

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

**Marzo, 2017**

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 2016.

**I. ENTORNO GENERAL MACROECONOMICO NACIONAL.**

La economía inició 2016 con un traspie al presenciar una caída del precio del petróleo a niveles de \$20 por barril, precios vistos por última vez antes del boom petrolero de los últimos años; los precios deprimidos experimentados en el primer trimestre resultaron en un empeoramiento de los atrasos en pagos a proveedores por parte del sector público. No obstante, al cerrar el año, el crudo ecuatoriano cotizaba alrededor de \$45 por barril, una recuperación de cerca del 100% en precio. El precio de la canasta de crudo ecuatoriano promedió \$35 por barril, precio \$7 por barril inferior al promedio de 2015 y \$50 inferior al promedio de 2014. Indudablemente, la economía sufrió una recesión.

Por el lado externo la recesión de la economía y la recuperación del crudo en el segundo semestre de 2016 han generado un superávit comercial y en cuenta corriente cercano al 1%, lo que asegura el suministro de dólares. La economía está estabilizada, aunque el equilibrio es frágil aún.

Existen aún varios elementos de preocupación. El crédito del Banco Central al gobierno ha sido el principal responsable de la recuperación de la liquidez bancaria, pero esto genera una presión importante en el calce de reservas internacionales frente a reservas bancarias. El nivel de endeudamiento se ha incrementado en 13 puntos del PIB en los últimos años y sobrepasa el límite legal del 40%, más aún si se incluyen los saldos de compromisos del gobierno que no se contabilizan como deuda (p.ej. anticipos petroleros, atrasos con proveedores). El total de la deuda pública ascendería a unos \$45,000 millones al cierre de 2016.

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.

La economía soporta ya dos años de bajo crecimiento. En 2015, la economía se estancó al alcanzar apenas un 0.2% de crecimiento. Se estima que 2016 sea negativo en -2.3%. 2017 sería el tercer año de bajo desempeño con una economía que apenas se expandirá entre 0.5% y 1% de mantenerse estable el precio del petróleo. La recesión ha destruido cerca de 300,000 empleos adecuados en los dos últimos años y la tasa de desempleo alcanza el 5.2%, la tasa más alta de los últimos 6 años.

La pobreza por ingresos a nivel nacional entre diciembre del 2015 y diciembre del 2016, varía 0.4% de 23.3% a 22.9%. La pobreza extrema varía en 0.2% al pasar de 8.5% a 8.7%.

La inflación pasó de 3.38% en el 2015 a 1.12% en el 2016. La Canasta Básica se encareció en \$27.75, de \$673.21 en diciembre 2015 pasó a \$700.96 en diciembre 2016. La Canasta Vital alcanzó \$506.90 (\$485.24 en el 2015).

El incremento del Salario Mínimo para el 2016 fue de \$12, pasando de \$354 a \$366 (+3.39%).

El Riesgo País, a finales del año 2016 llegó a 647 puntos, valor inferior al indicador de diciembre de 2015 que fue de 1.266 puntos, por otra parte, Venezuela, Ecuador, Argentina y Brasil fueron los países de América Latina que registraron un mayor riesgo país en el 2016.

El sector financiero ha soportado los embates del choque externo y la escasez de divisas de forma ejemplar. Pese a haber perdido cerca de \$3,000 millones en depósitos entre 2015 y 2016 y habiendo contraído el crédito en casi \$1,000 millones, el 2016 cierra de forma positiva. Los depósitos se expanden al +17% anual mientras que el crédito se recupera al +9%.

## LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

En el año 2016 la industria automotriz nacional experimentó un decrecimiento porcentual del 21.83%, se comercializaron 63.560 unidades, mientras que en el 2015 se vendieron 81.309 vehículos (17.749 unidades menos).

La industria en el 2016 estuvo todavía regulada por cupos; sin embargo para el último trimestre se amplió el cupo en forma intempestiva, ingresando mucho más vehículos de lo inicialmente establecido.

