

# INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA AUTOS Y SERVICIOS DE LA SIERRA – AUTOSIERRA S.A.

Mérida, Av. Cevallos y 5 de Junio  
Tel. 593 32420 180  
Aumbato, Ecuador  
Av. de la Prensa y Manuel Eliseo,  
Tel. 593 32960 871  
Riobamba, Ecuador  
[www.autosierra.com.ec](http://www.autosierra.com.ec)

**AUTOSIERRA**



Señores Accionistas

Dando cumplimiento a lo previsto en los Estatutos Sociales de la Empresa, y de acuerdo a las normas dictadas para el efecto por la Superintendencia de Compañías, a continuación, presentamos el Informe de la Administración por las actividades desarrolladas en el ejercicio económico terminado el 31 de diciembre del 2016.

## 1.- ENTORNO

La economía inició 2016 con un traspie al presentar una caída del precio del petróleo a niveles de \$20 por barril, vistos por última vez antes del boom. Los precios deprimidos experimentados en el primer trimestre resultaron en un empeoramiento de los atrasos en pagos a proveedores por parte del sector público. No obstante, al cerrar el año, el crudo ecuatoriano cotizaba alrededor de \$45, una recuperación de cerca al 100%. El precio del crudo ecuatoriano promedió \$35 por barril, \$7 inferior al promedio de 2015 y \$50 inferior al promedio de 2014. Indudablemente, la economía sufrió una recesión.

La economía soporta ya dos años de bajo crecimiento. En 2015, se estancó y alcanzó apenas un 0.2% de crecimiento. Se estima que 2016 sea negativo en -2.3% siendo 2017 el tercer año de bajo desempeño con una economía que apenas se expandirá entre 0.5% y 1% de mantenerse estable el precio del petróleo. La recesión ha cobrado cerca de 300,000 empleos adecuados en los dos últimos años y la tasa de desempleo alcanza el 5.2%, la más alta de los últimos 6 años.

El sector financiero ha soportado los embates del choque externo y la escasez de divisas de forma ejemplar. Pese a haber perdido cerca de \$3,000 millones en depósitos entre 2015 y 2016 y habiendo contraído créditos en casi \$1,000 millones, el 2016 cierra de forma positiva. Los depósitos se expanden al +17% anual mientras que el crédito se recupera al +9%.

Por el lado externo la recesión de la economía y la recuperación del crudo en el segundo semestre de 2016 ha generado un superávit comercial y en cuenta corriente cercano al 1%, lo que asegura el suministro de dólares. La economía está estabilizada, aunque el equilibrio es frágil aún.



La industria automotriz para el 2016 presentó una contracción considerable en ventas del 21.83% respecto al año anterior, siendo estas 63.560 unidades, frente a 81.309 comercializadas en el 2015 (17,749 unidades menos). Los segmentos con mayor decrecimiento son: Camiones con 51.9%, Van con 46.04% y Pickup con el 26.5%. Volkswagen por su parte, a nivel nacional tiene como resultado el mismo número de ventas para este 2016 frente al 2015, con 943 unidades versus 945 respectivamente, pero incrementa marginalmente su participación de mercado del 1.2% al 1.5%.

En la zona centro, al cierre del 2016 la industria se reduce en un 22.2%, pasando de 8.151 unidades del 2015 a 6.339 del 2016. La participación de mercado de la marca en la zona centro se incrementa en el 2016, en Ambato pasa al 3.9% frente al 2.3% del 2015, y en

## 2.- SITUACION COMERCIAL Y DE MERCADO

Todo indica que la segunda vuelta estará peleada y probablemente el resultado será muy apretado, pudiéndose recrear un escenario de protestas por fraude de cualquiera de los dos bandos. Existiendo tantos interrogantes a nivel interno en 2017, la economía del país dependerá de la evolución del precio del petróleo que tampoco luce muy predecible. La estabilidad del precio en torno a los \$50 por barril sería una excelente noticia para el país, pero esto depende del éxito de los recortes de la OPEP, la reducción de reservas, el balance entre oferta y demanda, y que el petróleo de esquisto no resurja de forma importante. Muchas incógnitas y pocas respuestas en 2017 para la salud económica del Ecuador.

