

**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 2007
 JUEVES 27 DE MARZO DE 2008 - 5 MAYO 2008**



Distinguidos Accionistas:

La compañía AUTOLANDIA S.A., fue fundada el 14 de febrero de 1973, o sea hace 35 años, esta aclaración la hago señores accionistas porque en estos años hemos cambiado totalmente a la empresa.

En los primeros años de actividad, arrendábamos un local pequeño de 80 metros cuadrados en la avenida América y Colón; con el pasar de los años y el crecimiento de la empresa en el año 1980, decidimos arrendar a la Cruz Roja Ecuatoriana un terreno de alrededor de 5.000 metros cuadrados ubicado en la avenida Amazonas y El Inca para edificar el local que todos ustedes conocen; no pensábamos todavía en ese tiempo comprar locales o terrenos para construir nuestros propios edificios porque no contábamos con el dinero suficiente para comercializar los vehículos y hacer edificaciones; con el pasar del tiempo cambiamos nuestro modo de pensar y por el año 1991, compramos un terreno en la ciudad de Santo Domingo, en el que hicimos una pequeña construcción a la cual la hemos ido ampliando hasta tener unas oficinas de ventas y talleres completos; en el año 2003, adquirimos el terreno de la avenida América en el cual construimos un edificio que representa el activo más importante de la empresa, y a finales del año 2007, terminamos de construir el edificio del nuevo local en la avenida 6 de diciembre y Pedro Ponce Carrasco, que nos gustaría que todos ustedes vayan a conocerlo. Estos tres locales propios que tenemos hoy en día, han incrementado significativamente nuestro patrimonio en bienes raíces; en el balance presentado a ustedes señores accionistas, podrán constatar que nuestros activos fijos suman 5 millones 109 mil dólares, incluidos: muebles y enseres, equipos de oficina y computación, vehículos, y los edificios de Santo Domingo, Av. América y Av. 6 de diciembre, estos en relación al patrimonio representan un 76%, cantidad, por decir lo menos un poco alta en relación al patrimonio total, ya que lo aconsejado en tiempos normales es que las empresas comerciales deben destinar a los activos fijos alrededor del 45% de su patrimonio relación que la manteníamos hasta finales del año 2005. ¿Porqué hicimos esto?, la razón y causa es que los últimos gobiernos que ha tenido el país y en especial el del señor Correa, han sido

de tendencia socialista de avanzada y además este último se presentaba como partidario de eliminar la dolarización, si esto sucedería y no tendríamos activos fijos, el problema sería de grandes proporciones y riesgos, por esta razón, nuestra compañía pensó que lo más conveniente era tomar los menores riesgos sacrificando talvez los rendimientos de la empresa, porque para capital de trabajo propio sólo tenemos el 24% del patrimonio y, vender 30 millones de dólares como hemos vendido en estos años, incluidos los talleres, es bastante difícil realizarlo con un capital de trabajo tan bajo, ésta es una de las razones, por no decir la principal, para que los rendimientos de Autolandia en este año hayan rebajado en un porcentaje significativo en relación al año anterior, lo que si debemos destacar es que estos activos fijos de 5 millones 109 mil dólares, como no los revalorizamos y tan solo los desvalorizamos han incrementado los gastos financieros sustancialmente; para su información indicamos que para construir el edificio de la Av. 6 de diciembre, tuvimos que sacar dinero en los bancos en una cantidad de alrededor de 2 millones de dólares que costó el terreno y el edificio, esto significa que los intereses que tuvimos que pagar fueron entre 160 y 170 mil dólares, sólo estos gastos causaron la rebaja significativa en las utilidades y haber obtenido en el año 2007, utilidades inferiores sólo en un 17% con relación a las del año 2006, para nosotros es bastante satisfactorio. Luego de analizar una de las razones y causas que ocasionaron la rebaja de utilidades y que podríamos aclarar aún más si ustedes lo desean en esta junta, analizaremos como en años anteriores los productos que comercializa Autolandia S.A.