A nivel nacional la marca Chevrolet se consolidó nuevamente como líder del mercado; sin embargo ya se comienza a evidenciar una caída porcentual vs. sus

volúmenes históricos, con una participación de mercado de 44,64% con 28.375 unidades (49.52% en el 2015). Los mayores competidores fueron: KIA 13,25% (9.4%), Hyundai 7.84% (7.0%), Great Wall 4,27% (3,01%), Toyota 4,64% (4.5%), Mazda 4% entre otros. La distribución de mix de producto en todo el país fue de la siguiente manera:

SEGMENTO	2014	2015	2016
Pasajeros	39,65%	37,26%	43,69%
Pick Up's	19,37%	18,54%	17,42%
SUV's	25,84%	26,81%	26,82%
Van's	4,32%	5,24%	3,62%
Camiones	10,82%	12,15%	8,45%
Total	100,00%	100,00%	100,00%

La Zona Central del país representó el 10.05% (10.14% año 2015) del tamaño total de la industria automotriz del país, decreciendo desde el 2014; la venta total de vehículos nuevos de 12.092 en el 2014 paso a 8.239 en el 2015 y a 6.386 unidades para el 2016. La participación anual acumulada de mercado de GM en nuestra zona fue de 44.02% para el 2015 con 3.638 autos (39.7% de participación y 4.795 unidades en el 2014), para el 2016 la participación de GM en la zona fue de 41,12% para el 2016 con ventas registradas por GM.

## II. LA EMPRESA.

### VEHÍCULOS AUTOMOTORES - MERCADEO

Las ventas de vehículos en el 2016, incluyendo livianos y pesados, alcanzaron \$ 40.663.317,39 (\$ 67.209.234 en el 2015), representando una reducción del 39,49%, comercializándose 1.717 unidades (2.814 en el 2015), reflejándose una reducción del 38.90%, divididos en 1.565 vehículos livianos (2.514 en el 2015) y 152 vehículos pesados (300 en el 2015).

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

Ventas de Livianos por Segmento Total.				
Segmento	2015	2016	Diferencia	Dif %
<b>Pasajeros</b>	1146	866	-280	-24%
<b>Van's</b>	72	25	-47	-65%
<b>Camionetas</b>	662	418	-244	-37%
<b>Suv's</b>	630	256	-374	-59%
<b>Total</b>	2510	1565	-945	-38%

El segmento de camionetas decreció 37%, pasajeros decreció 24%, el segmento de utilitarios decreció 59% por la salida del Grand Vitara 5p "J2", el segmento de Van's decreció el 65%. La distribución zonal de las ventas se resume de la siguiente manera:

	VENTAS 2016	PART %	VENTAS 2015	PART %
<b>Matriz Livianos</b>	14.906.273,46	44%	20.979.220,64	38%
<b>Chevyplan Livianos</b>	3.037.914,12		3.877.682,16	
<b>Agencia Camiones</b>	3.223.867,62	7,93%	6.404.099,87	9,83%
<b>Aso Norte Veh.Livianos</b>	4.326.240,35	11%	5.321.521,82	8%
<b>Aso Norte Veh.Pesados</b>	900.966,70	2,22%	1.501.978,06	2,30%
<b>Riobamba Veh. Livianos</b>	7.876.663,52	19%	15.688.641,95	24%
<b>Riobamba Veh. Pesados</b>	720.945,74	1,77%	1.735.790,23	2,66%
<b>Latacunga Livianos</b>	4.941.796,18	12%	7.514.962,91	12%
<b>Latacunga Pesados</b>	728.649,70	1,79%	2.147.038,79	3,29%
<b>TOTAL</b>	<b>40.663.317,39</b>		<b>65.170.936,43</b>	

En la línea de Livianos: la Matriz de una participación del 38% de las ventas de la empresa pasa a 44%, Riobamba del 24% al 19%, Latacunga se mantiene en el 12% y la agencia Norte pasa del 8% al 11%.

Las ventas de flotas fueron de 787 vehículos, obteniendo una participación en el total de ventas del 46% (30% para el 2015).

La rentabilidad bruta en vehículos livianos para el 2016 fue del 8.3% (9.8% para el 2015). Los incentivos ganados en el 2016 fueron de USD \$ 223.904 que significó sobre la venta el 0,6%; en el 2015 se ganó USD 486.329, y representó el 0.9% sobre la venta, afectando ostensiblemente al margen; además del cambio en el mix de venta, lo que se evidencia con la caída mayor de ventas en camiones, Suv y camionetas por ejemplo.

La rentabilidad bruta en vehículos pesados para el 2016 fue del 8.4% (10.12% para el 2015), en este caso tuvimos que liquidar muchísimo inventario de año modelo pasado y vehículos de difícil venta para la época económica por la que estamos atravesando.