La tensa campaña electoral ensombrecida por escándalos de corrupción incrementa la sensación de crisis e incertidumbre. La ausencia de planes económicos claros y viables por parte de los dos candidatos que se miden en la segunda vuelta, dejan a la economía al vaivén del petróleo por lo menos en 2017. Las ofertas de campaña del oficialismo sugieren una continuidad en el ámbito económico, lo cual no es sostenible. En la oposición, el plan de reducción de impuestos y de economía del goteo no cuaja con la actual situación macroeconómica y podría tener resultados negativos para el crecimiento en el corto plazo.

Existen aún varios elementos de preocupación. El crédito del Banco Central al gobierno ha sido el principal responsable de la recuperación de la liquidez bancaria, pero esto genera una presión importante en el calce de reservas internacionales frente a reservas bancarias. El nivel de endeudamiento se ha incrementado en 13 puntos del PIB en los últimos años y sobrepasa el límite legal del 40%, más aún si se incluyen los saldos de compromisos del gobierno que no se contabilizan como deuda (p.ej. anticipos petroleros, atrasos con proveedores). El total de la deuda pública ascendería a unos \$45,000 millones al cierre de 2016.





Riobamba del 4% al 4.2%, demostrando que, pese a que existió una caída fuerte en el mercado, Autosierra S.A. crece en participación frente a la industria. Con respecto al peso en las ventas de la red de Concesionarios Volkswagen en el país, Autosierra S.A. representa para este periodo el 27%, liderando las ventas de la marca a nivel nacional.

## 2.1.- VEHICULOS

### 2.1.1.- VOLKSWAGEN

Las ventas de vehículos Volkswagen de la compañía en el 2016 fueron 212 unidades, un promedio mensual de 18 unidades, respecto a las 199 unidades y 17 en promedio del año anterior, mostrando así un crecimiento del 6.5%.

Es importante indicar que dicho crecimiento pudo haber sido mayor, pero debido al problema de entregas e inventarios esto no fue posible.

Durante el 2016 los modelos más comercializados fueron Amarok, Jetta y Polo, mismos que ha excepción del primero no se pudo ofertar durante todo el año.

El detalle de ventas por agencia es el siguiente: 137 unidades en Matriz frente a 119 del 2015, y 75 unidades en Riobamba frente a 55 del año anterior.

Las ventas en dólares de la línea vehículos Volkswagen, son al mes de diciembre de \$5'679.681 y se obtiene una utilidad bruta de \$551.978 que representa el 9.72% de margen sobre las ventas, frente a los \$5'777.656 y 10.06% del 2015. La utilidad bruta decrece en este año debido a un precio promedio por unidad vendida menor de \$26,791 frente a \$29,033 del 2015. Esto se debe principalmente por el mix de ventas respecto al 2015 con vehículos de menor valor como el Polo, así como también a la liquidación con una menor rentabilidad de modelos en inventario de años anteriores. La utilidad promedio en Vehículos nuevos en el año 2016 fue de \$2,604 frente a \$3,418 por unidad en el 2015.

La satisfacción del servicio y atención recibida por parte de nuestros clientes, la misma que es medida a través de encuestas mensuales, alcanza en este 2016 el 97.5% promedio en comparación del 96.5% del 2015.

El decrecimiento en el monto de ventas frente al 2015 es del 1.7%. El presupuesto de ventas en dólares aprobado para el 2016 de esta línea se cumplió al 84%.





Para este 2017 la marca Volkswagen nos presenta un mejor panorama; primero por el Acuerdo Comercial firmado el año 2016 con la Unión Europea, lo que permitirá tener en el corto y mediano plazo una mayor competitividad en el mercado, así como para mediados del 2017, contar con el producto Amarok ensamblado en el País, lo que exigirá estrategias comerciales agresivas para llegar al volumen previsto para este proyecto.

Adicional a todo lo indicado, y al no existir cupos para este 2017, esperamos contar por parte del importador con una asignación estable de inventario durante el año, y así crecer en ventas las que beneficiarán a la compañía.

