

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

Marzo, 2014

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 2013.

I. ENTORNO GENERAL MACROECONOMICO.

El crecimiento de la economía mundial se redujo a 2.1% en 2013, inferior a 3.2% registrado en 2012. La actividad mundial se afianzó en el segundo semestre y se prevé una mejora para 2014-2015 gracias a la recuperación de las economías avanzadas. La demanda final en las economías avanzadas se expandió gracias a una mayor demanda de existencias. Sin embargo, se mantuvo la crisis financiera en la zona euro, mientras que se produjo un crecimiento moderado en Estados Unidos, todo lo cual influyó en los países latinoamericanos. En las economías de mercados emergentes, el repunte de las exportaciones fue el principal impulsor de la aceleración de la actividad.

Según el FMI, el Banco Mundial y la CEPAL, América Latina y el Caribe experimentaron un bajo crecimiento (2.6%) producto de un menor dinamismo de la demanda externa, una mayor volatilidad de las finanzas a nivel internacional y una caída en el consumo interno. Las dos economías más grandes de la región, Brasil y Argentina, crecieron un 2.4% y 4.5% respectivamente, producto entre otros factores de la caída de las exportaciones latinoamericanas y caribeñas hacia Estados Unidos y la eurozona, debido a la recesión o bajo desempeño en muchos de sus países.

Refiriéndonos a lo acontecido en Ecuador, algunos de los aspectos más relevantes que se suscitaron en el país en el 2013 se indican a continuación. En el ámbito político, se cumplió con un nuevo proceso electoral que determinó la reelección del Poder Ejecutivo y cambios en el Poder Legislativo; en el ámbito legal, se aprobó la Nueva Ley de Comunicación, la Ley de Reforma a la Ley de Minería y el Código Orgánico Integral Penal; en política internacional, el Ecuador consolidó relaciones con sus vecinos Colombia y Perú, y mantuvo a China como socio estratégico, además de promover acercamientos con Rusia, Bielorrusia e Irán; comercialmente, el Ecuador renunció de manera unilateral a los beneficios de las preferencias arancelarias andinas ATPDEA, y se continuaron las rondas

de negociación para fortalecer acuerdos comerciales con la Unión Europea; en aspectos internos, se presentó el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 y se decidió la explotación de los pozos petroleros que yacen en el Parque Nacional Yasuní al no haber conseguido la contribución económica de la comunidad internacional, entre otros.

La economía del Ecuador en el 2013 tuvo un crecimiento del Producto Interno Bruto de 4.05% frente al 5.1% del 2012 y 8% del 2011. El PIB fue de \$93.577 millones en el 2013, \$5.040 per cápita. El precio del petróleo mantuvo un promedio efectivo anual de \$91.6 por barril respecto a \$93 del año pasado.

La inflación pasó de 4.16% en el 2012 a 2.70% en el 2013. La Canasta Básica se encareció en \$25.16, de \$595.70 en Diciembre 2012 pasó a \$620.86 en Diciembre 2013. La Canasta Vital alcanzó \$442.10 (\$431.32 en el 2012).

El desempleo continuó su tendencia de decrecimiento llegando a 4.86% en Diciembre (5.04% en 2012 y 5.07% en 2011). El subempleo subió 3.52 puntos porcentuales, al subir de 39.83% a 43.35%.

El aumento del Salario Mínimo para el 2013 fue de \$26, de \$292 a \$318.

El Riesgo País, a finales del año 2013 llegó a 549 puntos, valor inferior al indicador de Diciembre de 2012 que fue de 826 puntos.

En Diciembre de 2013 la tasa de Incidencia de la Pobreza de la población urbana del país se ubicó en 17.6% (16.1% en 2012) disminuyendo en 1.5%.

Los depósitos en el Sistema Financiero en Diciembre de 2013 llegaron a \$27.465 millones (29.4% del PIB) frente a \$24.147 millones en Diciembre 2012 (31.1% del PIB). Mientras tanto el volumen de Crédito Total otorgado por el Sistema Financiero Privado se situó en \$22.773 millones (\$20.427 millones en el 2012).

