

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

Marzo, 2019

Señores Accionistas:

De conformidad con las disposiciones de la Ley de Compañías y de los Estatutos vigentes de Autos y Servicios de la Sierra – Autosierra S.A., presentamos este informe relacionado con las actividades y resultados de la empresa, ocurridos en el período económico del año 2018.

1.- ENTORNO GENERAL MACROECONOMICO

La economía ecuatoriana en el 2018 creció apenas un 1.1% según el FMI, y se prevé un escaso crecimiento para el 2019 del 0,7%, mientras que el BCE estima el crecimiento en 1.4%, indistintamente de las proyecciones de las diferentes fuentes, atravesamos un estancamiento de la economía que ha desacelerado el consumo de los hogares como la formación de capital. La mayor parte de las actividades privadas excepto la petrolera, tendrán un mediocre crecimiento en 2019, mientras se espera que la manufactura se contraería.

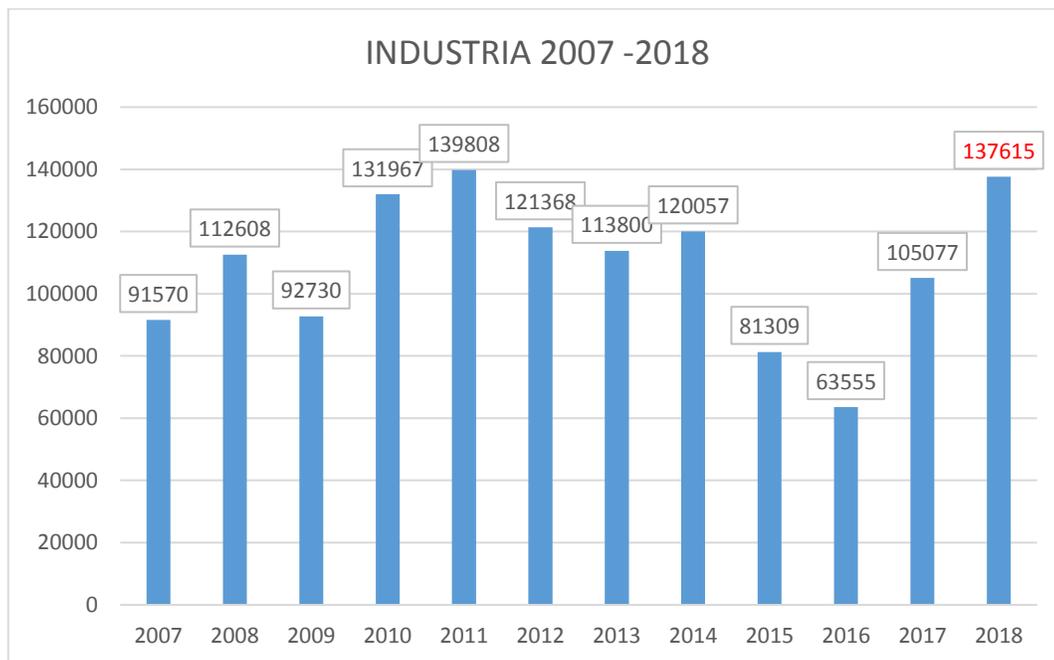
En mayo del 2018, el gobierno abandonó la política de estimular la economía a través del gasto público financiado con deuda externa y las reservas internacionales, consumiendo los depósitos bancarios en el BCE. Las reservas internacionales se encuentran en niveles muy bajos de \$2,7 millardos. La falta de fuente de ingreso de divisas ha conducido a una menor expansión en la liquidez y a una desaceleración de la demanda de bienes y servicios. Esta reducción en la liquidez en el mercado, ha hecho que la banca desacelere también el otorgamiento de créditos, no solo de consumo, sino también corporativos, que los sentimos con mayor fuerza en el último trimestre del año que terminó.

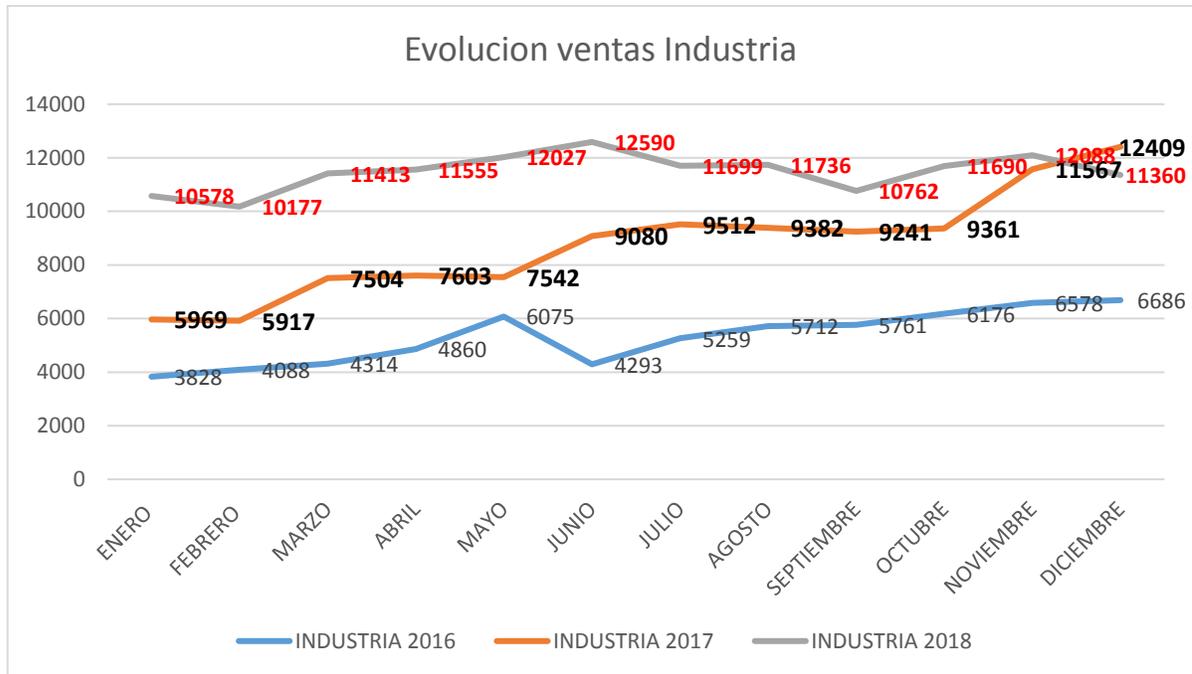
El incremento de las importaciones por la apertura comercial que ha tenido el país en el último año, tuvo como consecuencia que el 2018 termináramos con una balanza comercial deficitaria de -\$515 millones de dólares. Otros indicadores económicos son la tasa de desempleo que según el BCE fue del 4,8%, mientras que la deuda pública total es de \$48,957 millones. La inflación anual acumulada cerró en el 0,27%, teniendo algunos meses deflación, producto de una menor demanda y una sobreoferta de productos y servicios que reposicionaron los precios hacia abajo, entre esos los de vehículos automotores.