## 2.1.2.- SEAT

A finales del 2016 se concretó el acuerdo de distribución con SEAT, marca que forma parte del Grupo Volkswagen AG, la cual también será importada por Fisum S.A. Se comercializará únicamente en tres ciudades a nivel nacional: Quito, Guayaquil y Ambato, y está previsto iniciará a partir del mes de julio de este año. En un inicio serán cuatro los modelos que se venderán en el país: Ibiza, Toledo, León y Ateca, con precios muy competitivos para nuestro mercado.

## 2.1.3.- AUTOSIERERRA CERTIFICADOS

El año 2015 se inició las actividades del negocio de usados con la línea de "Autosiererra Certificados", con 2 puntos de venta en Ambato, ubicados en la Av. Cevallos y José F. Cuesta y en la Av. Manuelita Sáenz. La situación de esta línea de negocio fue la más crítica en el 2016, esto debido a la caída de precios de los vehículos usados de una manera muy drástica por la sobreoferta de producto y poca demanda; además del poco interés del sector financiero en otorgar créditos para este tipo de vehículos, evidenciado también por los bajos niveles de aprobación de solicitudes, el cual llegó a un mínimo de apenas del 10%.

Este entorno poco favorable para esta línea de productos obligó a tomar medidas correctivas para así sostener el mismo; como cerrar el punto de venta menos rentable de la Manuelita Sáenz, el no recibir vehículos para intermediación de otras compañías, además de la reducción del inventario, enfocándonos netamente en liquidar vehículos sobrevalorados.

Esta reducción de inventario se apoyó netamente en estrategias comerciales y publicitarias, así como también dando mayor apertura a recibir vehículos como parte de pago, reduciendo el stock de \$2'104.000 dólares a diciembre del 2015 a \$1'137.000 a diciembre de 2016.



Se ha adquirido la experiencia adecuada para el manejo de la línea que tiene su complejidad y características distintas a la de vehículos nuevos, pero definiendo y manteniendo procesos claros para el control de los vehículos, tanto su preparación, comercialización y entrega final al cliente, permitiéndonos alcanzar índices de satisfacción de clientes en promedio del 97.2% durante el 2016.

El mantener nuestra marca activa durante este difícil año ha exigido actividad constante en inversión publicitaria tanto en radios, medios impresos y redes para poder así conseguir el objetivo de no des-positionarnos de la mente de nuestros clientes, así como también perder todo el trabajo que se ha venido realizando durante el 2016 y el 2015.

Las ventas de Vehículos usados por parte de la Compañía en este 2016 son de **238 unidades**, un promedio mensual de 20 unidades frente a las **465 unidades** y 39 en promedio mes del año 2015.

Al ser una línea que solo registra la utilidad de cada venta, al mes de diciembre del 2016 tenemos un valor en ingresos de **\$310.272 dólares** frente a los **\$844.576 dólares** vendidos en el mismo periodo del 2015, la utilidad promedio conseguida por cada vehículo es \$1,304 dólares frente a los \$1,816 dólares del año anterior, donde es importante aclarar que el año pasado se incluía la totalidad de los gastos de preparación de cada vehículo y para este año ya no.

Esta utilidad generada, menor que el año pasado, representa todavía un valor muy importante de ingresos para la compañía para su estructura de costos, así como también la importancia de la línea para la generación de venta de vehículos nuevos Volkswagen, sin embargo, los bajos ingresos promedio por unidad obtenidos en este año, ya que se priorizó la rotación rápida del inventario, como también una mala estructura de asignación y absorción de costos fijos y administrativos en la empresa hizo que solo la línea de usados en este 2016 reciba el 44% del total de gasto operativo de la misma, por lo que me lamenta informar que la pérdida para esta línea de negocio en la compañía es de \$262.289 dólares.

Bajo todo lo detallado anteriormente es importante comprender la posición estratégica de la línea de usados para Autosierra S.A, por un lado, es un centro de ingresos interesante que apoya a la distribución de costos fijos de la empresa y desde luego a nuestro objetivo principal que es el vender vehículos nuevos, lástima que la misma ha sido afectada en los últimos 2 años por temas no controlables económicamente hablando.

