



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

Marzo, 2016

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 periodo económico del año 2015.

I. ENTORNO GENERAL MACROECONOMICO NACIONAL.

Los aspectos de mayor relevancia que el Ecuador debió enfrentar durante el año 2015 fueron los relacionados a la incertidumbre económica, motivado básicamente por el bajo precio del petróleo, el alto endeudamiento público, las restricciones a importaciones como parte del cambio de la matriz productiva y así evitar la salida de divisas, tratando de mantener el equilibrio en la balanza comercial, entre otros aspectos.

El precio del petróleo continuó con su tendencia a la baja, iniciando en enero del 2015 con una cotización de \$53 por barril, llegando al final del año a su nivel más bajo, cotizándose en alrededor de los \$37 por barril, la cotización promedio del año 2015 fue de \$ 49 por barril, en el 2014 el promedio fue de \$ 91, reducción del 46%; la situación económica del país se vio agravada aún más por el alto nivel de gasto público, lo que generó una brecha presupuestaria importante, debiendo el Gobierno recurrir a mayor endeudamiento para financiar el presupuesto, especialmente con la banca China y con el BID, emitiendo bonos soberanos y acudiendo a otros créditos externos y mecanismos de venta anticipada de petróleo, lo cual no alcanzó a cubrir la brecha generada, debiendo el Gobierno inclusive al final del año realizar ajustes en gastos corrientes y de inversión.



El país registró un déficit en su balanza comercial de \$ 2.092 millones de dólares en 2015, al registrar exportaciones por un valor de \$ 18.366 millones y un

La balanza comercial petrolera fue de \$ 2.753 millones y la no petrolera fue de \$ -4.845 millones.

La economía del Ecuador en el 2015 tuvo un decrecimiento, el PIB en el año 2014 fue de \$100.917 millones mientras que en el 2015 fue de \$ 99.068 millones (dato provisional a la fecha, fuente BCE).

A lo anterior se suma la apreciación del dólar y la depreciación de otras monedas, lo que restó competitividad a los productos ecuatorianos en los mercados internacionales, reduciéndose el ingreso de divisas.

En abril del 2015 se publican las reformas al código de Trabajo y a la Ley de Seguridad Social, conocidas como LEY ORGÁNICA PARA LA JUSTICIA LABORAL Y RECONOCIMIENTO DEL TRABAJO EN EL HOGAR, que otorgaban mayor estabilidad y beneficios a los trabajadores en detrimento de los empleadores, un ejemplo es el reconocimiento del desahucio a todos los trabajadores que presenten su renuncia directamente en la empresa, otro punto a destacar de esta ley es la eliminación del aporte del 40% por parte del estado para las pensiones jubilares.

El nivel de empleo en el Ecuador a diciembre del 2015 es de 46.5% de la PEA, El sub-empleo es del 48.1% en diciembre del 2015, a comparación del 46.7% del mismo período del 2014. Finalmente el desempleo pasó del 3.80% en Diciembre del 2014 al 4.77% a diciembre del 2015, teniendo una incidencia fuertemente marcada en varios sectores entre los que se encuentra el sector automotriz como se detalla a continuación según un informe de la empresa Deloitte, la desvinculación/rotación del empleo en 2015 en el sector de la construcción fue la más alta con el 27,6%; le sigue la actividad petrolera con 26,9%; automotriz 21,2%, y con porcentajes menores: seguros, farmacéutica, banca, entre otras actividades.

La pobreza por ingresos a nivel nacional entre diciembre del 2014 y diciembre del 2015, varía 0.8% de 22.49% a 23.28%. La pobreza extrema varía en 0.8% al pasar de 7.65% a 8.45%.

La inflación pasó de 3.67% en el 2014 a 3.38% en el 2015. La Canasta Básica se encareció en \$26.91, de \$646.30 en diciembre 2014 pasó a \$673.21 en diciembre 2015. La Canasta Vital alcanzó \$485.24 (\$466.59 en el 2014).

El aumento del Salario Mínimo para el 2015 fue de \$14, pasando de \$340 a \$354 (+4.12%).

El 2015 se caracterizó también por la contracción del crédito que era una consecuencia lógica desde que los depósitos comenzaron a perder ritmo. La banca optó por ser cauta en el otorgamiento de créditos, consciente de que la liquidez se reducía. Por otro lado, la morosidad también se incrementó en el sistema financiero.

El Riesgo País, a finales del año 2015 llegó a 1.266 puntos, valor superior al indicador de diciembre de 2014 que fue de 883 puntos, y siendo el segundo en la región después de Venezuela. En incremento de este indicador también afectó a las empresas privadas y a la ciudadanía en general que encontramos condiciones más duras para acceder a fuentes de financiamiento reduciéndose las inversiones y generando menos plazas de trabajo.

Según la Superintendencia de Bancos el 2015 cerró con USD 3.350 millones menos en depósitos para el cierre del año, esta caída representa una contracción del 12,9% en comparación con el 2014.

II. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

El 29 de diciembre del 2014 el COMEX mediante resolución No. 049-2014 resolvió prorrogar la vigencia de los cupos para la importación de vehículos y de CKD's.