El desempeño económico del país para el 2019, depende de los desembolsos de la facilidad extendida aprobada en el mes de marzo 2019 por el FMI por \$4,2 millardos, cuyo primer desembolso de \$652 millones ya se dio. Las prioridades urgentes son cerrar la brecha fiscal y mejorar la competitividad; así como fortalecer la dolarización, y fomentar la creación de empleos. El anuncio del programa aprobado por el FMI permitió que caiga el riesgo país, ubicado ahora en 44 puntos por debajo que antes de conseguirlo. Por otro lado, la emisión de bonos del estado por \$1 millardo en enero 2019, permitió pagos de atrasos que tenía el gobierno, lo que explica el aumento de los depósitos bancarios, que sumado a la inyección programada de recursos que se dará a través del FMI, se espera incentive el aumento de los créditos.

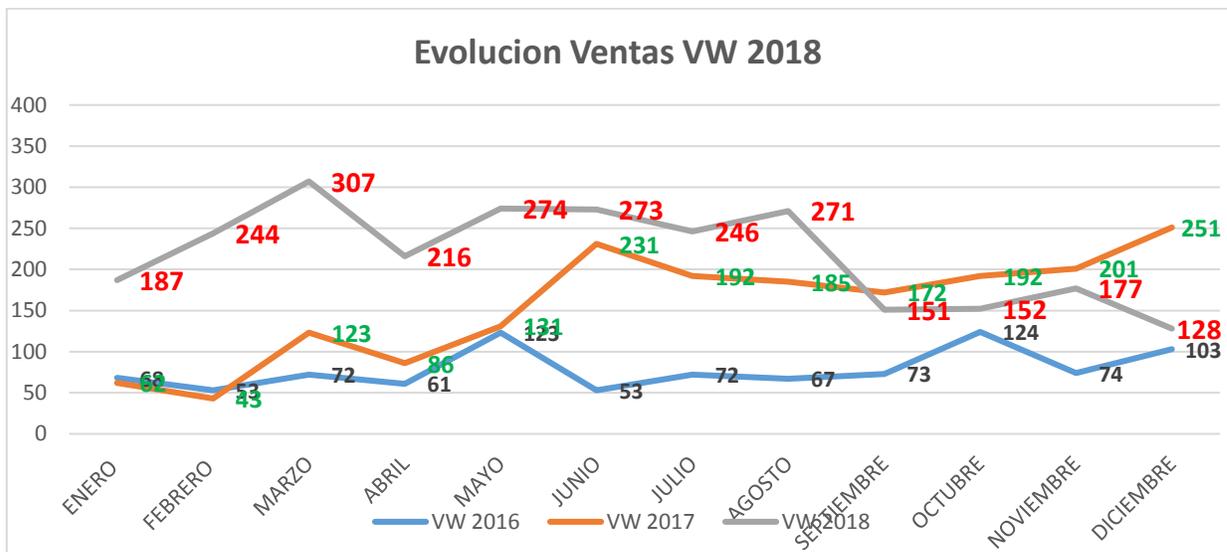
2.- SITUACION COMERCIAL Y DE MERCADO

La industria automotriz hasta diciembre del 2018 presenta un crecimiento en ventas del 31% respecto al año anterior, siendo estas 137.615 unidades, frente a 105.077 comercializadas en el 2017. Los segmentos con mayor crecimiento son: VAN's con el 53%, camiones con el 53.8% y SUV con 33.8%.

