

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

Marzo, 2011

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 2010.

I. ENTORNO GENERAL.

En el contexto internacional, en el año 2010 Estados Unidos de América continuó como la mayor economía mundial con un Producto Interno Bruto de \$14.62 trillones. China se convirtió en la segunda economía global superando a Japón quien se mantenía en dicha posición desde 1968. El PIB de Japón fue de \$5.47 trillones y el de China fue de \$5.88 trillones. El PIB per cápita para estos países fue aproximadamente de \$4.000 para China, Japón \$42.000 y USA \$47.000.

Refiriéndonos a la economía ecuatoriana, en términos generales el año 2010 fue estable, con un crecimiento sostenido y la mejora de ciertos indicadores como por ejemplo los depósitos en la banca privada y la recaudación de impuestos. Sin embargo, existieron aspectos preocupantes como la balanza comercial negativa (\$1.489 millones entre Enero y Diciembre 2010), una mínima reducción de la pobreza (bajó del 42.7% al 42.2%) y el estancamiento en la generación de empleo.

La economía del Ecuador en el 2010 tuvo un crecimiento del Producto Interno Bruto de 3.6% (en el 2009 creció a un ritmo del 0.36%) llegando a \$56.964 millones. En dólares corrientes el PIB per cápita varió ligeramente de \$3.715 a \$4.013 (0.08%), cifra preocupante en comparación con Perú y Colombia que crecen en el 8% y 6%.

El desempleo disminuyó de 7.9% a 6.1%, sin embargo se argumenta que dicha reducción ocurrió no por un aumento de fuentes de trabajo sino por una menor cantidad de personas que ingresaron a la Población Económicamente Activa. El subempleo tuvo una variación mínima de 50.5% a 47.1%.

El aumento del Salario Mínimo para el 2011 fue de \$24, de \$240 a \$264. Este incremento se lo efectuó según la inflación promedio de 3.8% de los 2 años. El comportamiento de la inflación fue variado, la restricción de importaciones a inicios de año encareció los bienes

importados incrementando los precios; sin embargo en agosto se eliminaron las salvaguardias nulitando el efecto; en Enero de 2010 la inflación mensual fue de 0.83% (4.44% anual) y en Diciembre de 2010 de 0.51% mensual (3.33% anual).

La Canasta Básica se encareció en \$16.4, de \$528.9 en Diciembre 2009 pasó a \$545.3 en Diciembre 2010. Este indicador contiene 75 productos y monitorea la evolución de los precios, relacionando la remuneración de la población con su capacidad de consumo. El 90% de artículos son alimentos que tienden a aumentar su precio por la variación del clima, deficiencia en las cosechas, etc.

El Riesgo País, que muestra el comportamiento de la economía ecuatoriana frente al mundo en pago de obligaciones e inversiones externas, sufrió un deterioro, de 790 puntos a 919 puntos de Diciembre 2009 a Diciembre 2010, lo cual se atribuye a factores como la inseguridad jurídica y la poca credibilidad económica.

Los depósitos en la banca privada se recuperaron respecto al 2009, el crecimiento de los activos de los 25 bancos fue de 18.4%. Las captaciones del público (depósitos) se incrementaron en un 19% aumentando de \$14.036 millones a \$15.871 millones.

La cartera crediticia se expandió en un 20%, recuperándose notablemente el sector de vivienda debido a los créditos otorgados por el IESS. Los créditos pasaron de \$9.453 millones a \$11.083 millones.

Las remesas enviadas por parte de los emigrantes ecuatorianos cayeron en 7% en el 2010 fundamentalmente por la persistencia de los efectos de la crisis del 2009 en el exterior, el cambio de hábitos en los migrantes y el retorno definitivo de los mismos a nuestro país. Entre Enero y Diciembre de 2010 ingresaron \$2.324 millones en comparación de \$2.495 millones para el mismo periodo en el 2009.