Por otro lado, el nuevo Reglamento Técnico RTE INEN 034, sobre elementos mínimos de seguridad que fue expedida en octubre del 2014 concediendo 180 días para su cumplimiento, fue nuevamente prorrogado debiendo implementarse en el año 2016, pero esto ya fue aplicado por muchas marcas, debido a que la planificación de importaciones de vehículos y de CKD's se lo hace por lo general con 6 meses de anticipación. Todas estas exigencias contribuyeron para que se encarezcan los precios de los vehículos, así como la reducción de importaciones de algunas marcas y modelos.

En el mes de enero del 2015 entró en vigencia un aumento de impuesto a la importación de partes y piezas (CKD) de vehículos, entre el 5% y el 15%. El cambio se aprobó en la Resolución 051-2014, de diciembre del 2014, del Comité de Comercio Exterior (Comex).





Las salvaguardias fueron adoptadas por decisión del Gobierno de forma sorpresiva en el mes de marzo del 2015 mediante resolución No. 011-2015 del COMEX y se aplicaron a un tercio de las importaciones, 2.800 partidas de importación con una sobretasa del 5% al 45%, como una medida para paliar el efecto del fortalecimiento del dólar (moneda adoptada en Ecuador en 2000) y el descenso del precio de petróleo sobre la economía ecuatoriana, esto afectó directamente a los vehículos importados. Las salvaguardias tienen una vigencia de 15 meses, debiendo terminar en junio del 2016.

En el año 2015 la industria automotriz nacional experimentó un decrecimiento porcentual del 32% se comercializaron 81.262 unidades, mientras que en el 2014 se vendieron 120.025 vehículos (38.763 unidades menos).

A nivel nacional la marca Chevrolet se consolidó nuevamente como líder absoluto con una participación de mercado de 49.5% con 40.265 unidades (44.6% o 53.574 unidades en el 2014). Los mayores competidores fueron: KIA (9.4%, Hyundai 7.0%, Nissan 4.7%, Mazda 4.5%, Toyota 4.5%, entre otros. La distribución de mix de producto en todo el país fue de la siguiente manera:

SEGMENTO	2014	2015
Pasajeros	41.00%	19,336
Pick Up's	19.40%	7,743
SUV's	25.10%	9,267
Van's	3.70%	1,422
Camiones	10.80%	2,497
TOTAL	100.00%	40,265
		100%

La Zona Central del país representó el 10.14% del tamaño total de la industria automotriz del país (creció 0.04 puntos frente al 2014), la venta total de vehículos nuevos de 12.092 en el 2014 paso a 8.239 en el 2015. La participación anual acumulada de mercado de GM en nuestra zona fue de 44.02% con 3.638 autos (39.7% de participación y 4.795 unidades en el 2014).

III. LA EMPRESA.

VEHÍCULOS AUTOMOTORES. -

Las ventas de vehículos en el 2015, incluyendo livianos y pesados, sin considerar las transferencias alcanzaron \$ 65.776.700 (\$ 81.788.850 en el 2014), representando una reducción del 19,58%, comercializándose 2.810 unidades

(3.705 en el 2014), reflejándose una reducción del 24,16%, divididos en 2.514 vehículos livianos (3.285 en el 2014) y 300 vehículos pesados (420 en el 2014).

Respecto a la distribución del mix de producto varío de acuerdo al siguiente detalle:

VENTAS	2014	2015	Variación
CAMIONETAS	841	669	24%
PASAJEROS	1.674	1.140	41%
UTILITARIOS / SUV	714	635	23%
VANS	55	70	2%
PESADOS	420	300	11%
Total general	3.704	2.814	100%

El segmento de camionetas creció del 23% al 24%, pasajeros decreció del 45% al 41%, el segmento de utilitarios subió del 19% al 23%, el segmento de Vans creció del 1% al 2% y el de pesados se mantuvo en el 11%. La distribución zonal de las ventas se resume de la siguiente manera:

VENTAS	AGEN	2014	2015	Variación
VEH. LIVIANOS	MATRIZ	1353	985	39%
	RIOBAMBA	950	807	32%
	LATACUNGA	400	345	14%
	AMERICAS	282	106	4%
	NORTE	300	271	11%
Total VEH. LIVIANOS		3285	2514	100%
VEH. PESADOS	RIOBAMBA	98	56	19%
	LATACUNGA	66	62	21%
	AMERICAS	3	2	1%
	NORTE	59	48	16%
	CAMIONES	194	132	44%
Total VEH. PESADOS		420	300	100%
Total general		3705	2814	-891

En la línea de Livianos: la Matriz de una participación del 41% de las ventas de la empresa pasa a 39%, Riobamba del 29% al 32%, Latacunga pasa del 12 al 14%, Américas del 9% al 4% (esta agencia operó hasta el mes de Julio del 2015), y la agencia Norte pasa del 9% al 11%.

En la línea de Pesados: Riobamba participa con el 19% de las ventas, Latacunga con el 21%, ASO Américas mantiene el 1%, la agencia Norte con el 16%, y la agencia camioneros con el 44%.