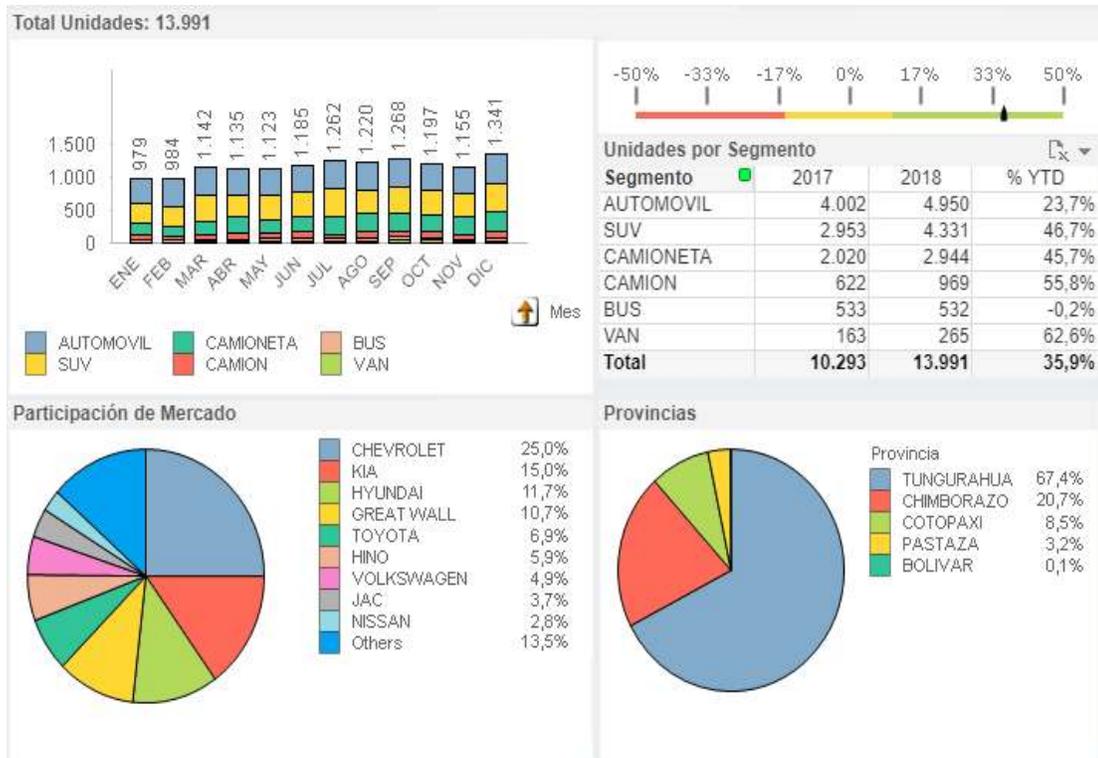




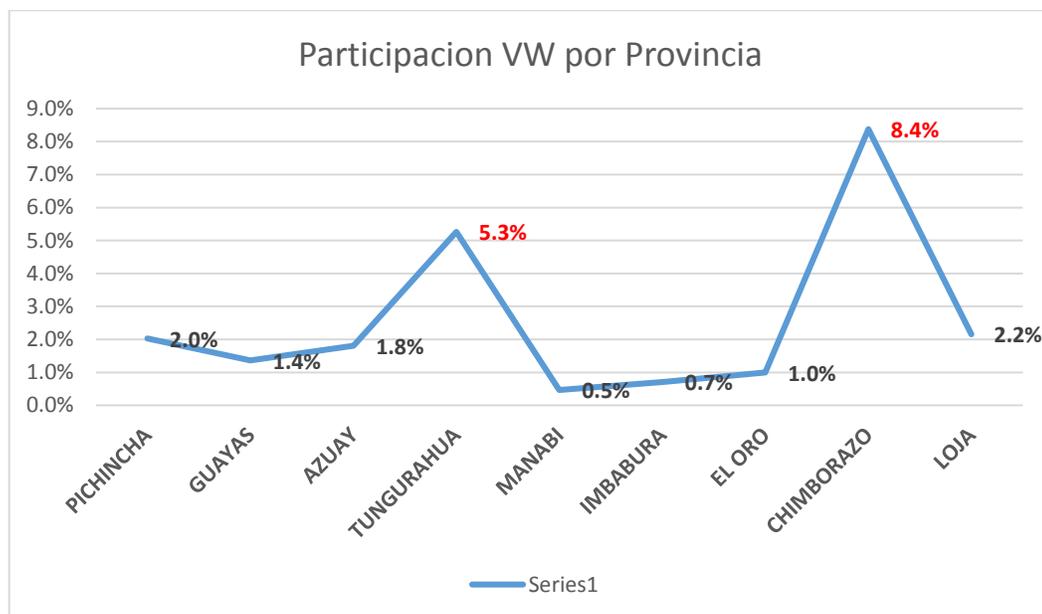
Volkswagen a nivel nacional presenta un crecimiento en unidades vendidas a diciembre 2018 con 2.626 unidades frente 1.889 unidades del 2017, y aumenta su participación de mercado del 1,79% al 1,90%.



En la zona centro a diciembre de 2018 la industria crece en un 36,3%, pasando de 10.293 unidades del 2017 a 13.991 unidades del 2018 y con respecto al peso de la zona frente a la industria nacional, ésta crece marginalmente del 9,44% del 2017 al 9,83% del 2018.



La participación de mercado acumulada de la marca VW en la zona centro, pese al incremento agresivo de nuevos actores, se ha logrado mantener en niveles del 2017. En Tungurahua hemos caído del 6,1% de participación al 5,3% en el 2018, y en Chimborazo hemos alcanzado un incremento del 6.4% al 8.4%.

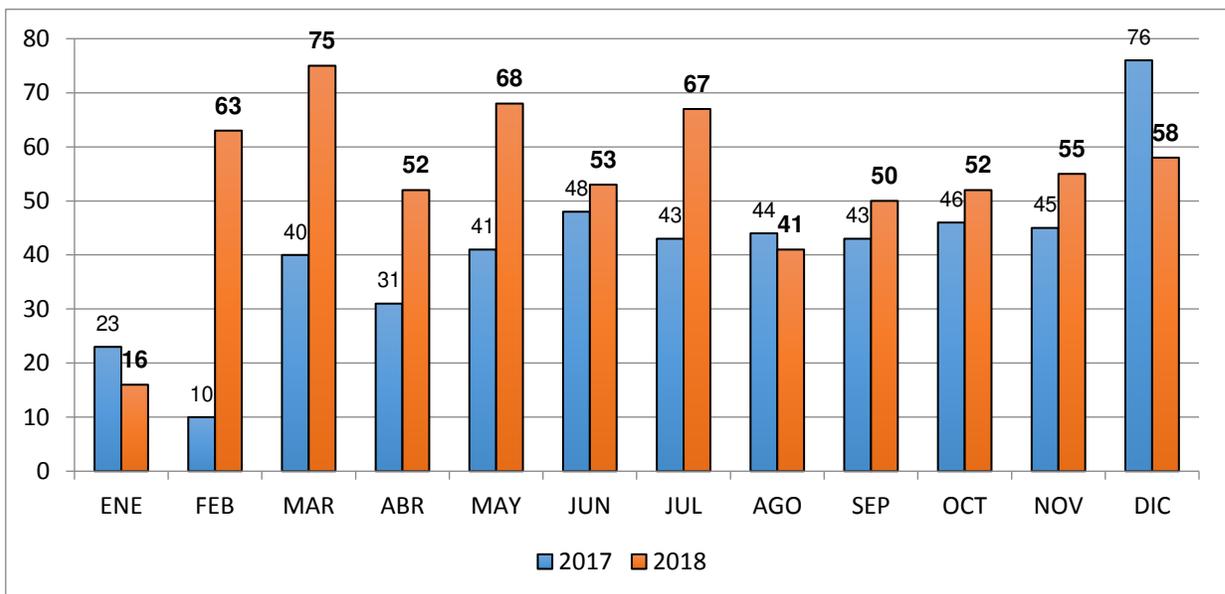


Con respecto a las ventas de la red de Concesionarios Volkswagen, Autosierra S.A. representa para este 2018 el 27% de las ventas de la marca a nivel nacional seguido de Recordmotor con el 17% para las provincias de Pichincha, Azuay y Guayas sin un cambio de posición en participación versus el 2017.