Si bien la generación de utilidad, así como la situación del negocio para este 2016 no es la mejor por los problemas mencionados, bajo una nueva arquitectura presupuestaria y de asignación de costos para 2017, con proyecciones de ventas incluso pesimistas se puede mantener al menos un equilibrio que no reste valor a las otras líneas de negocio de la empresa como sucedió en este año terminado. Esperamos que este 2017 nos dé la



oportunidad de aprovechar toda la experiencia ya adquirida y así conseguir los resultados adecuados.

## 2.2.- POSTVENTA. -

Las ventas de los Talleres de Servicio en el 2016 son de \$311.488 dólares, frente a \$395.196 del año anterior, un decrecimiento del 21%, generado principalmente por una reducción en los pasos a los talleres, así como por una menor preparación de vehículos usados. Se evidenció una priorización del gasto de los clientes, destinando menor presupuesto al mantenimiento de sus vehículos, por lo que para contrarrestar esto, realizamos algunas actividades publicitarias a través de mailing y redes sociales con ofertas de paquetes de mantenimiento por modelos en precios más económicos con un buen resultado hasta el momento. Los Talleres de Servicio nos presentan un mix de ventas compuesto por un 75% en clientes Volkswagen y 29% con órdenes internas por preparación de vehículos usados.

La utilidad neta conseguida en esta línea es de \$51.861 dólares frente a \$53.895 del 2015, un decrecimiento 3.7%.

Los Niveles de Satisfacción de los clientes en nuestros Talleres de Servicio están en el 98% promedio hasta diciembre del 2016.

Las Ventas de Repuestos por su parte en el 2016 fueron de \$1'188.597 dólares, frente a \$1'277.826 dólares facturados en el mismo periodo del año anterior, y la utilidad bruta de la línea a diciembre del 2016 fue \$192.660 dólares, que representa el 16.2% sobre las ventas, frente a \$224.130 dólares y 17.4% del 2015, esto incluido la venta de accesorios. Es importante aclarar en este punto que la Utilidad Bruta de repuestos Volkswagen es del 24%, pero la misma disminuye debido a la compra de repuestos para la preparación de vehículos usados, los cuales son facturados al costo, así como también los Kits de Accesorios Amarok que su rentabilidad es pasada directamente a la venta del vehículo nuevo ya que son parte de su precio y utilidad final.

El decrecimiento en ventas de repuestos y accesorios respecto el año anterior es del 7%, debido principalmente a la reducción de pasos en taller.

El inventario de Repuestos a diciembre del 2016 es de \$352.390 dólares, frente a \$302.818 dólares al mismo periodo del 2015, con un incremento del 14%.



#### 4.- SITUACION FINANCIERA. -

**CAPITAL DE TRABAJO:** Se han realizado los análisis sobre el capital de trabajo actual de la compañía, el mismo que está siendo utilizado de la siguiente manera; \$886,611 dólares para la línea de vehículos nuevos y \$1'988,744 dólares para la línea de vehículos usados.

Para este 2017, en función de una mayor cantidad de asignaciones de vehículos nuevos, y un monto de inventario de vehículos usados de hasta por \$1'000,000 dólares, los valores proyectados de capital de trabajo que requiere la empresa en sus principales líneas son de US\$2'110,924 dólares para vehículos nuevos y US\$1'549,023 dólares para vehículos usados.

**RESULTADOS:** Las ventas netas al 31 de diciembre del 2016 alcanzan la suma de \$7'609,820 dólares, frente a los \$8'572,281 dólares del periodo 2015, un decrecimiento del 11%. El presupuesto de ventas se cumple al 92%.

**COSTOS:** El costo de ventas acumulado es de \$6'325,533 dólares y representa el 83.1% sobre las ventas, frente a \$6'686,124 dólares y 78% sobre las ventas del 2015.

**UTILIDAD BRUTA:** La utilidad bruta en ventas del periodo fue de \$1'284,287 dólares y representó el 16.9% sobre las ventas, respecto a \$1'886,156 dólares y 22% sobre las ventas del 2015.

