

## INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

Marzo, 2008

Señores Accionistas:

De conformidad con las disposiciones de la Ley de Compañías y de los Estatutos vigentes de Automotores de la Sierra S.A., presento este informe relacionado con las actividades y resultados de la empresa, ocurridos en el período económico del año 2007.

### ENTORNO:

En el 2007 el país se desarrolló bajo un entorno muy volátil, los cambios en las estructuras políticas, electorales y económicas, determinaron que el año tenga un comportamiento variado y con constantes incertidumbres por las declaraciones, amenazas y decisiones tomadas en los diferentes ámbitos por parte del nuevo gobierno.

La economía tuvo una desaceleración mayor a la del 2006, provocada especialmente por la declinación de la producción petrolera, misma que cayó en algo más al 9% respecto al año 2006. La economía no petrolera mantiene una expansión razonable en niveles del 4,5%, lo que en forma consolidada resulta que la economía ecuatoriana creció en 2.7%.

En otros aspectos macroeconómicos la inflación se aceleró, terminando el año con un índice de 3,32%, 0,45% más alta que el 2006; la balanza comercial del país fue positiva, el sector financiero a pesar de haber sido muy prudente por la ley de justicia financiera, a mitad del año, dónde fuimos fuertemente afectados por el cierre parcial de las operaciones de crédito que impidieron mantener la dinámica del crédito de consumo, creció; añadiendo el ajuste a las tasas de interés que también causó expectativas, creyendo bajarían a los niveles que el gobierno pregonaba en su permanente campaña política. Los depósitos monetarios a final del 2007 ascienden a 11.299 millones, versus 9.526 millones del 2006.

A nivel mundial la economía tuvo en el 2007 significativos cambios que han afectado también al Ecuador y su economía, como son: incremento del precio del petróleo que afectó a los precios finales de los productos que comercializamos; fortalecimiento de las paridades monetarias en la monedas de los países de dónde se importa los CKD's, partes y accesorios; incremento desmedido de fletes de transporte, produciendo en los productos que comercializamos incrementos de precios constantes en este último año y disminuyendo el poder adquisitivo de los ecuatorianos por la devaluación constante del dólar.

Por otro lado la economía local tuvo efectos contrarios, crecimiento de algunos sectores económicos evidenciados en un crecimiento importante del mercado automotor de la zona centro, que subió aproximadamente en un punto y medio porcentual en relación al país, y problemas graves en sectores como el agrícola por los efectos de la erupción del volcán Tungurahua.

En cuanto al desempeño de la industria automotriz en el 2007, esta comercializó a nivel país 88.202 unidades, 0.6% menos que el 2006, la participación de mercado que logró la marca fue del 41% (44,9% en el 2.006).

## **LA COMPAÑÍA:**

Para ASSA el año 2007 fue muy duro y complicado especialmente para su área comercial, situaciones de calidad de producto produjeron en el primer semestre especialmente, una disminución importante en la demanda del segmento de camionetas, situación que determinó que las ventas en este segmento que significa para la compañía el 34% bajen en un 14% respecto al 2006.

A la vez en lo referente a la venta de vehículos, el mix de ventas cambió en forma mucho más acelerada que lo advertido en años anteriores, tal es así que la venta está cada vez más focalizada a productos de bajo precio y menor margen "vehículos activos", cuyos precios de venta no superan los USD \$ 13.000,00, ocasionando para el ejercicio en análisis que a pesar de haber vendido un 5% más unidades respecto al 2006, los resultados económicos sean menores en 2,2% en la utilidad bruta de esta línea de negocio. El margen de contribución de vehículos para el 2007 fue de 9,4% (10,1% para el 2006), si multiplicamos la diferencia de 0,70% menos de margen entre el 2006 vs. 2007 por el monto de ventas en vehículos en el 2.007 que es de 50'915.684,09, significa que dejamos de percibir por este concepto USD 356.409,79 dólares.

La competencia continúa muy agresiva, inaugurando cada vez más puntos de venta, importando productos muy competitivos y desarrollando esquemas comerciales y de servicio que antes no los tenían, presionando mucho a abrirse espacio en un mercado de la zona centro creciente, el cual pasó del 8,1% al 9,5% del país, La industria y venta total de vehículos nuevos en la zona centro en el 2.007 fue de 8.379 vehículos, La participación de mercado que la marca conjuntamente con ASSA logró en el 2007 fue del 38% (43.6% para el 2.006).

A pesar de todo lo anterior, ASSA vuelve a ser el concesionario GM que más vehículos vendió en el 2.007, obteniendo nuevamente el primer puesto dentro del ranking de ventas, al igual que lo sucedido en el año 2.005. De la misma manera y fruto del esfuerzo de todo el personal en tratar de consolidar una cultura de servicio adecuada, la compañía fue el concesionario GM con mejor índice de

satisfacción de clientes en venta de vehículos con 4,76 puntos sobre 5, afianzando la filosofía y valores que nuestra empresa se propuso años atrás.