La Balanza Comercial Total durante el año 2013 registró un déficit de -\$1.084 millones, saldo que al ser comparado con el obtenido en el año 2012 que fue de -\$440.6 millones, este se incrementó en -\$643.4 millones. La Balanza Comercial Petrolera tuvo un saldo favorable de \$8.027 millones es decir 4.0% menos de superávit comercial que en el 2012 (\$8.350 millones). La Balanza Comercial No Petrolera contabilizó un saldo negativo de -\$9.111 millones (3.5% más que en 2012 que fue de -\$8.791 millones).

La exportaciones totales en valores FOB alcanzaron \$24.958 millones creciendo en 4.8% (\$23.765 millones), los Productos Petroleros alcanzaron \$14.108 millones y los No Petroleros \$10.850. Las importaciones totales en valor FOB llegaron a \$26.041 millones es decir 7.6% más que el 2012 (\$24.205 millones).

El presupuesto general del estado del 2013 aprobado por la Asamblea Nacional se determinó en \$32.366 millones (\$26.109 millones en el 2012). Además, se aprobó el presupuesto estatal para el 2014, mismo que asciende a \$ 34.300 millones, comparado con el presupuesto del 2013 indica un incremento de \$ 1.933,81 millones que equivalen a 5,9%. De este modo el Gobierno busca cumplir con los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 y con la reactivación de la matriz productiva.

II. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y LA COMPAÑÍA.

En el año 2013 el Gobierno ecuatoriano continuó con la promulgación y reforma de varias leyes que afectaron al sector comercial en todo el país. Se destacan algunas de ellas como son: Ley Orgánica de Regulación y Poder de Mercado, Ley para Reprimir el Lavado de Activos, Ley de Régimen Tributario Interno, Reformas a la Ley de Seguridad Social, Reformas al Código de Trabajo, Ley Orgánica de Transporte, Tránsito y Seguridad Vial, entre otras.

Para el sector Automotriz se modificaron ciertas regulaciones referentes al proceso de matriculación y entrega de vehículos que afectaron la comercialización de unidades nuevas. Además se realizaron ciertas inclusiones en el Reglamento Técnico Ecuatoriano INEN RTE INEN 034 (Elementos mínimos de Seguridad en Vehículos Automotores).

En el año 2013 la industria automotriz nacional sufrió una contracción porcentual de 5.9%, se comercializaron 113.940 unidades mientras que en el año 2012 se vendieron 121.092 vehículos.

A nivel nacional la marca Chevrolet se consolidó nuevamente como líder absoluto con una participación de mercado de 44.1% con 50.195 unidades (45.4% o 54.947 en el 2012).

La Zona Central del país representó el 10.6% del tamaño total de la industria automotriz del país (decreció 0.3% frente al 2012), la venta total de vehículos nuevos disminuyó en 8.6% pasando de 13.261 en el 2012 a 12.118 en el 2013. La participación anual acumulada de mercado de GM en nuestra zona fue de 42.3% con 5.121 autos (42.5% de participación y 5.640 unidades en el 2012).

La situación general de la industria automotriz impactó en la gestión comercial de ASSA con una disminución en el volumen de autos livianos. Sin embargo, dentro de la Red de Concesionarios de GM nos ubicamos en el segundo puesto dentro del ranking de ventas generales de vehículos (livianos y pesados) representando el 8.5% de las ventas totales nacionales de Chevrolet.

Respecto a la introducción de nuevos productos en la línea comercial, GM introdujo en el año 2013 la nueva Pick-up D-MAX diésel (RT-50) con una gama completa en diversas

versiones 4x2 y 4x4, productos que han tenido una respuesta muy favorable del mercado. Otro vehículo nuevo fue el Chevrolet Tracker en el segmento de SUVs, mismo que lamentablemente experimentó problemas de disponibilidad y variación prematura de precio.

