

INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

Marzo, 2010

Señores Accionistas:

De conformidad con las disposiciones de la Ley de Compañías y de los Estatutos vigentes de Automotores de la Sierra S.A., presentamos este informe relacionado con las actividades y resultados de la empresa, ocurridos en el período económico del año 2009.

ENTORNO - INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

La tendencia del Gobierno de turno es la misma practicada durante los últimos tres años, visualizando un estado más fuerte, activo en sectores estratégicos, políticamente tomando mucho control en otros poderes del estado y alineándose con Gobiernos de Otros países hacia el esquema denominado "Socialismo del siglo XXI": Sigue predominando el ataque hacia ciertos sectores, se mantiene una política alevosa, mucha inversión publicitaria para sostener una comunicación indirecta que mantenga su popularidad, etc. situaciones que desgraciadamente y como casi siempre, generan en los ecuatorianos inquietudes e intranquilidad sobre el futuro.

A pesar de la fuerte e inesperada crisis económica mundial, el país no sintió la misma mayormente; la excesiva inversión pública, gracias a un precio del petróleo promedio de USD \$ 61, mismo que ayudó a mantener flujos y niveles de liquidez que coadyuvaron a que la economía interna no tenga importantes retrocesos.

Por otro lado, las reformas tributarias realizadas y propuestas hacen cada vez menos atractiva la inversión interna, teniendo nuevos y mayores impuestos como: el impuesto a la salida de capitales, la tributación a los dividendos recibidos por personas naturales, el impuesto a la renta mínimo en el orden del 2% sobre las ventas, etc. Para el 2009 el Servicio de Rentas Internas recaudó USD \$ 6.890 millones de dólares, 7,5% más que el año 2.008.

La inflación ecuatoriana terminó el año en el 4,31%, la balanza comercial del país fue negativa en - 348 millones de dólares, el sector financiero permaneció muy líquido todo el año, con una recuperación en sus depósitos monetarios importante, lo que ayudó a que la industria automotriz termine con ventas mayores a las esperadas; 92.865 unidades, 17,5% menos que el año 2008. La marca Chevrolet vendió 40.185 unidades, 15,4% menos que el año anterior, siendo también menor

Automotores de la Sierra S.A.

AMBATO: Matriz: Av. Atahualpa Km. 2 / P.O.Box 18-01-0128 / Telfs. 2840090 - 2845232 / Fax. 593-3-2645187
Agencia CAMIONES: Av. Atahualpa Km. 2 y Río Guayllabamba / Telf. 2412950 / Fax. 593-3-2650108 Comonuevos: Av. Cevallos y Abdón Calderón Telf. 2426300
Agencia 1: Av. Cevallos y José F. Cuesta / Telfs. 2421642 - 2421643 - 2827464 - 2422499 - 2422990 Agencia 2: Av. de las Américas 19257 y Brasil / Fax: 2521154 - 2520939
LATACUNGA: Panamericana Sur Km. 2 1/2 Telfs. 2811100 - 2811135 RIOBAMBA: Av. de la Prensa 45-86 y Manuel E. Flor / Telfs. 2960055 - 2961864 / Fax: 2960871

ISSA

Página 2 de 9

al decrecimiento de la industria, lo que significó un crecimiento de participación de mercado del 1,1%, ubicándose esta al término del año en 43,3%.

LA COMPAÑÍA.-

Inesperadamente el año 2009 para el sector automotriz y para ASSA fue mejor de lo esperado, si bien las proyecciones a finales del año 2008 para el 2009 fueron bastante más pesimistas, estas sobrepasaron las expectativas y supuestos pre-establecidos.

ASSA se desempeño en su línea permanente de innovación y aplicación de nuevas y mejores prácticas para mantener su nivel de posicionamiento y eficiencia, creciendo porcentualmente en la participación de mercado y dentro de la red GM, logrando este año ser no solo el principal concesionario GM del país, sino liderando en las diferentes líneas de negocio el mejor desempeño y haciéndose acreedor a múltiples reconocimientos en áreas de venta, postventa, GM Difference (mejoramiento continuo), Administración y Finanzas, productividad en sus vendedores, programas F&I, etc. consolidando un poco más su filosofía y cultura organizacional trabajada por muchos años y que hoy por hoy está dando sus frutos. Esto último ratificado con la permanencia de ASSA en el Club del Presidente de GM 2009, ahora siendo el mejor de todos los concesionarios que integran el mismo.