El precio del petróleo se ha mantenido estable entre \$78.33 (Enero 2010) y \$88.02 (Diciembre 2010), valores que se encontraron dentro de la planificación del presupuesto del Estado. El crudo ecuatoriano tuvo un promedio de \$70 por barril. Con estos precios altos se incrementaron las exportaciones en 25.8% de \$13.799 millones (Diciembre 2009) a \$17.369 millones (Diciembre 2010). Las importaciones totales crecieron un 33.8% ascendiendo de \$14.098 millones (Diciembre 2009) a \$18.859 millones (Diciembre 2010).

El incesante incremento de importaciones de diferentes bienes entre Enero 2009 y Diciembre 2010 determinó que el déficit comercial del país llegue a \$1.489 millones. Hasta Nov. de 2010, las importaciones de vehículos en general crecieron en \$169 millones, los vehículos híbridos en \$145 millones, los camiones en \$134 millones, los CKD en \$129 millones, llantas en \$89 millones, televisores en \$81 millones y celulares en \$64 millones. Cabe mencionar que entre los 25 primeros importadores (Enero-Noviembre 2010), figuran nueve firmas dedicadas a automotores: Omnibus BB importó \$ 476.7 millones, Neoauto

\$202.3 millones, Automotores y Anexos \$162.5 millones, GM Ecuador \$157.2 millones, Maresa \$140.4 millones, Quito Motors \$107.9 millones, Toyota del Ecuador \$93 millones, Aymesa \$94.7 millones y Mavesa \$87.8 millones. Sólo las 4 primeras importaron cerca de \$998 millones.

Como producto de lo anterior la balanza comercial pasó de un superávit de \$910 millones en 2008, a un déficit de \$299 millones en el 2009 y a un déficit de \$1489 millones en el 2010. Como estrategia para controlar lo mencionado el Gobierno planteó para el 2011 la sustitución de importaciones, fomento a exportaciones y apertura de nuevos mercados.

El presupuesto general del estado de 2010 fue de \$21.382 millones mientras que para el 2011 se determinó en \$23.950 millones, existiendo para este año una necesidad de Financiamiento de \$5.300 millones.

II. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y LA COMPAÑÍA.

El año 2010 registró los mayores valores comerciales en la industria automotriz nacional, con un tamaño de 130.350 unidades comercializadas, reflejando un crecimiento porcentual de 40.3% respecto al 2009 en que se vendieron 92.865 vehículos.

A nivel nacional la marca Chevrolet se consolidó nuevamente como líder absoluto con una participación de mercado de 41% con 53.429 unidades (43.3% o 40.185 en el 2009). Sin embargo se evidenció una evolución importante de la competencia que significó una ligera disminución en la participación de Chevrolet.

En la Zona Central del país la venta total de vehículos nuevos ascendió en 53.6% pasando de aprox. 9.843 autos en el 2009 a 15.120 en el 2010. La participación de mercado de GM en nuestra zona fue de 36.3% con 5.489 unidades (40.7% de participación y 4.006 autos en el 2009).

La competencia continuó muy agresiva, inaugurando cada vez más puntos de venta, introduciendo nuevos diseños importados de productos muy competitivos y desarrollando esquemas comerciales y de servicio no utilizados en el pasado.

Sin embargo de lo anterior, ASSA volvió a ser el concesionario de GM que más vehículos vendió en el 2010, obteniendo nuevamente el primer puesto dentro del ranking de ventas, tanto en la línea de livianos como en pesados.

Citamos por su relevancia el refrescamiento de la línea comercial de productos, fuimos provistos por GM en la línea de livianos con seis nuevos modelos: Spark GT, Captiva Sport y el Canal Selectivo: Camaro, Tahoe, Silverado, Cruze dirigidos a un segmento de alto

poder adquisitivo. Mientras tanto en pesados se introdujo la Nueva Serie F Forward y la Serie N Reward.

La Gestión Comercial de la empresa fue repotenciada reforzando la estructura de la misma mediante la contratación de nuevos asesores comerciales, conformando una fuerza de ventas de 55 asesores (40 en livianos, 9 en pesados y 6 en comonuevos).