**GASTOS DE VENTAS Y ADMINISTRATIVOS:** Totalizan \$1'276,532 dólares y representan el 16.8% sobre las ventas, a diferencia del 2015 con US\$1'720,362 y 20.1% sobre las ventas.

**OTROS INGRESOS:** A diciembre del 2016, son de \$163,346 dólares, y corresponden principalmente de los intereses ganados sobre el financiamiento de vehículos con crédito directo a corto y largo plazo, comisiones cobradas a financieras por créditos automotrices y comisiones por venta de seguros.

**OTROS EGRESOS:** Son de \$62,637 dólares y corresponden en su mayor parte al costo de los avales bancarios que tenemos con Volkswagen, además de pago de intereses por las operaciones de crédito realizadas en el mes de junio y diciembre de este año.

**UTILIDAD:** La utilidad obtenida es de \$108,464 dólares que representa el 1.4% sobre las ventas, frente a \$276,958 dólares y 3.2% sobre las ventas en el 2015.

#### PROPUESTA Y RECOMENDACIÓN SOBRE EL DESTINO DE UTILIDADES:

La administración de la compañía informa que en 2016 se obtuvo una Utilidad Neta Antes de Impuestos y Participación de \$108,464.06 dólares; luego del correspondiente Pago a Trabajadores e Impuesto a la renta según las normativas de ley se tiene una Utilidad Neta



de \$65,079.60, de los cuales se constituye una Reserva Legal del 10% por \$6,507.96, totalizando un valor de \$58,571.64 a disposición de los accionistas.

**Recomendación:** La recomendación de la Administración es que la utilidad a disposición de los accionistas se envíe a la cuenta "Reserva Facultativa". Cabe indicar adicionalmente, que para el presente año existe una diferencia entre el anticipo determinado y el impuesto causado por \$42,576.11, valor que se registra como crédito tributario para ser reclamado este año al SRI su compensación o devolución.

| LIQUIDACION DEL IMPUESTO A LA RENTA 2016                           |               |
|--------------------------------------------------------------------|---------------|
| Utilidad Neta Antes de Participación a Empleados e Impuestos       | \$ 108,464.06 |
| Participación Empleados y Trabajadores                             | \$16,269.61   |
| Gastos no Deducibles                                               | \$31,054.86   |
| Base Imponible para el Impuesto a la Renta                         | \$123,249.31  |
| Anticipo Determinado correspondiente al ejercicio fiscal corriente | \$69,690.96   |
| Anticipo pagado en Julio y Septiembre 2016                         | \$41,915.00   |
| Retenciones en la fuente que nos realizaron en el Ejercicio Fiscal | \$26,406.53   |
| Utilidad Neta Luego de Participación a Trabajadores e Impuestos    | \$65,079.60   |
| 10% Reserva Legal                                                  | \$6,507.96    |
| Utilidad a Disposición de Accionistas                              | \$58,571.64   |

De esta manera la Composición del Patrimonio de la empresa quedaría estructurada como se indica en la tabla siguiente.

| ESTRUCTURA PATRIMONIO 2017              |                |
|-----------------------------------------|----------------|
| Capital Social                          | \$2'500,000.00 |
| Reserva Legal                           | \$248,894.82   |
| Reserva Facultativa                     | \$70,518.36    |
| Utilidades No Distribuidas              | \$140,751.83   |
| Resultados Acumulados por Adopción NIIF | \$95,351.19    |
| Superávit por Revaluación               | \$998,102.04   |
| TOTAL PATRIMONIO 2017                   | \$4'053,618.24 |







Esta Recomendación deberá ser ratificada o rectificada por la Junta de Accionistas cuando se trate el punto correspondiente a Destino de Utilidades.  
Por último, agradecemos a los Señores Directores de la Compañía, Funcionarios y Empleados por toda la colaboración recibida en este periodo.

Hasta aquí el informe,

**AUTOS Y SERVICIOS DE LA SIERRA - AUTOSIERRA S.A.**

ING. JOSÉ LUIS SEVILLA GORTAIRE  
PRESIDENTE DIRECTORIO  
27/11/01

JOSÉ IGNACIO HOLGUÍN  
GERENTE GENERAL