Se alcanzó un cumplimiento parcial del presupuesto de ventas en unidades de vehículos livianos llegando al 89.33%

<b>ASSA DICIEMBRE 2016</b>	
TOTAL UNIDADES	
<b>PRESUPUESTO</b>	1752
<b>VENTAS UNIDADES</b>	1565
<b>CUMPL VS PRESUP.</b>	89.33%

En pesados el cumplimiento del presupuesto fue del 76%.

<b>ASSA DICIEMBRE 2016</b>	
TOTAL UNIDADES	
<b>PRESUPUESTO</b>	200
<b>VENTAS UNIDADES</b>	152
<b>CUMPL VS PRESUP.</b>	76%

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 el 2016 se comercializaron 14 unidades (186 en el 2015), 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 6.18% de las ventas totales nacionales de Chevrolet (6.98% en el 2015).

En Chevyplan se tuvo un año positivo en cuanto a cumplimiento de Presupuesto financiero, en cuanto a la venta de planes el presupuesto se cumplió en un 80% y se facturaron 174 vehículos con un 78% de cumplimiento vs. el presupuesto.

El nivel de Calidad en el Servicio a los Clientes se mantuvo alto. En el área de ventas de vehículos livianos se logró un valor del 100% en la satisfacción de nuestros clientes para finales de año (2015 con el 93.3%). En pesados todavía hay oportunidades de mejora al respecto con un promedio de CSI del año del

83,54%, sobre el objetivo de GMICA del 80%, pero bajo el objetivo de ASSA del 90%.

La tasa de cierre de los negocios se la presenta a continuación:

<b>CIERRE SOBRE TRÁFICO</b>		
AGENCIA	OBJ CIERRE DE TRAFICO	CIERRE TOTAL
<b>MATRIZ</b>	12%	10%
<b>NORTE</b>	12%	21%
<b>RIOBAMBA</b>	12%	13%
<b>LATACUNGA</b>	12%	8%
<b>TOTAL</b>	12%	11%

<b>CIERRE SOBRE COTIZACIONES</b>		
AGENCIA	OBJ CIERRE SOBRE COTIZAC.	TOTAL CIERRE
<b>MATRIZ</b>	15%	10%
<b>NORTE</b>	15%	11%
<b>RIOBAMBA</b>	15%	10%
<b>LATACUNGA</b>	15%	6%
<b>TOTAL</b>	15%	9%

<b>CIERRE SOBRE SOLICITUDES APROBADAS</b>		
AGENCIA	OBJ CIERRE SOBRE APROBACIONES	TOTAL CIERRE
<b>MATRIZ</b>	50%	39%
<b>NORTE</b>	50%	61%
<b>RIOBAMBA</b>	50%	50%
<b>LATACUNGA</b>	50%	39%
<b>TOTAL</b>	50%	43%

Otro tema a destacar es la mejora sustancial de la calidad de información cerrando el año con más del 98% (2015 - 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 84,25% (78% para él 2015), esto permite desarrollar distintas estrategias comerciales al área de mercadeo en conjunto con las áreas comerciales de la compañía.

El área de Mercadeo logró generar 19.146 prospectos (potenciales clientes), adicionalmente, mediante la gestión de Contact Center se logró gestionar 51.114 registros (Prospectos y Clientes), logrando una contactabilidad de 40.738 registros y en consecuencia generando 17.000 visitas en nuestros Showrooms y alrededor de 20.000 órdenes de trabajo en Talleres de Servicio.

### POSTVENTA.-

La venta de Partes (Repuestos) alcanzó la suma de \$ 4.614.248 (\$ 5.964.535 en el 2015) -22,64%.

La utilidad bruta incluyendo incentivos por política comercial sobre la venta de Repuestos fue de 22.9% (27.4% en el 2015). Porcentaje que considera la cantidad de \$ 171.688 (3.7% sobre la venta) de incentivos por cumplimiento de política comercial (\$ 508.944 para el 2015, 8.5% sobre la venta). Los gastos operativos significaron \$ 578.163 (12.5% de las ventas vs. 12.3% para el 2015), alcanzando una utilidad neta de \$ 479,243 o 10.4% de las ventas (\$901.668 o 15.1% de las ventas en el 2015). Aquí se podía mantener el margen a través de la compra de repuestos, pero si esa estrategia se aplicaba, el efecto en inventarios hubiese sido un mal peor para la empresa.

