

INFORME DEL PRESIDENTE DE PONCE YEPES CIA DE COMERCIO S A , A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS, SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2006

Señoras y señores accionistas

Dando cumplimiento a lo dispuesto en la ley de compañías y en el estatuto de la empresa presento a ustedes el informe de labores sobre el ejercicio económico del año 2006

1 ENTORNO DEL PAIS

- Lo Político El año 2006 resume el final de un gobierno de transición en el cual el Presidente Palacio nunca comprendió precisamente esto ser un gobierno de transición, y pretendió re fundar el país desestabilizando la economía, que fue la única buena herencia que recibió de su antecesor. El gobierno saliente se cubrió las espaldas mediante actitudes facilistas y no supo resolver con objetividad los problemas fundamentales especialmente dos el tema OXY y el TLC con los EU de Norteamérica

En el primero escogió la vía populista, sin medir las consecuencias futuras en el campo de la seguridad jurídica para las inversiones ni en los contingentes que se derivaran del proceso jurídico arbitral en el cual el país está inmerso por fuerza

En el segundo no quiso apoyar el largo proceso de negociación para volver realidad esta integración con nuestro principal socio comercial que había llegado hasta su última instancia, lo cual dejó al Ecuador aprisionado entre sus dos vecinos Perú y Colombia que sí aprobaron seguir con el proceso. De ratificarse el TLC con estos dos países devendrían muy difíciles situaciones para el sector exportador que necesariamente deberá buscar alternativas en nuevos mercados para no colapsar

2006 fue además un año electoral en el cual de manera atípica a lo sucedido en los últimos 20 años la decisión mayoritaria de los ciudadanos escogió una alternativa basada en la ruptura de esquemas tradicionales pero a la vez sembrada de grandes incógnitas. El candidato ganador y actual Presidente Constitucional ha empujado al país a una confrontación política sin precedentes y sin especificar hacia donde desea llegar. Hasta el momento la acción del Presidente Correa para el presente año parece basarse en la confrontación, y en muy especiales estrategias de descalificación y hasta represión a sus opositores entendiéndose por tales a todo aquel que disienta de su forma de ver las cosas. Parece que no habrá intención de compaginar la tesis del cambio de las estructuras políticas de la nación con la de un desarrollo tranquilo y paralelo de las actividades productivas lo cual prevé un escenario tremendamente incierto para el desarrollo de los negocios pues a partir de cuando se agoten los recursos que a diestra y siniestra están siendo utilizados por el gobierno para programas denominados sociales devendría una situación adversa por falta de recursos

Así las cosas 2007 será un año marcado por procesos electorales y por batallas políticas y judiciales interminables que no propiciarán un ambiente favorable para el desarrollo de los negocios

- Lo Económico El país cerró el año 2006 con una tasa de inflación del 2.87 % que fue menor a la del año precedente que se situó en el 3.13%.

El PIB del Ecuador creció de USD 31 722 MM a USD 40 892 MM equivalente al 28%

El incremento de ingresos producidos por la decisión política de expulsar a la OXY y tomar el ciento por ciento de sus ingresos para uso del gobierno nacional permitió que ingentes recursos sean dirigidos al gasto burocrático y al gasto de obras intascendentes denominadas de último momento

Los ingresos a la economía por concepto de remesas de los emigrantes ha seguido ascendiendo habiendo llegado a contabilizar aproximadamente 2 800 MM de dólares para el año 2 006 es decir 385 MM mas que en el periodo precedente La tasa de desempleo total fue 10 14% y la de subempleo de 47 55%

El Ecuador no ha variado su política respecto a los subsidios especialmente en el área de los combustibles valor que se estima en mas de USD 2 000 MM al año y que curiosamente benefician solamente al sector de mayores recursos y a nuestros países vecinos en desmedido de los que menos tienen el gobierno actual ni siquiera ha mencionado este problema y peor aun ha trazado una estrategia de como aminorar esta grave distorsion por lo cual se estima que no habia variacion en el precio de los hidrocarburos durante el año 2 007

