

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

Marzo, 2015

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 2014.

I. ENTORNO GENERAL MACROECONOMICO NACIONAL.

Algunos de los aspectos más relevantes que se suscitaron en el Ecuador en el 2014 fueron los siguientes: la alta fluctuación del precio del petróleo, el agresivo endeudamiento público, las restricciones a importaciones como parte del cambio de la matriz productiva, el cierre de la negociación comercial con la Unión Europea, la aprobación del Código Monetario y otras Leyes, las nuevas cocinas de inducción, el dinero electrónico, entre otros.

La alta variación del precio del petróleo, que en Enero se cotizaba en \$93 por barril y que luego de 12 meses bajó hasta menos de \$52 impactó gravemente en la economía ecuatoriana, adicional al ritmo elevado del gasto público. El Gobierno recurrió al endeudamiento para financiar el presupuesto, con emisión de bonos en los mercados nacional e internacional, créditos chinos, préstamos con garantía del oro de la reserva, etc.

Las restricciones a las importaciones frenaron el ingreso de bienes de consumo y de materias primas a inicios del 2014, sin embargo la caída de la actividad productiva obligó al Régimen a flexibilizar la medida incluso por la presión de países vecinos y la negociación con la Unión Europea. Se firmaron acuerdos entre empresas y el Gobierno, para bajar las importaciones y comprar más a proveedores locales como parte del cambio de la matriz productiva.

El hecho económico de mayor relevancia fue el cierre del acuerdo comercial con la Unión Europea, luego de una negociación que duró casi siete años. Se estima que entrará en vigencia el segundo semestre de 2016.

La vigencia de nuevas leyes y normas económicas destacaron además en el año 2014.

El Código Monetario y Financiero cambió las reglas para los sectores bancario, de valores, cooperativo y de seguros. Se regularon las actividades financieras y se reorganizó el sistema financiero público, además de normar el crédito para destinarlo a actividades productivas. Se creó una Junta con amplios poderes que controlará la liquidez de la economía.

La nueva Ley de Telecomunicaciones fue aprobada por la Asamblea Nacional, reformándola luego de 22 años, priorizando la libre competencia y la reducción de distorsiones en el mercado de telecomunicaciones.

La Ley de Recursos Hídricos, de igual manera entró en vigencia reemplazando a la ley establecida en 1972, misma que regula el uso de estos recursos desprivatizando su control y eliminando las juntas indígenas que los administraban en ciertos casos.

La Ley de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal fue suscrita también en diciembre, con el objeto de evitar la reducción de inversión social en el 2015 y hacer frente a la caída del precio del petróleo.

Otro aspecto relevante fue el lanzamiento del Régimen de un programa para reemplazar 3,5 millones cocinas de gas por cocinas eléctricas de inducción de alta eficiencia, con el objeto de reducir el subsidio al combustible e incentivar el cambio de matriz energética.

Debe mencionarse además la iniciativa del Banco Central del Ecuador para la implementación del dinero electrónico en ciertas transacciones. La moneda electrónica se estableció como un medio de pago voluntario que usa el celular para la compra de bienes o pago de servicios. Se iniciaron las operaciones de prueba.

La economía del Ecuador en el 2014 tuvo un crecimiento del Producto Interno Bruto de 3.5% frente al 4.6% del 2013 y 5.2% del 2012. El PIB fue de \$101.094 millones en el 2014, \$6.200 per cápita aprox. El precio del petróleo exportado mantuvo un promedio efectivo anual de \$84.2 por barril respecto a \$95.6 del año pasado. En Diciembre el precio cayó por debajo de \$50 por barril.

La inflación pasó de 2.70% en el 2013 a 3.67% en el 2014. La Canasta Básica se encareció en \$25.44, de \$620.86 en Diciembre 2013 pasó a \$646.30 en Diciembre 2014. La Canasta Vital alcanzó \$466.59 (\$442.10 en el 2013).