En la línea de Accesorios las ventas sumaron \$ 927.223 (\$1.267.330 en el 2015), los accesorios son comercializados principalmente con los vehículos nuevos, la venta de accesorios cae 27% vs. el mismo período del año pasado, cuando la venta de vehículos en unidades cae 38% (livianos) y 49.5% (pesados), el presupuesto de venta se cumple al 124%. El index de accesorios por vehículo sube de \$ 450 a \$ 540 por auto.

La utilidad bruta incluyendo incentivos por política comercial de Accesorios sobre la venta fue de \$ 212.823, 23.0% de margen. (391.430 o 30.9% en el 2015, mismo efecto de no cumplir objetivos de compra).

La venta de dispositivos y lubricantes suma USD \$ 1'010.305, para el 2015 \$ 1'404.327, una disminución del 28%.

En Talleres mecánicos se factura \$ 1'183.536, -13% respecto al 2015, la utilidad neta en esta línea es de \$ 308.702, 26.1% sobre la venta (\$ 348.649 con el 25.5% para el 2015), se cumplen los presupuestos de ventas al 78%.

En latonería se factura \$ 609.250 (\$ 723.711 para el 2015), -16%; la utilidad para el 2016 es de \$ 143.455 (\$ 33.984 para el 2015). Se cumplen los presupuestos al 84%. Adicionalmente se factura valores menores en trabajos afuera.

Las ventas conjuntas de repuestos, accesorios, mano de obra y otros fueron de \$ 8.549.681, cumpliéndose el presupuesto al 81% (\$ 10.924.372 en el 2015). Los gastos significaron el 8% sobre la venta (6.7% 2015) a pesar de que nominalmente los gastos bajan de \$ 734.572 a \$ 684.256, pero que no bajaron en la misma proporción porcentual. La utilidad neta fue de \$ 1'428.440 o 16.7% sobre la venta (\$ 2'049.483 o 18.8% en el 2015). Al no cumplir con los objetivos de compra ante GM y otras variables, la compañía dejó de ganar por concepto de política comercial aproximadamente \$ 450.000 si el cumplimiento hubiera sido al 100% durante todo el año, afectando el margen de rentabilidad al igual que en vehículos.

A pesar de no comprar repuestos en base a los objetivos de compra de GM, y cumplir los mismos a tan solo el 81%, la rotación de partes y accesorios fue en promedio de 1.74 veces en el año 2016 (2.19 veces total en el 2015), tema delicado ante la situación comercial también en esta línea. En cuanto al inventario de baja rotación y obsoleto, pasó de \$72.000 que manteníamos a diciembre del año 2015 a \$139.840 al 31 de diciembre del 2016; este valor equivale al 6.6% respecto del inventario total (3% en el 2015), porcentaje todavía manejable y dentro de los estándares de la industria.

En el 2016 ingresaron a nuestros talleres 24.425 vehículos, 19.869 año 2015, el número de vehículos que ingresaron a los talleres de servicio de mecánica fue de 20.987 en el 2016 (17.696 en el 2015); la diferencia de 3.438 a latonería y pintura (2.173 en el 2015). Debido al fallo informático la información del 2015 no considera el ingreso de vehículos del mes de mayo, lo cual hace que la diferencia 2016 vs. 2015 no sea exacta.

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

MO L&P	Ventas	OT's Facturadas	Ticket Prom.
2015	723,711	1,872	387
2016	609,250	1,852	329

MO Mecánica	Ventas	OT's Facturadas	Ticket Prom.
2015	1,366,411	18,480	74
2016	1,183,536	20,199	59

### CREDITO. -

En relación al área de Crédito y Negocios, ASSA generó un total de 379 créditos por \$ 6'670.472, de los cuales 162 créditos son a largo plazo (crédito financiero), con una mezcla de 122 en vehículos livianos y 40 pesados, (156 en el 2015), generando en todo el año por crédito directo cartera por \$ 3'719.606, (\$ 2'297.630,64 en el 2015). El monto sube respecto al 2015 básicamente por crédito en vehículos pesados, por lo que incluso la tasa ponderada de crédito es del 12.32%.

