INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL EXTRAORDINARIA DE ACCIONISTAS DE AUTOS Y SERVICIOS DE LA SIERRA - AUTOSIERRA S.A.
Abril 20 del 2020

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 2019.

1.- **ENTORNO GENERAL MACROECONOMICO**

Durante todo el 2019 los principales problemas económicos a resolver por parte del Gobierno Central fueron el déficit fiscal y lograr la dinamización de la economía en el país, la cual al cerrar el año presento un decrecimiento el -0,1% versus el 0,2% proyectado para el año.

Este decrecimiento de la economia se agudizo de manera importante en el ultimo trimestre del 2019 ya que en un intento de lograr una mayor estabilizacion economica el Presidente de la República anunció el 1 de octubre una serie de medidas económicas y reformas de ley, que generaron convulsión social, movilizaciones y un paro nacional a partir del 3 de octubre. Las medidas económicas mencionadas formaron parte de un plan concertado con el FMI, con el fin de garantizar el pago del préstamo que el Ecuador solicitó a este organismo, por un valor de 4.000 millones de dólares, como mecanismo de inyección económica de cara a afrontar los retos fiscales que el país mantiene.

Dentro de las medidas planteadas la que causó mayor inconformidad fue la aplicación del Decreto 883 que liberaba lo precios del diésel y la gasolina y eliminaban los subsidios a los combustibles, por lo cual, el precio del galón del diésel presentaba un aumento del 118% y la gasolina extra y ecopaís un impacto en su costo del 24%, lamentablemente este Decreto fue abolido once días después luego de la revuelta popular ya mencionada.

En intentos de mejorar la situacion el gobierno nacional busco nuevas alternativas, entre ellas la “Ley de Crecimiento Económico” que propuso a la Asamblea Nacional con carácter económico urgente. Esta ley buscaba, entre otras cosas; algunas reformas tributarias que incentiven crecimiento de pequeñas y medianas empresas, simplificación de régimen tributario, créditos para viviendas con menores tasas de interés, asi como tambien mayores impuestos a personas y empresas con ingresos anuales mayores. Esta ley en su primer proyecto al llegar al pleno de la Asamblea fue rechazada, obligando asi al gobierno central a presentar una nueva propuesta la cual

fue aprobada apenas en el mes de diciembre con algunos cambios de importancia al proyecto inicial, y demorando aun mas la reaccion economica de un estado que no tiene recursos para su financiamiento.

La Balanza Comercial fue muy variable en todo el 2019 terminando el mismo con superávit de 336,9 millones de dólares, valor superior en comparación con el 2018, y resultado de que durante los primeros ocho meses del año las exportaciones tuvieron un desempeño positivo, su crecimiento fue de un 3,1%. Este crecimiento fue apoyado fuertemente de mejores ventas no petroleras en especial del sector camaronero por 461 millones pero lamentablemente y como ya es común en nuestro pais mantenemos un deficit altisimo en la balanza no petrolera en el 2019 con -3.064,9 millones de dólares lo que puede generar problemas de sostenibilidad externa en el país y sobre todo de la dolarización.

La Inversión Extranjera Directa en el 2019 disminuyó en un 21% respecto al mismo período de 2018. La misma no ha podido ser mayor a 427 millones de dólares pese al acuerdo con el FMI, lo cual hubiese podido generar confianza en inversores foráneos; sin embargo, factores externos, así como internos (protestas sociales, faltas de acuerdos, inflexibilidad laboral, e incertidumbre política e institucionales) no han permitido el arribo de mayor cantidad de capitales extranjeros. En otro ámbito, el riesgo país se incrementa de 712 puntos en enero de 2019 a 825 en diciembre del mismo año.

La deuda pública externa e interna hasta diciembre fue de 55.648 millones de dólares, equivalente al 51% del Producto Interno Bruto, todas las políticas a lo largo de este año estuvieron alineadas a lo suscrito por el gobierno en la Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional (FMI), sobre todo con reducción del gasto para lograr un equilibrio en las cuentas públicas.

De manera general las medidas adoptadas han sido las siguientes: reducción del gasto en inversión y obras públicas estatales; baja en el gasto de salarios del sector público; disminución de la nómina de empresas públicas e instituciones públicas. A pesar de todos estos recortes efectuados, el Estado aún no logra las metas planteadas a inicios de este año; otro tema pendiente no ejecutado, que podría generar 800 millones de dólares es el traspaso de activos públicos al sector privado.

En cuanto a la deuda externa por país, los mayores acreedores de Ecuador siguen siendo: la República Popular China, Estados Unidos y Reino Unido.

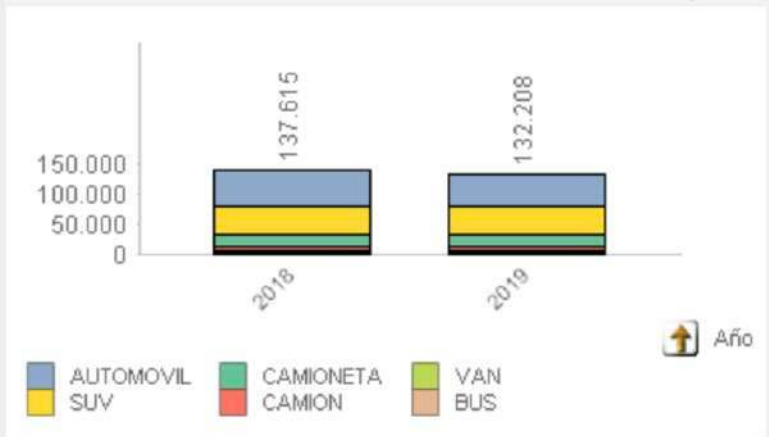
El desempleo en Ecuador aumentó 0,1 puntos porcentuales en diciembre de 2019 frente al mismo mes de 2018, ubicándose en el 3,8%, esto significa que cerca de 15.000 perdieron su trabajo en el último año. Ecuador cerró 2019 con una cifra total de 311.134 personas desempleadas frente a los 296.097 desempleados que el INEC registró en diciembre de 2018. La tasa de empleo adecuado , es decir, aquel que demanda 40 horas de trabajo a la semana y es sujeto al pago de un salario básico mensual o más cayó, pasó de 40,6% en 2018 a 38,8% en 2019.

Al cierre del año 2019 el Ecuador termino con una inflación negativa: -0,07%, es una señal de que la población ecuatoriana está demandando menos bienes, por factores como el incremento del desempleo y el deterioro del empleo adecuado, los grupos de productos que más incidieron en este resultado inflacionario del mes de diciembre están el grupo de alimentos, bebidas, restaurantes y hoteles.

El Ecuador tiene como reto de conseguir consensos y evitar volver al caos suscitado los primeros días de octubre, que trajo consigo una perdida por mas de 260 millones de dólares diarios y llegar a la estabilidad financiera que permita el desarrollo y crecimiento de la empresa privada, principal generadora de puestos de trabajo en el pais.

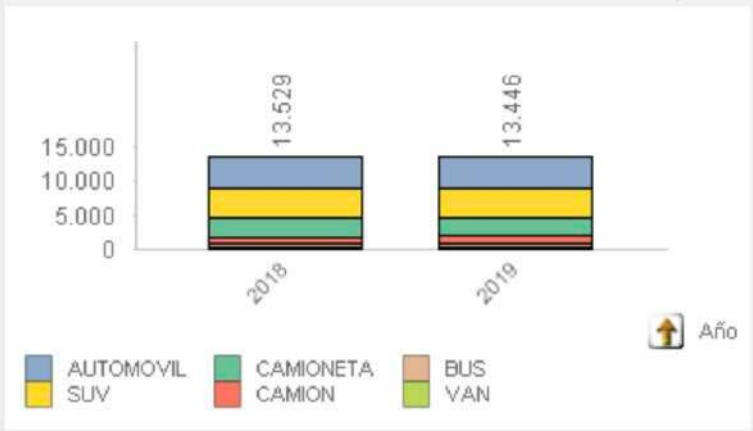
2.- SITUACION COMERCIAL Y DE MERCADO

La industria automotriz hasta diciembre del 2019 presenta un decrecimiento en ventas del 3.9% respecto al año anterior, siendo estas132.208 unidades, frente a 137.615 comercializadas en el 2018. El segmento con mayor crecimiento son las VAN´s con el 6.1%, el resto de segmentos tuvieron decrecimientos entre el 5 y 7% como es el caso de los Automoviles, Buses y Camionetas.



