

Marzo 2018

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 2017.

1.- ENTORNO GENERAL MACROECONOMICO NACIONAL

Ecuador cerró el año 2017 con un mejor crecimiento de lo previsto y una mayor recaudación tributaria, signos de una estabilidad económica apuntada por la mejora en el precio internacional del petróleo, principal producto de exportación del país.

Tras un 2016, cuando la economía decreció 1,7% con terremoto incluido, Ecuador culminó el 2017 con un crecimiento del 1,5 %, superior al 1,3% previsto como promedio para la región por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal).

El mismo Fondo Monetario Internacional (FMI) dijo estar sorprendido por el desempeño económico de Ecuador, del cual esperaba, según un estudio de octubre pasado, un crecimiento de apenas el 0,2%.

El balance es positivo ya que incluso el déficit fiscal este año termina con un 4,5 % con perspectivas a que baje a 3,9% en el 2018.

Podemos notar que la economía ecuatoriana está en una etapa, al menos momentánea, de estabilización sin llegar por el momento a medidas extremas como los ya conocidos "paquetazos" o ajustes drásticos en los costos de los servicios públicos o los combustibles ya que la línea del gobierno es no afectar a la población en general en sus decisiones económicas.

Todas estas condiciones mencionadas, ventajosamente, han sido respaldadas por condiciones favorables en el mercado internacional del petróleo, en el que se apoyan muchas de las perspectivas del país ya que es el principal producto de exportación y constituye una de sus principales fuentes de ingresos.

La recaudación tributaria ha sido muy positiva para Ecuador, cerró este año con un monto de ingresos de 13.000 millones de dólares, lo que representará un incremento del 10% respecto a 2016.

El horizonte económico de Ecuador, lejos de aparecer crítico como se temía en un principio, indica por el momento estabilidad y signos de recuperación. Sin embargo, el manejo de la política económica del Gobierno sigue con muchas interrogantes por parte de varios sectores, especialmente empresariales, que ven riesgos en ciertas decisiones del Ejecutivo.

Esta tranquilidad económica que hemos tenido durante todo este año, habrá que seguirla muy de cerca ya que la situación económica del país para este 2018 sigue siendo compleja, la falta de acceso al crédito, la baja probabilidad de que el Gobierno haga un ajuste económico como ya se indicó y sobre todo la eminente reducción del gasto público que es el motor principal de nuestra economía.

2.- LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

La industria automotriz hasta diciembre de 2017 presenta un crecimiento en ventas del 66% respecto al año anterior, siendo estas 105.077 unidades frente a 63.555 comercializadas en el 2016. Los segmentos con mayor crecimiento son el de SUV con 94.9%, Automóviles con 62.1% y Camiones con el 42.6%.

Volkswagen a nivel nacional presenta un crecimiento en número de unidades vendidas a diciembre de 2017 con 1.638 unidades frente 943 unidades del 2016, y aumenta marginalmente su participación de mercado del 1.53% al 1.8%.

En la zona centro a diciembre de 2017 la industria crece en un 61.6%, pasando de 6.147 unidades del 2016 a 9.932 unidades del 2017 y con respecto al peso de la zona frente a la industria nacional esta cae al 9.45% frente al 9.67% del 2016.

La participación de mercado de la marca en la zona centro se incrementa en el 2017 en Tungurahua del 3.8% del 2016 al 6%, y en Chimborazo del 4.3% al 6.8%.

Con respecto a las ventas de la red de Concesionarios Volkswagen, Autosierra S.A. representa para este 2017 el 27% de las ventas de la marca a nivel nacional seguido de Recordmotor con el 20% para las provincias de Pichincha, Azuay y Guayas.

2.1.- VEHICULOS

2.1.1.- VOLKSWAGEN

Las ventas de vehículos Volkswagen por parte de la compañía en el 2017 fueron de 484 unidades, un promedio mensual de 40 unidades, respecto a las 18 promedio y 212 unidades del año anterior, mostrando así un crecimiento del 128.3%, este crecimiento se da principalmente por una mayor asignación de unidades en todo el año, las cuales pueden competir en segmentos de mayor volumen.

Los modelos más comercializados fueron Polo, Amarok y Jetta, con entregas constantes mes a mes a excepción del mes de febrero que no hubo asignación de vehículos por problemas internos de homologación de parte del importador.