Se impulsó el Plan de Gestión Comercial Externa, el cual permitió incursionar en nuevos mercados cantonales de la región y mejorar nuestra presencia de marca y empresa. Se destacan varios acuerdos de cooperación mutua con los Gobiernos Seccionales de la Zona Central del país.

Se contrataron estudios de Mercado de la zona, con los cuales se elaboraron Planes Estratégicos de Mercadeo para el crecimiento del negocio. Internamente se diseñó además un Sistema de Gestión para el seguimiento, apoyo y evaluación de la fuerza de ventas y de los Gerentes de ASO. Adicional a estos esfuerzos se han adquirido vehículos Demo para estimular las ventas.

Mencionamos además la estructuración interna de la unidad CRM (Customer Relationship Management) diseñada a sustentar una estrategia de Marketing Relacional orientado a una gestión personalizada de nuestros clientes.

La inversión publicitaria en el 2010 fue muy importante, totalizando \$639.773 (0.64% de las ventas) enfocándonos en estrategias diversas utilizando canales como Avisos de prensa, Spots de TV y Cine, Jingles de Radio y otras como Activaciones varias, Sorteos, Obsequios, Artículos POP, etc.

El área de camiones fue fortalecida en su estructura técnica y comercial. Se diseñaron nuevos Planes de Gestión y se inició la aplicación de procesos estandarizados con la filosofía GM-Difference; todos estos esfuerzos permitieron el liderazgo comercial en ventas dentro de la red GMICA.

En relación al área de Crédito y Negocios, ASSA financió 720 vehículos nuevos, generando en todo el año por crédito directo una cartera de \$9.771.612, administrando al cierre del ejercicio en cartera \$ 23.532.224. Se efectuaron 6 operaciones de venta de cartera al sistema financiero por \$4.583.482.

En función de las disposiciones de la Superintendencia de Compañías la empresa ha avanzado en el Cronograma de Implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIFs. Anotamos que a partir del 2010, ASSA estuvo obligada a la presentación de Estados Financieros bajo el nuevo esquema. Las etapas de capacitación y diagnóstico se cumplieron satisfactoriamente, cabe indicar que debido a los efectos producidos por la aplicación de las NIIFs, tanto el Patrimonio como el Estado de

Resultados Integral deberán ser aprobados por la Junta General de Accionistas. (Resolución SIC 08.G.DSC del 20 de Noviembre de 2008)

El proceso de Emisión de Obligaciones y Papel Comercial se ha mantenido favorablemente. La compañía nuevamente obtuvo una calificación de riesgo AA otorgada por la calificador de riesgos internacional "Bank Watch Ratings S.A.". La empresa mantiene al cierre del ejercicio una deuda en circulación (incluido el costo financiero) de \$2.985.368.

En el 2010 la empresa mantuvo su permanencia dentro del Club del Presidente de GM, siendo reconocida esta vez entre las cuatro mejores del país, destacándose nuestra gestión en el área de Postventa y GM-Difference.

La unidad de Postventa mantuvo su importante crecimiento en las líneas de Partes y Accesorios mejorando sus índices y rentabilidad en base a principios de eficiencia y mejor atención al cliente.

En los Talleres de Servicio, notables fueron las Recertificaciones logradas en las auditorias de GM. La primera en el Programa 6'S, cuyo objetivo es el lograr mayor orden, limpieza y seguridad dentro de los talleres. Y la segunda, en el Sistema de control Compuertas de Calidad que logró reducir reprocesos internos por malas reparaciones en los talleres, perfeccionado el índice de efectividad: "Ok a la primera vez" y alcanzando 99.47%. Se inició además el sistema de agendamiento de citas solicitado por GM.

En calidad y mejora continua seguimos con el exitoso proceso de implementación del programa de GM-Difference, consolidando el cumplimiento de 17 categorías (12 requeridas y 5 voluntarias de ASSA). De este modo se ha logrado fortalecer el enfoque de servicio al cliente basado en procesos comerciales y técnicos normalizados.