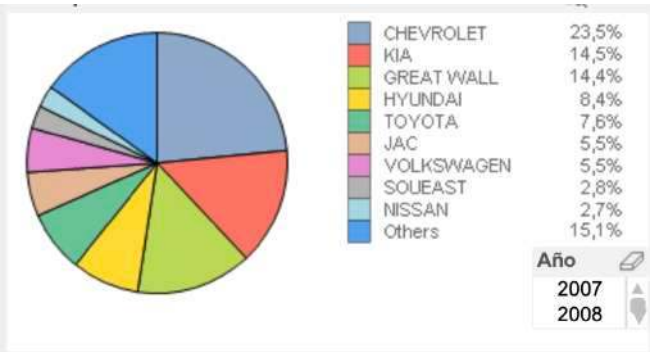
Volkswagen a nivel nacional presenta un crecimiento en número de unidades vendidas a diciembre del 2019 con 2712 unidades frente 2626 unidades del 2018, y aumenta su participación de mercado del 1,91% al 2,05%.

En la zona centro a diciembre de 2019 la industria presento un decrecimiento muy leve del 0,7%, pasando de 13.529 unidades del 2018 a 13.446 unidades del 2019 y con respecto al peso de la zona frente a la industria nacional esta crece del 9,84% del 2018 al 10,17% del 2019.

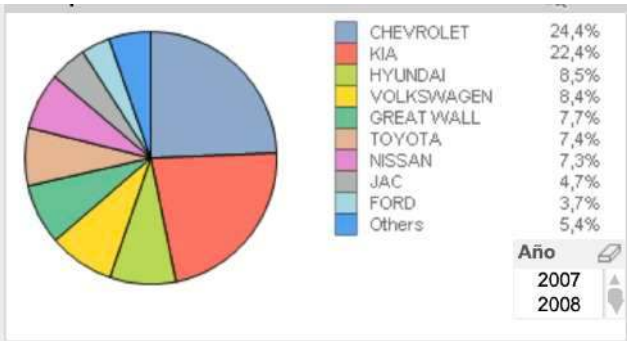


La participación de mercado acumulada de la marca en la zona centro, pese al incremento agresivo de nuevos actores en los últimos 2 años y la no operación del 100% en los meses de Enero y Febrero de Autosierra S.A como representante de la marca en dicha zona, se ha logrado mantener casi a los mismos niveles del 2018, en Tungurahua hemos crecido del 5,26% de participación al 5,47% en el 2019, y en Chimborazo hemos mantenido los mismos niveles de participación en promedio anual pasando del 8,57% al 8,44% del 2019, cabe recalcar que el último trimestre del año mantuvimos participaciones del 7,5% en Tungurahua y del 10,5% en Chimborazo.

TUNGURAHUA

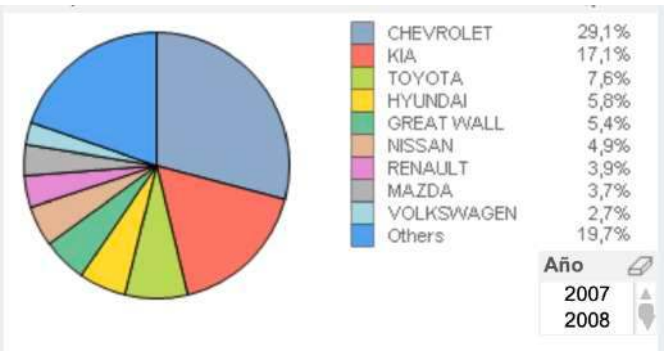


CHIMBORAZO

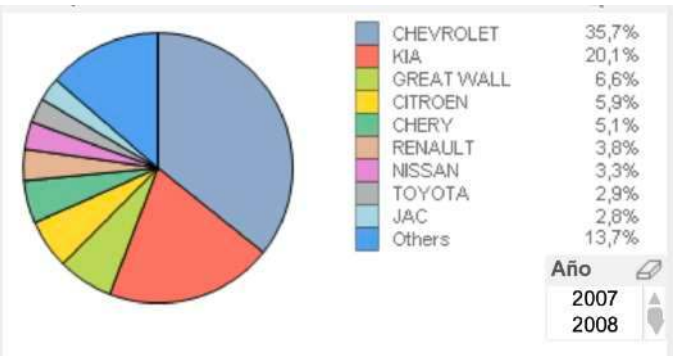


Para las provincias de Pichincha y Manabi en la cual somos actores desde los ultimos 2 meses de manera directa como consecionario del 2019 la marca presenta participaciones del 2,02% en el 2018 y 2,82% en el 2019 y para la provincia de Manabi el 0,47% en el 2018 y 0,53% en el 2019.

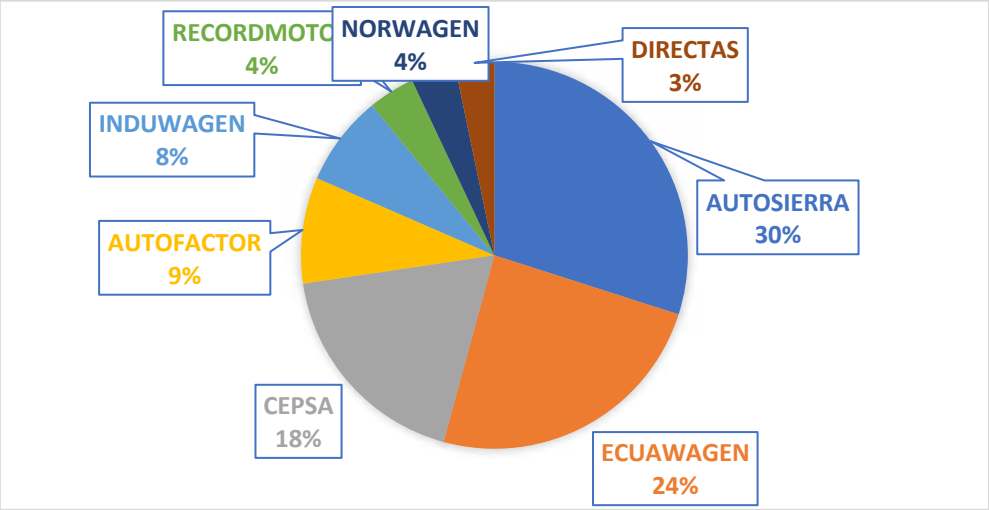
PICHINCHA



MANABI



Con respecto a las ventas de la red de Concesionarios Volkswagen, Autosierra S.A. representa para este 2019 el 0% de las ventas de la marca a nivel nacional a diferencia del 27% del 2018, seguido de Ecuawagen con el 24%.



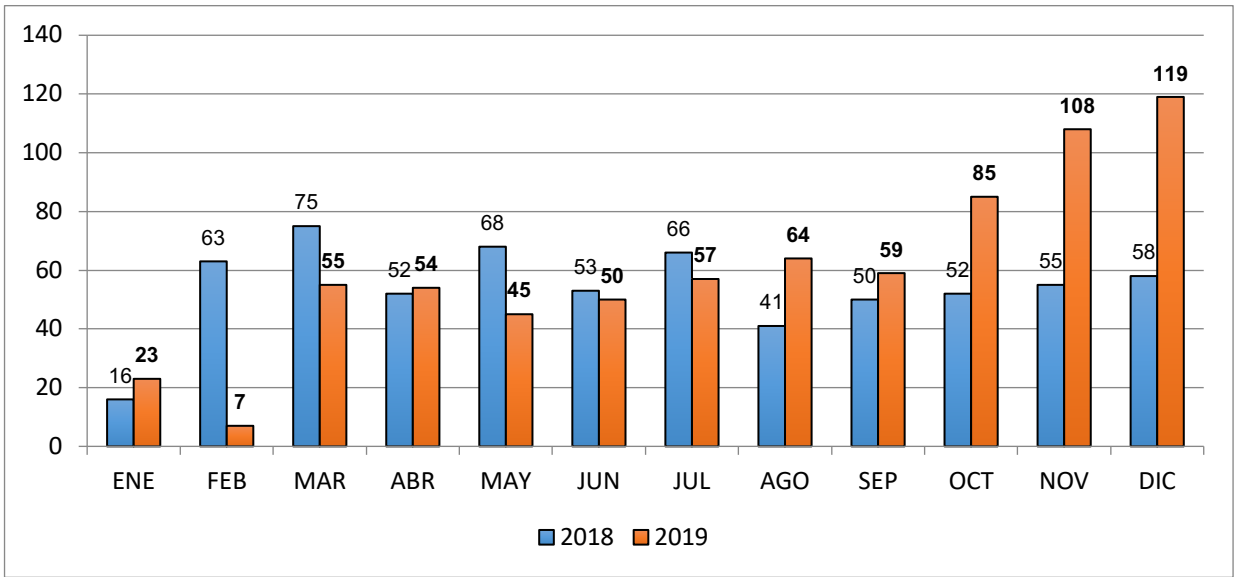
2.1.- VEHICULOS

2.1.1.- VOLKSWAGEN

La venta de vehículos Volkswagen al mes de diciembre del 2019 son de 726 unidades, un promedio mensual de 61 unidades, respecto a las 54 promedio y 649 unidades del año anterior, mostrando así un crecimiento del 11,9%.