Al terminar este 2017 podemos indicar que este año ha sido uno de los mejores de la empresa en sus últimos 10 años en lo que a ventas de vehículos nuevos se refiere, mostrando así el potencial que tenemos con la marca en condiciones normales de abastecimiento, pese a que el mismo ha sido sacrificado y con mucho gasto financiero debido a prepagos constantes que el importador requiere por el no uso adecuado de nuestras garantías para el despacho regular de vehículos.

El detalle de ventas por agencia es el siguiente: 352 unidades en Matriz frente a 136 unidades del 2016 y 132 unidades en Riobamba frente a 75 del 2016. Los modelos con mayor volumen de ventas a diciembre de 2017 son Polo con 228 unidades vs 55 del 2016, Amarok con 129 unidades vs 54 del 2016 y Jetta con 52 unidades vs 42 del 2016.

La composición de las ventas en este año se ha dado de la siguiente manera: 24% al contado, 51% con financiamiento directo o externo mediante una entrada en efectivo y 24% con un vehículo usado como parte de pago.

Las ventas en dólares de la línea vehículos Volkswagen al mes de diciembre fue de US\$12'315.952 dólares obteniendo una utilidad bruta de US\$ 1'148.655 dólares que representa el 9.3% de margen de sobre las ventas, frente a los US\$ 5'679.681 dólares y 9.51% del 2016.

La utilidad bruta se incrementa debido al mayor volumen de unidades vendidas, incluso cuando la misma es generada por un precio promedio por unidad vendida menor de US\$25.446 dólares frente a US\$26.791 dólares del 2016, esta reducción se debe a una nueva composición del mix de ventas versus el 2016 con vehículos de menor valor y mayor volumen como representa el Polo en este 2017.

1.

La utilidad promedio en Vehículos nuevos en el 2017 fue de US\$2,373.00 dólares frente a US\$2,604 dólares por unidad del 2016.

La cartera en la línea de vehículos Volkswagen tanto para Ambato y Riobamba se encuentra en US\$2,140,604 dólares; compuesta del 70% con créditos a corto plazo menores a 90 días, 13% con créditos a mediano plazo hasta 360 días y 14% mayores a 360 días. El índice de morosidad mayor a 15 días de esta cartera es del 1.91%.

La satisfacción del servicio y atención de nuestros clientes alcanza a diciembre del 2017 el 97.32%.

El crecimiento en ventas en dólares en el presente año frente al 2016 en la línea vehículos Volkswagen es del 116.8%.

El presupuesto de ventas en dólares aprobado para el 2017 de esta línea se cumple al 137%.

Para el 2018 existen algunas novedades en productos Volkswagen, como es el nuevo Tiguan procedente de México que llega con una excelente relación precio- equipamiento ya con estabilización de entregas a partir del mes de marzo, otra de las novedades es el nuevo Polo fuente Brasil, vehículo renovado más grande y equipado que el actual hindú y como último tenemos al nuevo Virtus, sedan en dimensiones es muy cercano al Jetta pero con un precio cercano al mismo Polo.

Para el importador de la marca Fisum S.A, propiedad del grupo Eljuri, no ha sido uno de sus mejores años. Lamentablemente su desorden estratégico y administrativo-comercial en su proyecto de ensamblaje de Amarok ha generado problemas en su flujo de caja muy delicados hasta la presente fecha. Esta falta de liquidez nos ha perjudicado durante el 2017 hasta la fecha por una irregular asignación de unidades cada mes en los nuevos modelos.

Bajo esta problemática se realizó el acercamiento para poder tener un esquema de trabajo adecuado y organizado la cual propone pago de contado de los vehículos de alta rotación y garantizar con avales los de rotación menor, pero lamentablemente desde el 12 de Enero en la cual fue presentada y enviada nuestra propuesta de asignación de este año no habido respuesta, pese a las insistencias realizadas.

Pese a los problemas comentados creemos que la marca tiene un gran potencial y que nuestro Know How como expertise en la comercialización de la misma puede ayudar mucho para consolidar la apertura operacional comercial en la ciudad de Quito, por lo que desde el mes de Febrero nos encontramos en la búsqueda de un buen local para poder empezar con este proyecto en este año.

Esperamos que el importador pueda encontrar el orden adecuado a sus inconvenientes y así poder tener una estabilidad que nos permita mantenernos en crecimiento y sobre todo poder proyectar nuestras acciones comerciales de manera ordenada durante todo este 2018.