La Gestión Comercial de la empresa se mantuvo con una sólida estructura de la fuerza de ventas, finalizando el año con 63 asesores (38 en Livianos, 11 en Pesados, 6 en Comonuevos y 8 en Chevyplan). Nuevamente se priorizó la gestión comercial de vehículos livianos y mediante el apoyo de expertos internacionales se robusteció el Modelo de Prospección de Clientes y el esquema de Venta Integral, potencializando la comercialización de Accesorios, Dispositivos, Crédito Directo y la recepción de autos Usados.

En el año 2013 resaltamos además el establecimiento de un nuevo Contact Center propio de ASSA que contribuyó de manera importante a la obtención de negocios adicionales.

El nivel de Servicio a los Clientes se mantuvo en niveles altos con ligeros inconvenientes en el área de ventas debido al nuevo proceso de matriculación y entrega de vehículos nuevos. En el área de Postventa los índices para clientes de Garantías y Pagos mejoraron.

El resultado del área de camiones reflejó un valor similar al año 2012 en venta de unidades, destacándose las provincias de Cotopaxi y Chimborazo que experimentaron crecimientos porcentuales de dos dígitos.

La línea de Comonuevos continuó su operación comercial de igual manera con un volumen de ventas de 400 unidades (398 unidades en el 2012), cuidando en cada negocio su rentabilidad y manteniendo márgenes adecuados.

Por otra parte, es importante destacar la excelente gestión comercial en el área de Chevyplan, que permitió a ASSA consolidarse nuevamente en el 2013 como líder absoluto a nivel nacional al lograr la venta de 341 planes de compra programada de automóviles con un crecimiento de 10% y un sobrecumplimiento de 194% del valor objetivo, superando de este modo ampliamente al resto de Concesionarios de la Red GM.

En relación al área de Crédito y Negocios, ASSA financió 543 vehículos nuevos (905 en el 2012), generando en todo el año por crédito directo una cartera de \$ 10.452.000 (\$17.811.103 en el 2012), administrando al cierre del ejercicio en cartera \$28.056.670 (\$30.333.409 en el 2012). Su nivel de vencimiento se ubicó en 8.41% al finalizar el año (6.97% en el 2012). Se efectuaron en total 11 operaciones de venta de cartera al sistema financiero por \$ 5.384.086 (10 operaciones por \$ 11.695.231 en el 2012).

En el área Financiera, se cumplieron todas las regulaciones tributarias y legales. Respecto al proceso de Emisión de Obligaciones y Papel Comercial nuevamente se obtuvo la

calificación de riesgo AA otorgada por la calificadora de riesgos internacional "Bank Watch Ratings S.A.". Se continuó con la Tercera Emisión de Obligaciones por un valor de \$ 5.000.000 a un plazo de 3 años, misma que terminará en el 2014 existiendo un valor remanente de pago de \$ 1.000.000. Además en el 2013 se inició la Cuarta Emisión de Obligaciones por un valor de \$ 5.000.000 divididos de la siguiente manera: Papel Comercial \$ 2.000.000 (2 años), Obligaciones Clase A \$ 1.500.000 (3 años), y Obligaciones Clase B \$ 1.500.000 (4 años).

En el 2013, fruto de una acertada gestión integral en todos los frentes del negocio, ASSA en forma satisfactoria fue reconocida nuevamente ingresando al selecto grupo del Club del Presidente de General Motors, máxima distinción a nivel nacional dentro de la familia Chevrolet. Otras menciones notables dentro del Club del Presidente fueron las nominaciones entre las mejores empresas de la Red GM en la categoría de Administración y Finanzas, y en la categoría de Satisfacción de Clientes y GM Difference.

El área de Postventa de igual manera fue potencializada manteniendo su estructura, iniciativas y programas comerciales (CRM, Clientes Para Siempre). Los diversos estándares de procesos y calidad de GM-Difference alcanzaron niveles superiores en las auditorias de GM. Además, se obtuvo reconocimientos trimestrales como líderes nacionales en Servicio al Cliente CSI en Riobamba, Latacunga y Norte. Se implementó el Nuevo Servicio Personalizado (Atendimiento Premium) en la Matriz con óptimos resultados, complementado exitosamente con las mejores prácticas de gestión recomendadas por consultores internacionales automotrices.