El desempleo, según proyección de la OIT presenta un crecimiento sostenido, de 4.15% en 2013 a 4.61% en 2014 y luego 4.95% para el 2015. Sin embargo el INEC afirma que en Diciembre 2014 la tasa de empleo adecuado a nivel nacional fue de 49.28%, la tasa de desempleo 3.80% y el empleo inadecuado de 46.69%.

El aumento del Salario Mínimo para el 2014 fue de \$22, de \$318 a \$340.

El Riesgo País, a finales del año 2014 llegó a 883 puntos, valor superior al indicador de Diciembre de 2013 que fue de 549 puntos.

La pobreza a nivel nacional se ubicó en 22.49% y la pobreza extrema en 7.65%. En el área rural, la pobreza alcanzó el 35.29% y la pobreza extrema el 14.33%. En el área urbana la pobreza llegó al 16.43% y la pobreza extrema a 4.49%.

Los depósitos en el Sistema Financiero en Diciembre de 2014 llegaron a \$27.888 millones (27.6% del PIB) frente a \$25.848 millones en Diciembre 2013 (26.7% del PIB). Mientras tanto el volumen de Crédito Total otorgado por el Sistema Financiero Privado se situó en \$23,7 millardos (\$22,7 millardos en el 2013).

La Balanza Comercial Total durante el año 2014 registró un déficit de -\$727 millones (-\$1.041 millones en el 2013). La Balanza Comercial Petrolera tuvo un saldo favorable de \$6.885 millones es decir 15.8% menos de superávit comercial que en el 2013 (\$8.180 millones). La Balanza Comercial No Petrolera contabilizó un saldo negativo de -\$7.612 millones (disminuyó su déficit en 17.5% respecto al valor del 2013 que fue de -\$9.221 millones).

Las exportaciones totales en valores FOB alcanzaron \$25.732 millones creciendo en 3.6% (\$24.847 millones), los Productos Petroleros alcanzaron \$13.302 millones y los No Petroleros \$12.429 millones. Las importaciones totales en valor FOB llegaron a \$26.459 millones es decir 2.2% más que el 2013 (\$25.888 millones).

El presupuesto general del estado del 2014 aprobado por la Asamblea Nacional se determinó en \$34.300 millones (\$32.366 millones en el 2013 y \$26.109 millones en el 2012). El presupuesto estatal para el 2015, luego de un 3.9% de reducción debido a la caída del precio internacional del petróleo, asciende a \$ 34.897 millones, frente a un valor previo aprobado en Noviembre de 2014 de \$ 36.317 millones.

II. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y LA COMPAÑÍA.

Para el año 2014, la industria automotriz ecuatoriana ya fue regulada en lo referente al cupo de vehículos importados y nacionales, reglamentación que finalizaba en Diciembre de 2014. A finales del año se decidió extender dicho decreto, y el COMEXI mediante la Resolución 039 limitó de manera radical los volúmenes para el año 2015.

Por otro lado, el nuevo Reglamento Técnico RTE INEN 034, sobre elementos mínimos de seguridad fue expedida en octubre pasado y se concedió 180 días para su cumplimiento. Además se estableció un plazo de un año para que cada modelo sea probado y certificado en laboratorios internacionales de acuerdo a la normativa de las Naciones Unidas. Los

elementos más destacados de esta normativa son los siguientes: el mecanismo Isofix (ganchos de seguridad para asientos de bebés); los frenos ABS; el control de estabilidad para evitar volcamientos (plazo hasta el 2018); la exigencia de doble bolsa de aire, complementada con una alerta acústica para el cinturón de seguridad; y finalmente la protección frontal y lateral en el diseño del vehículo. Todas estas exigencias contribuyeron para que se encarezcan los precios de los vehículos.

En el año 2014 la industria automotriz nacional experimentó un crecimiento porcentual de 5.3%, se comercializaron 120.025 unidades mientras que en el año 2013 se vendieron 113.940 vehículos.

A nivel nacional la marca Chevrolet se consolidó nuevamente como líder absoluto con una participación de mercado de 44.6% con 53.574 unidades (44.1% o 50.195 en el 2013). Los mayores competidores fueron: KIA 10.0%, Hyundai 8.9%, Mazda 5.8%, Toyota 5.4%, Nissan 5.0%, entre otros. La distribución de mix de producto en todo el país fue similar al año 2013, el segmento de Pasajeros representó el 41.0%, SUVs el 25.1%, Pick ups 19.4%, Camiones 9.7%, Vans 3.7% y Buses 1.1%.