Las primeras acciones del actual gobierno en el campo economico han estado marcadas por la incoherencia se advierte el no pago de la deuda externa, y en 24 horas se cancela el dividendo vencido Aduciendo soberania se prepaga a los organismos multilaterales creditos de largo plazo y bajo interes (3%) y acto seguido se contrata con el gobierno venezolano creditos de corto plazo y tasas en el orden de 8% (6') Se ataca al sistema financiero pretendiendo reducir tasas por decreto a mas de amenazarlo con obligar a retornar capitales que el sistema mantiene en el exterior de lo cual parece el gobierno desconocer que son valores en los cuales se fundamenta el comercio exterior de la nacion en resumen no hay senales ciertas para el sector productivo que permitan trazar caminos certeros por donde transitar hacia el futuro proximo

La tasa de interes ha empezado a ceder a la presion ocasionada por todos los factores anteriormente descritos y si bien no han habido subidas dramaticas si se siente en el ambiente economico bancario cierta prudente restriccion al credito y mas especificamente a las condiciones que se exige al cliente para otorgarle un credito

Nuestra empresa ha sentido ya lo que a nuestro entender juzgamos como una consecuencia de las senales que nuestro nuevo gobierno ha dado hacia el exterior y se han reflejado en las nuevas y duras condiciones de garantias que nos ha solicitado entendiendase exigido nuestra contraparte nuestros socios comerciales Intrans Volkswagen aval bancario en vez de SBLC Shell Ecuador garantia bancaria en vez de poliza de garantia y Transllantas de Michelin incremento del porcentaje de garantia sobre el monto de giro del negocio Solamente John Deere Latin America no nos ha exigido cambios hasta el momento

2 DESEMPEÑO DE LA COMPANIA

CONSIDERACIONES GENERALES

En este informe deseo compartir con ustedes una nueva vision de como ve el desarrollo de los negocios de la empresa Esta vision tiende a enseñar a ustedes los socios como ha cambiado la estructura de los negocios de nuestra compania en los ultimos años y mas especificamente a raíz de que el producto automotriz que comercializamos empezo a incrementar sus precios en origen de manera dramática, lo cual nos ha llevado a que en el lapso de cuatro años la facturación de esta línea ha variado del 50 25% sobre el total de ventas en el año 2 003 al 23 65% sobre la misma relacion durante el año 2 006 Igualmente vale la pena analizar el dramático cambio en los márgenes sobre venta en esta línea el cual ha descendido de 20% aproximadamente hace cuatro años al 12% durante el 2 006 y con una prevision menor aun para el presente ejercicio la acción conjunta de estos dos índices Menor facturación y menor margen de contribucion han hecho muy difícil el manejo de esta línea durante el presente periodo CUADRO # 1 CUADRO # 2 y CUADRO # 3

Al inicio del 2 006 la gerencia comercial conjuntamente con la gerencia general presentaron al Directorio su presupuesto para el ejercicio el cual considero la estrategia de reforzar las otras tres líneas de negocio distintas a la automotriz de que dispone Ponce Yepes a fin superar el impacto en la disminucion de facturación del área automotriz detallado anteriormente

Como parte complementaria de esta estrategia se decidio acometer en dos nuevos proyectos comerciales con el fin de generar mayores ingresos estos fueron el desarrollo del negocio de carros usados y el desarrollo de un tecnico centro idea que ha venido siendo madurada desde hace largo tiempo por la gerencia comercial

La compania realizo ventas totales por 12 965 MM de dolares dejando una utilidad bruta operacional de 2 489MM equivalente al 19 20% sobre ventas con gastos operacionales de 2 557 MM de dolares equivalentes al 18 18 % sobre ventas y gastos financieros netos positivos en 101 mil dolares que llevan la utilidad bruta antes de trabajadores e impuestos al valor de 233 mil dolares que a su vez arroja un valor a disposicion de los accionistas de 120 mil dolares equivalente al 0 95% sobre ventas y 4 72% sobre el patrimonio de los accionistas