En el aspecto comercial la compañía tuvo excelentes resultados, comercializando un total de 3.656 vehículos nuevos (3.383 livianos y 273 pesados) y 550 vehículos usados, dando un gran total de 4.206 unidades, decreciendo menos que la industria en vehículos nuevos vs. el año anterior "-10,27%" en livianos y "-34,22%" en pesados. Hay que destacar que para este año el gobierno impuso para la importación de vehículos a más de los impuestos arancelarios y el ICE, salvaguardas que afectaron especialmente a los productos importados y en el caso particular de nuestra línea de productos a los vehículos pesados. Por otro lado en la línea de pesados, hay que mencionar la eficiente gestión realizada en la venta de estos productos en los segmentos de medianos y Extra pesados en licitaciones y compras públicas, logrando ventas superiores en dólares a las del año pasado con menos unidades vendidas.

La participación de mercado lograda este año en la zona central fue del 40,7%, 3 puntos porcentuales mayor al 2008, incremento producido tanto por la gestión de ASSA como por la gestión del nuevo concesionario GM para la ciudad de Ambato "CENTRALCAR", porcentaje muy difícil de lograr por la permanente y creciente competencia que se va dando en esta industria, dónde cada vez la tendencia de

Automotores de la Sierra S.A.

AMBATO: Matriz: Av. Atahualpa Km. 2 / P.O.Box 16-01-0128 / Telfs. 2840090 - 2845232 / Fax. 593-3-2845187
Agencia CAMIONES: Av. Atahualpa Km. 2 y Río Guayllabamba / Telf. 2412950 / Fax. 593-3-2857108 Comonduenos: Av. Cevallos y Abdón Calderón Telf. 2428500
Agencia 1: Av. Cevallos y José F. Cuesta / Telfs. 2421642 - 2421643 - 2827454 - 2422499 - 2422990 Agencia 2: Av. de los Américos 1925 y Brasil / Fax: 2521154 - 2520739
LATACUNGA: Panamericana Sur Km. 2 1/2 Telfs. 2811100 - 2811135 RIOBAMBA: Av. de la Prensa 45-55 y Manuel E. Flor / Telfs. 2960055 - 2961884 / Fax: 2960871

ASSA

Página 3 de 9

oferta de este tipo de productos va convirtiendo al negocio en una venta de cuota (financiero) más que otros valores agregados.

Para el año 2009 la compañía tuvo que estructuralmente hacer muchos cambios e inversiones, al haber sido Centralcar nombrado como el segundo concesionario GM para la zona central y al encontrarse su local para exhibición y venta frente a frente al ASO Norte en la Av. Cevallos y José F Cuesta, ASSA decidió mudar su operación más hacia el norte, adquiriendo para el efecto a la Compañía Ecuatoriana de Motores uno de sus locales ubicado en la Av. Indoamérica de 3.090 metros cuadrados de terreno más los edificios, talleres y bodegas para ahí desarrollar la operación comercial de este importante punto de venta. La compra se realizó en el mes de agosto en USD \$ 1'167.141,35 dólares más USD \$ 54.086,59 invertido en adecuaciones, imagen y mejoras hechas en este local.

También se invirtió en los talleres del aso Latacunga, ampliando y dotando a los mismos de una nueva y amplia infraestructura, equipos y más; para poder atender de mejor manera y en más número a los vehículos de nuestros clientes, la inversión en este local fue de USD \$ 144.961,40 dólares. Lo propio se tuvo que realizar en otras áreas como en el edificio administrativo de la matriz, también en el área de latonería y pintura, donde se adquirió un Vehículo tipo "Wincha" para dar el servicio a nuestros clientes y evitar así la fuga de vehículos accidentados a otros talleres, se renovaron los vehículos de servicio para las diferentes áreas y puntos de venta, etc.

