

1702

**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 2006
JUEVES 22 DE MARZO DEL 2007**

Distinguidos Accionistas:

Nos permitimos poner en su conocimiento el informe sobre el desarrollo de la compañía Autolandia en el ejercicio económico del año 2006, en el cual, por la crisis que atraviesa el país en especial el comercio automotriz, hemos logrado unas utilidades satisfactorias en relación a las obtenidas por los concesionarios de la marca y de otras marcas, pero con una considerable reducción respecto a las obtenidas en el año 2005; esta disminución se debe a cuatro causas importantes:

- 1.- A la compra del activo fijo en la avenida 6 de diciembre y Pedro Ponce Carrasco, que lo único que ha traído a la empresa en este año son gastos, tanto financieros como otros tales como mantenimiento, cuidado etc., que deben llegar alrededor de los 97 mil dólares.
- 2.- A que el activo de la 6 de diciembre y ninguno de los otros activos que posee la empresa han sido revalorizados, porque nuestra política ha sido nunca revalorizarlos, pero hoy en día como los activos superan el 60% del capital de la empresa, el no revalorizarlos sí influye en el resultado económico.
- 3.- A la disminución en las ventas con relación al año pasado debido a la situación política, en más de 1 millón y medio de dólares; para tener una idea de esto, sólo en el mes de diciembre dejamos de vender con relación a diciembre del 2005, 70 unidades, o sea que el correazo si nos afectó.
- 4.- Como esperamos repartir alrededor del 9% de utilidades, los impuestos por esta razón, se incrementan al tener que pagar 25% en lugar del 20% como lo hemos hecho en otros años porque parte se capitalizaba y parte se repartía, sin embargo de esto, la disminución en las utilidades netas de la empresa son de 108 mil dólares.

Debemos indicar además, que en el año 2007, a pesar de las graves dificultades por las que está atravesando el Ecuador, nuestra empresa ha tenido un crecimiento sustancial en los dos primeros meses, sobre todo las utilidades se han incrementado en una forma no esperada, por cuanto los talleres, empresas pertenecientes a Autolandia, ya están generando dinero y la compañía misma ha aumentado las ventas de vehículos y repuestos, creemos que a finales del 2007, el local de la 6 de Diciembre aportará notablemente a las utilidades y sobre todo en el 2008, año en el cual esperamos consolidar la fortaleza de Autolandia, nuestra aspiración de ventas para ese año son de 2.000 unidades; si logramos estos objetivos creemos que los resultados económicos tanto en porcentaje como en montos serán superiores a los del año 2005, uno de los mejores años de la empresa. Un aporte importante que ayudará a conseguir nuestros objetivos, es que General Motors está produciendo hoy en día casi todos los vehículos con CKD de Corea o está importando vehículos de ese país, estos vienen con motores, cajas de cambio y tren motriz modernos y diseños realizados por italianos quienes siguen las líneas de los vehículos que imponen sus características en el mercado mundial, y, ya no produce los vehículos brasileños, que a más de ser anticuados, por la revalorización del real los sacaron del mercado.

PRODUCTOS QUE COMERCIALIZA AUTOLANDIA

Vamos a resumir brevemente los productos que hoy en día comercializamos.

El mayor porcentaje de las ventas de Autolandia hasta el año 2006, lo constituyeron los productos brasileños Chevrolet Corsa Evolution de 1.400 y 1.800 cc., de 4 y 5 puertas y la Zafira de 2.000 cc., todos estos fueron sustituidos por los vehículos coreanos denominados AVEO y VIVANT, los cuales a más de tener motores de doble árbol de levas, de 16 válvulas y tener una apariencia moderna, son más económicos que los anteriormente referidos.