El cuadro comparativo con los ejercicios precedentes demuestra la evolucion de la gestion de la empresa CUADRO # 4

NUEVAS LINEAS -

- 1 La linea de automoviles usados se estructuro practicamente desde el inicio del ano 2 006 mediante el nombre con marca registrada de Casi Nuevos este negocio ha tenido un desarrollo positivo pero menor al estimado en el presupuesto se encuentra en proceso de crecimiento y de maduracion Facturo ventas por USD 1 64 MM, que no se contabilizan dentro del total de ventas de la compania, en razon de que la materia prima de este negocio se obtiene en su mayoria sin costo de adquisicion y por lo tanto su gestion se refleja como comisiones ganadas dentro del rubro otros ingresos
Su margen bruto de 105 mil dolares equivalente al 6 42% sobre las ventas pero con una contribucion negativa a las utilidades del ejercicio en 45 mil dolares
- 2 El proyecto tecnico centro no se ha logrado implementar aun

LINEAS TRADICIONALES

En nuestras cuatro lineas tradicionales de negocio podemos advertir una evolucion de las ventas y de los margenes de la siguiente manera

- 1 Linea automotriz, el negocio Volkswagen continuo su decrecimiento mas aun si analizamos que habiendo decrecido las ventas totales de la empresa en 9 4% respecto al ano 2 005 la facturacion de la linea automotriz decrece porcentualmente de 39 41% a 25 65% denotando la crisis por la que pasa
En cuanto a margenes brutos se refiere el caso es similar vario de 944 mil dolares en el 2 005 a 449 mil dolares en el 2 006 es decir un decremento del 52 44% siendo su contribucion a las utilidades del ejercicio negativa en 27 mil dolares
Hay que informar a la sala, que durante el tercer trimestre del 2 006 fuimos informados que nuestro socio comercial hasta ese momento Intians - Interamericana Transpor Industries con sede en Miami Florida, dejarian de ser los usufructuarios del territorio comercial y que efectivo enero 2 007 pasaria a ser Intians - VOLKSWAGEN Group AG - Latin America quien seria nuestro nuevo socio de marca Hemos venido operando bajo este nuevo esquema desde finales de 2 006 y debemos informar a la sala que hasta el momento formalmente no tenemos firmado el nuevo contrato de distribucion El regimen de garantias que se nos ha solicitado para la futura operacion, es extremadamente duro y esta siendo negociado por nuestro gerente general gerente comercial y gerente financiero Sin embargo los precios de origen del producto Volkswagen siguen subiendo lo cual agrava mas aun este escenario ya deteriorado Se nos informa que todavia 2 007 sera un año de crisis este es el tercero esperando que para el 2 008 podamos disponer de modelos precios y condiciones de comercializacion mas competitivas caso contrario se volveria inviable el manejo de la marca

Talleres VOLKSWAGEN realizo ventas por 1 075 MM arrojando un margen bruto del 39 54% y una contribucion a las utilidades de la empresa en 26 mil dolares ambos indices practicamente iguales al ano precedente

Se han realizado grandes esfuerzos por consolidar clientes permanentes y masivos a fin de lograr una mayor y mejor facturacion

Repuestos VOLKSWAGEN hizo ventas por 293 mil dolares frente a 207 mil dolares en 2 005 esto supone un incremento de 41 5% en mas Es importante anotar que su margen bruto es 21 01% empero su contribucion a las utilidades es negativa en 70 mil dolares Hay que informar que el abastecimiento de estos repuestos a traves de la estructura Intians es cada vez mas oneroso lo cual dificulta enormemente el uso del repuesto original en vez del repuesto alterno Nuestro socio comercial Intrans no ha logrado subsanar este problema

- 2 Maquinaria agricola, incremento de 1 14 MM a 1 92 MM es decir un 68 4% mas que en el ejercicio precedente en esta linea hay que anotar que se re estructuro su fuerza de ventas con un resultado positivo y tambien se logro mantener un margen bruto aceptable que llego al 21 65% siendo su contribucion a las utilidades totales de 89 mil dolares