En postventa debo destacar la importante gestión de esta área en cada una sus líneas de negocio, consolidando y mejorando como ha sido la tónica en estos últimos 6 años el modelo de negocio basado en calidad, servicio, productividad, satisfacción de cliente, administración eficiente en garantías, venta de accesorios que en este año superó todas las expectativas y manejo de inventarios.

Como un hecho negativo, debo comunicar que fuimos causa de un perjuicio por parte presuntamente de 2 empleados de la compañía en el robo de repuestos en la bodega de camiones a través de la manipulación y robo de claves informáticas, ascendiendo este perjuicio a USD \$46.209,65 dólares, presentando la empresa la denuncia ante la fiscalía y haciendo el debido proceso, mismo que está muy avanzado en las investigaciones, peritajes y definiciones, esperando en las próximas semanas concluir con esta fase para proceder hacer el reclamo parcial del monto mencionado a la compañía de seguros y tratar de recuperar la diferencia con las acusaciones y juicios a instaurar contra los responsables.

Se ha continuado con la capacitación de nuestra gente, invirtiendo USD\$50.991,63 dólares, en cursos técnicos, talleres, diplomados, escuelas y clínicas de negocio, para con esto profesionalizar más al personal en cada una de las líneas de negocio de la empresa, cerrar brechas en las diferentes competencias de cada cargo y lograr desarrollar las rutas de carrera del

Página 4 de 9

personal; debemos destacar los cambios organizacionales hechos en el área de postventa; así como también la creación de la unidad de productividad, cuya principal función es la de estandarizar y mejorar procesos operativos y de gestión en búsqueda de un mejor servicio y más eficiencia de la compañía. La nómina de ASSA al cierre del ejercicio es de 191 empleados (192 en el 2008).

En calidad y mejora continua seguimos con el proceso de implementación del programa de GM Difference, consolidando ya 15 categorías de las 29 que debemos ir desarrollando y aplicando en la concesionaria, con resultados muy halagadores que han hecho que la cultura organizacional en calidad de servicio, procesos comerciales y técnicos, índice de satisfacción de clientes, administración de bodegas hayan evolucionado considerablemente.

Con fecha septiembre 2009, se ratificó por parte de la Calificadora de Riesgos BankWatch Ratings la calificación AA a la compañía, siendo el papel comercial y las obligaciones emitidas por ASSA muy apetecidas en el mercado bursátil. Con fecha 23 de junio del 2009 la Superintendencia de Compañías autoriza a ASSA el realizar la segunda oferta pública para la emisión de obligaciones y papel comercial por un monto de UN MILLON QUINIENTOS MIL DOLARES PARA CADA UNA, amparadas con garantía general, manteniendo al 31 de diciembre del 2009 USD \$ 5'240.953,64 dólares de deuda en circulación incluido el costo financiero.

El 26 de marzo del 2009 la Junta General de Accionistas en función de las disposiciones emitidas por la Superintendencia de Compañía; aprobó el Cronograma de Implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera "NIIF" en la compañía, el cual incluía el Plan de Capacitación, Implementación y las fechas previstas del diagnóstico de los principales impactos en la empresa, proceso que ha sido efectuado con el asesoramiento de la firma Pricewaterhouse Cooper. Es necesario indicar que los cronogramas y fases planificadas fueron cumplidas satisfactoriamente durante el año 2009 y 2010, con el fin de dar cumplimiento a lo establecido en las NIIF, las cuales exigen la presentación de los Estados Financieros bajo NIIF para Automotores de la Sierra S.A a partir del año 2010 comparativos con el año 2009 (año de transición), año que está siendo ajustado en función de dichas normas. Con base en el análisis de las plantillas preliminares, se prevén ciertos efectos y ajustes en el patrimonio neto de la compañía para el año de transición.

En los aspectos crediticios y de seguros la compañía tuvo una actividad muy dinámica, ASSA financió 966 unidades, generando cartera por USD 13'067.740 dólares, administrando al cierre del ejercicio en cartera USD \$ 20'241.389 de dólares. Se hicieron 15 operaciones de venta de cartera al sistema financiero por USD \$ 11'857.457,32 dólares.