En postventa la compañía ha avanzado muchísimo, continuamos con la implementación de varios programas de mejoramiento continuo, entre otros los siguientes: GM Difference con 4 estándares desarrollados de 24 que contempla el programa; Compuertas de calidad, logrando reducir reprocesos internos por malas reparaciones en los talleres y obteniendo un 98.83% de ok interno en el control de calidad de las reparaciones en todos los talleres; Programa 6'S, cuyo objetivo es el lograr mayor orden, limpieza y seguridad dentro de los talleres; Capacitación con la mejor asistencia de la red GM a los programas y cursos técnicos con 95% de asistencia y 1.254 horas hombre de capacitación, mejoramiento en el índice de satisfacción de clientes tanto interno con 98.73% de satisfacción como externo - GM con 4,03 sobre 5 puntos. Nos falta desarrollar esquemas comerciales que nos permitan cumplir con los índices y requerimientos que la marca exige dentro de sus Balanced Scorecards tanto en repuestos como en accesorios.

En relación al área de Crédito y negocios, como estrategia y necesidad competitiva para poder comercializar vehículos y cumplir con los objetivos comerciales, tuvimos que ser mas agresivos en el otorgamiento de crédito, especialmente en el segundo cuatrimestre del año, dónde por temas y amenazas políticas el sistema financiero y GMAC restringieron fuertemente la oferta de crédito, obligándonos a colocar prácticamente el capital de trabajo de la compañía en crédito directo, situación que hizo el que buscáramos opciones de financiamiento a largo plazo para poder apalancar esta necesidad, y así poder cumplir con los compromisos comerciales con la marca. Por esta razón y luego de explorar varias alternativas, se decidió y fue aprobado por la Junta General Extraordinaria de Accionistas de fecha 27 de noviembre del 2.007 la emisión de obligaciones por 4 millones de dólares, valor que será destinado única y exclusivamente para utilizar en el financiamiento de vehículos en reemplazo del capital de trabajo que se utilizará para el giro comercial del negocio.

Es importante destacar en este punto, que la compañía obtuvo una calificación de riesgo AA otorgada por la calificador de riesgos internacional "Bank Watch Ratings S.A."

En el aspecto informático y luego de 2 años de retraso, por fin a partir del mes de diciembre se procedió con la instalación y funcionamiento del nuevo sistema que nos permitirá a mediados del presente año ser mas eficientes y tener mayor y mejor calidad de información y procesos, lo que sin duda repercutirá en los resultados comerciales y operativos de la compañía.

Un tema relevante es el haber cumplido con la marca y nuestros clientes al haber inaugurado el nuevo, moderno y funcional local en la ciudad de Riobamba, cuya inversión total fue de USD \$ 1'951.876.60 dólares, mismo que incluye el terreno de 10.400 metros cuadrados por USD \$ 700.000,00; USD \$ 1'079.141.9 correspondiente al edificio; USD \$ 131.555.51 en maquinaria y herramientas, y USD \$ 41.179,20 en muebles y enseres; valores altos pero necesarios para cumplir con todos los requerimientos de la marca, e importantes para dotar a nuestros clientes de todos los servicios, valores agregados y comodidad que no les pudimos dar por varios años en el antiguo local por su saturación física y funcional.

De la misma manera, y después de 25 años de haber sido construido el local de la oficina matriz, se procedió a realizar la remodelación total del área administrativa y parcial de la sala de ventas, inversión que alcanzó los USD \$ 253.517.72 dólares.

## **VENTAS:**

**VEHÍCULOS AUTOMOTORES.-** Los resultados de comercialización de los productos que distribuimos, determinaron en el año 2007 ventas por \$50'915.684,09 dólares (\$48'468 mil dólares en el 2006), vendiendo 3.179 unidades (3.028 en el 2006), un promedio de 265 unidades mes (252 en el 2006); correspondiendo 2.774 unidades a vehículos livianos (2.675 en el 2006), y 405 a la línea camiones (353 para el 2006).

Las ventas realizadas se canalizaron en la siguiente forma: 796 a través de la matriz, 25%; 397 por el ASO Norte, 12,5%; 204 por la división camiones Ambato, 6,4%; 128 unidades a través de vendedores externos, 4%; 269 por el ASO de las Américas, 8,5%; 200 unidades por la división flotas, 6,3%; 35 unidades por ASSA Comercial, 1,1%; lo que representa 2.029 unidades vendidas en Ambato, 63,8%; 819 por el ASO Riobamba, 25,8%, y 331 por el ASO Latacunga, 10,4%.