El crecimiento de nuestras ventas como concesionario en este 2019 responde a muchas circunstancias:

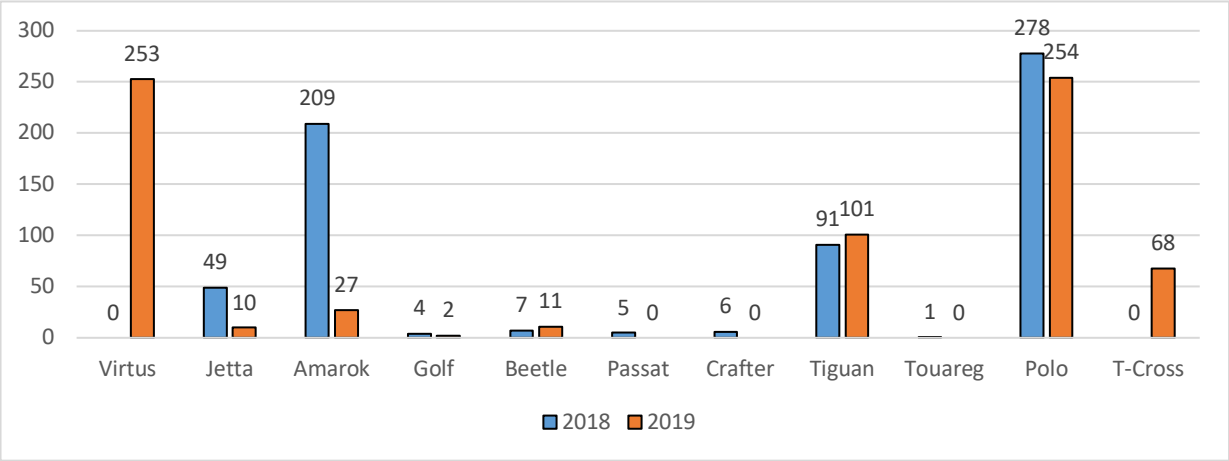
1. Inicialmente ya contar con el apoyo de Impoventura como nuevo importador de la marca con estrategias de comunicación en busqueda de un re posicionamento adecuado que van dando resultados dia a dia2
2. El sentido de pertenencia de cada uno de nuestros colaborades con la empresa y con el producto que comercializan
3. El sostenimiento de varios años de un modelo de gestión comercial basado en prospección y seguimiento intensivo, uno a uno; desde Gerentes hacia Asesores Comerciales, acompañado de un proceso de ventas eficaz de cierre en cada punto de venta a dado resultados gracias a la constancia del mismo.
4. El crecimiento con 3 nuevos puntos tanto en Ambato (Av. Manuelita Saez) desde el mes de Abril, Manta desde el mes de Octubre y Quito (Cumbaya) en el mes de Noviembre.



Sin temor a equivocarme cabe mencionar que el año pasado es digno de guardarlo en la memoria y la historia de Autosierra S.A, iniciamos un 2019 sin vehículos nuevos, atados de manos hasta poder resguardarnos legalmente de los ataques sufridos por parte del importador anterior, Fisum S.A, que obligaron que iniciemos la comercialización de vehículos del nuevo importador apenas a partir del mes de marzo (2 meses sin operación completa).
Adicional a los ataques legales mencionados, fuimos durante todo el año objeto tambien de ataques financieros constantes por dicha empresa con el cobro de garantías en varias ocasiones, hasta por un monto de 4.5 millones de dólares, siendo este valor correspondiente a 2 veces nuestro capital de trabajo. Como resultado de estas acciones, la administración de la empresa nos vimos obligados a buscar distintas formas de financimiento constante para no parar la operación de la compania cuando la necesidad de recursos era eminente considerando tanto su crecimiento de ventas (meses hasta con 120 unidades vendidas) construcciones, puesta en marcha de 2 nuevos puntos de venta y la apertura de uno nuevo en la ciudad de Manta.

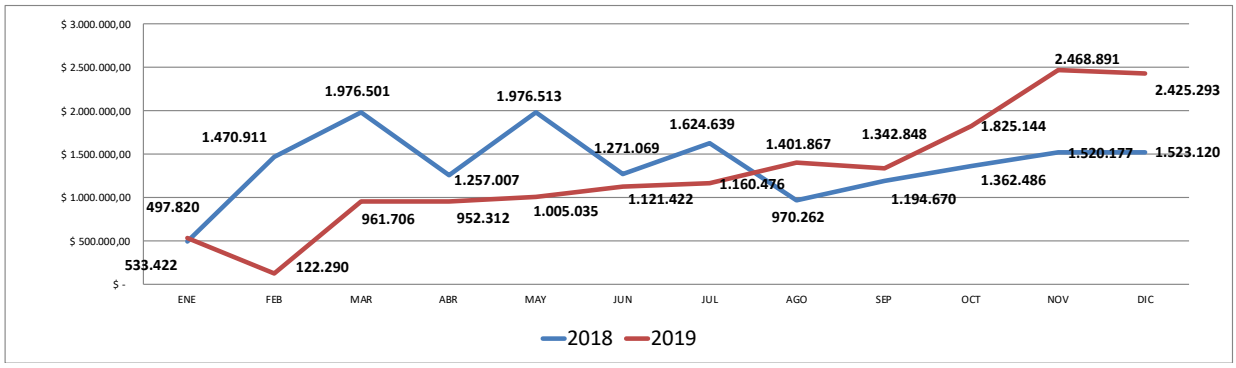
El detalle de ventas por agencia es el siguiente:

341 unidades en Matriz frente a 438 unidades del 2018, 224unidades en Riobamba frente a 212 del 2018 y en sus inicios de operación este año la Agencia Manuelita Saenz con 93 unidades, Manta y Quito con 2 meses de operación con 12 y 59 Unidades respectivamente.
Los modelos con mayor volumen de ventas a diciembre del 2019 son Polo con 254 unidades, Virtus con 247 unidades, Tiguan con 102 unidades, es importante resaltar que nuestra ventas pudieron ser incluso más altas; pero en el modelo Amarok nuestras ventas apenas fueron de 32 uds. frente a 209 uds. del 2018 y esto se debe los problemas legales mencionados de inicios de año, ya q el anterior importador aun mantiene la distribucion de esta linea de vehiculos por ser parte de Volkswagen Vehiculos Comerciales.



La composición de las ventas hasta diciembredel 2019 se ha dado de la siguiente manera; 34% al contado, 45% con financiamiento directo o externo mediante una entrada en efectivo y 34% con un vehículo usado como parte de pago.

Las ventas en dólares de la línea vehículos Volkswagen, son en el 2019 de US$15'320.705 dólares versus 16´645.174 dolares del 2018 y se obtiene una utilidad bruta de US$ 1'488.890dólares que representa el 9.7% de margen de sobre las ventas, frente a los US$1'280.686 dólares y 7,7%del 2018.
Las ventas a diferencia del 2018 son menores en dolares debido netamente a no tener Amarok en nuestro portafolio ocasinando asi un ticket promedio mas bajo, pero la utilidad bruta tiene una importante recuperacion de 2 puntos porcentuales frente al año anterior debido estrictamente a la política de márgenes estables como superiores con Impoventura y a un lote de 77 vehículos de pasajeros y 30 unidades de Amarok los cuales recibimos con un margen superior de comercialización el cual explicare con mayor detalle adelante en este informe.
El precio promedio por unidad vendida es de US$21.102,90 dólares en este 2019 frente a US$25.647,42 dólares del 2018.



La utilidad promedio en Vehículos nuevos en el 2019 es deUS$2.050,81dólares frente a US$1.973,32 dólares por unidad del 2018.