La Zona Central del país representó el 10.10% del tamaño total de la industria automotriz del país (decreció 0.5 puntos frente al 2013), la venta total de vehículos nuevos fue análoga pasando de 12.122 en el 2013 a 12.123 en el 2014. La participación anual acumulada de mercado de GM en nuestra zona fue de 39.7% con 4.818 autos (42.2% de participación y 5.121 unidades en el 2013).

La situación de la industria automotriz en la zona Centro se vio afectada por una disminución de la demanda especialmente en el segmento de pasajeros. ASSA sufrió una fuerte contracción en las ventas de los modelos SPARK, AVEO FAMILY y SAIL. Se efectuaron análisis profundos conjuntamente con General Motors, estableciéndose que la reducción de ventas ocurrió por la limitación en la capacidad de pago del mercado en este segmento. Incluso se determinó la inexistencia de modelos comparables de la competencia.

Respecto al lanzamiento de nuevos productos en la línea comercial, GM introdujo en el año 2014 la nueva D-Max versión Gasolina con interesantes prestaciones y una apariencia similar a las exitosas camionetas versión Diesel. Además el nuevo Vitara SZ NEXT con una gama completa en diversas versiones 4x2 y 4x4, productos que han tenido una respuesta muy favorable del mercado. Finalmente, retornaron las van N300 incorporándose el Doble Airbag (Carga) y ABS (Pasajeros) para el segundo semestre, luego de varios meses de desabastecimiento de GM por inconvenientes con los proveedores internacionales.

Dentro de la Red de Concesionarios de GM nos ubicamos en el tercer puesto dentro del ranking de ventas de vehículos pesados, sin embargo, producto de la fuerte contracción

en la venta de vehículos livianos, ASSA representó el 6.9% de las ventas totales nacionales de Chevrolet (8.5% en el 2013).

A pesar de la disminución en la comercialización de unidades, ASSA recibió el pago de la Política Comercial por parte de GM en varios meses obteniendo una cifra de \$294.480 anuales, superior a los años anteriores (\$187.373 en el 2013 y \$ 204.693 en el 2012).

Como parte de la estrategia Comercial se consolidó el modelo de Prospección de Clientes a través de la Fuerza comercial y fundamentalmente mediante el nuevo Contact Center propio de ASSA que contribuyó de manera importante a la obtención de negocios adicionales. Nuevos canales de mercadeo se exploraron, con fuerte presencia en redes digitales e Internet. Además, se destaca el inicio del programa internacional de Excelencia en Ventas, patrocinado por GM y reservado para los concesionarios del Club del Presidente.

La Gestión Comercial de la empresa se mantuvo con una sólida estructura de la fuerza de ventas. Se efectuaron nuevas contrataciones de varios asesores y Gerentes de Agencias buscando un refrescamiento de los equipos, aspecto que sin embargo también repercutió negativamente en el nivel de ventas en el corto plazo. Al final del año contamos con 74 asesores comerciales (48 en Livianos, 11 en Pesados, 7 en Comonuevos y 8 en Chevyplan).

El nivel de Servicio a los Clientes se mantuvo en niveles altos. En el área de ventas se logró un valor de 93.2% en la satisfacción de nuestros clientes para finales de año, ubicándonos en segundo puesto a nivel nacional. En el área de Postventa los índices para clientes de Garantías y Pagos de igual manera reflejaron 85.7% y 80.7% respectivamente.

Los diversos estándares de procesos y calidad de GM-Difference se conservaron en niveles superiores en las auditorias de GM. Se obtuvo reconocimientos continuos a nuestros técnicos, asesores y Jefes de Taller como parte del Programa Gente Chevrolet que reconoce la excelencia en el servicio al cliente. Se expandió el Servicio Personalizado (Atendimiento Premium) al resto de agencias, mismo que se lo inició en 2013 en la Matriz con óptimos resultados, complementado exitosamente con las mejores prácticas de gestión recomendadas por consultores internacionales automotrices.