El número de clientes vigentes en crédito al cierre del periodo es de 815 (1.299 al 2015) y el total de cartera de USD \$ 15'638.771 (USD \$ 17'552.564 para el 2015). La cartera de livianos es de \$ 6'913.081; pesados \$ 5'948.033; usados \$ 1'809.698 (\$ 615.422 crédito a clientes, y \$ 514.387 vehículos en intermediación y \$ 679.889 crédito corriente a patios de venta de usados); \$ 418.974 repuestos y \$ 260.929 en talleres, otros \$ 288.056. Del total de cartera, corresponde a Instituciones financieras \$ 1'068.229; \$ 185.647 es el saldo de cartera vendida a los bancos con recurso de años anteriores, por lo que la cartera real en crédito clientes es \$ 13'018.156 dólares.

### Por Plazo:

Cartera hasta 1 año \$ 11'600.469

Cartera más de 1 año \$ 3'852.655 (no incluye cartera vendida)

Los ingresos generados por el área de Crédito en el 2016 fueron de \$ 698.709.81 (\$1.261.979.14 en el 2015), obteniendo una utilidad neta de \$ 482.035.46 (\$ 754.176 en el 2015).

### Cartera Vencida:

La cartera vencida al 31 de diciembre del 2015 fue del 33,1%, al 31 de diciembre del 2016 es del 18,5%, a pesar de haber disminuido el total de cartera de crédito en un 10,67%, sólo hemos utilizado de las provisiones para incobrables que sumaban USD \$ 986.815,38, la suma de USD \$ 64.359,41, lo que significa haber utilizado el 6% de las mismas para castigar saldos de cartera mala.

### NEGOCIOS.-

En el 2016 se gestionaron 3.016 solicitudes de crédito, 1.910 aprobadas o 63%, 917 facturadas o 48%; la diferencia 993 o 52% son solicitudes aprobadas no facturadas; las razones de no compra:

MOTIVO DE NO COMPRA CON SOLICITUDES APROBADAS	
1	NO TIENE COMPLETA LA CUOTA INICIAL
2	INVIERTE EL DINERO EN OTRA COMPRA
3	COMPRARA DE CONTADO EN EL FUTURO
4	INDECISO POR EL PANORAMA POLITICO
5	CREDITO MUY COSTOSO
6	COMPRA DE USADO
7	COMPRA DE OTRA MARCA
8	DESISTE DE LA COMPRA

Las ventas totales de contado representan el 46.6%, crédito directo el 22.1% y financiamiento con IFIS el 31.3%.



Las fuentes de financiamiento con mayor participación fueron CFC con 269 operaciones, Produbanco con 57 operaciones y Novacredit con 50 operaciones.



Los ingresos generados por el área de negocios respecto a comisiones por financiamiento, seguros, venta de dispositivos fue de \$ 93.971.44

**Vehículos Embargados.** –

Los vehículos embargados en el 2016 fueron 20, se han comercializado 12 unidades por \$ 272.500; el inventario de vehículos embargados al 31 de diciembre de 2016 es de 27 unidades que representan \$ 698.500 para la compañía.

VEHICULOS	UNIDADES	CUANTIA DE DEMANDA
CAMIONES	13	523.000,00
CAMIONETAS	5	64.000,00
LIVIANOS	6	56.500,00
JEEPS	3	55.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>27</b>	<b>698.500,00</b>

**Demandas.** –

Hasta el 31 de diciembre del 2016 se presentaron 57 demandas, la cuantía de las mismas dan un total de \$ 1'035.684.44, el estatus de cada una se detallan en el siguiente cuadro:

PROCESO	VALOR
ENTREGA DOCUMENTOS ABOGADA	126,765.01
PRESENTACION DE DEMANDA	37,244.03
CALIFICACION DE DEMANDA	75,536.59
INVESTIGANDO VEHICULO	26,901.49
UNIDAD APREHENDIDA	133,173.08
CITACIONES	54,956.74
PRUEBA	13,101.73
EMBARGO	89,819.28
AVALUO PERITO	127,948.99
REMATE	231,332.04
DECRETADO SENTENCIA-ORDENADO PAGO	1,125.58
MANDAMIENTO DE EJECUCION	43,042.65
PROCESO PARA EL COBRO DE DIFERENCIA POSTERIOR AL REMATE	74,742.23
<b>TOTAL EN DEMANDA JUDICIAL</b>	<b>\$ 1,035,689.44</b>