La cartera en la línea devehículos Volkswagen tanto para Ambato, Riobamba, Quito y Mantan se encuentra con un valor de US$3'032.691,24 dólares; compuesta del 74% con créditos a corto plazo menores a 90 días, 13% 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 5%.

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 2019 en promedio el 96,10%.

En el año transcurrido tuvimos un decrecimiento de ventas en dolares frente al 2018 en la línea vehículos Volkswagen del 8% por los factores ya indicados anteriomente.

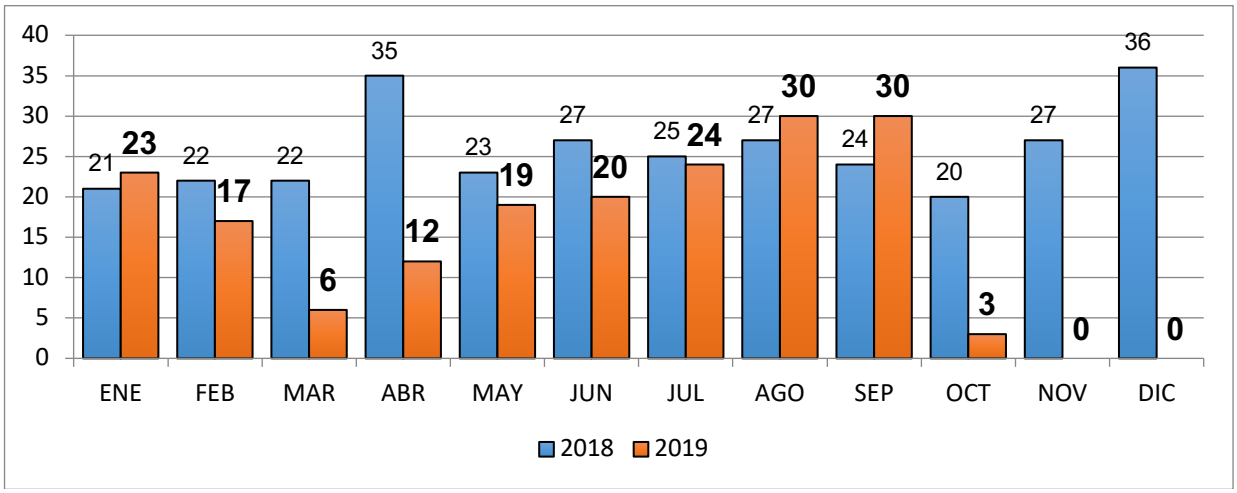
El presupuesto de ventas en dólares aprobado para el 2018 de esta línea se cumple al 82%.

2.1.2.- AUTOSIERRA CERTIFICADOS

A partir de Octubre del 2019 se toma la decisión como compania de salir de esta linea de negocio debido a 3 razones fundamentales; la primera, las perdidas que venia acumulando como centro de costos dentro de la compania, la segunda, los altos gastos fijos que se requerian para poder sostener el punto donde se encontraba el negocio y tercero y creo más importante, enfocarnos en nuestra especializacion que es la venta de vehiculos nuevos Volkswagen.
A la par de estas decisiones, el grupo define una sola linea de negocio especializada en la venta de vehiuclos usados con el nombre Assa Outlet, la misma que es la encargada de la recepción y comercialización de todos los vehiculos usados que se reciben en las diferentes compañías.

El Inventario de vehiculos usados propios entregados a Assa Outlet en el mes de Octubre para su apoyo en la comercialización y liquidación en algunos casos es de 35 unidades, las mismas que al finalizar el 2019 alcanzan un numero de 22. Para este inventraio restante por un monto valorado de US$ 442.513,00 Dolares se tomaran las desiciones correspondientes para poder liquidarlos en el menor tiempo posible.

Las ventas de Vehículos usados por parte de la Compañía de manera directa a clientes y patios hasta la fecha de salida de la linea de negocio es de 184 unidades, un promedio mensual de 17 unidades mes frente a los 309 unidades y 27unidades promedio mes del año 2018.



La composición de las ventas en este 2019 hasta el funcionamiento de la linea se ha dado de la siguiente manera 34% al contado, 56% con financiamiento directo o externo mediante una entrada en efectivo y 11% con recepción de un vehículo usado.

Al ser una línea que solo registra la utilidad de cada venta, al mes de diciembre del 2019 tenemos un valor en ingresos deUS$62.381dólares frente a los US$238.694 dólares generados en el mismo período del 2018, la utilidad promedio conseguida por cada vehículo es US$339,02 dólares frente a los US$772,47 dólares del año anterior.

La utilidad neta de esta línea de negocio en este 2019 hasta su funcionamiento nos genera una pérdida de US$94.061,92 dólares frente a los US$25.164,46dólares de pérdida del 2018.

La cartera en esta línea de negocio se encuentra con un monto de US$276.887dólares compuesta el 22% con créditos a corto plazo hasta 90 días, 38% a mediano plazo hasta 360 días y 32% mayores a 360 días. El índice de morosidad cartera es del 7%.

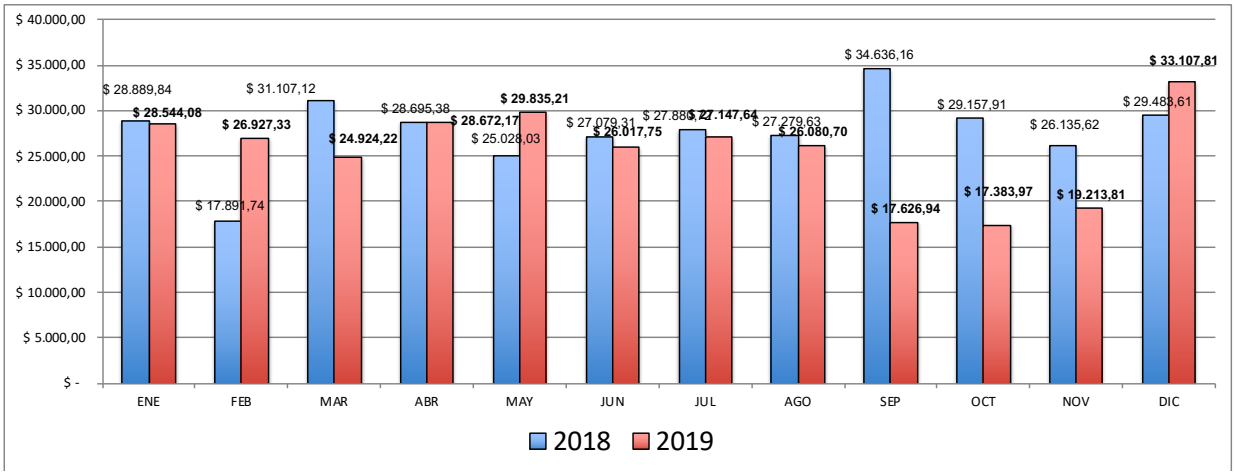
En todo el 2019 se mantuvo ingresos relativamente bajos en promedio por cada unidad vendida, principalmente por la priorización en la liquidación de inventarios, con ventas a patios con utilidades mínimas y recuperación rápida de capital de trabajo.

El presupuesto de ventas en dólares aprobado para el 2018 de esta línea se cumpleen un 37%.

2.2.- POSTVENTA.-

Las ventas de los Talleres de Servicio a diciembre del 2019 son de US$305.481 dólares, frente a US$333.265,07dólares facturados el año anterior, un decrecimiento del 8,3%, el decrecimiento de este año viene dado principalmente al no ingreso de unidades Amarok para mantenimiento por la salida de la distribución de dicho producto, así como

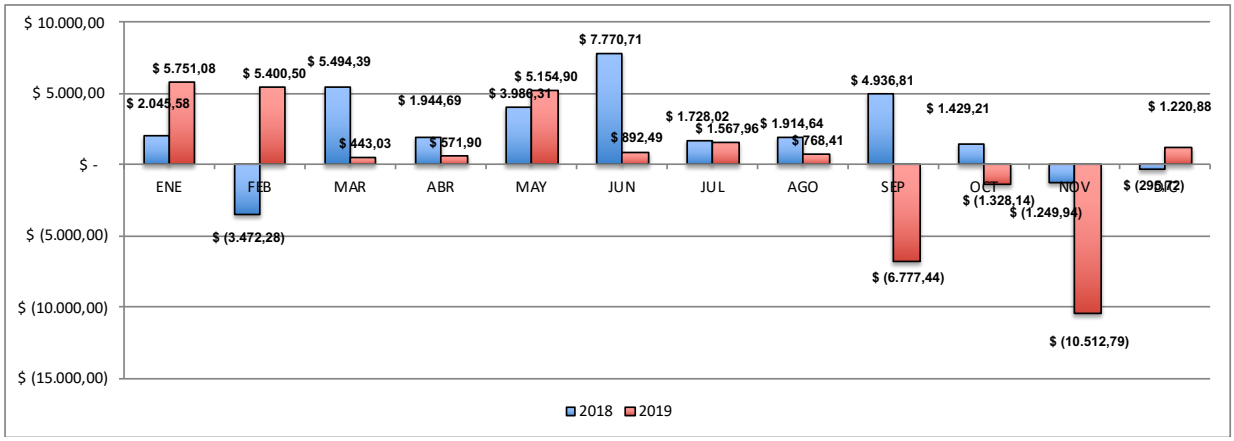
tambiénel cambio en el cronograma de mantenimientos de los vehículos Volkswagen a cada 10.000 Km ocasionando así una reducción en los pasos al taller.