2.1.2.- AUTOSIERRA CERTIFICADOS

Este 2017 ha estado marcado por una relativa estabilización en el negocio de vehículos usados, la situación de mercado se ha mantenido estable sin fuertes cambios, a diferencia del 2016 que fuimos afectados por una drástica caída de los precios en el mercado. La operación del negocio se ha venido dando exclusivamente con vehículos que hemos tomado como parte de pago de vehículos nuevos, así como también, unidades recibidas a comisión de Asya y Proauto las cuales nos han ayudado a poder sostener la misma con mayor volumen que en el 2016, es importante indicar que dicho volumen aun no nos permite tener los resultados deseados para este línea de negocio.

Las ventas de Vehículos usados por parte de la Compañía en este 2017 son de 276 unidades, un promedio mensual de 23 unidades mes frente a los 238 unidades y 20 unidades promedio mes del año 2016, un crecimiento del 16%

La satisfacción de clientes en esta línea de negocio se encuentra a diciembre en el 96% en promedio.

La composición de las ventas hasta diciembre se ha dado de la siguiente manera: 37% al contado, 49% con financiamiento directo o externo mediante una entrada en efectivo y 14% con recepción de un vehículo usado.

Al ser una línea que registra la utilidad de cada venta, al mes de diciembre del 2017 tenemos un valor en ingresos de US\$282.883 dólares frente a los US\$310.272 dólares vendidos en el mismo periodo del 2016, la utilidad promedio conseguida por cada vehículo es US\$1.024 dólares frente a los US\$1303.66 dólares del año anterior.

La utilidad neta de esta línea de negocio a diciembre de 2017 nos genera una pérdida de US\$83.406,00 dólares frente a los US\$267.290 dólares de pérdida del 2016 que pese a que el resultado no es el adecuado se ha logrado mejorar notablemente la situación frente al año anterior.

La cartera en esta línea de negocio se encuentra con un monto de US\$759.713 dólares compuesta el 54% con créditos a corto plazo hasta 90 días, 19% a mediano plazo hasta 360 días y 28% mayores a 360 días. El índice de morosidad mayor a 15 días de esta cartera es del 1.96%.

Nos mantenemos trabajando día a día en mejorar los resultados de esta línea de negocios ya que es de gran ayuda a la colocación de producto nuevo, así como también, genera valores importantes de ingresos para nuestra estructura de costos total. En este 2017 los bajos ingresos promedio por unidad se han dado principalmente por la priorización a la rotación de inventarios y recuperación rápida de capital de trabajo.

El inventario de vehículos usados al 31 de diciembre del 2017 es de 41 unidades por un valor de US\$769,476 dólares frente a 56 unidades y US\$1'250,715 dólares del 2016. La rotación del inventario total es de 74 días.

La estabilización del negocio de vehículos usados en el 2017, como se lo señaló anteriormente, nos tiene que permitir en este 2018 poder realizar compras en pequeñas cantidades de vehículos de alta rotación para así poder acercarnos de mejor forma al 80% de clientes que nos visitan en nuestro punto de venta los cuales buscan vehículos con un precio menor a US\$20,000,00 Dólares.

La posición estratégica de la línea de usados para Autosierra S.A, es muy importante ya que constituye un centro de ingresos que apoya a la distribución de costos fijos de la empresa, genera ingresos de mano de obra al taller de servicio y sobre todo apoya a nuestro objetivo principal que es vender y crecer con vehículos nuevos.

Esperamos que en el 2018 podamos mejorar nuestra calidad de inventario con vehículos de alta rotación que nos permitan aumentar el volumen de ventas hasta poder consolidar un promedio al menos de 30 unidades mes.

El presupuesto de ventas en dólares aprobado para el 2017 de esta línea se cumple en un 101%.

2.2.- POSTVENTA.-

Las ventas de los Talleres de Servicio a diciembre del 2017 son de US\$ 317,939 dólares, frente a US\$311,488.00 dólares facturados el año anterior, un crecimiento del 2 %.

Los Talleres de Servicio nos presentan un mix de ventas compuesto por un 67% en clientes Volkswagen y 33% con Ordenes internas especialmente en preparación de vehículos usados.