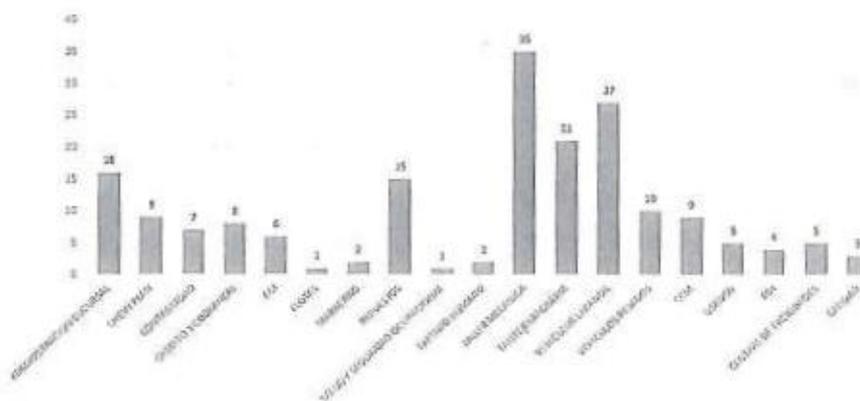
**GENTE. –**

En el año 2016 el índice de rotación de personal es de 30.32% (31.78% en el 2015), las razones de las desvinculaciones son las siguientes: 28% despido, 23% renuncia – negociación y 46% renuncia voluntaria, 3% terminación de contrato.

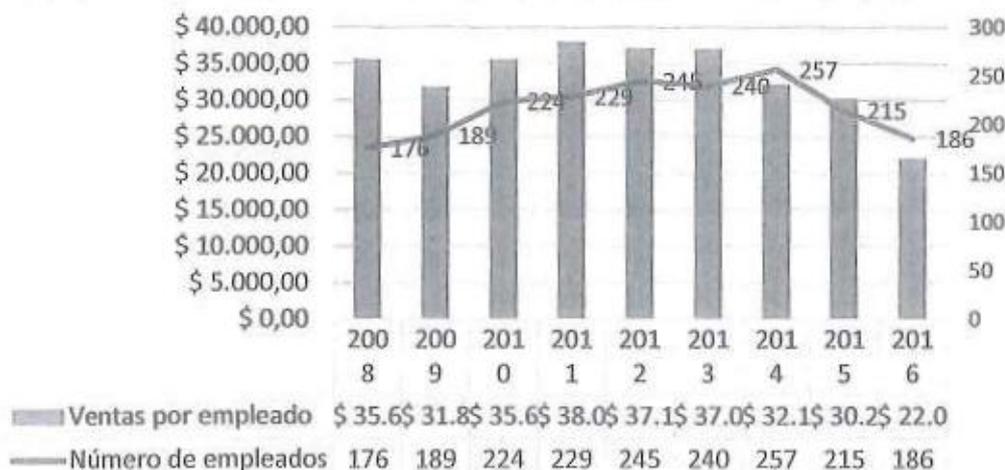
El gasto incurrido por la empresa por reducción de personal en el 2016 fue el siguiente:

Costo personal desvinculado			
Vacaciones	Desahucio	Despido	Total
\$ 50.108,93	\$ 63.456,11	\$ 82.168,38	\$ 195.733,42

**Número de Empleados por área**



La relación ventas por empleado de la compañía al 31 de diciembre fue de \$ 22.048.83 (\$ 30.297.79 en el 2015), el número total de empleados a diciembre del 2016 es 186 (215 en el 2015).



### III. 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 2016	Vence
B	\$ 374.750	Nov-2017
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 374.750</b>	

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).

Observando las exigencias legales vigentes, 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, cumpliendo a satisfacción todos estos requerimientos.

Debido a la contracción del negocio se decidió suspender actividades relacionadas a capacitación y eventos con el personal, cumpliendo exclusivamente las definidas y programadas con la marca.