PRODUCTOS QUE COMERCIALIZAMOS

Autolandia comercializa sólo productos que produce General Motors; en años anteriores comercializábamos solamente vehículos del Japón y muy pocos de Estados Unidos de Norteamérica, luego comenzamos a distribuir productos del Brasil, que por la calidad de estos y además por la revalorización del real que hoy en día está alrededor de 1.70 en relación al dólar y en el año 2005 estaba a 3 reales por dólar, General Motors dejó de importar los CKD del Brasil y los sustituyó por productos Coreanos fabricados en la antigua fábrica Daewoo que fue adquirida por la marca para satisfacer las necesidades de los países emergentes de Asia, Latinoamérica y por supuesto de África; el haber tomado esta decisión salvó a General Motors de una situación difícil sobre todo fuera de los Estados Unidos. Para su información indicamos que la fábrica Daewoo produce una gran variedad de productos todos con tecnología de punta y líneas modernas tales como los denominados Spark de 1.000cc; Aveo Activo de 1.400cc; Aveo Emotion de 1.600cc; Optra de 1.800cc; Vivant de

2.000cc, y hoy en día el jeep Captiva que fue introducido a finales del 2007, este último vehículo tiene una excelente apariencia, motor de 3.200cc., caja de cambios automática y manual y suspensión que se gradúa de acuerdo al peso que soporta, esto hace que este vehículo sea el mejor exponente que ahora tenemos.

General Motors también tiene convenio de comercialización y de ensamblaje con Suzuki e Isuzu del Japón; de los vehículos Suzuki nos proveen los de la serie Vitara, Grand Vitara y Grand Vitara SZ, de este último ahora estamos comercializando los importados con motores de 2.000cc y 2.700cc., y, en el mes de mayo se los ensamblará en el país en algunos modelos que por la rebaja en los precios los harán más competitivos.

De los vehículos Isuzu vendemos las camionetas en varias versiones, conocidas con el nombre Chevrolet D MAX de 2.400cc, 3.000cc y 3.500cc, con motores de gasolina y de diesel, así como también camiones de la serie N de una a seis toneladas de capacidad de carga, denominados NH, NK, NP y NQ.

De los Estados Unidos comercializamos los jeep Trail Blazer con motores de 6 y 8 cilindros, pero, lamentablemente por los nuevos impuestos decretados por el gobierno nacional saldrán del mercado, vendíamos de 5 a 10 unidades anuales que representan una insignificante merma en las ventas.

De lo que podemos concluir es que con ventaja la decisión de la marca de comprar la fábrica Daewoo, ha salvado a Autolandia, porque los productos de esta fábrica son completamente modernos; para informarles brevemente señores accionistas les comentaré que una de las razones de la quiebra de Daewoo antes de que fuera adquirida por General Motors, fue que se propuso producir vehículos demasiado modernos para la época; en conclusión debemos manifestar que el futuro de Autolandia en relación a los productos que comercializa es bastante promisorio porque todos los vehículos que vendemos son bastante buenos con relación a los de la competencia y creemos que en algunos casos son iguales o superiores, sobre todo en los precios de venta.

VENTA DE VEHICULOS

Las ventas de vehículos en la empresa han disminuido en los últimos años con relación al 2005 que fue el año de mayores ventas en la historia de Autolandia con 1.719 unidades; en

el 2006 se vendieron 1.566 unidades y en el 2007 vendimos 1.515, es decir 51 vehículos menos; esta rebaja se debe a dos razones específicas, que no es que nos justifican sino que eran razones muy difíciles de superarlas.

1.- A la rebaja del 45.5% al 41.5% en la penetración de la marca en la Zona 1, que comprende hoy en día las provincias de Pichincha y Santo Domingo de los Tsáchilas, debido a la eliminación por parte de la fábrica de importar las camionetas Silverado y Cheyenne de procedencia norteamericana ensambladas en Venezuela; de las furgonetas y camionetas de 1.000 cc., denominadas Carry ensambladas en Colombia; y, la introducción de vehículos chinos para sustituir a estas últimas.