2.1.- VEHICULOS

2.1.1.- VOLKSWAGEN

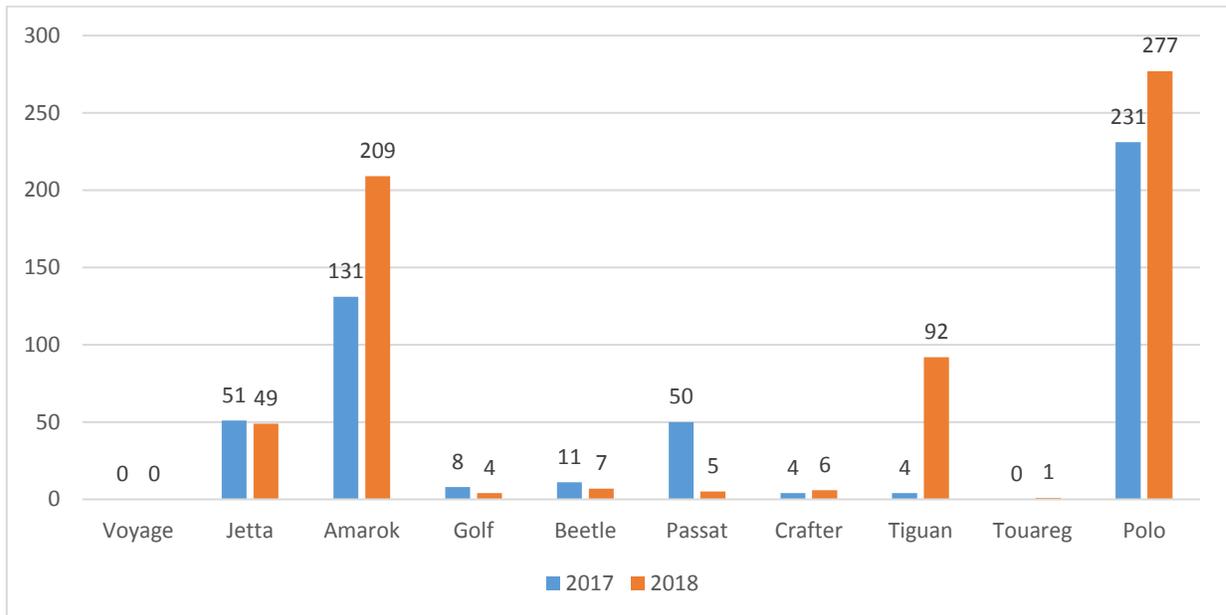
Las ventas de vehículos Volkswagen al mes de diciembre del 2018 son de 650 unidades, un promedio mensual de 54 unidades, respecto a las 41 promedio y 490 unidades del año anterior, mostrando así un crecimiento del 32,7%.



Este crecimiento se ha generado por asignaciones estables de unidades hasta el mes de mayo, una industria en crecimiento constante y también la introducción de nuevos modelos como Tiguan que pese a que sus asignaciones han sido limitadas y no estables nos ha permitido tener meses con ventas mayores a las 70 unidades hasta el primer semestre.

Finalizado este 2018 podemos indicar que el ritmo comercial de la empresa se mantuvo en su objetivo de lograr resultados positivos y crecientes, lamentablemente desde el mes de Junio las relaciones con el importador FISUM no fueron las mejores, y tuvimos problemas en la asignación y entrega de autos facturados a nosotros, la mayoría inclusive pagados por anticipado, ocasionándonos pérdidas de negocios y malestar de nuestros clientes.

El detalle de ventas por agencia es el siguiente: 438 unidades en Matriz frente a 355 unidades del 2017, y 212 unidades en Riobamba frente a 135 del 2017. Los modelos con mayor volumen de ventas a diciembre del 2018 son: Polo con 277 unidades, Amarok con 209 unidades, y Tiguan con 92 unidades.



La composición de las ventas hasta diciembre de este año se ha dado de la siguiente manera: 21% al contado, 61% con financiamiento directo o externo mediante una entrada en efectivo y 17% con un vehículo usado como parte de pago.

Las ventas en dólares de la línea vehículos Volkswagen, son en el 2018 de \$16'645.174 de dólares, versus \$12'315.952 del 2017, y se obtiene una utilidad bruta de \$ 1'280.686 dólares que representa el 7.7% de margen sobre las ventas, frente a los \$ 1'148.655 dólares y 9.3% del 2017. La utilidad bruta tiene una fuerte caída de 1.6 puntos porcentuales frente al año anterior, y esto debido estrictamente a la política de precios de la marca la cual ha impactado directamente sobre los márgenes de comercialización de los distribuidores, esta sin lugar a dudas, es obligada por el ingreso continuo de nuevas marcas a precios muy competitivos dentro de la industria. El precio promedio por unidad vendida en 2018 fue de \$25.607 dólares, frente a \$25.124 dólares del 2017. Por su parte, la utilidad neta promedio por vehículo en el 2018 fue de \$1.970 dólares frente a \$2.344 dólares del 2017.

La cartera total de crédito de clientes en la línea de vehículos Volkswagen es de \$2'845.180 dólares; compuesta del 70% con créditos a corto plazo menores a 90 días, 14% con créditos a mediano plazo hasta 360 días y 13% mayores a 360 días. El índice de morosidad mayor a 15 días de esta cartera es del 3%.

Ambato: Av. Cevallos y 5 de Junio, Teléfonos: (03) 2420-180 – (03) 2420446

Riobamba: Av. La Prensa y Manuel Eliseo Flor, Teléfonos: (03) 2960871

La satisfacción del servicio y atención recibida por parte de nuestros clientes, la misma que es medida por medio de encuestas mensuales, alcanza en este 2018 el 97,92%.

El crecimiento en ventas en dólares en el presente año frente al 2017 en la línea vehículos Volkswagen es del 35,2%.

Dentro de los cambios por la notificación al anterior importador FISUM por parte de la marca, de no renovación del contrato de distribución para el país de la línea de vehículos automóviles, debemos indicar que las relaciones con esta empresa no finalizaron bien. Lamentablemente el 27 de diciembre de 2018 fuimos notificados por parte de la Superintendencia de Poder de Control de Mercado, de una denuncia impuesta por FISUM S.A. por supuestas prácticas desleales por parte de Autosierra S.A. y sus representantes. Esta denuncia detalla un sin número de hechos falsos y agravios que fueron respondidas en el mismo orden legal para que sea este organismo de control quien dictamine una respuesta. Es importante indicar que no se tiene a la fecha, un dictamen o información sobre dicha denuncia después de presentadas nuestras contundentes pruebas de descargo.