Pese a este decrecimiento en pasos de taller del 2019 y prevaleciendo una mejora en imagen como de servicio a nuestros clientes actuales y proyectados como futuros; se inicia la remodelación del taller de Miraflores en el mes de diciembre el mismo que iba a ser nuestro nuevo punto atencion para nuestros clientes de servicio y la bodega de repuestos principal para toda la compania, lamentablemente esta inversion se ha detenido por los ultimos acontecimientos en el mundo y en el pais hasta tener un claro panorama tanto del tamano de la industria como la situacion economica del pais

Los Talleres de Servicio nos presentan un mix de ventas compuesto por 82% en clientes Volkswagen,10% con Ordenes Internas de usados y 8% con Ordenes Internas de preparación de vehículos nuevos.

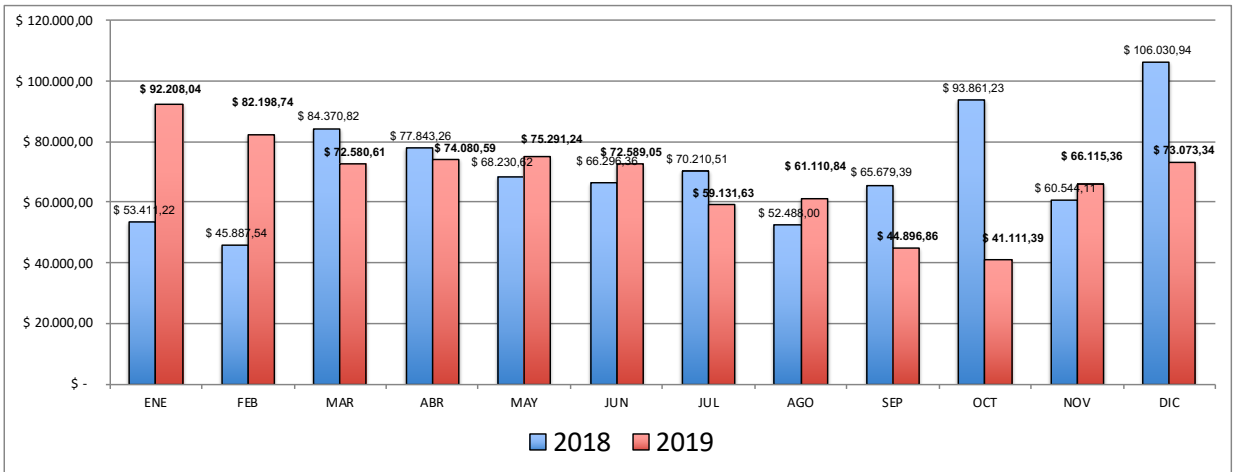
La utilidad neta conseguida en esta línea es de US$3.152,78 dólares frente a US$26.237.02 dólares en el 2018.



Los Niveles de Satisfacción de los clientes en nuestros Talleres de Servicio están en el 96.44% promedio hasta diciembre del 2019.

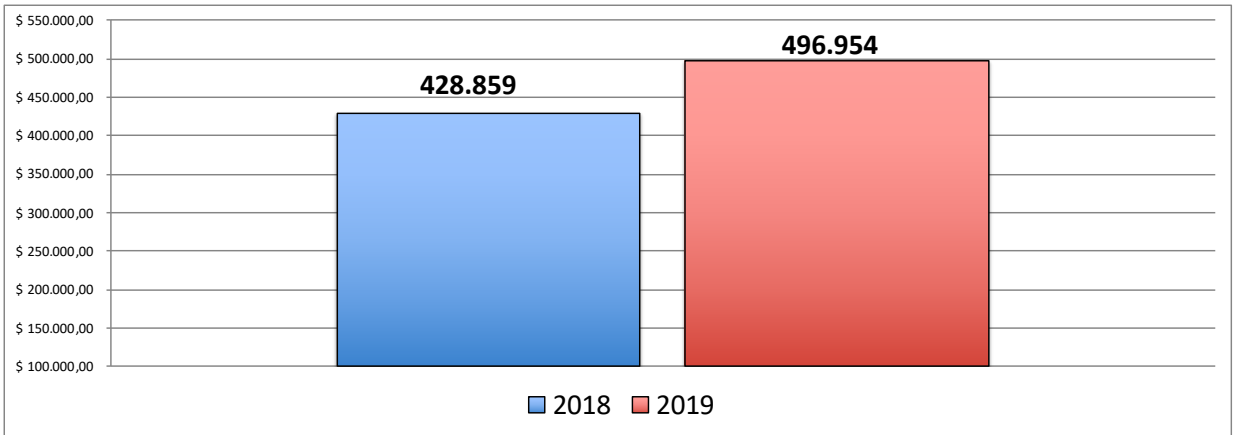
El presupuesto en ventas de talleres se cumplió en un 80%.

Las ventas de Repuestos a diciembre de 2019 son de US$814.387dólares, frente a US$844.854,00dólares facturados en el mismo período del año anterior, la utilidad bruta de la línea a diciembre del 2019 es $252.166,74 dólares, que representa el 30,96% sobre las ventas, frente a $266.507,84dólares y 31,54% hasta diciembre del 2018.

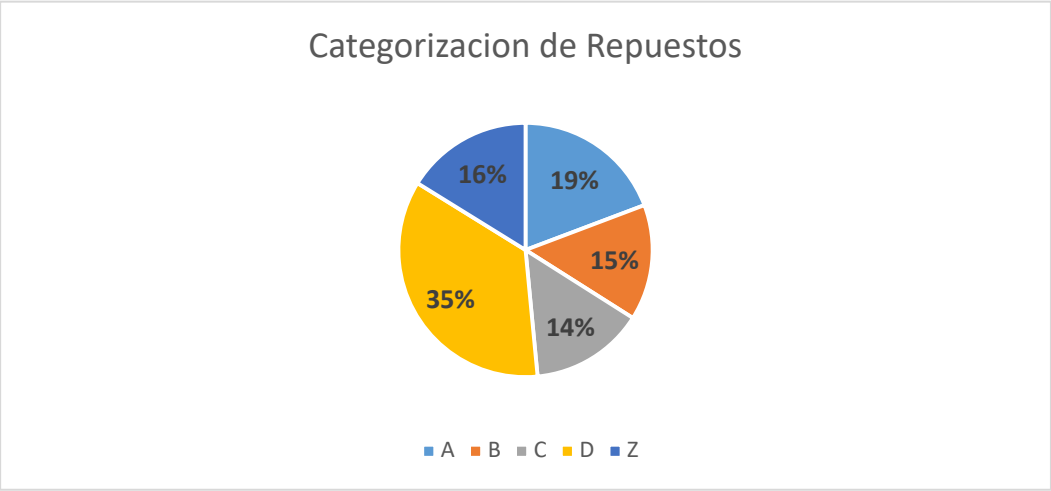


El decrecimiento en ventas de repuestos respecto al mismo periodo del año anterior es del 3%, esto responde en el caso del taller de servicio por la no operación con producto Amarok hasta finales del 2019 y el cambio de los cronogramas de mantenimiento de la marca, algo que ayudo en parte para que esta linea no tenga un decaimiento mas fuerte fue la importacion directa que pudimos hacer a finales del 2018 con partes y piezas directo de Mexico y Brasil

El inventario de Repuestos y Accesorios adiciembredel 2019 es de US$ 496.954 dólares, frente a US$428.859 dólares al mismo periodo del 2018, con un incremento del 13,6% dado y en un monto importante de Kit Amarok por la unidades recibidas a final del periodo para comercializacion.