Las ventas de flotas fueron de 812 vehículos, obteniendo una participación en el total de ventas del 29%.





La rentabilidad bruta en vehículos livianos sin transferencias y con incentivos por política comercial para el 2015 fue del 9.8% (8.5% para el 2014).

La rentabilidad bruta en vehículos pesados sin transferencias y con incentivos por política comercial para el 2015 fue del 11.2% (9.0% para el 2014).

Se alcanzó un cumplimiento parcial del presupuesto de ventas en dólares de vehículos livianos llegando al 95.93%, y en pesados al 73.24% (Sin Transferencias).

El portafolio de vehículos Chevrolet comparado con el año pasado se vio afectado con la provisión irregular del Grand Vitara 2.0, que finalmente dejó de comercializarse por no cumplir las nuevas normas de seguridad exigidas, en cuanto a los modelos importados se introdujo el modelo NPR Blue Limited Edition, en los demás productos prácticamente no existió variación.

Dentro de la Red de Concesionarios de GM, ASSA representó el 6.98% de las ventas totales nacionales de Chevrolet (6.90% en el 2014).

A pesar de la disminución en la comercialización de unidades, ASSA recibió el pago de la Política Comercial de vehículos por parte de GM en varios meses obteniendo una cifra de \$ 663.853 anuales, superior a los años anteriores (\$294.482 en el 2014 y \$346.055 en el 2013).

La Gestión Comercial de la empresa se mantuvo con una sólida estructura de fuerza de ventas, realizándose cambios importantes a niveles de gerencias de línea, de agencias, jefaturas y asesores comerciales.

El nivel de Calidad en el Servicio a los Clientes se mantuvo en niveles altos. En el área de ventas de vehículos livianos se logró un valor de 93.3% en la satisfacción de nuestros clientes para finales de año, ubicándonos en quinto puesto a nivel nacional (segundo en el 2014 con el 93.2%).

Dentro de la línea de línea de vehículos pesados y como un acápite especial es procedente informar que debido al descontrol administrativo de la línea se han identificado varios problemas que van desde incumplimiento de procesos en facturación, anulaciones de ventas extemporáneamente, llegando hasta la entrega de manera irregular de los vehículos a los clientes.

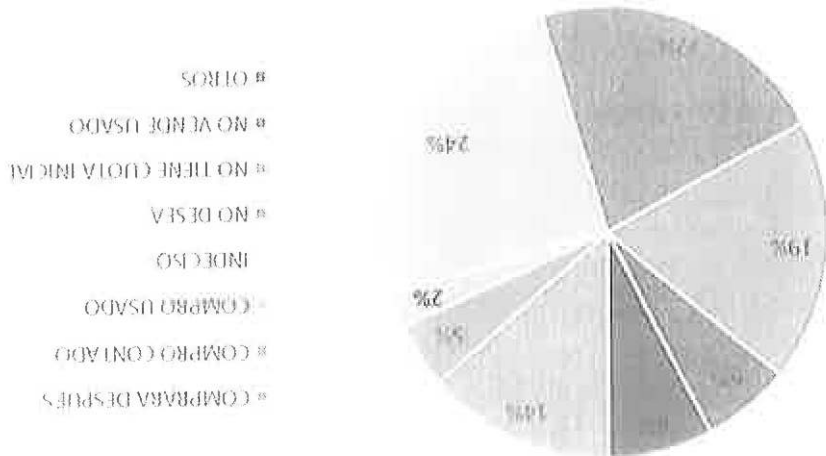
Ante la falta de cierre en ventas de vehículos, las áreas comerciales y de mercadeo realizaron una investigación a los clientes en base a encuestas, enfocadas en identificar la razón por la cual los clientes que tenían aprobados



créditos en varias instituciones financieras no concretaron los negocios. Los resultados fueron los siguientes:

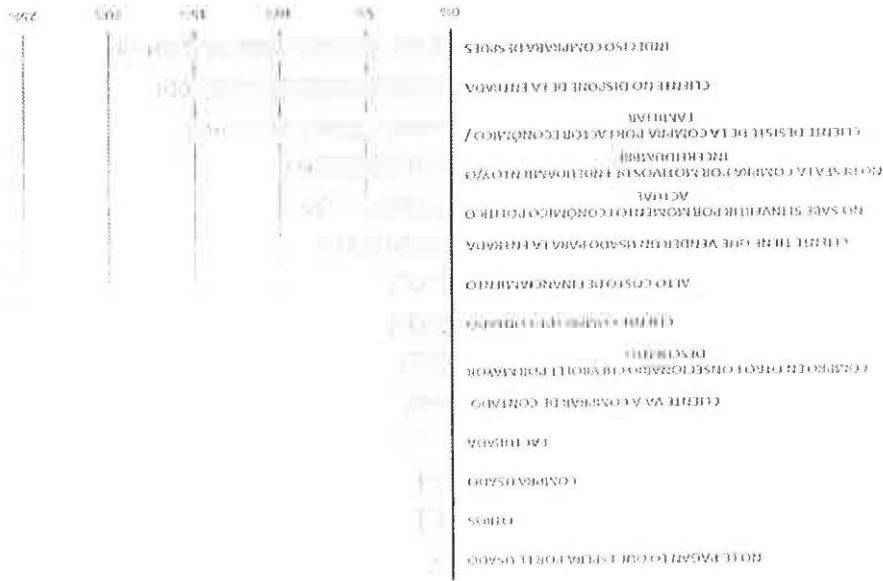
Encuesta realizada por el equipo F&I, créditos aprobados con IFIS
Fecha de Campo: Septiembre - noviembre 2015.