El AVEO fue lanzado al mercado en el mes de febrero del 2007 y su impacto fue tal que los distribuidores que hoy en día tienen todavía en stock automóviles Corsa Evolution, prácticamente no han podido venderlos a pesar de estar en promoción; la diferencia es tan grande en presencia y desarrollo que no se los puede comparar, este producto hará que las ventas de Autolandia aumenten en el año 2007 o por lo menos mejore su penetración en el mercado. Los vehículos Aveo activo, creemos constituirán el 40% de nuestras ventas totales y con el Spark que es un vehículo de 1.000 cc., lleguemos al 50%; lamentablemente, en estos vehículos denominados activos nuestro margen de

comercialización es bajísimo, menos del 10%, que hace que tengamos que controlar al máximo nuestros gastos y ser lo más eficientes para poder alcanzar objetivos más o menos convenientes.

OTROS PRODUCTOS

De Corea, vendemos los vehículos OPTRA en 4 y 5 puertas es un automóvil de 1.800 cc., que dio muy buenos resultados, es bastante cómodo, tiene un precio realmente competitivo, a tal punto que hizo que este segmento (de 1.800 cc), se incremente en relación a los años anteriores, al inicio de su comercialización vendimos una gran cantidad de unidades, hoy en día han rebajado un poco nuestras ventas porque el poder de compra de los ecuatorianos es cada vez menor y han salido al mercado a competir con éste, vehículos similares de la marca Toyota, Mitsubishi, Renault etc., sin embargo en el mercado su penetración ha sido exitosa.

El vehículo Vivant importado de Corea también lo comercializamos en el país, es un vehículo familiar de 2.000 cc., de inyección directa, pero por su modelo y formas antiguas no hemos conseguido establecer una gran penetración en el mercado nacional.

PRODUCTOS DE TAILANDIA

En el Ecuador se ensamblan las camionetas CHEVROLET DMAX, con CKD importado de Tailandia, las fabrican con motores a gasolina de 2.400 y 3.500 cc., y con motores a diesel de 2.500 y 3.000 cc.; en el año 2006 se vendieron 339 unidades, con una disminución de 118 unidades con relación al año 2005 que fueron 457, la razón de esta disminución es que la marca con el fin de compensar la falta de utilidades que le causaba la venta de los Corsa Evolution por la revalorización del real, incrementó el precio de las camionetas en forma desmedida y casi las sacó del mercado; insistimos mucho en que esta política era equivocada y sólo en este año nos hicieron caso e igualaron los precios a los vehículos de la competencia como Mazda, Ford, Nissan etc., además, aumentamos la garantía del motor a 5 años o 100.000 kilómetros, lo que suceda primero; esperamos que para el año 2007 la venta de estos vehículos mejoren como ya lo estamos apreciando, ya que este tipo de vehículos son los que más margen de utilidad generan a la empresa.

PRODUCTOS DEL JAPON

Los productos japoneses que vendemos son los jeep Vitara y el Gran Vitara, sus ventas fueron de 260 unidades, incrementándose en 100 unidades con respecto al 2005, y alcanzaron el 16% de nuestras ventas totales, estos vehículos han ayudado en mejorar el porcentaje de utilidad porque su margen de comercialización es "bastante bueno" en relación a los otros vehículos; lamentablemente su forma es anticuada y en el mercado internacional han lanzado nuevas versiones con motores sofisticados y de gran rendimiento, su apariencia es modernísima mejor que la del Toyota RAV; creemos que cuando se lance al mercado las nuevas versiones que pronto las tendremos, nuestra penetración mejorará aún más y nuestro éxito con estos vehículos se consolidará.

PRODUCTOS DE VENEZUELA

De Venezuela comercializamos las Trail Blazer y el Gran Vitara XL7, en versiones 4X2 y 4X4, pero por la situación venezolana de que el gobierno no provee de todas las divisas necesarias a las ensambladoras, ya que existe una diferencia sustancial entre el valor del dólar de mercado oficial a 2.150 bolívares al del mercado libre de 4.200, ha hecho que los vehículos sean más caros en un gran porcentaje al de los vehículos fabricados en su país de origen: los Estados Unidos de Norteamérica y Japón. La Trail Blazer fabricada en Venezuela la vendemos en 42 mil dólares y este mismo vehículo fabricado en los Estados Unidos con mejores especificaciones técnicas lo encontramos entre 25 y 27 mil dólares; esta diferencia de alrededor del 50% las ha sacado prácticamente del mercado y este año las comercializaremos en pequeñas cantidades, sin embargo el año pasado vendimos 49 unidades, que por su precio y por el margen contribuyeron en algo a la utilidades.