El área de Procesos y Productividad creada en el 2009 con la función de estandarizar y mejorar los procesos operativos, continuó en el 2010 en la búsqueda de oportunidades de optimización. Se perfeccionó el sistema Informático de la compañía desarrollando aplicaciones y reportes para facilitar la administración de la información del Cliente y se logró la Integración del Sistema de Comunicación entre agencias, lo cual sin duda repercutirá en los resultados comerciales y operativos de la compañía.

En el 2010 reestructuramos el Area de Gestión del Talento Humano, en un trabajo conjunto con el Corporativo del Grupo. Hemos continuado con la capacitación de todo nuestro personal, con una inversión de \$87.096 en diferentes cursos técnicos, administrativos y comerciales en 11.818 horas de entrenamiento. Se han organizado eventos de Integración, talleres de Valores Corporativos, estudios de Clima laboral, etc. con el afán de mantener una cultura organizacional óptima.

Por otra parte, la empresa efectuó algunas inversiones, se realizó la adquisición de un terreno y local adjunto al Aso Latacunga por \$ 220.000; se importó una Cama de Templado por \$ 59.784 para el Taller de Latonería y Pintura Matriz para incrementar niveles de producción; se modernizaron los Equipos de Cómputo y comunicación invirtiendo \$ 95.903, entre otras.

Adicionalmente, con el objeto de mejorar la imagen externa de exhibición de nuestros diferentes locales se realizaron adecuaciones importantes en las diversas fachadas.

Se han remodelado además las áreas de recepción de clientes en los Talleres de Servicio de Matriz y Riobamba, así como también los exhibidores de accesorios según requerimientos de GM.

En el mes de Julio de 2010, fruto del importante crecimiento del Grupo MEP, el Ing. José Luis Sevilla decide liderar este ambicioso proyecto por lo cual recomienda la búsqueda de un nuevo Gerente General para ASSA. El Directorio designa para el cargo al Ing. Fernando Naranjo Holguín, quien asume esta responsabilidad en Agosto y compromete todo su esfuerzo y dedicación para continuar con los logros alcanzados por la empresa.

Finalmente, destacamos que la empresa cumplió 50 años de creación y continuos resultados exitosos, por lo cual organizamos diversos eventos protocolarios para celebrar este importante acontecimiento.

III. VENTAS DE LA EMPRESA.

VEHÍCULOS AUTOMOTORES.-

Las ventas de vehículos en el 2010, incluyendo livianos y pesados, alcanzaron \$ 91.247.695 (\$ 67.212.393 en el 2009), comercializándose 4.781 unidades (3.657 en el 2009) divididos en 4.363 vehículos livianos (3.384 en el 2009) y 418 vehículos pesados (273 en el 2009).

Respecto a livianos, la distribución zonal de las ventas se resume de la siguiente manera: Matriz un 27.6 % con 1.207 unidades, ASO Norte un 10.5% con 460 autos, ASO Américas un 10.3% con 449 vehículos, la unidad de Flotas un 8.1% con 355 autos, la unidad de Gestión Externa un 0.4% con 20 unidades, y la unidad D-Max un 0.2% con 10 camionetas, acumulando 2.501 autos en la ciudad de Ambato (57.3%). Además el ASO Riobamba representó el 25.6% con 1.116 autos, el ASO Latacunga un 13.7% con 596 vehículos y el ASO Puyo un 3.4% con 150 unidades.

En el área de pesados, la Matriz vendió 201 unidades (48.1%), Riobamba 65 (15.5%), Latacunga 42 (10.0%), Norte 94 (22.5%), Américas 6 (1.4%), Puyo 7 (1.7%) y Flotas 3 (0.7%).

La rentabilidad bruta en vehículos para el 2.010 fue del 9,32% (10,0% para el 2.009).

Se sobre cumplió el presupuesto de ventas en dólares, llegando al 131%.