La rentabilidad bruta en vehículos para el 2,007 es del 9,4%,(10,1% para el 2.006).

Se cumplió el presupuesto en número de unidades en el 97,5% y en dólares al 97,7%.

## **PARTES Y ACCESORIOS.-**

La venta de partes alcanzó la suma de \$ 3'345 mil dólares (\$3'154 mil dólares en el 2006, en donde se incluía accesorios), con relación al presupuesto esta cifra fue del 110%. De esa cantidad el 53,71% se vendió por parte de la matriz, 22,24% en camiones, 7,84% a través del ASO Norte, Ambato; 9,49% por el ASO Riobamba y 6,72% por el ASO Latacunga.

Por otra parte la venta de accesorios en el año 2007 alcanzó la suma de \$ 581 mil dólares, con relación al presupuesto esta cifra fue del 95,2%. De esa cantidad el 48,28% se vendió por parte de la matriz, 12,36% en camiones, 14,41% a través del ASO Norte, Ambato; 11,17% por el ASO Riobamba y 13,79% por el ASO Latacunga.

De manera consolidada en Partes y accesorios se cumplió el presupuesto en dólares al 107,50%.

Los gastos operacionales totales de partes fueron de \$388.569,65 dólares (11.6% de las ventas netas), y de accesorios ascendieron a \$ 61.451,80 (10,6% de las ventas netas) \$358,653.56 dólares en el año 2006 entre partes y accesorios, (11.4% de las ventas netas en el 2006).

La utilidad neta de partes alcanzó: \$ 443 mil dólares, (\$ 421 mil dólares en el 2006), 5,2% de incremento, siendo la rentabilidad bruta del 24,89% sobre la venta, (24,72% en el 2006). En accesorios la utilidad neta alcanzó: \$56 mil dólares, con una rentabilidad bruta del 20,3% sobre la venta y una rentabilidad neta del 9,7% sobre la venta (8,6% presupuestado)

La rotación de partes y accesorios fue en promedio de 2,9 veces en el año 2007 (2,77 veces en el 2006). En cuanto al inventario de baja rotación y obsoleto, la compañía durante el año 2007 lo ha ido bajando gradualmente de \$108.615 dólares que manteníamos a diciembre del año 2006 a \$ 43.000 dólares registrado al 31 de diciembre del 2007; una baja del 60,4%; este valor equivale al 4% respecto del inventario total.

**TALLERES DE SERVICIO.-** El número de vehículos que ingresaron a los talleres de servicio de la compañía en el 2007 fue de 21,853 unidades, 21.607 para el año 2006, un crecimiento del 1,1%. De estas, 7,960 ingresaron al Taller de Livianos de la Matriz, 36,4%; 1,413 al de camiones, 6,47%; 3,169 al ASO Norte, 14,5%; 5,078 al ASO Riobamba, 23,24%; 2,975 al ASO Latacunga, 13,61%; y 1,258 a latonería y pintura 5,76%.

La facturación en mano de obra, lubricantes, trabajos afuera, latonería y pintura de talleres sumó \$ 1'633.891,61 dólares (\$1'492.869,63 dólares en el 2006) determinó una utilidad bruta de \$ 1'135.013,54 (\$1'026.902 dólares en el 2006), con una utilidad operativa neta de \$ 346.463,65 dólares para el 2007 (\$372.627,70 dólares en el 2006).

El costo hora hombre promedio a fin de año de todos los talleres en mecánica se ubicó en \$ 16,7 dólares (\$15,27 en el 2.006); en latonería y pintura el costo hora hombre del año fue de \$10,50 dólares (USD 11 para el 2006)

La eficiencia promedio de los talleres fue del 105%, en latonería y pintura del 80%.

El presupuesto de ventas de esta línea de negocio se cumple en 89,3%.

**COMONUEVOS.-** Para el 2007 esta línea de negocio comercializa 354 unidades (376 en el 2.006), generando un ingreso neto por comisiones de intermediación de \$ 269.755,35 dólares (\$293.868,56 dólares en el 2.006), obteniendo un margen de rentabilidad promedio del 6,8% (7,85% en el 2006).

Se cumple el presupuesto de ingresos al 72,5%.

**CREDITO Y NEGOCIOS.-** Como en los últimos 3 años esta línea de negocios propicio a más de un apoyo importante para poder comercializar vehículos en un mercado extremadamente difícil y competitivo, ingresos significativos al resultado de este ejercicio económico, mismos que fueron de \$ 1'011.045 dólares (\$838 mil dólares en el 2.006), estos ingresos provienen de varias fuentes como: intereses devengados de la cartera colocada en financiamiento, comisiones de seguros tanto del crédito directo como de otras fuentes, comisiones por dispositivos de seguridad satelitales, comisiones de GMAC, bancos y financieras, comisiones marginales de otros negocios complementarios a los anteriores.