VENTAS:

VEHÍCULOS AUTOMOTORES.- Los resultados de comercialización de los productos que distribuimos, determinaron en el año 2009 ventas por \$67'212.393 dólares (\$68'857 mil dólares en el 2008), vendiendo 3.656 unidades (4.215 en el 2008), un promedio de 305 unidades mes (351 en el 2008); correspondiendo 3.383 unidades a vehículos livianos (3.770 en el 2008), y 273 a la línea camiones (445 para el 2008)

Las ventas realizadas tanto en livianos como en pesados se canalizaron en la siguiente forma: 1.007 a través de la matriz, 27,5%; 357 por el ASO Norte, 9,7%; 273 camiones, 7,4%; 310 por el ASO de las Américas, 8,5%; 258 unidades por la división flotas, 7,1%; 93 unidades por el ASO Puyo, 2,4%; 37 unidades por la división Dmax, 1%; 892 por el ASO Riobamba, 24,4%, y 429 por el ASO Latacunga, 12%.

La rentabilidad bruta en vehículos para el 2,009 es del 9,95%,(9,8% para el 2.008).

Se cumplió el presupuesto en número de unidades en el 117% y en dólares al 127%.

PARTES Y ACCESORIOS.-

La venta de partes alcanzó la suma de \$ 3'990 mil dólares (\$3'545 mil dólares en el 2008), con relación al presupuesto esta cifra fue del 111 %. De esa cantidad el 42% se vendió por parte de la matriz, 24% en camiones, 7% a través del ASO Norte, Ambato; 20% por el ASO Riobamba y 7% por el ASO Latacunga.

Por otra parte la venta de accesorios en el año 2009 alcanzó la suma de \$ 918 mil dólares, con relación al presupuesto esta cifra fue del 145%. De esa cantidad el 45% se vendió por parte de la matriz, 3% en camiones, 17% a través del ASO Norte, Ambato; 21% por el ASO Riobamba y 14% por el ASO Latacunga.

De manera consolidada en Partes y accesorios se cumplió el presupuesto en dólares al 116%.

Los gastos operacionales totales de partes fueron de \$439 mil dólares (11% de las ventas netas), y de accesorios ascendieron a \$ 103 mil dólares (11,26% de las

Página 6 de 9

ventas netas) \$423 mil dólares en el año 2008 en partes (11,94% para él 2.008) y \$ 65 mil dólares en accesorios, (9,21% de las ventas netas en el 2008).

La utilidad neta de partes alcanzó: \$ 454 mil dólares, (\$ 413 mil dólares en el 2008), 9,93% de incremento, siendo la rentabilidad neta del 11,4% sobre la venta, (11,65% en el 2008). En accesorios la utilidad neta alcanzó: \$142 mil dólares, con una rentabilidad neta del 15,5% sobre la venta (16,8% en el 2008)

La rotación de partes y accesorios fue en promedio de 3,9 veces en el año 2009 (3,5 veces en el 2008). En cuanto al inventario de baja rotación y obsoleto, la compañía durante el año 2009 lo ha ido bajando gradualmente de \$113.480 dólares que manteníamos a diciembre del año 2008 a \$ 101.077 dólares registrado al 31 de diciembre del 2009; este valor equivale al 9,4% respecto del inventario total (11% para el 2008).

TALLERES DE SERVICIO.- El número de vehículos que ingresaron a los talleres de servicio de la compañía en el 2009 fue de 21,976 unidades, 22.655 para el año 2008, un decrecimiento del 3%. De estas, 7,382 ingresaron al Taller de Livianos de la Matriz, 33,6%; 1,846 al de camiones, 8,4%; 2,606 al ASO Norte, 11,9%; 4,854 al ASO Riobamba, 22,1%; 3,203 al ASO Latacunga, 14,6%; 1,691 a latonería y pintura Ambato 7,7%; y, 394 a latonería y pintura Riobamba 1,7%.

La facturación en mano de obra, lubricantes, trabajos afuera, latonería y pintura de talleres sumó \$ 1'969.781 dólares (\$1'809.390 dólares en el 2008) determinó una utilidad bruta de \$ 1'434.432 (\$1'338.400 dólares en el 2008), con una utilidad operativa neta de \$484.501 dólares para el 2009 (\$334.083,33 dólares en el 2008).