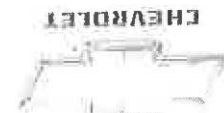
RAZONES DE NO COMPRA



Se determinó que el 80% de las 298 respuestas estuvieron relacionadas a factores económicos o de incertidumbre de los clientes como se indica en los siguientes cuadros:

RAZONES DE NO COMPRA



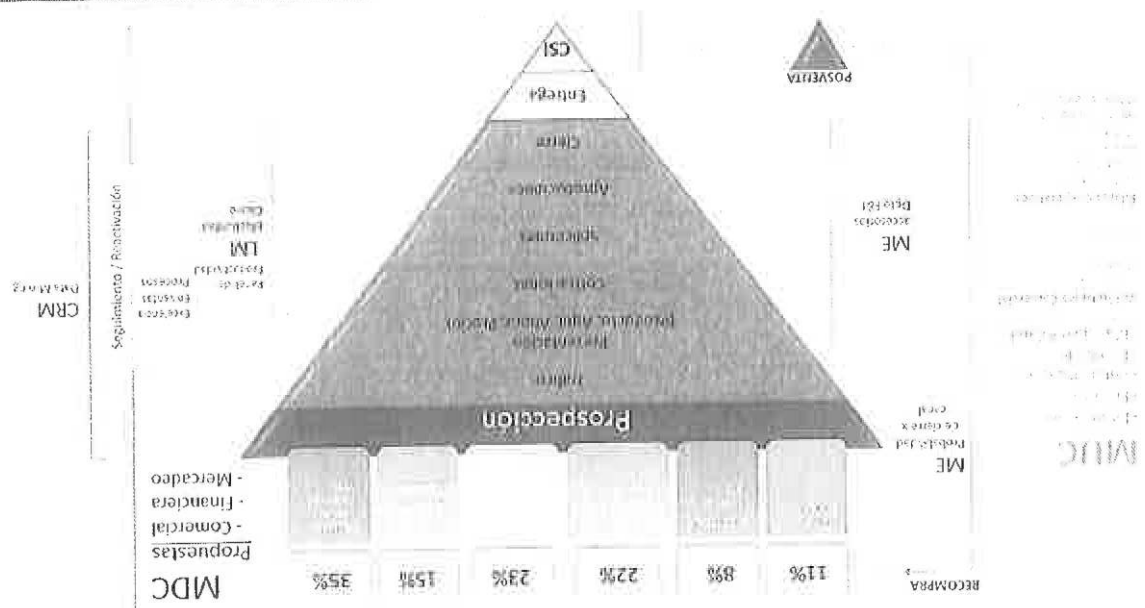


La tasa de cierre de los negocios presentó una tendencia negativa entre los meses de agosto y noviembre como se indica a continuación:

CIERRE SOBRE TRÁFICO				
AGENCIA	OBJ CIERRE DE TRÁFICO	REAL AGO	REAL SEP	REAL OCT
MATRIZ	↓	18%	15%	11%
NORTE	↓	18%	19%	24%
RIOBAMBA	↓	18%	15%	11%
LATACUNGA	↓	18%	12%	9%
				↑
				3%
				↑
				10%
				6%
				9%
				↑
				REAL NOV

Otro tema a destacar es la mejora sustancial de la calidad de información cerrando el año 2015 con el 93%, este indicador básicamente está relacionado con los nombres, direcciones, correos electrónicos, etc. y también medimos el nivel de contactabilidad con los clientes que fue del 78%, esto permite desarrollar distintas estrategias comerciales al área de mercadeo en conjunto con las áreas comerciales de la compañía.

MUC



PARTES Y ACCESORIOS.

La venta de Partes (Repuestos) alcanzó la suma de \$ 5.964.535 (\$6.489.397 en el 2014). De esa cantidad el 32% se comercializó en la Matriz, 26% en Camiones, 9% a través del ASO Norte, 23% por el ASO Riobamba y 10% por el ASO Latacunga.



Con la finalidad de fidelizar a nuestros clientes, recuperar el decrecimiento del 2015 y mejorar los indicadores comerciales comparados con el alto número de vehículos Chevrolet que circulan en la zona central del país, el área de repuestos se fortaleció en su estructura comercial de forma importante, esperando su consolidación y resultados en el año 2016.

La utilidad bruta incluyendo incentivos por política comercial sobre la venta de Repuestos fue de 27.4% (23.2% en el 2013). Porcentaje que considera la cantidad de \$ 506.944 de incentivos por cumplimiento de política comercial. Los gastos operativos significaron \$ 734.162 (12.3% de las ventas), alcanzando una utilidad neta de \$ 901.668 o 15.1% de las ventas (\$752.059 u 11.6% de las ventas en el 2014).