Como punto delicado a vigilar en el futuro vale mencionar el nivel de credito directo en dolares otorgado a nuestros clientes calificados el cual si bien es muy sano hasta la fecha no deja de ser un contingente si el gobierno nacional logra torpedear el sistema de dolarizacion debido a su sui generis forma de enfocar la economia nuestra relacion personal y corporativa con la casa matriz y toda su estructura de ejecutivos es excelente Hemos firmado la renovacion de nuestro contrato de distribucion hasta 16 de octubre al 2007 y renovable automaticamente por periodos similares de un ano

Repuestos John Deere hizo ventas por 819 mil dolares lo cual significa un incremento de 9 20% sobre el ano precedente su margen bruto es 28 51% similar al de 2 005 contribuyendo a las utilidades en 95 mil dolares Cabe anotar que si bien existe un incremento en esta linea, se estima que deberia ser mayor debido al incremento significativo de ventas en nuevas maquinas desde hace varios anos

- 3 Lubricantes incremento de 2 41 MM a 3 12 MM es decir un 29 46% mas que en el anterior ejercicio en esta linea hay que tomar en cuenta que un incremento como el logrado es muy significativo dada la regularidad de las variaciones de mercado en este tipo de producto El margen bruto fue del 16 65% y la contribucion de esta linea a las utilidades del ejercicio fue de 116 mil dolares cabe anotar que en acertada decision de la gerencia general en periodos anteriores se decidio documentar la cartera que otorga la empresa a su red de clientes lo cual hace menos riesgosa la recuperacion del credito en epocas dificiles como la que estimo va a sobrevenir

Nuestro socio comercial Shell - Ecuador ha dado indicios de compactacion en su operacion y tal vez en disminucion de su actividad comercial en el Ecuador y si bien nos preciamos de mantener una laiga y fructifera relacion comercial con esta marca que supera los 50 anos hay que decir que cada vez son mas dificiles en las condiciones que nos exigen y restringido el ambito de accion que nos imponen nuestros amigos de Shell - Ecuador Nuestro contrato se viene renovando cada cinco anos desde diciembre de 1996 es decir el actual tiene vigencia hasta diciembre del ano 2011

- 4 Llantas no logro incrementar su volumen de ventas habiendo logrado el mismo volumen que el ano precedente menos diez mil dolares esto es 2 56 MM su margen bruto fue de 15 85% y su contribucion a las utilidades de la compania fueron solamente de 6 mil dolares Dentro de esta linea de negocios vale la pena disgregar la linea Michelin Unroyal (Transllantas) de las marcas Aurora y Hankook, no solamente porque las primeras son compras locales y las segundas son de importacion directa sino porque en las primeras somos parte de la estructura de ventas de la compania Transllantas y en las otras somos comercializadores directos Actualmente existe cierta controversia con nuestro socio comercial Transllantas debido a practicas y politicas divergentes en la comercializacion del

producto lo cual ha disminuido el potencial de ventas que se pudo lograr. Nuestro estatus contractual se basa en un documento firmado en abril 1995

SUCURSAL SANTO DOMINGO

Hizo ventas por 102 mil dolares netos sin venta de maquinaria y automoviles con un margen bruto de 29.20% sin embargo su contribucion a las utilidades de la compania es negativa en 45 mil dolares. Su labor de ventas ha sido mejor en la linea de maquinaria agricola que en la linea automotriz y llantas. El Directorio se encuentra evaluando la conveniencia de mantener esta sucursal que deberia tener un mejor resultado de ventas.

El inventario al cierre del ejercicio economico 2006 presenta un valor de USD 1.67 MM neto reflejando un decremento con respecto al 2005 de USD 887 mil dolares. La composicion de este inventario al cierre fue Automotriz 570 M, Maquinaria Agricola e implementos 262 M, Lubricantes 162 M, Llantas 410 M, Repuestos JD 197 M, Taller y Repuestos VW 126 M menos las provisiones por 58 M, cierran el valor detallado.