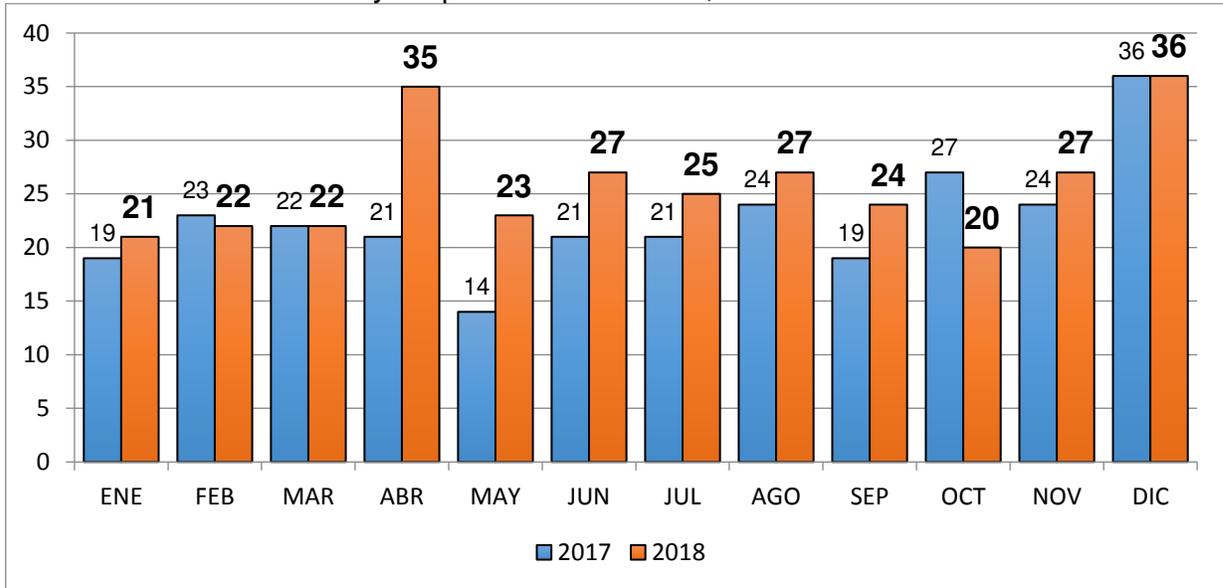
Con fecha 3 de Enero del 2019, y en vista de la denuncia a la que fuimos objeto, presentamos a FISUM la carta de terminación del contrato en base a la cláusula vigésima del mismo, y poder así iniciar las relaciones contractuales con el nuevo importador para la marca VW de vehículos pasajeros para el Ecuador, Importaciones Ventura - Imponentura C.A.

Esta nueva relación contractual, así como la salida de la anterior nos ha generado muchos problemas y ataques tanto comerciales, legales y financieros por parte del proveedor anterior (sin excusa alguna), los cuales se están manejando con los Abogados de la compañía y esperamos que en el tiempo se vayan disipando y lograr así la estabilidad necesaria en las operaciones de la compañía.

2.1.2.- AUTOSIERRA CERTIFICADOS

En lo que se refiere a esta línea de negocio hasta octubre del 2018, al igual que en el 2017, existió una relativa estabilización comercial, lamentablemente desde dicho mes con el incremento importante de marcas y modelos chinos empezamos a sentir una caída importante en la demanda de vehículos usados lo cual nos ha obligado a bajar nuestra recepción, y colocar vehículos en patios locales, enfocándonos en la reducción de inventarios propios y recuperación de liquidez de la empresa.

Las ventas de Vehículos usados por parte de la Compañía, tanto a cliente final como a patios en este 2018 son de 309 unidades, un promedio mensual de 26 unidades, frente a las 271 unidades y 23 promedio del 2017, un crecimiento del 14%.



La composición de las ventas en esta línea se han dado de la siguiente manera: 40% al contado, 47% con financiamiento directo o externo mediante una entrada en efectivo y 13% con recepción de un vehículo usado.

Al ser una línea que solo registra la utilidad de cada venta, al mes de diciembre del 2018 tenemos un valor en ingresos de \$238.694 dólares frente a \$282.855 dólares vendidos en el mismo período del 2017, la utilidad promedio conseguida por cada vehículo es \$772,47 dólares frente a los \$1.043,74 del año anterior.

La utilidad final de esta línea de negocio en este 2018, nos genera una pérdida de \$25.164 dólares frente a los \$83.405 dólares de pérdida del 2017, es importante recalcar que como línea de negocio global en la cual incluye intereses en financiamiento y accesorios, la misma genera utilidad al término del año 2018 de \$23.752 dólares.

La cartera total de esta línea es de \$864.731 dólares, compuesta el 68% con créditos a corto plazo hasta 90 días, 14% 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 4%.

La prioridad en el 2018 para la línea usados, ha sido la rotación de inventarios, lo que redujo la utilidad promedio por unidad vendida, sin embargo, el reposicionamiento constante de precios de los autos nuevos, afectó directamente el mercado de usados, lo que ocasionó que vehículos tomados un precio, bajen hasta un 10% de valor en pocos meses, afectando el inventario y ocasionando pérdidas.

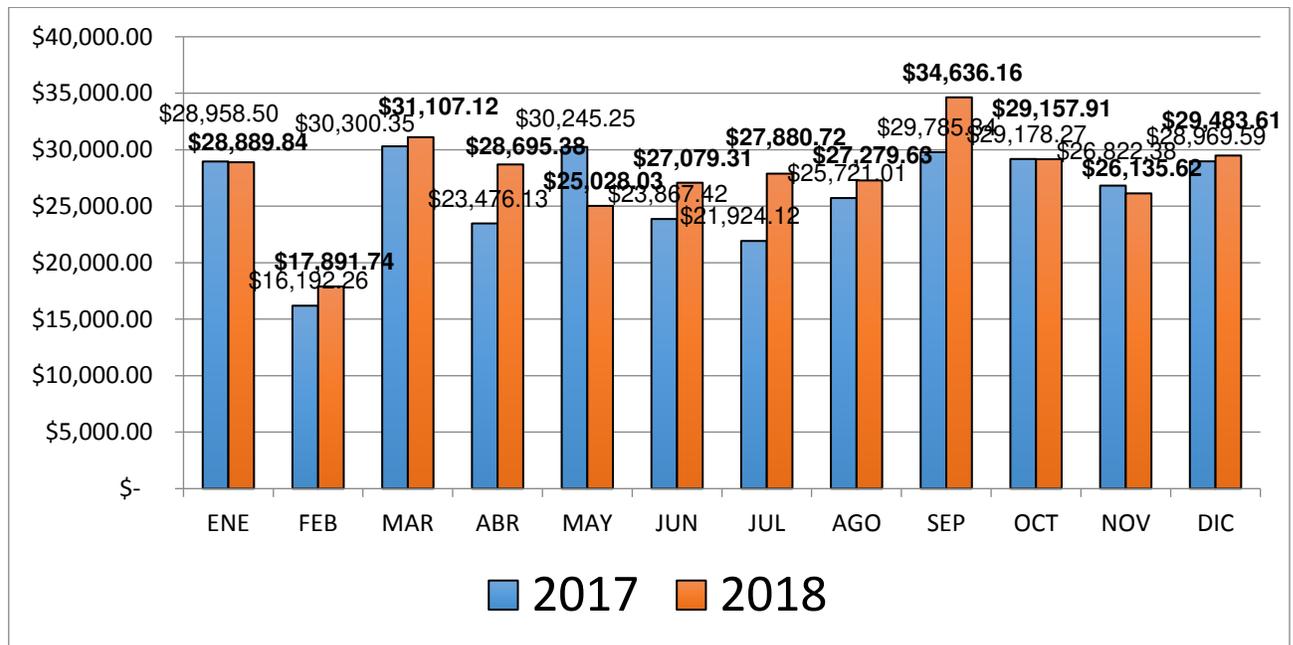
El inventario de vehículos usados al 31 de diciembre de 2018 es de 64 unidades por un valor de \$1'302.000 dólares frente a 41 unidades y \$798.025 dólares del 2017. La rotación del Inventario total es de 57 días.