El costo hora hombre promedio a fin de año de todos los talleres en mecánica se ubicó en \$ 22,27 dólares (\$21,18 en el 2.008); en latonería y pintura el costo hora hombre del año fue de \$ 12,11 dólares (USD 12,6 para el 2008).

La eficiencia promedio de los talleres fue del 105%, en latonería y pintura del 87%.(91% Latonería Ambato y 83% Latonería Riobamba).

El presupuesto de ventas de esta línea de negocio se cumple en 103%.

COMONUEVOS.- Para el 2009 esta línea de negocio comercializa 550 unidades (505 en el 2.008), generando un ingreso neto por comisiones de intermediación de \$ 489.234 dólares (\$355.459,87 dólares en el 2.008), obteniendo un margen de rentabilidad promedio del 7,7% (6,7% en el 2008).

Se cumple el presupuesto de ingresos netos al 134%.

CREDITO Y NEGOCIOS.- Los ingresos de esta línea para el año 2009 fueron de \$ 853.541,45 dólares (\$1'014 mil dólares en el 2.008), estos ingresos provienen de varias fuentes como: intereses devengados de la cartera colocada en financiamiento, comisiones de seguros tanto del crédito directo como de otras fuentes, comisiones por dispositivos de seguridad satelitales, comisiones de GMAC, bancos y financieras, comisiones marginales de otros negocios complementarios a los anteriores.

El total de cartera colocada y administrada por la compañía (excluye cuentas por cobrar a bancos, financieras y GMAC) al 31 de diciembre del 2009 es de \$5'777.973 (\$8'458.105,37 en el año 2008) de los cuales \$ 2'637.467 dólares corresponde a créditos en vehículos nuevos livianos, \$1'405.037 a créditos de vehículos pesados, \$ 636.822 dólares en vehículos como nuevos, \$305.552 dólares en el financiamiento de flotas; \$ 692.045 dólares a repuestos y talleres y en créditos misceláneos de la administración \$101.050. La cartera vencida total al cierre del ejercicio (incluido GMAC y bancos) fue del 7,91% (6,37% en el año 2008)

Cabe mencionar que ASSA sigue administrando la cartera que se vende a la banca y que al momento es de \$ 12'079.470 dólares (5'427.244 dólares para el 2.008).

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑIA.- En general, el resultado operativo alcanza un 131% del presupuesto aprobado para el ejercicio 2009.

- **Resultados.**- Las ventas netas en el periodo alcanzaron la suma de \$74'634.463 (US \$ 75'269.559 dólares en el 2008), y la utilidad bruta llegó a \$ 9'760.347 equivalente al 13.08% (\$9'441.866 dólares en el 2008 equivalente al 12.54%).
- **Costos.**- Los costos de venta alcanzaron la suma de \$ 64'874.116 y significaron el 86.92% de las ventas netas (\$65'827.693 dólares equivalente al 87.46% en el 2008).
- **Gastos de Administración y Ventas.**- Totalizaron en el periodo \$5'964.443 dólares y significaron el 7,99% de las ventas netas (\$5'918.560 dólares equivalente al 7.86% en el 2008).
- **Utilidad Operativa.**- Alcanzó la suma de \$ 4'015.412 dólares y significó el 5,38% de las ventas netas (\$3'600.505 dólares equivalente al 4,78% en el 2008).