En la línea de Accesorios las ventas sumaron \$1.267.330 (\$997.576 en el 2014), La distribución por agencia fue la siguiente: Matriz 39%, Riobamba 30%, Norte 15%, Latacunga 16%.

La utilidad bruta incluyendo incentivos por política comercial de Accesorios sobre la venta fue de 30.9% (23.8% en el 2014). No se contabilizaron gastos operativos en esta línea en el 2015, logrando una utilidad neta de \$391.430 o 30.9% de las ventas (\$166.657 o 16.7% en el 2014).

Las cifras consolidadas de Partes y Accesorios (Sin la línea de Dispositivos) reflejan ventas totales de \$7.231.865, utilidad bruta de 28.03%, y la utilidad neta de \$1.293.098 o 17.88% sobre ventas.

Las ventas conjuntas de repuestos y accesorios fueron de \$ 7.231.865, cumpliéndose el presupuesto de \$ 5.745.856 en el 126%.

La rotación de partes y accesorios fue en promedio de 2.19 veces en el año 2015 (3.1 veces total en el 2014). En cuanto al inventario de baja rotación y obsoleto, pasó de \$135.000 que manteníamos a diciembre del año 2014 a \$72.000 al 31 de diciembre del 2015; este valor equivale al 3% respecto del inventario total (7.3% en el 2014).

La política comercial de la Marca incentiva las compras de los concesionarios, el excesivo alineamiento a la misma nos llevó a generar un sobre stock que en los últimos meses del 2015 debieron evacuarse mediante programas agresivos de liquidaciones sacrificando márgenes, y renegociando las bases de compras con la Marca obteniéndose una reducción de alrededor de \$ 400.000, cerrando el año con un inventario de repuestos de \$ 2.200.000, muy por encima del objetivo interno de mantener no más de USD \$ 1'900.000,00. Para el primer trimestre del

2016 y en función de la negociación de compras para este año esperamos bajar los inventarios a menos de \$ 2.000.000 de dólares.

TALLERES DE SERVICIO.-

En términos económicos, los Talleres de Servicio facturaron en el 2015 por concepto de mano de obra, lubricantes, trabajos afuera, latonería y pintura la cantidad de \$3.035.345 (\$3.411.215 en el 2014), reducción del 11%, con una utilidad neta de \$420.229 o 18.4% sobre ventas (\$612.939 o 22.6 % sobre ventas en el 2014), el detalle se muestra en el siguiente cuadro.

2014	2015	Variación	
Lubricantes	702,287	747,165	6%
M.O. Mecánica	1,635,052	1,366,411	-16%
T.O.T. Mecánica	256,535	190,104	-26%
M.O. L&P	765,521	723,711	-5%
T.O.T L&P	51,820	7,954	-85%
Talleres M.O. Mecánica, M.O. L&P, T.O.T.	3,411,215	3,035,345	-11%

Se cumplió el presupuesto de venta de los talleres de \$ 2.617.011 en el 116%
El costo hora hombre promedio de todos los talleres en mecánica se ubicó en \$22.52 (\$23.88 en el 2014); en latonería y pintura el costo hora hombre del año 2014 fue de \$15.91 (\$12.57 para el 2014); en lavadoras \$33.35 (\$24.55 en el 2014).

En el área de Postventa los índices de satisfacción para clientes de Garantías y Pagos de igual manera reflejaron 85.7% y 85.43% respectivamente.

En el año 2015, el número de vehículos que ingresaron a los talleres de servicio de mecánica fue de 19.992 unidades, información a la que se le debe adicionar los ingresos de vehículos del mes de Mayo, que por el problema informático que más adelante se explicará se encuentra en proceso de recuperación (21.485 en el 2014).

En el año 2015, el número de vehículos que ingresaron a los talleres de servicio de latonería y pintura de la compañía fue de 2.163, información a la que se le debe adicionar los ingresos de vehículos del mes de Mayo, que por el problema informático que más adelante se explicará se encuentra en proceso de recuperación (2.185 en el 2014).

El ticket Promedio por vehículo se detalla en el siguiente cuadro:



NUMERO DE EMPLEADOS

Gastos 2015 - Millones	
Despido Intempestivo	24,455.48
Vacaciones	32,141.53
Total	56,597.01

En el año 2015 se presentó un índice de rotación del personal de 31.78% (30.99% en el 2014), las razones de las desvinculaciones son las siguientes: 68% despido, 9% renuncia – negociación y 23% renuncia voluntaria.

Luego de hacer ajustes en varios frentes tendientes a reducir los gastos para mantener los indicadores financieros enmarcados en parámetros razonables, en el mes de diciembre la empresa tuvo la penosa necesidad de separar a un grupo importante de empleados, lo cual representó altos costos económicos. El gasto incurrido por la empresa libre de provisiones en el 2015 fue el siguiente:

GENTE.-

Automotores de la Sierra fue el primer concesionario y único hasta la actualidad en certificar la matriz y agencias en el programa "Excelencia en ventas GM".