La utilidad neta conseguida en esta línea es de US\$9,095 dólares frente a 35,541 dólares en el 2016 siendo esta menor ya que en su gran mayoría fue afectada por una nueva asignación de costos realizada con el presupuesto del 2017 la cual nos permitió tener una justa distribución en base al margen bruto de contribución para cada línea del negocio de la compañía.

Los Niveles de Satisfacción de los clientes en nuestros Talleres de Servicio están en el 98.46% promedio hasta diciembre del 2017.

El presupuesto en ventas de talleres se cumple en un 97%.

Las ventas de Repuestos a diciembre de 2017 son de US\$767.915,00 dólares, frente a US\$681.696,00 dólares facturados en el mismo periodo del año anterior, la utilidad bruta de la línea a diciembre del 2017 es \$226.166 dólares, que representa el 29% sobre las ventas, frente a \$92.213 dólares y 14% hasta diciembre del 2016.

El crecimiento en ventas de repuestos respecto al mismo periodo del año anterior es del 11%, el mismo que viene dado por una mejor gestión en el departamento de repuestos en atención al público y talleres, pero todavía con muchísimas oportunidades en Aseguradoras y mercado de repuestos a nivel nacional.

El inventario de Repuestos y Accesorios a diciembre del 2017 es de US\$400.305 dólares, frente a US\$368.685 dólares al mismo periodo del 2016, con un incremento del 7,89%, el nivel de obsolescencia acumulado es del 16% por lo que en este año 2018 procuraremos a disminuirlo a niveles normales dentro de la industria.

El presupuesto de ventas de repuestos se cumple al 102%.

La cartera en estas 2 líneas de negocios tanto para Ambato y Riobamba se encuentra con un monto de \$77.820 dólares compuesta el 100% con créditos a corto plazo hasta 45 días. El índice de morosidad mayor a 15 días de esta cartera es del 8%.

3.- PERSONAL.-

El personal que tenemos al momento en la empresa es de 46 personas versus 48 del 2016, tenemos el número adecuado de personal considerando las actividades administrativas y procesos internos que la compañía demanda tanto por tema de usados como de la certificación ISO

Las ventas netas por empleado en el 2017 fue US\$324.557 dólares, la rotación de personal hasta diciembre del 2017 se encuentra en el 6%.

4.- INVERSIONES REALIZADAS.-

4.1.- VOLKSWAGEN

Desde el mes de junio se inició la remodelación parcial del concesionario de Riobamba, principalmente por un pedido directo del importador, al momento se encuentra en un 100% terminado, esta remodelación nos ha permitido dar una imagen adecuada a dicho mercado y con resultados de incremento en ventas importantes sobre todo en el último trimestre del 2017.

✓

5.- SITUACION FINANCIERA.-

CAPITAL DE TRABAJO: El capital de trabajo de la compañía está siendo utilizado de la siguiente manera; US\$2'586.722 dólares para la línea de vehículos nuevos y US\$512.996 dólares para la línea de vehículos usados.

Se fijó un monto de inventario de vehículos usados en US\$1'000.000,00 dólares para este 2017, los valores ocupados de capital de trabajo que mantuvo la empresa para sus principales líneas con el volumen de venta actual es de US\$3'099.718 dólares.

En base a las ventas hasta finales del año, entregas de vehículos y usados, la empresa mantuvo un déficit de capital de trabajo de US\$659.332 los mismos que han sido solventados a través de operaciones de crédito a corto plazo.

RESULTADOS: Las ventas netas al 31 diciembre del 2017 alcanzan la suma de US\$14'929.630 dólares, frente a los US\$7'609.2012 dólares del periodo 2016, un crecimiento del 96,2%. El presupuesto de ventas se cumple al 143 %.

COSTOS: El costo de ventas acumulado es de US\$13'036.885 dólares y representa el 87,3% sobre las ventas, a comparación del 2016 con US\$8'700.806 dólares y 83,7% sobre las ventas.

UTILIDAD BRUTA: La utilidad bruta en ventas acumulada es de US\$1'892.745 dólares y representa el 12,7% sobre las ventas, frente a US\$1'284.287 dólares y 16,9 % sobre las ventas del 2016.

GASTOS DE VENTAS Y ADMINISTRATIVOS: Totalizan US\$ 1'491.409 dólares y representan el 10% sobre las ventas, a diferencia del 2016 con US\$1'276.532 dólares y 16,8 % sobre las ventas.