La línea de vehículos usados es de mucha importancia para la compañía, ya que es un canalizador para las ventas de vehículos nuevos, sobre todo en los actuales momentos cuando el incremento de marcas de origen chino que buscan introducirse rápidamente en el mercado a través del sobre pago en la recepción de los vehículos usados. De la misma manera, más que un negocio, éste se ha convertido en un valor agregado de los concesionarios.

Esta línea se mantiene como un centro de ingresos que apoya a la distribución de costos fijos de la empresa, y genera ingresos de mano de obra importante al taller de servicio en la preparación de los vehículos usados recibidos como parte de pago. En el 2018 mejoramos mucho nuestra calidad de inventario manteniendo vehículos de alta rotación, sin embargo, no logramos por las razones ya indicadas, estabilizar el volumen de ventas sobre las 30 unidades mensuales lo que determina una operación rentable.

2.2.- POSTVENTA.-

Las ventas de los Talleres de Servicio a diciembre del 2018 son de \$ 333.265 dólares, frente a \$315.440 dólares facturados el año anterior, un crecimiento del 5.7%. El crecimiento de ventas de vehículos nuevos de los dos últimos años, está empezando a generar su efecto positivo en los ingresos de talleres.



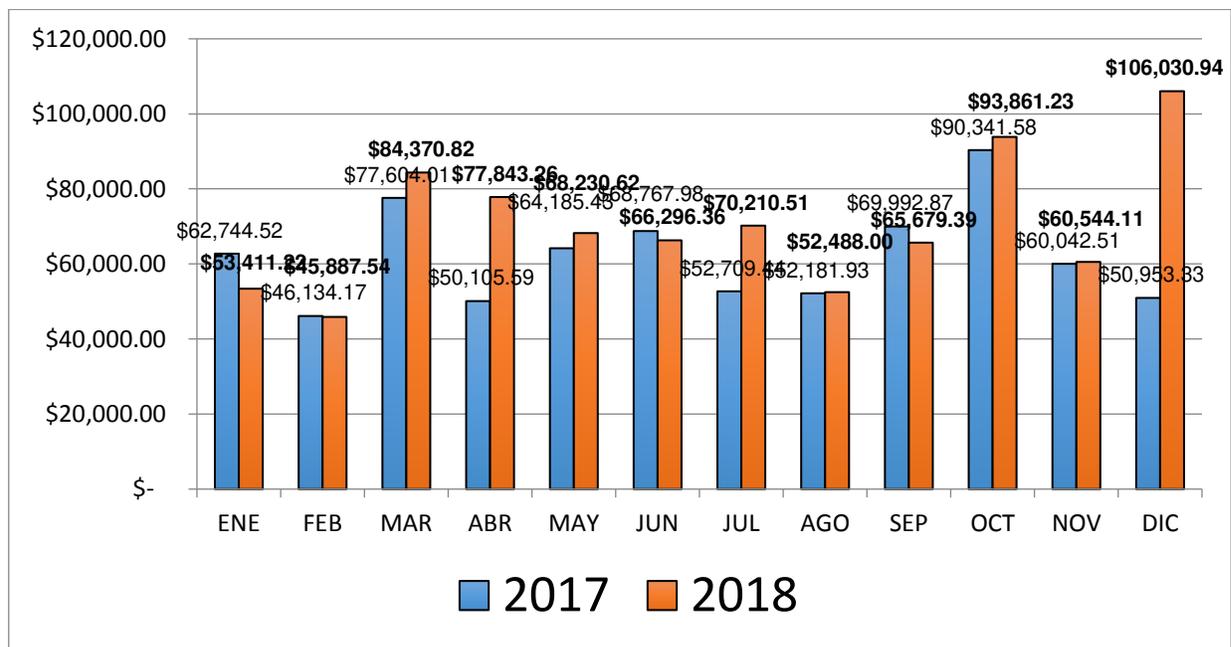
Este crecimiento en el número de pasos al taller nos ha obligado a realizar ciertos cambios en los procesos de organización del taller de servicio, así como tomar medidas de orden como son la automatización de trabajos y control con del planeador digital de citas. El poco espacio que tenemos en nuestros talleres, implicó que mejoremos también el proceso de calidad previo a la entrega, evitando posibles retornos y reprocesos.

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 \$26.237 dólares frente a \$9.094 dólares en el 2017.

Los Niveles de Satisfacción de los clientes en nuestros Talleres de Servicio están en el 91.97% promedio hasta diciembre del 2018.

Las ventas de Repuestos a diciembre de 2018 son de \$844.854 dólares, frente a \$745.763 dólares facturados en el mismo período del año anterior. La utilidad bruta de la línea a diciembre del 2018 es \$266.925,24 dólares, que representa el 32% sobre las ventas, frente a \$214.904 dólares y 28,64% del 2017.



El crecimiento en ventas de repuestos respecto al mismo periodo del año anterior es del 7%, este viene dado al igual que el taller por un crecimiento en las ventas de taller de servicio y una buen gestión comercial en el área que pese a haber tenido despachos muy bajos de repuestos desde el mes de enero por parte del importador,

Ambato: Av. Cevallos y 5 de Junio, Teléfonos: (03) 2420-180 – (03) 2420446

Riobamba: Av. La Prensa y Manuel Eliseo Flor, Teléfonos: (03) 2960871

ha sabido sortear este problema con proveedores nacionales y también con el apoyo de la marca la cual autorizó desde el mes de Octubre el aprovisionamiento de partes y piezas de manera directa desde México y Brasil.