A inicios del año 2015 la compañía se encontraba en el puesto décimo tercero en el ranking nacional de CSI Ventas, cerrando a Diciembre en el quinto lugar.

Finalmente, el área de calidad realizó controles, brindó soporte, desarrollo e implementación mejoras a los estándares de GM-Difference en las áreas de ventas, de posventa y administración (Excelencia en ventas, Servicio Personalizado, Imagen, Administración de RRHH).

CALIDAD.-

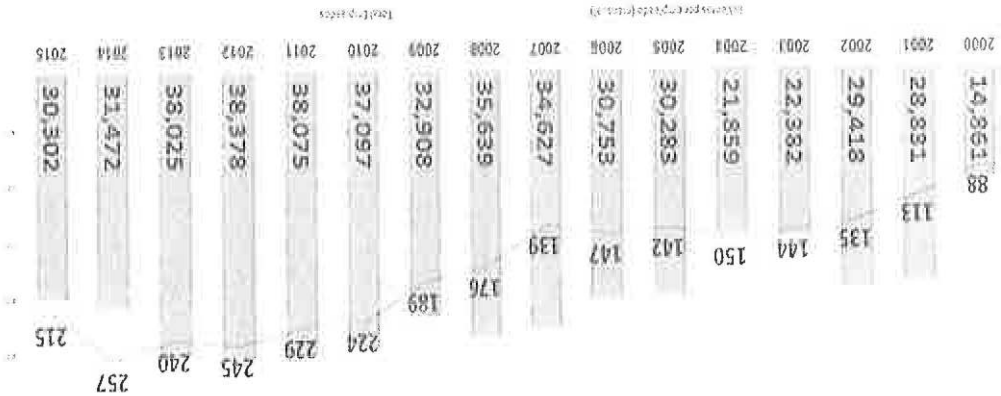
LATONERIA			
Ticket Promedio	2014	326.43	414.97
Mano de Obra	2015	333.72	387.06
Repuestos		741.4	720.78
Total			
MECANICA			
Ticket Promedio	2014	68.67	116.1
Mano de Obra	2015	68.52	163.71
Repuestos		184.77	232.23
Total			



CHEVROLET

LÍNEA DE NEGOCIO-ASSA	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Livianos	35	42	60	58	63	58	65	56
Pesados	4	5	13	20	17	17	12	10
Repuesto/Accesorios	15	16	16	18	17	20	15	15
Credito	8	9	6	6	4	7	6	6
Chevy/Jan	0	5	2	6	9	9	9	8
Mecánica/Taller Movil	45	43	46	48	51	53	48	45
Latoría	18	20	19	21	27	23	25	28
Proyectos	1	0	4	0	0	0	0	0
Administración	31	32	43	32	40	37	41	28
PDI	3	3	5	6	5	4	7	4
Comonuevos Ambato	9	9	10	10	10	11	13	0
Comonuevos Rbh	4	4	4	0	0	0	0	0
Call Center	3	1	0	0	0	0	0	0
CRM	0	0	0	2	0	4	11	15
TOTAL GENERAL	176	189	224	229	245	240	257	215

La relación Ventas totales de la compañía con el número de empleados tuvo una tendencia positiva hasta el año 2013, llegando a \$38.025 por empleado, durante los años 2014 y 2015 la relación bajó a \$ 31.472 y \$ 30.302 respectivamente, nos encontramos realizando ajustes radicales en el primer trimestre del 2016, a esta fecha la nómina se encuentra en aprox. 200 empleados.



CREDITO Y NEGOCIOS. -

En relación al área de Crédito y Negocios, ASSA financió 156 vehículos nuevos, de los cuales 142 son livianos y 14 pesados, (242 en el 2014, 543 en el 2013), generando en todo el año por crédito directo una cartera de \$2'297.630,64, (\$ 5.532.776 en el 2014 y \$10.452.000 en el 2013); cumpliendo las directrices del Directorio en función del riesgo país y del probable riesgo monetario que si se hubiese dado, disminuiría considerablemente el patrimonio de la compañía. Los ingresos generados por el área de Crédito y Negocios en el 2015 fueron de \$1.261.979.14 (\$2.165.077.35 en el 2014), llegando a una utilidad neta de \$754.176 o 76.10% (\$1.497.377 o 67.93% sobre los ingresos en el 2014).



El total general de la Cartera de ASSA al 31 de diciembre del 2015 fue de \$17'552.563 (\$27.4 millones en Dic 2014 y \$28 millones en diciembre 2013), misma que se descompone en Cartera Vendida (Administrada por ASSA): \$2'249.072 (12,81%) y Cartera Propia: \$15'303.491 (87,19%). Esta última está compuesta así:

Por plazo:

- 89,08% en cartera de corto plazo \$ 13.632.350 (hasta un año) y,
- 10,92% en cartera de largo plazo \$ 1.671.141 (más de un año).

Por fuente:

- Bancos y financieras \$ 596.424.
- Vehículos usados en intermediación \$ 2'873.982.
- Crédito Directo corto y largo plazo \$ 11'833.085.