PARTES Y ACCESORIOS.-

La venta de Partes (Repuestos) alcanzó la suma de \$ 4.472.066 (\$3.990.606 en el 2009) con relación al presupuesto esta cifra fue del 103%. De esa cantidad el 42.7% se comercializó en la Matriz, 23.2% en Camiones, 6.1% a través del ASO Norte, 20.9% por el ASO Riobamba y 7.1% por el ASO Latacunga.

La utilidad bruta sobre la venta de Repuestos fue de 24.3% (22.4% en el 2009). Los gastos operativos significaron \$519.393 (11.6% de las ventas), alcanzando una utilidad neta de \$566.293 o 12.7% de las ventas (\$454.495 u 11.4% en el 2009).

En la línea de Accesorios las ventas sumaron \$1.154.544 (\$918.326 en el 2009), respecto al presupuesto constituye un 113%. La distribución por agencia fue la siguiente: Matriz un 43.5%, Riobamba un 24.7%, Norte 16.32%, Latacunga un 13.72% y Camiones un 1.75%.

La utilidad bruta de Accesorios sobre la venta fue de 28.8% (26.7% en el 2009). Los gastos operativos alcanzaron \$119.031 (10.3% de las ventas), logrando una utilidad neta de \$213.547 o 15.9% de las ventas (\$142.193 o 15.5% en el 2009).

Las cifras consolidadas de Partes y Accesorios reflejan ventas totales de \$5.626.610 (105% respecto al presupuesto), utilidad bruta de 25.2%, y la utilidad neta de \$779.840 o 13.9% sobre ventas (13.7% presupuestado).

La rotación de partes y accesorios fue en promedio de 3.9 veces en el año 2010 (3.9 veces en el 2009). En cuanto al inventario de baja rotación y obsoleto, la compañía durante el año 2010 lo ha ido bajando gradualmente de \$101.077 que manteníamos a Diciembre del año 2009 a \$ 38.000 registrado al 31 de Diciembre del 2010; una baja del 62.4%; este valor equivale al 2.9% respecto del inventario total (9.4% en el 2009).

TALLERES DE SERVICIO.-

En el año 2010, el número de vehículos que ingresaron a los talleres de servicio de la compañía fue de 24.841 unidades (21.976 en el 2009), registrándose un crecimiento del



13.0%. La participación de cada agencia fue: Matriz 7.514 (30.2%), Norte 2.724 (11.0%), Riobamba 5.712 (23.0%), Latacunga 4.254 (17.1%), Camiones 3.025 (12.2%), Latonería Matriz 1.225 (4.9%), Latonería Riobamba 387 (1.6%).

En términos económicos, los Talleres de Servicio facturaron en mano de obra, lubricantes, trabajos afuera, latonería y pintura la cantidad de \$2.279.345 (\$1.969.786 en el 2009), la utilidad bruta fue 75% (72.8% en el 2009) y la utilidad neta de \$ 573.908 o 25.2% sobre ventas (\$484.503 o 24.6% sobre ventas en el 2009).

El costo hora hombre promedio a fin de año de todos los talleres en mecánica se ubicó en \$ 19.62 (\$ 22.27 en el 2.009); en latonería y pintura el costo hora hombre del año fue de \$13.35 (\$12.11 para el 2009).

La eficiencia promedio de los talleres fue del 91%, y en latonería y pintura del 103%.

El presupuesto de ventas de esta línea de negocio se cumplió en 107%.

COMONUEVOS.-

En el 2010 esta línea de negocio comercializa 577 unidades (550 en el 2.009), con un crecimiento de 4.9% en ventas, el margen bruto fue de 7.38% (7.63% en el 2009) y se generó un ingreso neto por comisiones de intermediación de \$ 506.700 (\$489.234 en el 2009).

Se cumplió el presupuesto de ingresos al 84%.

CREDITO Y NEGOCIOS.-

Crédito y Negocios se consolidó en el 2010 como un área de servicio y apoyo dentro de la empresa, para minimizar el riesgo y contribuir al incremento de ventas de vehículos. Los ingresos generados en el 2010 fueron de \$809.248 (\$906.804 en el 2009), llegando a una utilidad neta de \$ 609.781 (75.4% de las ventas).