OTROS INGRESOS: a diciembre del 2017, son de US\$227.820 dólares, y corresponden principalmente de los intereses ganados sobre el financiamiento de vehículos con crédito directo a corto o largo plazo, comisiones cobradas a financieras por crédito automotrices, comisiones por venta de seguros tanto en crédito directo como a clientes de venta a contado y valores cobrados al importador de monto de aval de garantía no ocupado.

OTROS EGRESOS: Son de US\$ 141.373 dólares y corresponden en su mayor parte al costo de los avales bancarios que tenemos con Volkswagen y pagos de intereses frente a operaciones de crédito a corto plazo para compra de vehículos en prepago.

UTILIDAD: En el año de análisis es de US\$487.783 dólares que representa el 3,3% sobre las ventas, frente a US\$ 108.464 dólares y 1,4 % sobre las ventas en el 2016. La utilidad presupuestada se cumple en un 110%.

INDICES FINANCIEROS: Dentro de los índices financieros más importantes del total de la compañía a diciembre del 2017 podemos destacar una razón corriente de 1.76, más baja al mismo periodo del 2016 de 2.80, esto debido al incremento de cuentas por pagar que en su gran mayoría es de vehículos comprados a corto plazo y operaciones de crédito para oportunidades en prepaño y financiamiento de capital de trabajo. Por su parte la prueba ácida es de 0.93 versus 1.54 del 2016 teniendo una reducción por la baja de inventarios al final de año producto del buen número de ventas en el mes de Diciembre.

La rotación de Cuentas por Cobrar en promedio está en 54 días, la rotación de inventarios en 71 días y la rotación de cuentas por pagar en 45 días dándonos como resultado un ciclo de caja de 80 días.

La rentabilidad sobre la inversión se encuentra en el 6.06%, a diferencia del 2016 con el 1.79%, la rentabilidad sobre el patrimonio es del 12.08% versus el 2.72% del 2016.

6.- PROPUESTA Y RECOMENDACIÓN SOBRE EL DESTINO DE UTILIDADES:

La administración de la compañía informa que en 2017 se obtuvo una Utilidad Neta Antes de Impuestos y Participación de US\$487,783.41 dólares; luego del correspondiente Pago a Trabajadores e Impuesto a la renta, según las normativas de ley se tiene una Utilidad Neta de US\$ 318,996.44 dólares de los cuales se constituye una Reserva Legal del 10% por US\$ 31,899.64 dólares totalizando un valor de \$ 287,096.80 dólares a disposición de los accionistas.

Recomendación: La Administración sugiere el reparto de dividendo por un valor US\$ 250,000.00 dólares que significa 10.00% sobre el capital y la diferencia de US\$ 37,096.80 dólares que representa el 1.48% sobre el capital se envíe a la cuenta de Utilidades no distribuidas.

Esta Recomendación deberá ser ratificada o rectificada por la Junta de Accionistas cuando se trate el punto correspondiente a Destino de Utilidades.

ESTRUCTURA PATRIMONIO 2018	
Capital Social	\$2'500,000.00
Reserva Legal	\$280,794.46
Reserva Facultativa	\$70,518.36
Utilidades/Pérdida de años anteriores(No Distribuidas)	\$177,848.63
Resultados Acumulados por Adopción NIIF	\$95,351.19
Superávit por Revaluación	\$98,102.04
TOTAL PATRIMONIO 2017	\$4'122,614.68

De esta manera la Composición del Patrimonio de la empresa quedaría estructurada para el 2018 como se indica en la tabla siguiente:

CONCUACION TRIBUTARIA	
EJERCICIO FISCAL 2017	
Utilidad contable antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta	\$ 487,783.41
(-)15% Participación a trabajadores	\$ 73,167.51
(-)Costos No Deducibles	\$ 20,018.00
Base imponible para impuesto a la Renta	\$ 434,633.90
(-)Impuesto a la renta	\$ 95,619.46
Utilidad después de participación a trabajadores e impuesto a la renta	\$ 318,996.44
(-) Reserva Legal (10 %)	\$ 31,899.64
Valor sujeto a incremento de capital y a la compra de maquinaria y equipos nuevos	\$ -
UTILIDAD A DISPOSICIÓN DE LOS ACCIONISTAS	\$ 287,096.80

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

ING. JOSÉ IGNACIO HOLGUIN
GERENTE GENERAL