Este canal directo de pedido de repuestos, nos ayudó en este último trimestre a salir del problema de vehículos paralizados que veníamos siendo afectados desde el inicio del año, esto tanto por siniestros como partes específicas de mantenimiento, logrando así poder cumplir con nuestros clientes de manera más oportuna.

El inventario de Repuestos y Accesorios a diciembre del 2018 es de \$ 428.859 dólares, frente a \$370.418 dólares al mismo periodo del 2017, con un incremento del 13,6%, esto principalmente por el arribo de un contenedor de repuestos desde Brasil y México con mercadería de Rotación A, así como también, pedidos puntuales que no se facturaron a final de año que fueron solicitados por el concesionario Ecuawagen, Cepsa e Induwagen a través nuestro.

En el valor de inventario final indicado para este 2018, aún no está considerado el cruce de la provisión realizada en este 2017 por \$43.022. Efectuando este cruce, el valor de nuestra bodega alcanza los \$385.836, y el nivel de obsoleto bajaría de un 23% que mantuvimos en el 2017 y 2018 a un 16%.

La cartera en estas 2 líneas de negocios se encuentra con un monto de \$95.813 dólares compuesta al 100% con créditos a corto plazo hasta 45 días. El índice de morosidad mayor a 15 días de esta cartera es del 8,5%.

3.- PERSONAL. -

Con respecto al área de Talento Humano, venimos trabajando de mejor manera. El contar con este departamento, nos ha permitido eliminar carga laboral excesiva a otras áreas de la compañía, así como también, controlar la capacitación interna del personal, así como su adecuada motivación y mejorar así el clima laboral en mira de aumentar los resultados. El número de empleados al cierre del 2018 es de 48 personas.

Las ventas netas por empleado son de \$405.740,37 dólares.

4.- SITUACION FINANCIERA. -

CAPITAL DE TRABAJO: El capital de trabajo de la compañía está siendo utilizado de la siguiente manera; \$1'408.385 dólares para la línea de vehículos nuevos y

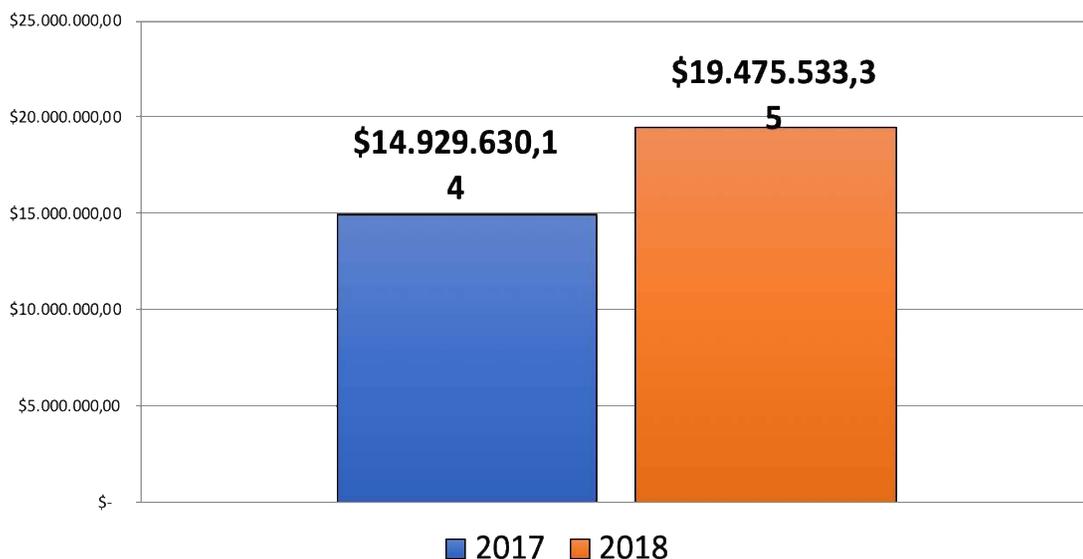
Ambato: Av. Cevallos y 5 de Junio, Teléfonos: (03) 2420-180 – (03) 2420446

Riobamba: Av. La Prensa y Manuel Eliseo Flor, Teléfonos: (03) 2960871

\$1'675.478 dólares para la línea de vehículos usados, los valores ocupados de capital de trabajo que mantuvo la empresa a diciembre del 2018 para sus principales líneas con el volumen de venta actual son de \$3'083.863,00 dólares.

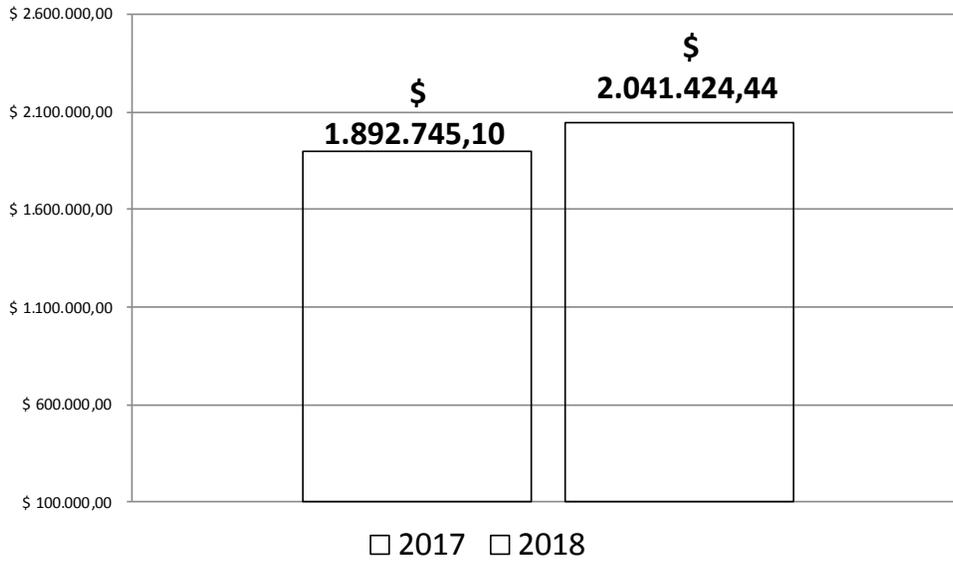
En base a las ventas realizadas en este año, entregas de vehículos actuales y usados, la empresa mantuvo hasta el mes de diciembre un déficit en su capital de trabajo de \$643.477 dólares el mismo que se lo ha cubierto con operaciones financieras de corto plazo.