En el Área de Repuestos, se fortaleció la estructura comercial para gestión externa a finales de año para expandir nuestro mercado a nivel nacional en el 2015.

En el área Financiera, como es habitual, 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 concluyó la Tercera Emisión de Obligaciones por un valor de \$5.000.000 a un plazo de 3 años. Además en el 2014 se continuó con la Cuarta Emisión de Obligaciones (iniciada en 2013) por un valor de \$5.000.000 divididos de la siguiente

PAGINA 5 DE 12

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).

Administrativamente, para profesionalizar al equipo de trabajo interno se continuó con diversos programas de Entrenamiento y Capacitación: Escuela de Ventas para asesores Comerciales, capacitación a técnicos y asesores de Talleres de Servicio, y otros cursos puntuales para el resto de áreas.

De igual manera, se mantuvo un Clima Laboral apropiado mediante el sostenimiento de la Cultura Organizacional y la aplicación de iniciativas contemporáneas, destacándose: el Taller de Desarrollo de Jefaturas Creando Sinergia para fortalecer el trabajo en equipo, el Programa de Inducción mensual a nuevos colaboradores, el Programa de desayunos con la Gerencia General, el Programa de Mentoring para Gerentes de Línea, además de diversas reuniones de microclimas, torneos deportivos internos y externos, agasajos especiales a los colaboradores, entre otros.

Observando las exigencias legales vigentes 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, varios factores incidieron para que ASSA no sea considerada entre los mejores concesionarios del 2014 para formar parte del selecto grupo del Club del Presidente de General Motors. En el Area Comercial, fundamentalmente la reducción de ventas de autos livianos que influyó además en la comercialización de accesorios y dispositivos. En Postventa, de igual manera se decidió limitar las compras a GM precautelando los niveles de inventario de la compañía, lo cual generó un cumplimiento parcial de las bases de compra. En el Area Financiera, los márgenes de utilidad bruta complicaron los resultados.

III. VENTAS DE LA EMPRESA.

VEHÍCULOS AUTOMOTORES.-

Las ventas de vehículos en el 2014, incluyendo livianos y pesados, sin considerar las transferencias alcanzaron \$ 81.788.850 (\$87.067.881 en el 2013), comercializándose 3.706 unidades (4.160 en el 2013) divididos en 3.286 vehículos livianos (3.722 en el 2013) y 420 vehículos pesados (438 en el 2013).

Respecto a livianos, la distribución del mix de producto varió, decreció el segmento de pasajeros del 54% al 51%, el segmento de utilitarios subió del 20% al 21.5%, el de camionetas creció del 24% al 25.5% y el de vans mantuvo el 2%. La distribución zonal de las ventas se resume de la siguiente manera: Matriz un 41% con 1.353 unidades, ASO

Norte un 9% con 301 autos, ASO Américas un 8% con 278 vehículos, acumulando 1.932 autos en la ciudad de Ambato (59%). Además el ASO Riobamba representó el 29% con 945 autos y, el ASO Latacunga un 12% con 409 vehículos.

En el área de pesados, la Matriz vendió 193 unidades (46%), Riobamba 98 (23%), Latacunga 66 (16%), Norte 59 (14%) y Américas 4 (1%).

La participación de flotas representó el 27% del total de autos vendidos.

La rentabilidad bruta en vehículos, sin transferencias, para el 2.014 fue del 8.19% (9.04% para el 2.013). Considerando transferencias se obtuvo 7.85% (8.77% en el 2013).

Se alcanzó un cumplimiento parcial del presupuesto de ventas en dólares, llegando al 92% (Sin Transferencias).

PARTES Y ACCESORIOS.-

La venta de Partes (Repuestos) alcanzó la suma de \$ 6.489.397 (\$6.232.974 en el 2013) con relación al presupuesto esta cifra fue del 96%. De esa cantidad el 32.3% se comercializó en la Matriz, 26.4% en Camiones, 8.3% a través del ASO Norte, 21.1% por el ASO Riobamba, 10.5% por el ASO Latacunga y Taller Móvil 1.4%.