Para finales del año 2019 hicimos una re catergorizacion mas acida en toda la bodega de repuestos que nos permite estar mas atentos en el analisis y poder tomar desiciones oportunamente, este cambio nos dio como resultado que el 46% de productos de nuestra bodega es de categoria D, a efecto de este analisis, quiere decir que esa cantidad de repuestos no ha rotado en minimo 3 meses lo cual constituye un problema delicado en la empresa y un recurso estacionado el cual para este 2020 va hacer analizado constantemente para irlo bajando paulatinamnete tanto con acciones comerciales y de provision interna.



El presupuesto de ventas de repuestos se cumple al 83%.

La cartera en estas 2 líneas de negocios tanto para Ambato y Riobamba se encuentra con un monto de $74.799 dólares compuesta el 100% con créditos a corto plazo hasta 45 días. El índice de morosidad de esta cartera es del 7,5%.

3.- PERSONAL. -

Con respecto al año anterior y el crecimiento de puntos de venta, la empresa ha pasado de 45 a 76 colaboradores, la ventas netas por empleado disminuyen de US$405.740,37dólares en el 2018 a US$225.939 dólares en el 2019 principalmente por el incio de operación a finales de año de los puntos de Manta y Quito los cuales no aportan el 100% de sus ventas en un año completo, pero si en el numero de colaboradores. La rotacion del personal en el 2019 fue del 12% a diferencia del 13% del 2018.

4. INVERSIONES. –

Dentro de las proyecciones de crecimiento que se dieron en el 2019 se cumplio con la 2 programadas mas 2 adicionales no previstas, una de ella concluida en la ciudad de Manta y otra en proceso que es la remodelacion del Taller de Servicio de Miraflores, las mismas que detallo a continuacion :

4.1.- LOCAL MANUELITA SAENZ

En base a la construcción del nuevo Mall en la ciudad, el mismo que propone el desarrollo de una nueva zona comercial se decide realizar la inversión de un nuevo punto de venta en la Av. Manuelita Saenz, dicha inversion con fondos propios y por un monto total US$241.610,27 dolares tanto en construcción, imagen, equipos y mobiliario se inicia la operación de este nuevo punto de venta que hasta el momento nos ha dado muy bueno resultados tanto en unidades vendidas y posicionamiento de la marca en la ciudad.

El terreno donde se realizo dicha inversion es con un contrato de arriendo a 10 años plazo y es en conjunto con nuestra empresa hermana Vehysa.

4.2.- QUITO

Con un poco de demora en lo planificado inicialmente (Agosto 2019) se termino la compra del terreno y la construccion del nuevo punto de venta en la ciudad de Quito (Cumbaya). Esta inversion financiada a largo plazo en un 80% tanto del valor del terreno, construccion, imagen, equipos y mobiliario asciende a un monto de US$1´833.217,43 dolares. Este nuevo punto de venta, ha dado resultados comerciales muy importantes y tiene un movimiento fuera de los pronósticos, desde el mes de Noviembre que iniciamos operaciones, aprovechando una zona de dicha ciudad no atendida por la marca que de seguro seguira creciendo en el futuro.

4.3.- MANTA

En base a una industria automotriz de 400 autos al mes en promedio e historicamente no atendida adecaudamente por parte de la marca Volkswagen, fuimos invitados y apoyados por parte de nuestro Importador a tomar dicha zona como distribuidores de la marca Volkswagen desde el mes de Octubre del 2019. Este nuevo punto de venta se encuentra ubicado en la mejor zona automotriz de la ciudad de Manta que es al Av. 4 de Noviembre en un local ex Hyundai el mismo que por un año estamos siendo subsidiados con el costo del arriendo.

Para poder aclimatar nuestro nombre comercial actual y que sea estrategicamente el adecuado para operar en dicha region del pais se definio y se registro legalmente uno nuevo que es Autocosta, este nombre tambien servira y apoyara estrategicamente en un futuro a nuevas operaciones en la costa del pais.

Los resultados a la fecha han sido crecientes con 9 undiades hasta el mes de dicembre con 2 meses de operación completa, pero nos toca aprender aun mucho de la zona

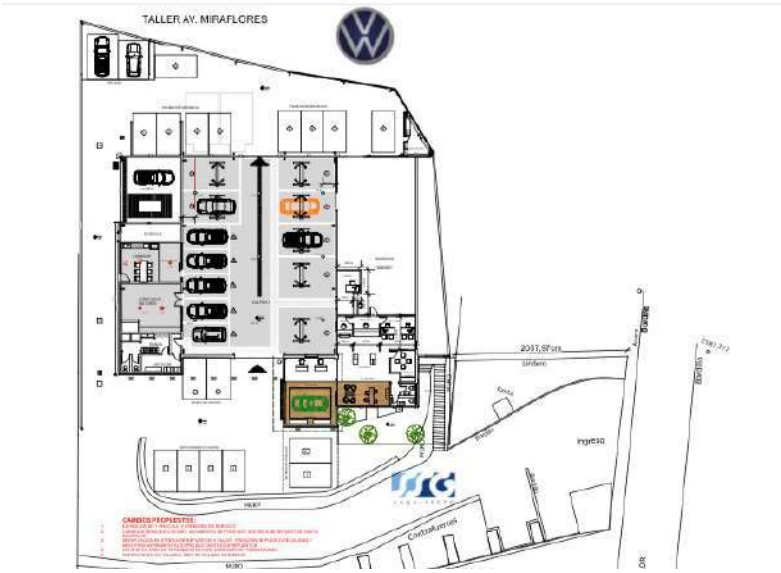
para poder llegar a los volumenes necesarios como optimos y poder consolidar la operación al menos en 12 unidades mensuales.

La Inversion realizada con fondos propios en esta ubicación fue netamente en adecuaciones minimas tanto en imagen de marca, arriendo y equipos basicos para el taller de servicio por un monto de US$23.996,00 dolares.

4.4. TALLER MIRAFLORES

Como se indico en lineas anteriores, debido al crecimiento de nuestra ventas de vehiculos en la ciudad de Ambato y como beneficio para nuestros clientes tanto en imagen como espacio de servicio se decidio hacer la remodelacion del antiguo taller de la Av. Miraflores. Este local como ustedes conocen tenia mucho años en el abandono y requiere de muchos arreglos tanto en temas de pintura, instalaciones electricas como hidraulicas e imagen.

La Inversion tanto en adecuadion, imagen y mobiliario es de US$ 88.000,00 Dolares la misma que hasta la actualidad esta avanzada en un 95%.



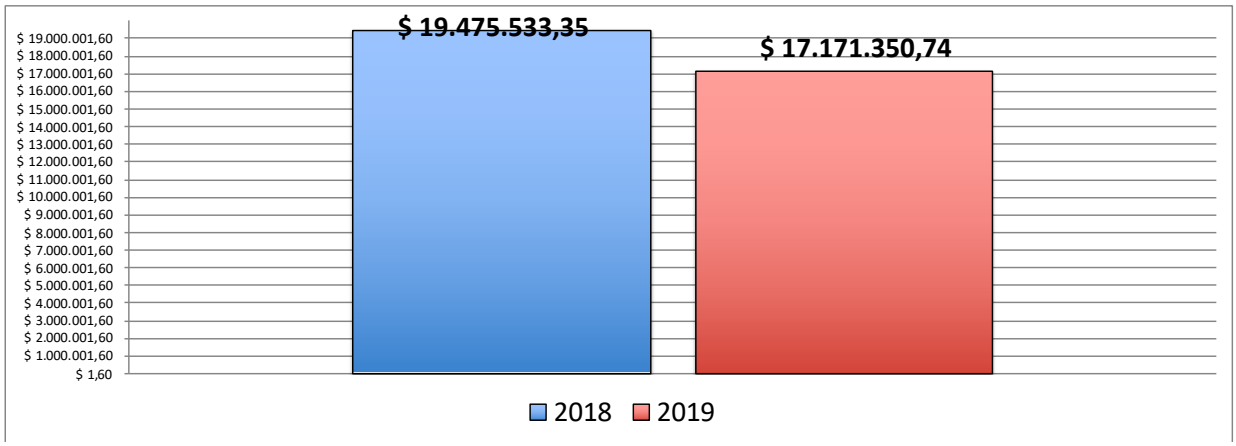
5.- SITUACION FINANCIERA. -

CAPITAL DE TRABAJO: Los valores ocupados de capital de trabajo que mantuvo la empresa a diciembre del 2019 para sus principales líneas con el volumen de venta actual son de US$2'570.225dólares.