La cartera colocada en Crédito Directo para el financiamiento de vehículos nuevos fue de \$9.771.613 de los cuales en Livianos se financiaron \$6.226.536 y en Pesados \$ 3.545.077. Mientras que en Comonuevos colocamos \$1.191.808.

El total general de la Cartera de ASSA al 31 de diciembre del 2010 fue de \$23.532.224 (\$20.241.389 en Dic. 2009), misma que se descompone en Cartera Vendida (Administrada por ASSA): \$7.993.034 (34.0%) y Cartera Propia: \$15.539.190 (66.0%). Esta última con una composición de Corto Plazo (82.9%) y Largo Plazo (17.1%).

La cartera vencida al cierre del ejercicio en vehículos (sin Bancos ni Financieras) fue del 9.01% en livianos y 3.52% en pesados. La cartera total vencida (incluido Bancos, Financieras, Talleres, Repuestos) fue de 7.45% (7.91% en el 2009).

IV. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA.

En general, el resultado operativo alcanza un 134% del presupuesto aprobado para el ejercicio 2010.

- **Resultados.-** Las ventas netas en el periodo alcanzaron la suma de \$ 99.716.888 (\$ 74.634.463 en el 2009), y la utilidad bruta llegó a \$ 11.678.776 equivalente al 11.71% (\$9.760.347 en el 2009 equivalente al 13.08%).

- **Costo de Ventas.-** Los costos de venta alcanzaron la suma de \$ 88.038.111 y significaron el 88.29% de las ventas netas (\$64.874.116 equivalente al 86.92% en el 2009).

- **Gastos de Administración.-** Totalizaron en el periodo \$998.026 dólares y significaron el 1% de las ventas netas (\$718.160³ equivalente al 0.96% en el 2009).

- **Gastos de Ventas.-** Significaron en el periodo \$6.398.392 o 6.7% de las ventas netas (\$5.094.433 equivalente al 7.0% en el 2009).

- **Utilidad Operativa.-** Alcanzó la suma de \$ 5.398.840 y significó el 5.6% de las ventas netas (\$4.695.351 equivalente al 6.5% en el 2009).

- **Cartera Propia.-** Como se indicó, 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 2010 ascendió a \$15.539.190 (\$8.161.919 en el 2009).

La rotación de las cuentas por cobrar fue de 28 días (35 en el 2009).

- **Costo Financiero.-** Sumó \$ 590.610 y significó el 0.59% de las ventas (\$448.555 en el 2009 equivalente al 0.60%).

- **Ingresos no Operacionales.-** Por ingresos tales como intereses ganados en bancos, comisiones de financieras, arriendos y otros menores, percibimos \$ 437.571 (\$511.557 en el 2009).

- **Egresos no Operacionales.-** Por otros gastos no operacionales, intereses y comisiones bancarias, varios proyectos, estudios y gastos corporativos, cargos financieros de GMAC

emitimos un total de \$1.032.992 (\$1.191.497 en el 2009). Si no se considera el Costo Financiero mencionando antes, existió una erogación de \$442.389.

- **Utilidad Neta antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.-** La utilidad neta del ejercicio es de \$ 4.803.412 o 4.82% sobre la venta (\$4.015.412 o 5.38% en el 2009).

- **Rentabilidad Neta sobre la Inversión.-** Representó el 14.64% (15.74% en el 2009).

- **Rentabilidad Neta sobre el Capital antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.-** Representó el 53.37% (44.62% en el 2009).

- **Rentabilidad neta sobre el Patrimonio antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.-** Representó en este periodo el 42.93% (40.41% en el 2009).

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

En vista de lo expuesto y para cumplir con lo que establece la Superintendencia de Compañías, nos permitimos informales como conclusión:

- 1.- Las utilidades antes de impuestos y participación llegaron al 134% 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.
- 3.- No se registraron hechos extraordinarios en lo administrativo ni en lo legal.
- 4.- Los análisis comparativos con el ejercicio 2009 constan en los Estados Financieros que se integran a este informe.