Para fortalecer el crecimiento de Postventa además se impulsó el Taller Móvil de ASSA, mismo que ha permitido fidelizar a nuestros clientes flotistas mediante este servicio diferenciado in-situ. El área de Flotas representó el 24% del total de autos vendidos por ASSA. Nuevamente, cumpliendo exigentes requisitos de General Motors logramos conservar nuestra participación en el Programa FEP (Fleet Excellence Program) de GM, reservado para Concesionarios exclusivos.

Administrativamente, se organizaron programas de capacitación para las diversas áreas técnicas, administrativas y comerciales. De igual manera eventos de integración, talleres de valores, etc. priorizando la existencia de un Clima Laboral apropiado. Observando las nuevas exigencias legales además se continuó con la gestión del Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional y de la Unidad de Análisis Financiero UAF para el control de lavado de Activos.

Finalmente, respecto a la infraestructura del Concesionario se realizaron adecuaciones y mejoras importantes en ciertas fachadas (Latacunga y Américas), automatización del sistema de lubricación en Taller Matriz, remodelación parcial del Showroom en la Matriz y se trabajó además en el Proyecto de Seguridad de varias agencias mediante la instalación de un sistema visual de vigilancia integrado.

III. VENTAS DE LA EMPRESA.

VEHÍCULOS AUTOMOTORES.-

Las ventas de vehículos en el 2013, incluyendo livianos y pesados, sin considerar las transferencias alcanzaron \$ 87.067.881 (\$ 90.974.628 en el 2012), comercializándose 4.160 unidades (4.586 en el 2012) divididos en 3.722 vehículos livianos (4.143 en el 2012) y 438 vehículos pesados (443 en el 2012).

Respecto a livianos, la distribución del mix de producto varió, decreció el segmento de pasajeros del 61% al 54%, el segmento de utilitarios subió del 18% al 20%, el de camionetas creció del 20% al 24% y el de vans mantuvo el 2%. La distribución zonal de las ventas se resume de la siguiente manera: Matriz un 35% con 1.323 unidades, ASO Norte un 10% con 372 autos, ASO Américas un 11% con 406 vehículos, acumulando 2.101 autos en la ciudad de Ambato (56%). Además el ASO Riobamba representó el 29% con 1.081 autos y, el ASO Latacunga un 15% con 540 vehículos.

En el área de pesados, la Matriz vendió 147 unidades (34%), Riobamba 89 (20%), Latacunga 110 (25%), Norte 60 (14%) y Américas 32 (7%).

La participación de flotas representó el 24% del total de autos vendidos.

La rentabilidad bruta en vehículos, sin transferencias, para el 2013 fue del 9.04% (9.41% para el 2012). Considerando transferencias se obtuvo 8.77% (9.16% en el 2012).

Se alcanzó un cumplimiento parcial del presupuesto de ventas en dólares, llegando al 95% (Sin Transferencias).

PARTES Y ACCESORIOS.-

La venta de Partes (Repuestos) alcanzó la suma de \$ 6.234.597 (\$ 6.057.178 en el 2012) con relación al presupuesto esta cifra fue del 96%. De esa cantidad el 34.4% se comercializó en la Matriz, 25.6% en Camiones, 8.1% a través del ASO Norte, 19.4% por el ASO Riobamba, 10.2% por el ASO Latacunga y Taller Móvil 2.3%.

La utilidad bruta sobre la venta de Repuestos fue de 24.7% (25.2% en el 2012). Los gastos operativos significaron \$ 731.731 (11.7% de las ventas), alcanzando una utilidad neta de \$ 807.206 o 12.9% de las ventas (\$ 802.011 o 13.2% en el 2012).