La utilidad bruta sobre la venta de Repuestos fue de 22.11% (24.7% en el 2013). Los gastos operativos significaron \$ 751.439 (11.6% de las ventas), alcanzando una utilidad neta de \$ 752.059 u 11.6% de las ventas (\$806.612 o 12.9% de las ventas en el 2013).

En la línea de Accesorios las ventas sumaron \$997.576 (\$1.058.103 en el 2013), respecto al presupuesto constituye un 87%. La distribución por agencia fue la siguiente: Matriz 43.7%, Riobamba 32.2%, Norte 11.0%, Latacunga 13.1%.

La utilidad bruta de Accesorios sobre la venta fue de 23.5% (28.8% en el 2013). Los gastos operativos alcanzaron \$71.232 (7.11% de las ventas), logrando una utilidad neta de \$163.545 o 16.4% de las ventas (\$212.670 o 20.10% en el 2013).

Las cifras consolidadas de Partes y Accesorios (Sin la línea de Dispositivos) reflejan ventas totales de \$7.486.973 (95% respecto al presupuesto), utilidad bruta de 22.3%, y la utilidad neta de \$915.604 o 12.2% sobre ventas.

La rotación de partes y accesorios fue en promedio de 3.1 veces en el año 2014 (3.5 veces total en el 2013). En cuanto al inventario de baja rotación y obsoleto, pasó de \$89.472 que manteníamos a Diciembre del año 2013 a \$135.000 al 31 de Diciembre del 2014; este valor equivale al 7.3% respecto del inventario total (5.5% en el 2013).

PAGINA 7 DE 12

TALLERES DE SERVICIO.-

En el año 2014, el número de vehículos que ingresaron a los talleres de servicio de la compañía fue de 29.224 (31.899 en el 2013), registrándose un decrecimiento del 8%. La participación de cada agencia fue: Matriz 9.807 (33.6%), Norte 2.492 (8.5%), Riobamba 7.071 (24.2%), Latacunga 4.803 (16.4%), Camiones 2.694 (9.2%), Latonería Matriz 1.092 (3.7%), Latonería Riobamba 738 (2.5%), Latonería Latacunga 359 (1.2%) y Taller Móvil 168 (0.6%).

En términos económicos, los Talleres de Servicio facturaron en mano de obra, lubricantes, trabajos afuera, latonería y pintura la cantidad de \$3.411.216 (\$3.303.338 en el 2013), y la utilidad neta fue de \$774.327 o 22.7% sobre ventas (\$784.988 o 23.8 % sobre ventas en el 2013).

El costo hora hombre promedio de todos los talleres en mecánica se ubicó en \$23.88 (\$21.21 en el 2013); en latonería y pintura el costo hora hombre del año 2014 fue de \$12.57 (\$12.87 para el 2013); en lavadoras \$24.55 (\$20.13 en el 2013).

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

COMONUEVOS.-

En el 2014 esta línea de negocio comercializa sin ventas a patios 310 unidades (400 en el 2013), con un decrecimiento de 22.5% en ventas, el margen bruto sin incluir las ventas a otros patios fue de 5.9% (7.4% en el 2013) y se generó un ingreso neto por comisiones de intermediación de \$287.947 (\$538.749 en el 2013).

Esta línea de negocio operó únicamente hasta el mes de Octubre como parte de ASSA, por lo que se cumplió el presupuesto de ingresos de manera parcial al 79%.

CREDITO Y NEGOCIOS.-

En relación al área de Crédito y Negocios, ASSA financió 242 vehículos nuevos (543 en el 2013 y 905 en el 2012), generando en todo el año por crédito directo una cartera de \$ 5.532.776 (\$10.452.000 en el 2013 y \$17.811.103 en el 2012).