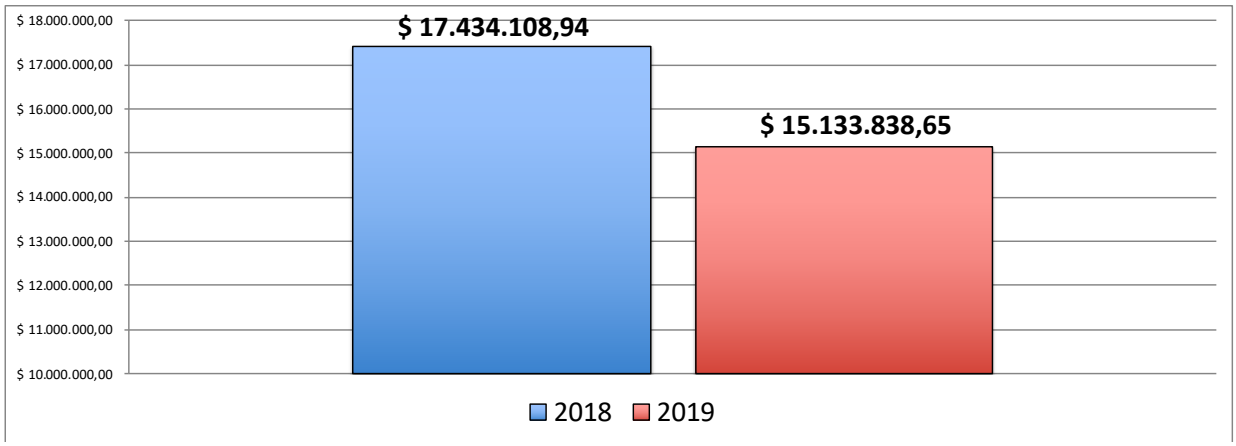
En base a las ventas realizadas en este año, entregas de vehículos actuales y usados, la empresa mantuvo hasta el mes de diciembreun déficit en su capital de trabajo de US$129.839 dólares el mismo que se lo ha manejado generalmente con operaciones financieras de corto plazo.

Autosierra total	
	Promedio 2019
Ventas mensuales	$1.442.081
Costo de Ventas	$1.319.489
Margen bruto en ventas	8,50%
Rotación Inventarios	62
Rotación Cartera	97
Rotación Proveedores	110
Ciclo de Caja	**49**
Cartera	$4.676.856
Inventarios	$2.723.427
Proveedores	$4.830.059
Capital de Trabajo FM	**$2.570.225**
Requerimiento de capital de trabajo--------->	**$129.839**

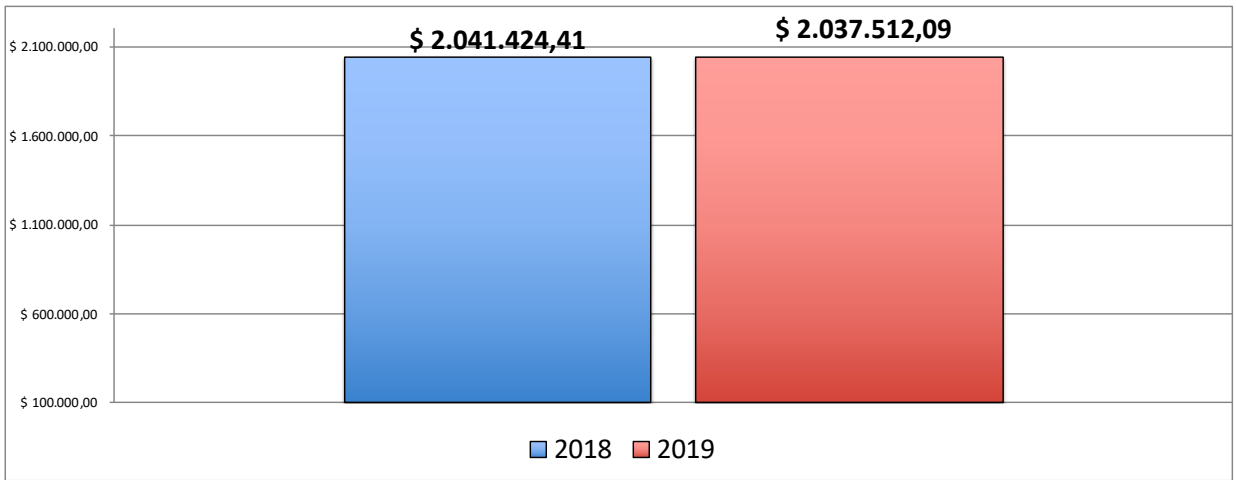
RESULTADOS: Las ventas netas al 31 de diciembre del 2019 alcanzan la suma de US$17'171.350 dólares, frente a los US$19'475.533dólares del periodo 2018, un decrecimiento del 11,8%. El presupuesto de ventas se cumple en un 85%.



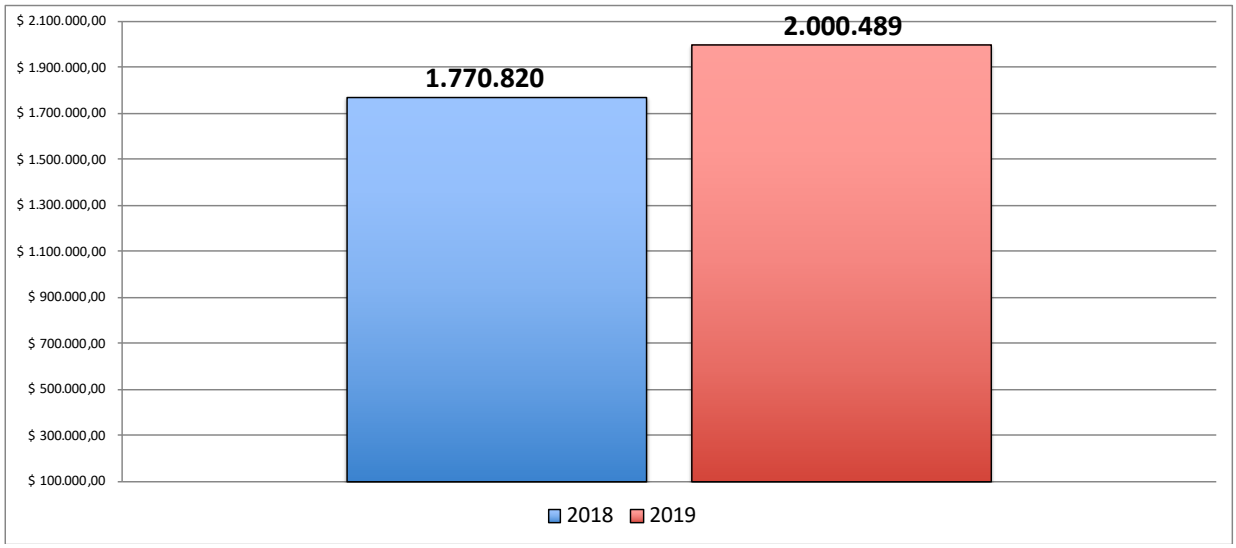
COSTOS:
El costo de ventas acumulado es de US$15'133.838,65dólares y representa el 88.1% sobre las ventas, a comparación del 2018 con US$17'434.108dólares y 89,5% sobre las ventas.



UTILIDAD BRUTA:
La utilidad bruta acumulada es de US$2'037.512 dólares y representa el 11.9% sobre las ventas, frente a US$2´041.007dólares y 10,5% sobre las ventas del 2018, una diferencia positiva del 1.4%.



