender estos clientes.

En el área de Post Venta, las ventas de repuestos alcanzaron US$ 4.637.008.36 dólares, debido a continuas mejoras en la productividad más un servicio personalizado que combina asesoría y control de la rotación del inventario de los socios de negocio y al desarrollo de los canales electrónicos de la empresa. A su vez, la facturación del Taller de Servicio ascendió a US$ 4.073.014.35 dólares durante el año 2019, principalmente por el desarrollo del área de Enderezada y Pintura. Durante el año 2020, esperamos que tanto los planes comerciales como los cambios organizacionales implementados nos permitan incrementar la productividad operativa, reducir gastos y potenciar los convenios comerciales de Enderezada y Pintura para sostener las utilidades del taller.

PRODUCTOS PARA LA VENTA EN EL AÑO 2020

GM – OBB, ha mantenido firme su iniciativa de identificar alternativas de vehículos en las diferentes plataformas globales para mejorar y refrescar el portafolio de productos que comercializamos, de esta manera evitar que las marcas Coreanas y Chinas continúen incrementando su participación de mercado con modelos actualizados y a precios atractivos.

La principal novedad para este año, será la introducción durante el primer trimestre del automóvil Onix, el cual cuenta con 3 versiones entre Sedan y Hatchback y ofrece un diseño con líneas muy atractivas, buen espacio interior y una motorización de 1.0L Turbo, que permite no solo incrementar la potencia sino mejorar el rendimiento del consumo de combustible. Este modelo importado es un producto de mucha importancia ya que se comercializará en varios países de América y Asia en el segmento de pasajeros que es el de mayor volumen para la marca Chevrolet y donde varios competidores han mejorado su participación con nuevas versiones de modelos de alta aceptación.

En general, Chevrolet realizara lanzamientos enfocados a competir específicamente con los diferentes productos existentes en el mercado y de esta manera mantener su liderazgo en

MATRIZ QUITO: Av. Mariana de Jesús Oe3-283 y Av. América - PBX: 320-2040 - Fax: 226-2910 - Casilla: 17-03-4662
SUCURSAL QUITO: Av. 6 de Diciembre N32-208 y Pedro Ponce Carrasco - PBX: 222-8660 - Fax: 255-8667
SUCURSAL SANTO DOMINGO: Av. Quito Km 2½ y Pasaje Satélite - Tel.: 275-8987 - Fax: 274-5560

el segmento de Pasajeros y recuperar su participación en el segmento de SUV debido al alto nivel aspiracional e imagen del mismo ya que continúa siendo el de mayor crecimiento.

De igual manera GM – OBB complementara el portafolio de productos incrementando las versiones Premier para D-Max, Onix y para varios nuevos modelos en el segmento de SUV.

A pesar de que varios vehículos Chevrolet ensamblados e importados mantienen una relación de precio beneficio bastante atractiva, las principales marcas como Kia, Hyundai, Great Wall, Toyota y Nissan – Renault más las marcas Chinas, con el respaldo de grupos automotrices reconocidos, constantemente están introduciendo nuevos modelos para tratar de ganar participación en más segmentos de mercado que anteriormente habían ignorado, o su vez en los de mayor volumen y crecimiento. Por lo tanto, debido a un entorno intensamente competitivo y una situación macro económica y política inestable esperamos alcanzar una venta entre 1.000 y 1.100 unidades siempre y cuando las condiciones crediticias del sistema financiero y la capacidad adquisitiva del mercado lo permitan.

UTILIDADES FUTURAS

Como detallamos anteriormente; el negocio automotriz en el Ecuador es altamente competitivo, por tal motivo Autolandia realizara continuamente importantes esfuerzos para mejorar eficientemente las ventas tanto de vehículos como repuestos, reducir gastos operativos como administrativos, y mantener los niveles de liquidez requeridos para financiar las ventas a través de crédito directo. A pesar de que la estructura de gastos por salarios y beneficios son los más altos de la región, y que la marca establece políticas comerciales de volumen que inducen a los concesionarios a mantener un alto nivel de inventario y realizar liquidaciones constantes, esperamos que el plan comercial enfocado en incrementar la productividad y profesionalismo de los Asesores más los lanzamientos detallados anteriormente, nos permitan alcanzar los objetivos de facturación propuestos generando utilidades razonables, aunque es posible que en el próximo año las mismas no alcancen el rendimiento histórico de la compañía en base a las dificultades del entorno económico.

Es nuestro parecer que, desde el año 2018 GM – OBB aplico criterios desacertados a las políticas comerciales que rigen el modelo de negocios para concesionarios Chevrolet; implementando objetivos desmedidos de participación de mercado, reduciendo los

MATRIZ QUITO: Av. Mariana de Jesús Oe3-283 y Av. América - PBX: 320-2040 - Fax: 226-2910 - Casilla: 17-03-4662
SUCURSAL QUITO: Av. 6 de Diciembre N32-208 y Pedro Ponce Carrasco - PBX: 222-8660 - Fax: 255-8667
SUCURSAL SANTO DOMINGO: Av. Quito Km 2½ y Pasaje Satélite - Tel.: 275-8987 - Fax: 274-5560

márgenes de contribución para los vehículos de mayor volumen e incrementando severamente el requerimiento de unidades en inventario lo cual resta liquidez y aumenta los costos financieros.

Sin embargo de aquello, continuaremos firmes y empeñados en mitigar las condiciones adversas del mercado, potenciar el Servicio Posventa en el área de Enderezada y Pintura para optimizar su rendimiento, y además, en la medida de lo posible sostener las ventas de Repuestos, y, las de Vehículos a través de crédito directo, dependiendo claro está, de los efectos negativos ocasionados por los persistentes problemas estructurales del sector público, como de la inestabilidad política, el índice de confianza de los consumidores, y la tolerancia de riesgo del Sistema Financiero.

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 9% 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 los 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.

ATENTAMENTE

JORGE PAEZ JARAMILLO
PRESIDENTE EJECUTIVO

JORGE PAEZ ANDRADE
GERENTE GENERAL

MATRIZ QUITO: Av. Mariana de Jesús Oe3-283 y Av. América - PBX: 320-2040 - Fax: 226-2910 - Casilla: 17-03-4662
SUCURSAL QUITO: Av. 6 de Diciembre N32-208 y Pedro Ponce Carrasco - PBX: 222-8660 - Fax: 255-8667
SUCURSAL SANTO DOMINGO: Av. Quito Km 2½ y Pasaje Satélite - Tel.: 275-8987 - Fax: 274-5560