IV. ADMINISTRACION Y FINANZAS

ADMINISTRACION. -

El área Financiera Administrativa, cumplió con todas las regulaciones tributarias y legales.

Respecto al proceso de Emisión de Obligaciones y Papel Comercial se mantuvo la calificación de riesgo "AA" otorgada por la calificadora de riesgos "Bank Watch Ratings S.A.". Se concluyó con el pago total de la emisión de papel comercial, quedando vigente hasta finales del año 2017 la cuarta emisión de obligaciones de acuerdo al siguiente detalle:

Clase	Saldo al 31 de diciembre del 2015	Vence
A	\$ 500.400	Dic-2016
B	\$ 749.500	Nov-2017
TOTAL	\$ 1'249.900	

La emisión original fue de \$ 5'000.000 (2'000.000 de papel comercial y \$ 3.000.000 en emisión de obligaciones a largo plazo, el remanente de \$ 1'249.900 corresponde a obligaciones).



**AUTOMOTORES
DE LA SIERRA S.A.**



el resto del año 2015; el origen del mismo se debió a que el hardware cumplió su vida útil, lo que produjo que colapsen los discos duros.

Este fallo produjo que la compañía pierda su información, la cual por negligencia administrativa no estuvo respaldada acorde a las políticas y procedimientos establecidos, sino solo estuvo respaldada hasta el mes de agosto del 2014. Ante este evento se contrató al Ing. Martín Cabarique quien recuperó la información en un 50%, la diferencia que no se recuperó demandó de la reconstrucción a partir de la información almacenada en otras tablas de información del mismo sistema.

Para tranquilidad de la Administración y de los Señores Accionistas se contrató una auditoría integral para que valide que la información recuperada esté completa, correcta y cuadrada con los saldos a la fecha del evento suscitado.

El costo monetario al 31 de diciembre del 2015 por este acontecimiento fue de \$ 110.650.

- Al cabo de cinco años de no haberse realizado un inventario de activos fijos, se contrató una auditoría para el efecto, donde se encontraron diferencias menores que fueron ajustadas en el año de análisis; a la fecha se encuentran debidamente registrados todos los activos con código de barras y contabilizados en sistema informático de la empresa.

- También se realizó una auditoría documental y de volumen de rebates de flotas, las que son auditadas en función de las políticas establecidas continuamente por General Motors, evidenciándose un contingente a pagar por ASSA de \$ 265.000, al cabo de casi un año de trabajo en regularizar cinco años de información, la empresa fue sujeta a un débito por incumplimiento de políticas de flotas por \$ 37.000,00.

FINANZAS.

Las cifras que se presentan a continuación se obtienen de los Estados Financieros preparados bajo las Normas Internacional de Información Financiera NIIF.

- **Resultados.** Las ventas netas en el periodo alcanzaron la suma de \$78.168.311 (\$97.060.216 en el 2014 – sin intermediación de la línea de Comonuevos).



La utilidad bruta en el 2015 fue de \$ 9.482.018,56, 12.13% sobre las ventas, incluido los incentivos por política comercial y rebates. En el 2014 fue de \$ 9.714.532,28, 10.01%.

- Costo de Ventas. - Los costos de Venta de Inventarios alcanzaron la suma de \$68.855.398 y significaron el 88.09% de las ventas netas (\$86.014.189 equivalente al 88.62% en el 2014).

- Gastos de Ventas. - Significaron en el periodo \$5.380.201.29 o 6.88% de las ventas netas (\$6.107.355 o 6.29% en el 2014).

- Gastos de Administración. - Totalizaron en el periodo \$1.071.305 y significaron el 1.37% de las ventas netas (\$ 1.234.080 equivalente al 1.27% en el 2014).

- Ingresos no Operacionales. - Por ingresos tales como intereses ganados en bancos, arriendos, reembolsos de mercado de GM, y otros menores, percibimos \$ 481.266,14 (\$377.945,70 en el 2014).

La unidad de Crédito Directo por intereses, comisiones y seguros aportó con \$1.261.979,14 (\$2.165.077,35 en el 2015).

- Egresos no Operacionales. - Por otros gastos no operacionales, intereses y comisiones bancarias, varios proyectos, estudios y gastos corporativos, cargos financieros de administración Wholesale erogamos un total de \$1'262.952,51 (1.62% sobre la venta) incluido los gastos financieros que ascendieron a \$ 857.706,82 (1.01% sobre las ventas); en el 2014 los egresos no operacionales fueron de \$1.441.309,55 (1.48% sobre la venta) de los cuales el gasto financiero fue de \$ 961.526,48 (0.99% sobre la venta).

- Utilidad Neta antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta. -

La utilidad neta del ejercicio es de \$3.604.936,62 (4.61% sobre la venta); \$3.798.058 en el 2014 (3.91%).

La utilidad de la compañía considerando algunas provisiones o gastos extraordinarios reflejaría lo detallado en el siguiente cuadro.