En la línea de Accesorios las ventas sumaron \$1.058.103 (\$1.035.295 en el 2012), respecto al presupuesto constituye un 96%. La distribución por agencia fue la siguiente: Matriz un 41.4%, Riobamba un 29.3%, Norte 14.3%, Latacunga un 15.0%.

La utilidad bruta de Accesorios sobre la venta fue de 28.8% (28.7% en el 2012). Los gastos operativos alcanzaron \$92.009 (8.7% de las ventas), logrando una utilidad neta de \$212.670 o 20.1% de las ventas (\$202.699 o 19.6% en el 2012).

Las cifras consolidadas de Partes y Accesorios (incluyendo el Taller Móvil) reflejan ventas totales de \$7.292.701 (96% respecto al presupuesto), utilidad bruta de 25.3%, y la utilidad neta de \$1.019.875 o 14.0% sobre ventas (15.1% presupuestado).

La rotación de partes y accesorios fue en promedio de 3.5 veces en el año 2013 (4.2 veces total en el 2012). En cuanto al inventario de baja rotación y obsoleto, pasó de \$23.718 que manteníamos a Diciembre del año 2012 a \$89.472 al 31 de Diciembre del 2013; este valor equivale al 5.5% respecto del inventario total (1.8% en el 2012).

TALLERES DE SERVICIO .-

En el año 2013, el número de vehículos que ingresaron a los talleres de servicio de la compañía fue de 31.899 (29.824 en el 2012), registrándose un crecimiento del 6.95%. La participación de cada agencia fue: Matriz 8.661 (27.2%), Norte 2.856 (9.0%), Riobamba 7.213 (22.6%), Latacunga 5.676 (17.8%), Camiones 4.829 (15.1%), Latonería Matriz 1.315 (4.1%), Latonería Riobamba 661 (2.1%), Latonería Latacunga 388 (1.2%) y Taller Móvil 300 (0.9%).

En términos económicos, los Talleres de Servicio facturaron en mano de obra, lubricantes, trabajos afuera, latonería y pintura la cantidad de \$3.301.716 (\$3.005.904 en el 2012), y la utilidad neta fue de \$784.396 o 23.8% sobre ventas (\$674.210 o 22.4% sobre ventas en el 2012).

El costo hora hombre promedio a fin de año de todos los talleres en mecánica se ubicó en \$21.21 incluido el nuevo Taller Móvil (\$28.77 en el 2012); en latonería y pintura el costo hora hombre del año 2013 fue de \$12.87 incluido el nuevo Taller de Latonería Latacunga (\$13.29 para el 2012); en lavadoras \$20.13 (\$23.54 en el 2012).

El presupuesto de ventas de esta línea de negocio se cumplió al 97%.

COMONUEVOS.-

En el 2013 esta línea de negocio comercializa sin ventas a patios 400 unidades (398 en el 2012), con un crecimiento de 0.5% en ventas, el margen bruto sin incluir las ventas a otros patios fue de 7.4% (7.9% en el 2012) y se generó un ingreso neto por comisiones de intermediación de \$ 538.749 (\$ 551.709 en el 2012).

Se cumplió el presupuesto de ingresos al 93%.

CRÉDITO Y NEGOCIOS.-

Los ingresos generados por el área de Crédito y Negocios en el 2013 fueron de \$ 2.268.787 (\$ 1.741.431 en el 2012), llegando a una utilidad neta de \$ 1.349.300 o 59.47% (\$ 1.289.411 o 74% de las ventas en el 2012).

La cartera colocada en Crédito Directo para el financiamiento de vehículos solo nuevos fue de \$ 9.080.490 de los cuales en Livianos se financiaron \$ 5.286.183 y en Pesados \$ 3.794.307. Adicionalmente en Comonuevos colocamos \$ 1.372.227, totalizando en toda la línea de vehículos \$ 10.452.717.