Con estos antecedentes resumiendo los resultados del 2010: Se obtuvo una Utilidad Neta Antes de Impuestos y Participación de \$4.803.413; luego del correspondiente Pago a Trabajadores e Impuesto a la Renta según las normativas de ley se tiene una Utilidad Neta de \$3.081.846, de los cuales se plantea constituir una Reserva Legal del 10% de la Utilidad Neta (\$308.185) totalizando un valor de \$2.773.662 a disposición de los Accionistas.

PAGO DE IMPUESTOS POR UTILIDADES 2010	
Utilidad Contable antes de Participación	\$ 4.803.413
Participación Empleados y Trabajadores	-\$720.512
Impuesto Renta según Conciliación	-\$1.001.055
Utilidad Neta después Participación	\$3.081.846
Reserva Legal	-\$308.185
Utilidad a Disposición de Accionistas	\$2.773.662

Del valor total a disposición de los Accionistas de \$2.773.662, recomendamos que se capitalice la suma de \$2.000.000 (\$340.000 para inversiones en Activos Productivos), que se autorice a la administración para que se entregue \$630.000 en el transcurso de este año a la Compañía Bienes Raíces de la Sierra – Puntosierra S.A. en calidad de Préstamo de Accionistas, \$ 94.865 se envíe a Reserva Facultativa y la diferencia de \$48.797 se otorgue a los Accionistas como dividendo.

La Administración sugiere declarar un dividendo en efectivo a favor de los Accionistas por \$1.200.000, que se pagaría de acuerdo a lo que disponga la Junta; los dividendos provendrían de la Reserva Facultativa de la empresa; \$1.162.963 además de \$48.797 del Resultado del ejercicio, totalizando \$1.211.760 de los cuales se deduciría \$11.760 por concepto de Retención en la Fuente por Dividendos.

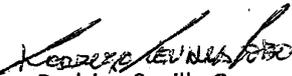
PROPUESTA DESTINO DE UTILIDADES 2010	
Utilidad a Disposición de Accionistas	\$2.773.662
Capitalización (Incluye \$340.000 con el 15% I.R)	\$2.000.000
Préstamo Accionistas a Punto Sierra	\$630.000
Envío a Reserva Facultativa ASSA	\$94.865
Entrega en Efectivo a Accionistas (De Resultados)	\$48.797
Declaración Dividendo para Accionistas	\$1.211.760
Entrega en Efectivo a Accionistas (De Reserva Facultativa)	\$1.162.963
Entrega en Efectivo a Accionistas (De Resultados)	\$48.797
Retención en la Fuente I.R. Dividendos	-\$11.760
A recibir Accionistas (Dividendo menos Retención)	\$1.200.000

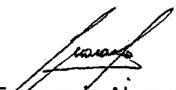
De esta manera la Composición del Patrimonio de la empresa quedaría estructurada como se indica en la tabla siguiente:

NUEVA COMPOSICION DEL PATRIMONIO							
	PATRIMONIO 31/12/2010	RESERVA LEGAL	RESERVA FACULTATIVA	CAPITALIZACION	DISTRIBUCION DIVIDENDOS	PUNTO SIERRA	PATRIMONIO 31/03/2011
Capital	\$9.000.000			\$2.000.000			\$11.000.000
Reserva Legal	\$1.026.015	\$308.185					\$1.334.200
Reserva Facultativa	\$1.162.963		\$94.865		(\$1.162.963)		(\$94.865)
Resultados 2010	\$3.081.846	(\$308.185)	(\$94.865)	(\$2.000.000)	(\$48.797)	(\$630.000)	\$0
TOTAL	\$14.270.824	\$0	\$0	\$0	-\$1.211.760	-\$630.000	\$12.429.065

Para terminar agradecemos al directorio, funcionarios y empleados por el apoyo brindado durante nuestra gestión.

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.


 Arq. Rodrigo Sevilla C.
PRESIDENTE


 Ing. Fernando Naranjo H.
GERENTE GENERAL