PROYECTO Y CONSTRUCCION DEL EDIFICIO

Estamos seguros señores accionistas que tendrán mucho interés en conocer cómo está la situación de la construcción de nuestro edificio en la avenida 6 de Diciembre y Pedro Ponce Carrasco. Por el momento han sido aprobados los planos en el Ilustre Municipio de Quito, aprobación que ha demorado mucho por cuanto hemos realizado varios cambios, ya que General Motors hoy en día es muy exigente en la construcción de los talleres, además, el arquitecto Salinas encargado de realizar el proyecto, en cada corrección ha tardado más de la cuenta, el señor es muy amable pero muy lento; a los dos días de ser de aprobados los

planos, la General Motors nos entregó un nuevo manual de imagen corporativa para las concesiones y tuvimos que detener todo para cambiar los planos e incrementar las áreas, y como estas superaban los 40 metros de extensión tendremos que ingresar nuevamente al Municipio los planos modificatorios; también nos ha demorado la iniciación de la construcción, la cimentación del muro claveteado por cuanto tuvimos cierta dificultad en encontrar la persona o compañía que realice este tipo de trabajo, el contrato finalmente lo firmamos el 27 de febrero y éste muro será entregado el 27 de abril; esperamos iniciar la construcción del edificio el 27 de marzo y el ingeniero constructor nos ha manifestado que a más tardar en seis meses lo tendremos terminado. Este local tendrá un área de construcción entre 100 y 150 metros menos que el edificio de la avenida América, será de dos plantas, tendrá un altillo donde funcionarán las oficinas para el jefe del taller, la sala de uso múltiple, el archivo y los baños, también se construirá un subsuelo para almacenar los repuestos; en el segundo piso funcionarán las oficinas de Autolandia, áreas del jefe de oficina, computación, sala de espera y baños, y el taller con sus oficinas y bodegas; es el primer edificio en el Ecuador diseñado con el taller en el segundo piso; en la planta baja funcionarán las áreas de exhibición para 4 vehículos similar al showroon de la avenida América, ventas de repuestos, 6 cubículos de vendedores, caja, sala de recepción y espera del taller y suficientes estacionamientos cubiertos, y, por regulaciones del Municipio de Quito tendrá una plaza frontal a la avenida 6 de Diciembre, de 10 metros de profundidad por 63 de frente, en ella también se exhibirán vehículos, a mi personalmente me gusta mucho y ojalá nos quede muy bonito y agrade al público que es lo más importante; el acceso será por la 6 de Diciembre, autorización que ha sido muy difícil conseguirla porque existe una ley que señala que en los terrenos esquineros el acceso de los vehículos será siempre por la vía secundaria; tendrá como ya indicamos anteriormente nueva imagen y servirá de modelo para otras concesiones. El nuevo edificio será cómodo, moderno y funcional, igual que el edificio matriz y estará ubicado en uno de los sitios de mayor congestión vehicular de la ciudad que es lo que a nosotros nos interesa, se construirá con financiamiento del Produbanco, a largo plazo, con tasas de interés muy convenientes para la empresa; esta aclaración la hacemos por cuanto conseguir financiamiento a largo plazo en estos momentos es muy difícil, de lo contrario, tendríamos que utilizar el capital circulante de la empresa y consecuentemente se produciría una disminución en las ventas a crédito directo.

VENTA DE VEHICULOS

Vamos a comparar las ventas de vehículos con los dos últimos años. Autolandia en el año 2004, vendió 1.305 unidades; en el 2005, 1.719; y en el año 2006, se vendieron 1.567, con una disminución de 152 vehículos, esto se debe a dos razones:

1.- Al incremento desmedido en los precios de algunos productos de fabricación nacional sobre todo en camionetas, jeep Vitaras y en otros vehículos importados, por parte de la fábrica, con el fin de compensar el alto precio que tenían los autos Corsa Evolution y no bajar la penetración de la marca en el mercado.