La deuda de la empresa, la deuda de la empresa cortada a fin del periodo 2006 se situo en USD 2.532 MM valor menor al año precedente de USD 3.275 MM reflejando una diferencia de USD 743 mil dolares en menos. No ha cambiado la estructuracion general de nuestros prestamistas sin embargo se anota que los socios y relacionados tienen prestado a la empresa la cantidad de USD 1.065 MM operacion que se trabaja en paralelo al fideicomiso de flujos que mantenemos desde hace varios años que a 31 de diciembre/06 tiene incorporado un monto de manejo de 656 M dolares teniendo como meta para 2007 llegar al total de 1.065 MM de dolares. De alguna manera este fideicomiso garantiza a estos prestamistas el proceso de repago de su capital.

Al igual que en años anteriores es importante comunicar a ustedes que Ponce Yepes mantiene las mejores calificaciones de credito dentro del sistema financiero nacional y que nuestras obligaciones fiscales con el IESS I Municipio Metropolitano y demas entidades se encuentran al día.

Cartera de la empresa, la cartera de la empresa al cierre del ejercicio fue de 2.754 MM es decir 526 mil dolares mayor al año precedente lo cual equivale a un 23.6% de incremento. De este valor 2.020 MM dolares son a corto plazo y 754 mil dolares a largo plazo.

El incremento de la cartera, se situa basicamente en el credito directo de maquinaria agricola donde repito PY tiene un contingente si el gobierno nacional impulsa o provoca un cambio de regimen monetario.

Nuevos proyectos si bien en el año 2006 no se concretaron nuevos proyectos a los ya detallados vale la pena indicar que desde hace pocas semanas hemos concretado y tomado una nueva representacion comercial dentro de un campo novedoso y de futuro como es el del ahorro energetico. En este negocio hemos tomado inicialmente los territorios de las provincias de Pichuncha, Cotopaxi e Imbabura como un primer paso para la comercializacion de estos equipos.

Igualmente existen avanzadas conversaciones para concretar una nueva representacion comercial en el area automotriz que por fuerza del contrato con VW deberemos manejarlo si se concreta a través de una compania independiente tanto societaria como operativamente.

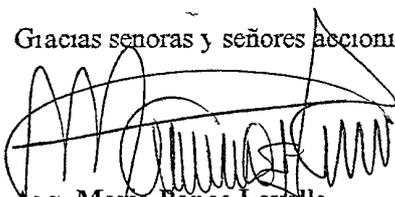
3. Ambito del Directorio y de los Accionistas

Estos dos proyectos mas el impulso financiero que demandara el fortalecimiento de las lineas existentes en momentos de incertidumbre hacen que les transmita mi voz de alerta mediante prudente y conservadora recomendacion en cuanto al destino de las utilidades a fin de fortificar a la empresa y depender lo menos posible del credito bancario.

Deseo expresar mi agradecimiento a todo el Directorio que ha sesionado regular y positivamente e igualmente al señor Gerente General por su prudente y acucioso manejo de la empresa la cual presenta un completo orden tanto en lo interno cuanto en las relaciones con entidades externas. A los señores Gerente Comercial y Gerente Financiero por su labor intensa en momentos difíciles y en general a todo el personal de la compañía que sin su gestión positiva no sería posible realizar el trabajo diario.

Al concluir este informe habré cumplido diez años en la conducción de la presidencia de Ponce Yepes Compañía de Comercio. Ha sido una experiencia riquísima y una escuela de vida. Este cargo que gentilmente ustedes me delegaron y que yo acepté en momentos muy difíciles ha sido para mí una honra por todo lo que significa. Creo que hoy tenemos una empresa muy ordenada y solvente siendo el gran reto lograr un mayor volumen de negocio que haga más rentable su accionar para beneficio de todos ustedes. Creo importante que la sala considere y avizore que siendo las personas limitadas y perecibles hay que prever el inevitable recambio ante lo cual estaré dispuesto a dar un paso al costado cuando así ustedes lo determinen.

Gracias señoras y señores accionistas



Aiq Mario Ponce Layalle
PRESIDENTE