2.- A los grandes descuentos que por su alto stock de vehículos concedieron los concesionarios o por una política equivocada de los mismos que creían que vender más unidades sin margen de comercialización era lo conveniente, ya que con esto conseguían los incentivos a las ventas otorgados por la fábrica, hizo que los resultados económicos de ellos sean 30, 40 y hasta 50% menos que los años anteriores y en algunos casos hasta pierdan y tengan que revalorizar sus activos para justificar la pérdida y poder presentar balances con resultados positivos insignificantes, esto ha hecho que la red de General Motors esté en una situación difícil, y, nuestra posición de defender a la empresa sin seguir esa política equivocada condujo a que las ventas disminuyan.

VENTAS DE REPUESTOS

Las ventas de repuestos en el año 2005, fueron 1 millón 759 mil dólares; en el 2006, sumaron 1 millón 996 mil dólares, y en el 2007, ascendieron a 2 millones 337 mil dólares, este incremento se debe a dos razones:

- a) Al aumento de las ventas a los talleres y por mostrador en los locales de la avenida América y en el de Santo Domingo que hoy en día están dando sus frutos, sobre todo el local de la avenida América en el que también la venta de vehículos está consolidándose.
- b) A que el público y los talleres de los alrededores de los locales de Autolandia sobre todo del de la matriz, nos conozcan por tener un grande y variado stock de repuestos y nos prefieran porque atendemos con prontitud sus necesidades.

UTILIDADES DE LA EMPRESA

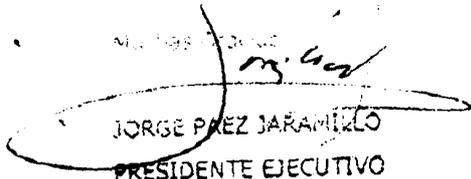
Las utilidades de Autolandia en el año 2006, fueron 760 mil dólares y en el 2007, 631 mil dólares, con una rebaja de 129 mil dólares, esta rebaja se debe a varias causas en las que se destacan los gastos financieros producidos por la compra y edificación en el terreno de la avenida 6 de diciembre, que como habíamos indicado fueron alrededor de 170 mil dólares, pero, con sólo revalorizar este activo a precio actual, tomando en cuenta que este edificio de casi 3.200 metros se lo construyó a precio fijo, y para evitar la subida de precios del hierro, cemento, y otros materiales, etc., se compraron con anticipación, este ahorro creemos compensaría la rebaja de las utilidades.

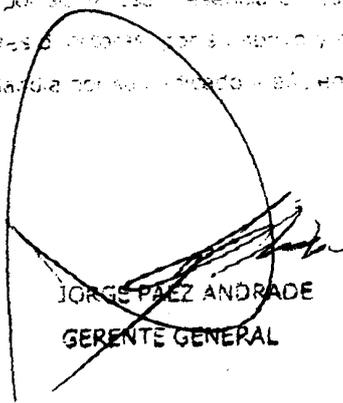
Conseguir estos resultados en un año político por excelencia, con la actitud desesperada y poco profesional de vender por vender que han tomado los concesionarios de General Motors y de otras marcas; con la rebaja del margen de comercialización de los productos sobre todo en los vehículos denominados Activos que son la gran mayoría, ha sido una tarea bastante difícil.

Con respecto al reparto de utilidades señores accionistas, conforme a la sugerencia realizada en la sesión de directorio, solamente deberíamos repartir un 5% del capital pagado, ya que con el reparto del año anterior tuvimos algunos problemas de liquidez y como indicamos anteriormente que el capital de trabajo de la empresa es muy pequeño, tan sólo el 24% del patrimonio de la empresa, tendremos que incrementarlo y un reparto mayor causaría problemas a la empresa colocándola en situaciones difíciles.

Respecto a los señores accionistas, queremos agradecerles por su apoyo y colaboración en el desarrollo de la empresa, ya que sin su apoyo no podríamos haber alcanzado los resultados que hoy tenemos. A los señores accionistas que no han asistido a la sesión de directorio, les pedimos que se comuniquen con nosotros para que podamos hacerles llegar la información que les corresponde. Este documento es una copia de la minuta de la sesión de directorio y no tiene validez legal.

Mi lugar de firma


JORGE PAEZ JARAMILLO
 PRESIDENTE EJECUTIVO


JORGE PAEZ ANDRADE
 GERENTE GENERAL