- Rentabilidad Neta sobre la Inversión.- Representó el 15,74% (13,84% en el 2008).
 - Rentabilidad Neta sobre el Capital antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.- Representó el 44,62% (40% en el 2008).
 - Rentabilidad neta sobre el Patrimonio antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.- Representó en este periodo el 40,41% (37,06% en el 2008).
 - Cartera Propia.- La cartera total de la compañía, por créditos otorgados a nuestros clientes tanto en financiamiento a largo plazo, como por crédito corriente comercial al 31 de Diciembre 2009 asciende a \$ 8'160.837 dólares (\$10'721.857 dólares en el 2008).
- La rotación de las cuentas por cobrar fue de 35 días (38 días en el 2008).
- Costo Financiero.- Sumo \$ 448,555 dólares y significó el 0.60% de las ventas (\$ 385,334 dólares en el 2008 equivalente al 0,51%)
 - Ingresos no Operacionales.- Por ingresos tales como intereses ganados en bancos, arriendos, dividendos y otros menores, percibimos \$ 366.271,24 dólares (\$ 385.630 dólares en el 2008).
 - Egresos no Operacionales.- Por otros gastos no operacionales, leasing inmobiliario erogamos un total de \$117.901,59 dólares (\$208.922,04 dólares en el 2008) y otros gastos tales como costos financieros y gastos varios de la emisión de obligaciones, cargos financieros de GMAC y otros por USD\$ 928.072,28 (\$972.528,82 en el año 2008)
 - Utilidad Neta.- La utilidad neta del ejercicio es de \$ 4'015.412, dólares (\$3'600.503 dólares en el 2008) antes del 15% de empleados y trabajadores e Impuesto a la Renta.

En vista de lo expuesto y para cumplir con lo que establece la Superintendencia de Compañías, me permito informales lo que sigue:

- 1.- Las utilidades antes de impuestos y participación llegaron al 143,98% de lo presupuestado.
- 2.- Se dio cumplimiento a todas las disposiciones del Directorio y de la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Compañía Automotores de la Sierra S.A.

/ ✓

Página 9 de 9

- 3.- No se registraron hechos extraordinarios en lo administrativo ni en lo legal.
- 4.- Los análisis comparativos con el ejercicio 2008 constan en los Estados Financieros que se integran a este informe, y,
- Sugerimos declarar un dividendo en efectivo a favor de los accionistas por \$1'265,505.00 dólares, que se pagaría de acuerdo a lo que disponga la Junta; constituir una reserva legal equivalente al 10% de la Utilidad Neta por \$251,723; y la diferencia \$ 1'000,000,00 capitalizar para poder apalancar el crecimiento y requerimientos de flujos de caja futuros del negocio.

DESTINO DE UTILIDADES DEL AÑO 2009

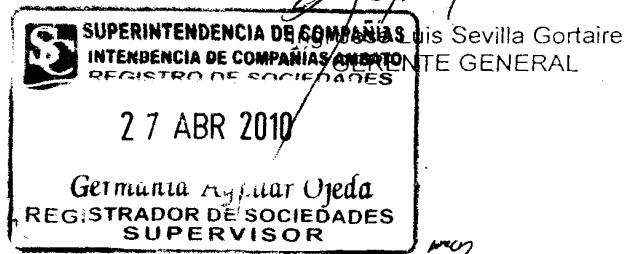
Utilidad contable antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta	\$ 4'015.412
Participación Empleados y Trabajadores	\$ -603.081
Impuesto a la Renta	\$ -895.104
Utilidad Neta después de Participación Empleados e Impuesto a la Renta	\$ 2'517.228
Reserva Legal	\$ -251.723

Utilidad Disponible para los accionistas	\$ 2'265.505

Para terminar agrademos al Directorio, Funcionarios y Empleados por el apoyo brindado durante nuestra gestión.

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.


Arq. Rodrigo Sevilla Cobo
PRESIDENTE



Automotores de la Sierra S.A.

AMBATO: Matriz: Av. Atahualpa Km. 2 / P.O.Box 18-01-0126 / Telfs. 2840090 - 2845232 / Fax. 593-3-2845157
 Agencia CAMIONES: Av. Atahualpa Km. 2 y Río Guaduambamba / Telf. 2412950 / Fax. 593-3-2850108 Comonuevos: Av. Cevallos y Abdón Calderón Telf. 2426500
 Agencia 1: Av. Cevallos y José F. Cuesta / Telfs. 2421642 - 2421643 - 2627464 - 2422499 - 2422990 Agencia 2: Av. de las Américas 19257 y Brasil / Fax: 2521154 - 2520939
 LATA CUNGA: Panamericana Sur Km. 2 1/2 Telfs. 2811100 - 2811135 RIOBAMBA: Av. de la Prensa 45-86 y Manuel E. Flórez / Telfs. 2960055 - 2961884 / Fax: 2960871

ASSA