El total general de la Cartera de ASSA al 31 de diciembre del 2013 fue de \$ 28.056.670 (\$ 30.333.409 en Dic. 2012), misma que se descompone en Cartera Vendida (Administrada por ASSA): \$ 9.182.030 (32.7%) y Cartera Propia: \$ 18.874.640 (67.3%). Esta última con una composición de Corto Plazo (73.6%) y Largo Plazo (26.4%).

La cartera vencida al cierre del ejercicio en vehículos (sin Bancos ni Financieras) fue del 2.16% en livianos y 6.79% en pesados (caso puntual de un cliente). La cartera total vencida (incluido Bancos, Financieras, Talleres, Repuestos) fue de 8.41% (6.18% en el 2012).

IV. SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑIA.

Las cifras que se presentan a continuación se obtienen de los Estados Financieros preparados bajo las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF. Debe aclararse que en el 2013 se realizaron varias provisiones importantes que afectaron el resultado anual.

- **Resultados.-** Las ventas netas incluyendo Comonuevos y Dispositivos en el periodo alcanzaron la suma de \$ 109.510.698 (\$ 112.832.294 en el 2012) considerando transferencias, y la utilidad bruta llegó a \$ 11.164.090 equivalente al 10.19% (\$ 11.723.617 en el 2012 equivalente al 10.39%).

- **Costo de Ventas**.- Los costos de Venta (con costos de Taller) alcanzaron la suma de \$ 98.346.608 y significaron el de 89.81% las ventas netas (\$ 101.108.677 equivalente al 89.61% en el 2012).

- **Gastos de Ventas**.- Significaron en el periodo \$ 6.183.986 (Cifra No incluye Gastos Operativos de Crédito) o 6.0% de las ventas netas (\$ 6.238.659 o 5.5% en el 2012).

- **Resultado Operativo**.- Alcanzó la suma de \$ 5.065.029 (Cifra solo considera líneas productivas de negocio) y significó el 4.6% de las ventas netas (\$ 5.540.208 equivalente al 4.9% en el 2012).

- **Gastos de Administración**.- Totalizaron en el periodo \$ 1.134.926 y significaron el 1.14% de las ventas netas (\$ 1.036.382 equivalente al 0.95% en el 2012).

- **Utilidad Operativa**.- Se llegó a un valor de \$ 4.042.667 (Utilidad Bruta menos Gasto de Ventas sin Crédito y menos Gasto Administrativo) y significó el 3.7% de las ventas netas (\$ 4.503.826 o 4.0% en el 2012).

- **Ingresos no Operacionales**.- Por ingresos tales como intereses ganados en bancos, comisiones de financieras, arriendos, y otros menores, percibimos \$ 289.706 (\$ 469.460 en el 2012). La unidad de Crédito Directo por intereses, comisiones y seguros ingresó además \$ 2.268.787 (\$ 1.741.431 en el 2012). Con el resto de rubros menores el total de ingresos fue de \$ 2.757.267 (\$ 2.270.930 en el 2012).

- **Egresos no Operacionales**.- Por otros gastos no operacionales, intereses y comisiones bancarias, varios proyectos, estudios y gastos corporativos, cargos financieros de BPAC emitimos un total de \$ 835.635 (\$ 1.102.493 en el 2012) (Sin gastos de Venta de Cartera).

- **Costo Financiero**.- Sumó \$ 1.293.261 y significó el 1.1% de las ventas (\$ 853.529 en el 2012 equivalente al 0.7%). Esta cifra incluye Intereses y Comisiones Financieras y Bancarias.

- **Utilidad Neta antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta**.- La utilidad neta de ejercicio es de \$ 4.846.738 o 4.43% sobre la venta (\$ 5.164.992 o 4.58% en el 2012).

- **Rentabilidad Neta sobre la Inversión Prom.**- Representó el 10.47% (12.61% en el 2012).

- **Rentabilidad Neta sobre el Capital Prom. antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta**.- Representó el 44.06% (46.95% en el 2012).

- **Rentabilidad neta sobre el Patrimonio Prom. antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta**.- Representó en este periodo el 21.76% (25.53% en el 2012).