U.N.A.I. Contable	3,604,936.62
Durante el año 2015 las provisiones adicionales a las permitidas por ley, así como gastos extraordinarios fueron los siguientes:	
Contingente Informático	110,650.00
Baja de inventarios de repuestos obsoletos notariados - gasto deducible (voluntariamente no se utilizó la provisión)	126,417.00
Provisión voluntaria deterioro de cuentas por cobrar	50,486.93
Deterioro Inversión Hospital Milenio	19,500.00
Impuesto a la salida de divisas	58,483.00
Total	364,536.93
U.N.A.I. Potencial Referencial (Sin Provisiones y Gastos extraordinarios)	3,969,473.55

En función de la utilidad detallada en el cuadro la utilidad sobre la venta neta hubiera sido del 5.08%

- Rentabilidad Neta sobre la Inversión Promedio. - Representó el 8.98% (9.05% en el 2014).

- Rentabilidad Neta sobre el Capital Promedio. antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta. - Representó el 32.77% (34.53% en el 2014).

- Rentabilidad neta sobre el Patrimonio Promedio. antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta. - Representó en este periodo el 14.13% (15.74% en el 2014).

En el estado de situación en la cuenta de Patrimonio "Otros resultados Integrales" se registra las variaciones del estudio actuarial, en el caso del último estudio actuarial se presentó un decremento de la reserva por jubilación patronal de \$ 136,500 y en la provisión por desahucio un decremento de \$ 2,080. Estos valores por normativa legal no pueden ser registrados como otros ingresos, sino deben contabilizarse dentro del patrimonio en la cuenta antes mencionada, estos valores no pagan impuesto a la renta ni participación a trabajadores, tampoco pueden ser distribuidos a los accionistas. El saldo de esta cuenta al 31 de diciembre del 2014 fue de \$ 33,721, al 31 de diciembre del 2015 es de \$ 172,301.00.

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 antes de participación empleados e impuesto a la renta alcanzaron la suma de \$3.604.936,62, (presupuesto \$ 3.486.771,82), cumpliendo el presupuesto 2015 al 103.39%.

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.- Los análisis comparativos con el ejercicio 2014 constan en los Estados Financieros que se integran a este informe.

Con estos antecedentes resumiendo los resultados del 2015 y expresando los mismos según las Normas Internacionales de Información Financiera NIIFs: Se obtuvo una Utilidad Neta Antes de Impuestos y Participación de \$3.604.936,62; luego del correspondiente Pago a Trabajadores e Impuesto a la Renta según las normativas de ley se tiene una Utilidad Neta de \$2.351.317,62, de los cuales se constituye una Reserva Legal del 10% de la Utilidad Neta (\$235.131,67) totalizando un valor de \$2.116.185,86 a disposición de los Accionistas.

PAGO DE IMPUESTOS POR UTILIDADES 2015 - NIIF	
Utilidad Contable antes de Participación	\$ 3.604.936,62
Participación Empleados y Trabajadores	-\$540.740,00
Impuesto Renta según Conciliación	-\$712.879,00
Utilidad Neta después Participación	\$2.351.317,62
Reserva Legal	-\$235.131,67
Utilidad a Disposición de Accionistas	\$2.116.185,86

Del valor total a disposición de los Accionistas de \$2.116.185,86, 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 es decir \$1.058.092,93, por lo cual la Administración sugiere declarar un dividendo en efectivo a favor de los Accionistas por \$1.050.000,00 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 \$1.066.185,86 se envíe a la cuenta Reserva Facultativa.

PROPUESTA DESTINO DE UTILIDADES 2015	
Utilidad a Disposición de Accionistas	\$2.116.185,86
Envío a Reserva Facultativa ASSA	\$1.066.185,86
Entrega en Efectivo a Accionistas (De Resultados)	\$1.050.000,00



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	31/12/2015	RESERVA LEGAL	RESERVA FACULTATIVA	DISTRIBUCION DIVIDENDOS	PATRIMONIO AL 30/03/2016
Capital	11,000,000.00				11,000,000.00
Reserva legal	2,557,852.04	235,131.76			2,792,983.80
Reserva Facultativa	5,924,088.48		1,066,185.86		6,990,274.34
Resultados Acumulados					
Adopción NIIF (1)	3,518,366.78				3,518,366.78
Utilidad / Périda Años Anteriores(2)	(4,814.80)				(4,814.80)
Resultados Integrales Otros					
Saldo al 2015 (3)	172,301.00				172,301.00
Resultados 2015	2,351,317.62	(235,131.76)	(1,066,185.86)	(1,050,000.00)	
TOTAL	25,519,111.12			(1,050,000.00)	24,469,111.12

(1) Provenientes de la conversión inicial NIIF y aplicación NIIF en los ejercicios económicos 2009 y 2010
(2) Saldo por registro de impuestos diferidos años anteriores.

(3) Ajuste realizado en el año 2014-2015 por variación de la NIIF 19 en Jubilación Patronal años anteriores. De acuerdo al estudio actuarial, este valor no debe pagar impuesto a la renta, ni tampoco es base para el pago de utilidades.

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

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

Arg. Rodrigo Sevilla C.
PRESIDENTE

Ing. José Luis Sevilla G.
GERENTE GENERAL