En el año 2016 se presentaron varios hechos administrativos relevantes, mismos que se describen a continuación:

- En el mes de abril de 2016 la región costa del Ecuador fue afectado por un fuerte terremoto, el Gobierno Nacional mediante la promulgación de la Ley de Solidaridad impuso tributos para afrontar la crisis desatada con el desastre natural imponiendo una Contribución Solidaria sobre las utilidades, lo cual afectó a la compañía en \$ 97.210,85, valor que según la normativa aplicable se deberá considerar como un gasto no deducible.
- El Municipio de Ambato notificó el 12 de julio del 2014 la expropiación de una parte del terreno de la agencia Matriz por 909,64 metros cuadrados, en donde se realizó la prolongación de la calle Río Coca, expropiando a

la empresa 189,06 metros cuadrados adicionales, y determinando pagar por los metros expropiados la cantidad de \$64.878,30; ante lo cual la compañía interpuso una demanda al Municipio de Ambato, ya que se expropió ilegalmente 189,06 metros adicionales a los que debían realizarse, y pagando un precio totalmente irrisorio frente al costo real del metro cuadrado en la zona. La demanda a la fecha ya fue contestada por la Municipalidad.

- En el 2016 se tomó la decisión de mover la División de Pesados al local de Centralcar en el Av. Bolivariana, esto en razón de que los camiones y buses pesados ya no pueden ingresar al local de las calles Río Coca y Río Guayllabamba, además para generar economías de escala.
- Se define que entre Assa y Centralcar compartan algunas unidades administrativas de negocio.
- Se apertura el negocio de autos usados a través del denominado "Outlet" en la salida a Baños y paso lateral para Riobamba sector Terremoto, para la venta de los vehículos embargados y los que se reciben en intermediación para la venta de vehículos nuevos.

## 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 totales en el periodo alcanzaron la suma de \$49.212.998 (\$78.168.311 en el 2015).

La utilidad bruta en el 2016 fue de \$ 5.362.406, 10.90% sobre las ventas, incluido los incentivos por política comercial y rebates. En el 2015 fue de \$ 9.395.214, 12.02%.

- **Costo de Ventas.** - Los costos de Venta de Inventarios alcanzaron la suma de \$43.850.592 y significaron el 89.10% de las ventas netas (\$68.774.877 equivalente al 87.98% en el 2015).

- **Gastos de Ventas.** - Significaron en el periodo \$3.271.033 o 6.65% de las ventas netas (\$5.141.788 o 6.58% en el 2015).

- **Gastos de Administración.** - Totalizaron en el periodo \$1.072.863 y significaron el 2.18% de las ventas netas (\$1.072.505 equivalente al 1.37% en el 2015).

- **Ingresos no Operacionales.** - Por ingresos tales como intereses ganados en bancos, arriendos, reembolsos de mercadeo de GM, y otros menores, percibimos \$ 615.245,87 (\$ 512.427 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 \$993.855 (1.90% sobre la venta) incluido los gastos financieros; en el 2015 los egresos no operacionales fueron de \$902.882 (1.16% sobre la venta) incluidos de igual forma los gastos financieros.

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

La utilidad neta del ejercicio es de \$1.215.559,81 (2.59% sobre la venta); \$3.604.936,62 en el 2015 (4.61%).

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

<b>U.N.A.I. Contable</b>	<b>1.215.559,81</b>
Durante el año 2016 los gastos extraordinarios fueron los siguientes:	
Aplicación del Reavalúo de los bienes de ASSA - Gasto	59.350,00
Contribución especial utilidades Ley Solidaridad	97.210,85
<b>Total</b>	<b>156.560,85</b>
<b>U.N.A.I. Potencial Referencial (Sin gastos extraordinarios)</b>	<b>1.372.120,66</b>

En función de la utilidad detallada en el cuadro la utilidad sobre la venta neta hubiera sido del 2.79%.

- **Rentabilidad Neta sobre la Inversión Promedio.** - Representó el 3.43% (8.98% en el 2015).

- **Rentabilidad Neta sobre el Capital Promedio, antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.** - Representó el 11.05% (32.77% en el 2015).

- **Rentabilidad neta sobre el Patrimonio Promedio, antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.** - Representó en este periodo el 4.73% (14.13% en el 2015).

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 en la Provisión por Desahucio de \$ 43.073. Los valores de los decrementos 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.

Así también en el 2016 se produce un Superávit por la Revalorización de Activos Fijos de conformidad al último estudio de valuación de activos mismo que alcanza un monto de \$ 514.984.02. El saldo de esta cuenta al 31 de diciembre del 2015 fue de \$ 172.301,00, al 31 de diciembre del 2016 es de \$ 660.569,02.