RESULTADOS: Las ventas netas al 31 de diciembre del 2018 alcanzan la suma de \$19'475.533 dólares, frente a los \$14'929.630 dólares del periodo 2017, un crecimiento del 30,4%. El presupuesto de ventas se cumple al 118%.

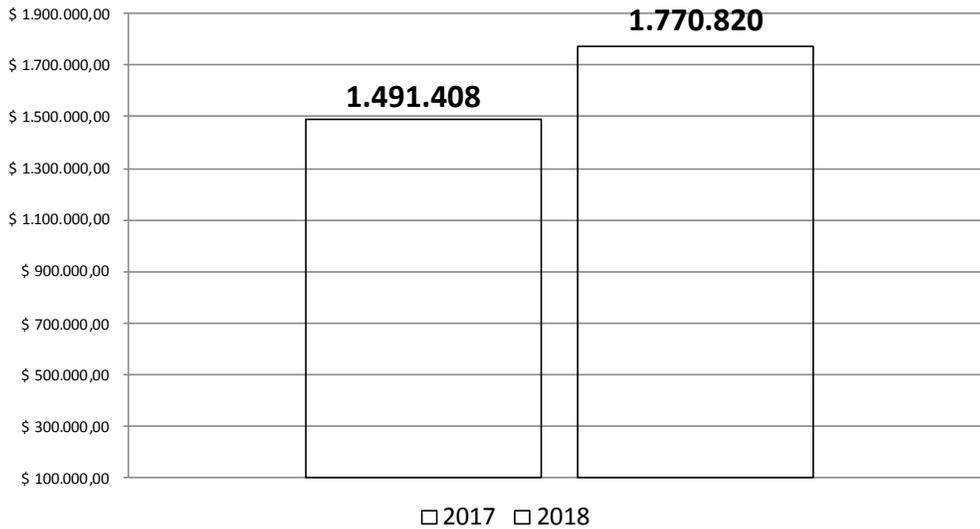


COSTOS: El costo de ventas acumulado es de \$17'434.526 dólares y representa el 89.5% sobre las ventas, a comparación del 2017 que fue de \$13'036.885 dólares y 87.3% sobre las ventas.

UTILIDAD BRUTA: La utilidad bruta en ventas acumulada es de \$2'041.424,44 dólares y representa el 10.5% sobre las ventas, frente a \$1'892.745 dólares y 12,7% sobre las ventas del 2017.



GASTOS DE VENTAS Y ADMINISTRATIVOS: Totalizan \$1'770.820 dólares y representan el 9,1% sobre las ventas, a diferencia del 2017 con \$1'491.408 dólares y 10% sobre las ventas.



OTROS INGRESOS: a diciembre del 2018, son de \$270.604,75 dólares, y corresponden principalmente de los intereses ganados sobre el financiamiento de vehículos con crédito directo a corto o largo plazo, recuperación de rebates de marca, comisiones cobradas a financieras por crédito automotrices, comisiones por venta de seguros tanto en crédito directo como a clientes de venta a contado.

OTROS EGRESOS: Son de \$178.708,27 dólares y corresponden en más del 80% 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 al inicio y finales de año.

UTILIDAD: A diciembre del 2018 es de \$377.347 dólares que representa el 1.9% sobre las ventas, frente a \$487.783 dólares y 3.3% sobre las ventas en el 2017. La utilidad presupuestada se cumple en un 78% y la misma viene dada netamente por la caída de 2.2 puntos porcentuales en el margen bruto de comercialización.



INDICES FINANCIEROS: Dentro de los índices financieros más importantes de la compañía a diciembre del 2018 podemos destacar una razón corriente de 1.51, más baja al mismo periodo del 2017 de 1.76, esto debido al incremento de cuentas por pagar que en su gran mayoría es de vehículos comprados a corto plazo. Por su parte la prueba acida es de 0.85 versus 0.96 del 2017, ya que a fin de año se requirió de un crédito a corto plazo para compra de vehículos en prepago y este aumento el pasivo corriente.

La rotación de Cuentas por Cobrar en promedio está en 55 días, la rotación de inventarios en 27 días y la rotación de cuentas por pagar en 58 días dándonos como resultado un ciclo de caja de 24 días.

La rentabilidad sobre la inversión se encuentra en el 3,73%, a diferencia del 2017 con el 6,06%, y la rentabilidad sobre el patrimonio es del 9,15% versus el 12,03% del 2017.

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

La administración de la compañía informa que en 2018 se obtuvo una Utilidad Neta Antes de Impuestos y Participación de US\$377.347,51 dólares; luego del correspondiente Pago a Trabajadores e Impuesto a la renta, según las normativas de ley se tiene una Utilidad Neta de US\$ 216.544,64 dólares de los cuales se constituye una Reserva Legal del 10% por US\$ 21.544,11 dólares totalizando un valor de \$ 194.889,70 dólares a disposición de los accionistas.

CONCILIACION TRIBUTARIA	
EJERCICIO FISCAL 2018	
Utilidad contable antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta	377.347,51
(-) 15% Participación a trabajadores	(56.602,13)
(-) Gastos No Deducibles	21.579,33
Base imponible sujeta para Impuesto a la Renta	342.324,71
(-) Impuesto a la renta	(108.523,07)
(+) Impuesto a la renta Diferido	4.321,80
Utilidad después de participación a trabajadores e impuesto a la renta	216.544,11
Reserva Legal (%)	(21.654,41)
Valor sujeto a incremento de capital y a la compra de maquinaria y equipos nuevos	-
UTILIDAD A DISPOSICION DE LOS ACCIONISTAS	194.889,70

Recomendación: La recomendación de la Administración es que la utilidad a disposición de los accionistas se envíe a la cuenta “Reserva Facultativa” para así hacer frente al crecimiento que se prevee para la empresa en este 2019

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

ESTRUCTURA PATRIMONIO 2018	
Capital Social	\$2.500.000,00
Reserva Legal	\$304.500,72
Reserva Facultativa	\$265.408,06
Utilidades/Perdida No Distribuidas años anteriores	\$177.848,63
Resultados Acumulados por Adopción NIIF	\$95.351,19
Superávit por Revaluación	\$998.102,04
TOTAL PATRIMONIO 2018	\$4.341.210,64

Para terminar, agradecemos a los Señores Directores de la Compañía, Funcionarios y empleados por toda la colaboración recibida en este período.

Hasta aquí el informe,

Autos y Servicios de la Sierra – Autosierra S.A.

José Ignacio Holguín C.
GERENTE GENERAL

Ing. José Luis Sevilla Gortaire
PRESIDENTE