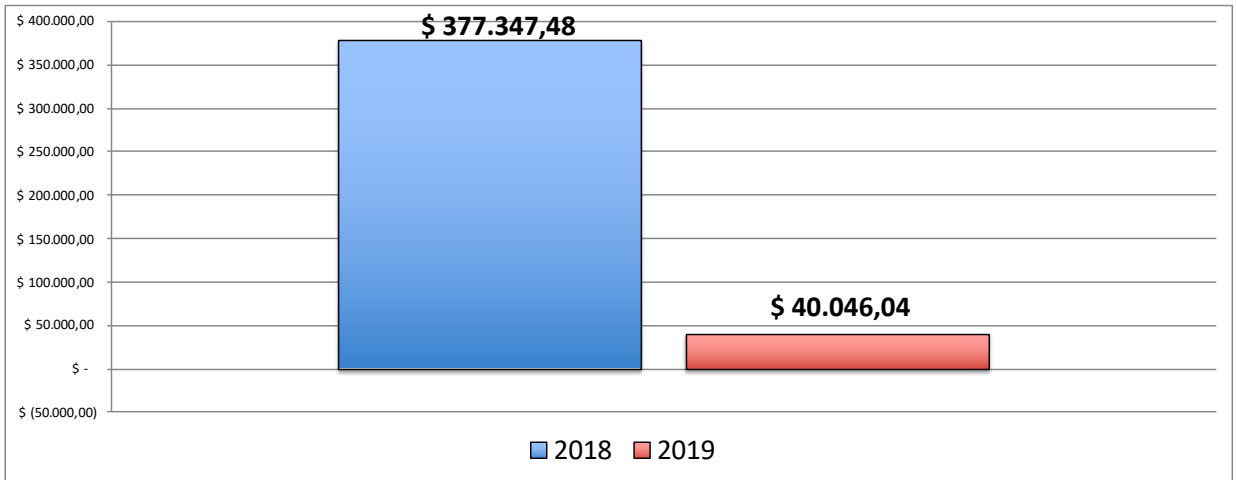
GASTOS DE VENTAS Y ADMINISTRATIVOS:
Totalizan US$2'000.489,20 dólares y representan el 11,7% sobre las ventas, a diferencia del 2018con US$1'770.819 dólares y 9,1% sobre las ventas. El incremento en este rubro se da exclusivamente por los gastos legales de este año como se explicará más adelante en la sección de utilidades.



OTROS INGRESOS: a diciembre del 2019, son de US$371.382,62 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, recuperacion de gastos de vehiculos demo y sustituto con la marca, una mejor negociación con las financieras para incrementar el valor de las comisiones por los créditos automotrices colocados, una mayor penetración en venta seguros tanto en crédito directo como a clientes de venta al contado y arrendamientos dados a otras companias del grupo.

OTROS EGRESOS: Son de US$ 368.359,47 dólares y corresponden en su totalidadd al costo de los avales bancarios que tenemos con Volkswagen y pagos de intereses frente a operaciones de crédito a corto plazo y largo.

UTILIDADES: A diciembre del 2019 es de US$40.046,16 dólares que representa el 0,2% sobre las ventas, frente a US$377.347,00 dólares y 1,9%% sobre las ventas en el 2018. La utilidad presupuestada se cumple en apenas un 4% y la misma es el resultado de la no operación en los meses de enero y febrero que en promedio no nos permitieron percibir al menosUS$50.000 dolares en utilidad neta, una parte importante de los gastos legales incurridos en nuestra defensa del anterior importador por un monto de US$205.000 dolares y el gasto financiero por un monto de US$185.000 dolares en exceso que tuvimos que generarlo para asi poder afrontar las garantias ejecutadas por el mencionado importador y no parar nuestra operación como crecimiento.



INDICES FINANCIEROS: Dentro de los índices financieros más importantes del total de la compañía a diciembredel 2019 podemos destacar una razón corriente de 1.48, más baja al mismo periodo del 2018 de 1.53 debido al incremento deinventarios en especial de unidades Amarok que recibimos a finales de año. Por su parte la prueba acida es de 0.58versus 0.82 del 2018, esta baja, al igual que el indice anterior, por el incremento de Activos Corrientes debido al incremento de inventarios

La rotación de Cuentas por Cobrar en promedio está en 65 días, la rotación de inventarios en 62 días y la rotación de cuentas por pagar en 88 días dándonos como resultado un ciclo de caja de 39 días.

La rentabilidad sobre la inversión se encuentra en el 0,26%, a diferencia del 2018 con el 3,36%, y la rentabilidad sobre el patrimonio es del 0,92% versus el 7,37% del 2018.

	2018	2019	Variación
LIQUIDEZ			
Capital de Trabajo	2.706.998	3.305.508	598.509,78
Razón Corriente	1,53	1,48	-0,05
Prueba Acida	0,82	0,58	-0,23
ROTACIONES			
Rotación C x C (dias)	56	65	8,43
Rotación de Inventario (dias)	27	62	34,60
Rotación CxP Proveedores(dias)	56	88	31,09
Rotación Activos (veces)	1,86	1,25	-0,61
Rotación Patrimonio (veces)	4,07	3,94	-0,13
FUENTES FINANCIERAS			
Pasivo Corriente %	53,87	50,60	-3,26
Pasivo Largo Plazo %	0,51	17,66	17,15
Capacidad Liquida %	45,63	31,74	-13,89
Inversion Total %	100,00	100,00	
RENTABILIDAD			
Ventas	17.655.697,53	17.171.350,74	-484.346,79
Utilidad Neta ANTES impuestos	319.801,52	40.046,04	-279.755,48
Utilidad Neta/ Ventas Neta %	1,81	0,23	-1,58
Margen Contribucion %	10,34	11,87	1,52
Margen Utilidad Operacional %	1,20	0,22	-0,98
Rentabilidad / Inversion %	3,36	0,29	-3,07
Rentabilidad / Patrimonio	7,37	0,92	-6,45

6.- LEGALES. –

Como es de su conocimiento desde Diciembre del 2018 fuimos objeto de denuncias legales tanto a título personal para la Presidencia y Gerencia de la compañía, así como también a la Compañía en general por parte de el anterior importador de la marca, FISUM S.A, pese a lo desgastante que fue dicha etapa en este 2019 nos alegra indicar que ya los problemas se han culminado casi en su totalidad en base a un acuerdo transaccional firmado en Octubre del 2019 que comprende en el termino de todo tipo de accion legal por las partes, el pago con un lote de vehiculos de todas las garantias ejecutadas y el contrato de distribucion de Volkswagen Vehiculos Comerciales para la venta de unidades Amarok en todos nuestros puntos. De la misma manera, es importante señalar que aun se mantienen causas de índole ya netamente procesal

dentro de la Super Intendencia de Control de Mercado que debemos esperar su resultado y seguir con la defensa respectiva ya que estas no pudieron ser legalmente incluidas dentro del Acuerdo Transaccional mencionado.

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

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

La administración de la compañía informa que en 2019 se obtuvo una Utilidad Neta Antes de Impuestos y Participación de US$40.046,05 dólares; luego del correspondiente Pago a Trabajadores e Impuesto a la renta, según las normativas de ley se tiene una Utilidad Neta de US$ 24.669,50 dólares de los cuales se constituye una Reserva Legal del 10% por US$ 2466,95 dólares totalizando un valor de $ 22.202,55 dólares a disposición de los accionistas.

CONCILIACION TRIBUTARIA	
EJERCIO FISCAL 2019	
Utilidad contable antes de participacion a trabajadores e impuestos a la renta	40.046,05
(-) 15% Participacion a trabajadores	-6.006,91
(-) Gastos No Deducibles	22.080,75
Base imponible sujeta para Impuestos a la renta	56.119,89
(-) Impuesto a la Renta	-14.029,97
(+) Impuesto a la renta diferido	4.660,33
Utilidad despues de participacion a trabajadores e impuetos a la renta	24.669,50
Reserva Legal (%)	-2466,95
Valor sujeto a incremento de capital y a la compra de maquinaria y equipos nuevos	
UTILIDAD A DISPOSICION DE LOS ACCIONITAS	**22.202,55**

Recomendación: La recomendación de la Administración es que la utilidad a disposición de los accionistas se envíe a la cuenta "Reserva Facultativa".

De esta manera la Composición del Patrimonio de la empresa quedaría estructurada para el 2020 como se indica en la tabla siguiente:

COMPOSICION PATRIMONIO 2020

Capital Social	2.500.000,00
Reserva Legal	304.915,82
Reserva Facultativa	**287.610,61**
Utilidadaes/Perdida No Distribuida años anteriores	177.848,63
Resultados Acumulados por Adopcion NIIF	95.351,19
Superavit por Revaluación	998.102,04
TOTAL PATRIMONIO 2019	**4.363.828,29**

Hasta aquí el informe,

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

Lcdo. José Ignacio Holguín C.
GERENTE GENERAL

Ing. José Luis Sevilla Gortaire
PRESIDENTE