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

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

- 1.- Las utilidades antes de impuestos y participación llegaron al 88% 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 2012 constan en los Estados Financieros que se integran a este informe.

Con estos antecedentes resumiendo los resultados del 2013 y expresando los mismos según las Normas Internacionales de Información Financiera NIIFs: Se obtuvo una Utilidad Neta Antes de Impuestos y Participación de \$ 4.846.738,20; luego del correspondiente Pago a Trabajadores e Impuesto a la Renta según las normativas de ley se tiene una Utilidad Neta de \$ 3.158.464,20, de los cuales se constituye una Reserva Legal del 10% de la Utilidad Neta (\$ 315.846,42) totalizando un valor de \$ 2.842.617,78 a disposición de los Accionistas.

PAGO DE IMPUESTOS POR UTILIDADES 2012 - NIIF	
Utilidad Contable antes de Participación	\$ 4.846.738,20
Participación Empleados y Trabajadores	-\$ 727.011,00
Impuesto Renta según Conciliación	-\$ 961.263,00
Utilidad Neta después Participación	\$ 3.158.464,20
Reserva Legal	-\$ 315.846,42
Utilidad a Disposición de Accionistas	\$ 2.842.617,78

Del valor total a disposición de los Accionistas de \$ 2.842.617,78, la Administración sugiere declarar un dividendo en efectivo a favor de los Accionistas por \$ 1.400.000, valor del cual se deberá disminuir el impuesto sobre el dividendo recibido (Retención en la Fuente por Dividendos por parte de la empresa \$ 8.887,35) que se pagaría de acuerdo a lo que disponga la Junta y la diferencia de \$ 1.442.617,78 se envíe a la cuenta Reserva Facultativa.

PROPIEDAD DESTINO DE UTILIDADES 2013	
Utilidad a Disposición de Accionistas	\$ 2.842.617,78
Envío a Reserva Facultativa ASSA	\$ 1.442.617,78
Entrega en Efectivo a Accionistas (De Resultados)	\$ 1.400.000,00
Declaración Dividendo para Accionistas	\$ 1.400.000,00
Entrega en Efectivo a Accionistas (De Resultados)	\$ 1.391.112,65
Retención en la Fuente I.R. Dividendos	-\$ 8.887,35
A recibir Accionistas (Dividendo menos Retención)	\$ 1.391.112,65

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

NUEVA COMPOSICIÓN DEL PATRIMONIO - NIIF						
	PATRIMONIO 31/12/2013	RESERVA LEGAL	RESERVA FACULTATIVA	CAPITALIZACION	DISTRIBUCION DIVIDENDOS	PATRIMONIO 31/03/2014
Capital	\$ 11.000.000,00					\$ 11.000.000,00
Reserva Legal	\$ 1.996.311,41	\$ 315.846,42				\$ 2.312.157,83
Reserva Facultativa	\$ 3.370.222,78		\$ 1.503.208,78			\$ 4.873.431,56
Resultados	\$ 3.518.366,78					\$ 3.518.366,78
Acumulados adopción NIIF*						
Utilidad/ / Pérdida Años Anteriores	\$ 74.821,26					\$ 74.821,26
Resultados Integrales Otros 2013**	\$ 60.591,00		(\$ 60.591,00)			\$ 0
Resultados 2013	\$ 3.158.464,20	(\$ 315.846,42)	(\$ 1.442.617,78)		(\$ 1.400.000,00)	\$ 0
TOTAL	\$ 23.178.777,43	\$ 0	\$ 0		(\$ 1.400.000,00)	\$ 21.778.777,43

* Provenientes de la conversión inicial NIIF y aplicación NIIF en los ejercicios económicos 2009 y 2010

* Ajuste realizado en el año 2013 por variación de la NIIF 19 en Jubilación Patronal años anteriores. De acuerdo a PWC, este valor no debe pagar impuesto a la renta, ni tampoco es base para el pago de utilidades, sin embargo sí está a disposición de los accionistas.

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