## I. 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 a empleados e impuesto a la renta alcanzaron la suma de \$1.215.559,81, (presupuesto \$ 1.893.687,29), cumpliendo el presupuesto 2016 al 64.19%.

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 2015 constan en los Estados Financieros que se integran a este informe.

Con estos antecedentes resumiendo los resultados del 2016 y expresando los mismos según las Normas Internacional de Información Financiera NIIFs: Se obtuvo una Utilidad Neta Antes de Impuestos y Participación de \$1.215.560; luego del correspondiente Pago a Trabajadores e Impuesto a la Renta según las normativas de ley se tiene una Utilidad Neta de \$764.913, de los cuales se constituye una Reserva Legal del 10% de la Utilidad Neta (\$76.491) totalizando un valor de \$688.422 a disposición de los Accionistas.

PAGO DE IMPUESTOS POR UTILIDADES 2016 - NIIF	
Utilidad Contable antes de Participación	1.215.560
Participación Empleados y Trabajadores	- 182.334
Impuesto Renta según Conciliación	- 268.313
Utilidad Neta después Participación	764.913
Reserva Legal	- 76.491
Utilidad a Disposición de Accionistas	688.422

Del rubro total a disposición de los Señores Accionistas \$688.422, se destinará a la cuenta Utilidades no Distribuidas el valor de \$ 352.751, correspondiente a la diferencia entre el anticipo determinado y el impuesto causado; del saldo resultante y en función a los covenants de la Emisión de Obligaciones vigente, la empresa podrá entregar a favor de los accionistas como máximo el 50% de este valor, es decir \$167.835, y el saldo restante, se sugiere enviar a la cuenta Reserva Facultativa.

La Administración sugiere declarar un dividendo en efectivo a favor de los Accionistas por \$1'320.000 dólares, que se tomará de las siguientes cuentas: \$1'152.165 dólares de la cuenta Reserva Facultativa, y, \$167.835 del saldo de la utilidad a favor de los accionistas del ejercicio 2016. Del dividendo a entregar, se deberá disminuir el impuesto correspondiente (Retención en la Fuente por Dividendos por parte de la empresa) que se pagaría de acuerdo a lo que disponga la Junta.

PROPUESTA DESTINO DE UTILIDADES 2016	
Utilidad a Disposición de Accionistas	\$ 688.422
Envío a cuenta "Utilidades no Distribuidas"	\$ 352.751
Envío a Reserva Facultativa	\$167.835
Saldo a Entregar en Efectivo a Accionistas (Dividendo 2016)	\$167.835
<b>Declaración Dividendo para Accionistas</b>	<b>\$1'320.000</b>
Entrega en efectivo a Accionistas (de Reserva Facultativa)	\$1'152.165
Entrega en Efectivo por Resultados 2016	\$167.835
Retenciones en la fuente I.R. Dividendos	\$ 3.971,84
<b>A Recibir Accionistas (Dividendo menos Retención)</b>	<b>\$ 1.316.028,16</b>

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 31/12/2016	RESERVA LEGAL	RESERVA FACULTATIVA	CAPITALIZACION	DISTRIBUCIÓN DIVIDENDOS	PATRIMONIO AL 30/03/2017
Capital	11.000.000					11.000.000
Reserva Legal	2.792.934	76.491				2.869.475
Reserva Facultativa	6.990.274		167.835		1.152.165	6.005.915
Resultados Acumulados Adopción NIIF (*1)	3.518.367					3.518.367
Utilidad / Pérdida Años Anteriores (*2)	4.815					4.815
Resultados Integrales Otros saldo al 2016 (*3)	660.569					660.569
Resultados 2016 (*4)	764.913	76.491	167.835		167.835	352.751
<b>TOTAL</b>	<b>25.722.292</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>- 1.920.000</b>	<b>24.402.292</b>

(\*1) Proveniente 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 2016 por el Superavit por la Revalorización de Activos fijos de conformidad al estudio de valuación de activos de ASSA, estos valores no deben pagar impuesto a la renta, ni tampoco es base para el pago de utilidades.  
 (\*4) Diferencia entre el impuesto causado y el anticipo determinado se registra una cuenta por cobrar al SRI y se queda como Resultados no distribuidos en el patrimonio al 2016.

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

### AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

  
 Rodrigo Sevilla Colbo  
**PRESIDENTE**

  
 José Luis Sevilla G.  
**GERENTE GENERAL**