2.- A los grandes descuentos que por su alto stock, están concediendo la mayoría de los concesionarios de la marca.

Para su información debo indicar a ustedes que al momento de escribir este informe, existen en la red 125 autos año 2006, a pesar, de que a finales del mes de julio se cambiaron los modelos, mientras que nuestra empresa por el buen manejo del stock, al primero de octubre no teníamos ni un solo vehículo modelo 2006.

VENTA DE REPUESTOS

Las ventas de repuestos en el año 2004, fueron de 1 millón 454 mil dólares; en el año 2005, 1 millón 759 mil; y en el 2006, 1 millón 966 mil dólares; este incremento se debe a tres razones:

- a) Al incremento de las ventas de repuestos a los talleres de la compañía por cuanto su facturación ha aumentado, en especial la del taller de la avenida América que en el mes de enero batió record de facturación en alrededor de 250 mil dólares.
- b) A las ventas de alrededor de 5.000 dólares diarios que está realizando el local de la avenida América, al aumento gradual de ventas en relación al año pasado del local de Santo Domingo de los Colorados y ahora las del local de la avenida Amazonas. Debemos indicarles que los tres locales de Autolandia han conseguido en este mes un promedio diario de ventas de 10.200 dólares, lo que nos satisface mucho por cuanto hemos podido sobrepasar la barrera de los 10.000 dólares diarios, si esa

tendencia se mantiene durante el mes de marzo alcanzaríamos unas ventas totales de 225 mil dólares, batiendo el record de la compañía.

- c) A que el público y en general los talleres de los alrededores de Autolandia, nos conocen por tener un grande y variado stock y que atendemos con prontitud sus necesidades.

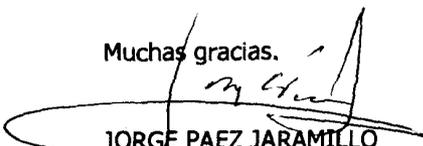
UTILIDADES DE LA EMPRESA

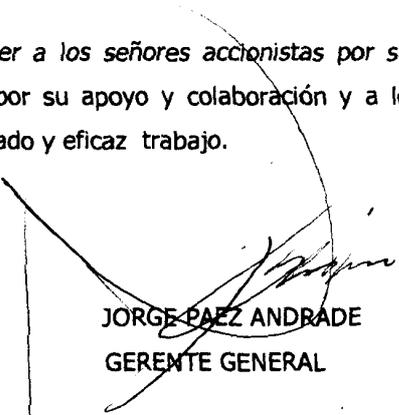
Las utilidades en el año 2005 fueron de 868 mil dólares, y en el 2006 obtuvimos la suma 760 mil dólares, con un decrecimiento de 108 mil dólares, debido a las razones que en párrafos anteriores explicamos en las que se destaca la de los gastos financieros producidos por la compra del terreno en la avenida 6 de Diciembre y Pedro Ponce Carrasco, pero si revalorizaríamos este activo, de acuerdo a una valorización que nos hicieron los evaluadores del Produbanco para el préstamo que nos van a otorgar para la construcción del edificio, en 1 millón setenta y seis mil dólares, valor de oportunidad, las utilidades en lugar de ser menores se incrementarían en 62 mil dólares; conseguir estos resultados en una situación tan difícil como la que estamos atravesando, en un año político por excelencia y con la actitud desesperada y poco profesional de vender por vender que han tomado algunos concesionarios de otras marcas y en especial de la marca, es bastante difícil.

Con respecto al reparto de utilidades a los señores accionistas, debemos indicar que hicimos una propuesta al directorio para repartir el 9% con relación al capital pagado de la empresa, en dos dividendos, el primero que lo realizaremos lo más pronto posible y el segundo de acuerdo a las posibilidades de la empresa.

Antes de terminar queremos agradecer a los señores accionistas por su presencia y su confianza, a los señores directores por su apoyo y colaboración y a los funcionarios y empleados de la empresa por su dedicado y eficaz trabajo.

Muchas gracias.


JORGE PAEZ JARAMILLO
 PRESIDENTE EJECUTIVO


JORGE PAEZ ANDRADE
 GERENTE GENERAL