La cartera colocada en Crédito Directo para el financiamiento de vehículos solo nuevos fue de \$4.917.594 (\$9.080.490 en el 2013) de los cuales en Livianos se financiaron \$3.796.933 (\$5.286.183 en el 2013) y en Pesados \$1.120.660 (\$3.794.307 en el 2013). Adicionalmente en Comonuevos colocamos \$615.183 (\$1.372.227 en el 2013).

Los ingresos generados por el área de Crédito y Negocios en el 2014 fueron de \$2.204.136 (\$2.268.787 en el 2013), llegando a una utilidad neta de \$1.497.377 o 67.93% (\$1.349.300 o 59.47% de las ventas en el 2013).

El total general de la Cartera de ASSA al 31 de diciembre del 2014 fue de \$27.461.963 (\$28.0 millones en Dic 2013 y \$30.3 millones en Dic. 2012), misma que se descompone en Cartera Vendida (Administrada por ASSA): \$5.324.295 (19.4%) y Cartera Propia: \$22.137.667 (80.6%). Esta última con una composición de Corto Plazo (82.5%) y Largo Plazo (17.5%).

La cartera vencida al cierre del ejercicio en vehículos (sin Bancos ni Financieras) fue del 7.85% en livianos y 26.86% en pesados (caso puntual de un cliente). La cartera total vencida (incluido Bancos, Financieras, Talleres, Repuestos) fue de 15.75% (8.41% en el 2013). Se efectuaron en total 5 operaciones de venta de cartera al sistema financiero por \$ 983.908 (11 operaciones por \$ 5.384.086 en el 2013 y 10 operaciones por \$ 11.695.231 en el 2012).

IV. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA.

Las cifras que se presentan a continuación se obtienen de los Estados Financieros preparados bajo las Normas Internacional de Información Financiera NIIF. Debe aclararse que en el 2014 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 \$102.827.330 (\$109.511.399 en el 2013) considerando transferencias, y la utilidad bruta llegó a \$9.484.707 equivalente al 9.22% (\$11.164.790 en el 2013 equivalente al 10.20%).
- **Costo de Ventas.-** Los costos de Venta (con Costos de Taller y Comonuevos) alcanzaron la suma de \$93.342.624 y significaron el 90.78% de las ventas netas (\$98.346.609 equivalente al 89.80% en el 2013).
- **Gastos de Ventas.-** Significaron en el periodo \$5.901.827 (Cifra No incluye Gastos Operativos de Crédito) o 5.7% de las ventas netas (\$6.183.986 o 5.6% en el 2013).
- **Resultado Operativo.-** Alcanzó la suma de \$3.682.517 (Cifra solo considera líneas productivas de negocio con Chevyplan) y significó el 3.6% de las ventas netas (\$5.065.728 equivalente al 4.6% en el 2013).

- **Gastos de Administración.-** Totalizaron en el periodo \$1.234.080 y significaron el 1.2% de las ventas netas (\$ 1.134.926 equivalente al 1.06% en el 2013).
- **Utilidad Operativa.-** Se llegó a un valor de \$2.932.329 (Utilidad Bruta menos Gasto de Ventas sin Crédito y menos Gasto Administrativo) y significó el 2.9% de las ventas netas (\$4.043.366 o 3.7% en el 2013).
- **Ingresos no Operacionales.-** Por ingresos tales como intereses ganados en bancos, comisiones de financieras, arriendos, y otros menores, percibimos \$308.430 (\$290.291 en el 2013). La unidad de Crédito Directo por intereses, comisiones y seguros ingresó además \$2.204.136 (\$2.268.787 en el 2013). Con el resto de rubros menores el total de ingresos fue de \$3.384.043 (\$2.757.267 en el 2013).
- **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 \$940.080 (\$836.220 en el 2013)(Sin gastos de Venta de Cartera).
- **Costo Financiero.-** Sumó \$1.065.680 y significó el 1.0% de las ventas (\$1.293.261 en el 2013 equivalente al 1.1%). Esta cifra incluye Intereses y Comisiones Financieras y Bancarias.
- **Utilidad Neta antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.-** La utilidad neta del ejercicio es de \$3.798.058 con las provisiones realizadas o 3.83% sobre la venta (\$4.846.738 o 4.54% en el 2013). El valor alcanza \$4.211.230 sin considerar las provisiones efectuadas.
- **Rentabilidad Neta sobre la Inversión Prom.-** Representó el 8.60% (10.47% en el 2013).
- **Rentabilidad Neta sobre el Capital Prom. antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.-** Representó el 34.53% (44.06% en el 2013).
- **Rentabilidad neta sobre el Patrimonio Prom. antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.-** Representó en este periodo el 16.06% (21.76% en el 2013).

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

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

- 1.- Las Utilidades del ejercicio sin provisiones fueron de \$ 4.211.230 y con las provisiones ejecutadas para prever efectos negativos de recuperación de cartera y garantizar el Patrimonio de los Accionistas alcanzaron \$3.798.058.
- 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 2013 constan en los Estados Financieros que se integran a este informe.

Con estos antecedentes resumiendo los resultados del 2014 y expresando los mismos según las Normas Internacional de Información Financiera NIIFs: Se obtuvo una Utilidad Neta Antes de Impuestos y Participación de \$3.798.057,44; luego del correspondiente Pago a Trabajadores e Impuesto a la Renta según las normativas de ley se tiene una Utilidad Neta de \$2.456.942,13, de los cuales se constituye una Reserva Legal del 10% de la Utilidad Neta (\$245.694,21) totalizando un valor de \$2.211.247,92 a disposición de los Accionistas.

PAGO DE IMPUESTOS POR UTILIDADES 2014 - NIIF	
Utilidad Contable antes de Participación	\$ 3.798.057,44
Participación Empleados y Trabajadores	-\$569.708,62
Impuesto Renta según Conciliación	-\$771.406,69
Utilidad Neta después Participación	\$2.456.942,13
Reserva Legal	-\$245.694,21
Utilidad a Disposición de Accionistas	\$2.211.247,92

Del valor total a disposición de los Accionistas de \$2.211.247,92, de acuerdo a las condiciones de la Cuarta Emisión de Obligaciones y Papel Comercial, la empresa podrá entregar como máximo un 50% de este valor (\$1.105.623,96), por lo cual la Administración sugiere declarar un dividendo en efectivo a favor de los Accionistas por \$1.100.000, valor del cual se deberá disminuir el impuesto sobre el dividendo recibido (Retención en la Fuente por Dividendos por parte de la empresa) que se pagaría de acuerdo a lo que disponga la Junta y la diferencia de \$1.111.247,92 se envíe a la cuenta Reserva Facultativa.

PROPUESTA DESTINO DE UTILIDADES 2014	
Utilidad a Disposición de Accionistas	\$2.211.247,92
Envío a Reserva Facultativa ASSA	\$1.111.247,92
Entrega en Efectivo a Accionistas (De Resultados)	\$1.100.000,00

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

NUEVA COMPOSICION DEL PATRIMONIO - NIIF							
	PATRIMONIO 31/12/2014	RESERVA LEGAL	RESERVA FACULTATIVA	AÑOS ANTERIORES	RESULTADOS INTEGRALES	DISTRIBUCION DIVIDENDOS	PATRIMONIO 31/03/2015
Capital	11.000.000,00						11.000.000,00
Reserva Legal	2.312.157,83	245.694,21					2.557.852,04
Reserva Facultativa	4.812.840,56		1.111.247,92				5.924.088,48
Resultados Acumulados adopción NIIF	3.518.366,78						3.518.366,78
Utilidad/ Pérdida Años Anteriores**	74.821,26*			(79.636,06)**			(4.814,80)
Resultados Integrales Otros 2013***	60.591,00				(26.870,00)		33.721,00
Resultados 2014	2.456.942,13	(245.694,21)	(\$1.111.247,92)			(1.100.000,00)	-
TOTAL	24.235.719,56			(79.636,06)	(26.870,00)	(1.100.000,00)	23.029.213,50

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

** Reconocimiento de Impuestos Diferidos en 2014. Reavalúos y Jubilación Patronal.

*** Ajuste realizado en el año 2013 y 2014 por variación de la NIC 19 en Jubilación Patronal años anteriores.

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