El total de cartera colocada y administrada por la compañía (excluye cuentas por cobrar a bancos, financieras y GMAC) al 31 de diciembre del 2007 es de \$9'189.066 dólares, (\$6'025.209 en el año 2006) de los cuales \$ 4'764.656 dólares corresponde a créditos en vehículos nuevos livianos, \$2'607.829 a créditos de vehículos pesados, \$ 516.285 dólares en vehículos comonuevos; \$ 473.370 dólares a repuestos y talleres. La cartera vencida al cierre del ejercicio en vehículos fue del 8,79%.

Cabe mencionar que ASSA sigue administrando la cartera que se vende a la banca y que al momento es de \$ 5'427.244 dólares (4'851.003 dólares para el 2.006).

**SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPANIA.-** En general, el resultado operativo alcanza un 83,2% del presupuesto aprobado para el ejercicio 2007.

- **Resultados.-** Las ventas netas en el periodo alcanzaron la suma de \$ 57'757.191 (US \$ 54'249.092 dólares en el 2006), y la utilidad bruta llegó a \$ 8'163.756 equivalente al 14.13% (\$7'843,675 dólares en el 2006 equivalente al 14.46%).

- **Costos.-** Los costos de venta alcanzaron la suma de \$ 49'593.435 y significaron el 85.87% de las ventas netas (\$46'405.417 dólares equivalente al 85.54% en el 2006).
  - **Gastos de Administración y Ventas.-** Totalizaron en el periodo \$4'525,601 dólares y significaron el 7.84% de las ventas netas (\$4'007,816 dólares equivalente al 7.39% en el 2006).
  - **Utilidad Operativa.-** Alcanzó la suma de \$ 3'638,155 dólares y significó el 6,3% de las ventas netas (\$3'835,859 dólares equivalente al 7,1% en el 2006).
  - **Rentabilidad Neta sobre la Inversión.-** Representó el 13.21% (16,40% en el 2006).
  - **Rentabilidad Neta sobre el Capital antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.-** Representó el 34,06% (42,71% en el 2006).
  - **Rentabilidad neta sobre el Patrimonio antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.-** Representó en este periodo el 32,21% (40,76% en el 2006).
  - **Cartera Propia.-** La cartera total de la compañía, por créditos otorgados a nuestros clientes tanto en financiamiento a largo plazo, como por crédito corriente comercial al 31 de Diciembre 2007 asciende a \$ 11'408.466 dólares (\$9'051.124 dólares en el 2006).
- La rotación de las cuentas por cobrar fue de 55 días (46 en el 2006).
- **Costo Financiero.-** Sumó \$ 348,973 dólares y significó el 0.60% de las ventas (\$139,027 dólares en el 2006 equivalente al 0,26%)
  - **Ingresos no Operacionales.-** Por ingresos tales como intereses ganados en bancos, ajustes de inversiones al valor patrimonial proporcional (Llantasierra), y otros menores, percibimos \$ 417.027 dólares (\$860.855 dólares en el 2006).
  - **Egresos no Operacionales.-** Por otros gastos no operacionales, leasing inmobiliario de los terrenos destinados al local de Comonuevos (hasta febrero 2007), Hyundai (hasta junio 2007), nuevo ASO Riobamba y Equipos de latonería de Riobamba, erogamos un total de \$327.496,34 dólares (\$444.726,43 dólares en el 2006).
  - **Utilidad Neta.-** La utilidad neta del ejercicio es de \$ 3'065.543,94 dólares (\$3'331.057,74 dólares en el 2006) antes del 15% de empleados y trabajadores e Impuesto a la Renta.

En vista de lo expuesto y para cumplir con lo que establece la Superintendencia de Compañías, me permito informales lo que sigue:

- 1.- Las utilidades antes de impuestos y participación llegaron al 83,2% de lo presupuestado.
- 2.- Se dio cumplimiento a todas las disposiciones del Directorio y de la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Compañía Automotores de la Sierra S.A.
- 3.- No se registraron hechos extraordinarios en lo administrativo ni en lo legal.
- 4.- Los análisis comparativos con el ejercicio 2006 constan en los Estados Financieros que se integran a este informe.

Sugiero declarar un dividendo en efectivo a favor de los accionistas por \$1'000,000.00 de dólares, que se pagaría de acuerdo a lo que disponga la Junta; la diferencia de utilidades a disponibilidad de los accionistas: \$ 784.873.63 autorizar a la administración para que se entregue en el transcurso de este año a la Compañía Bienes Raíces de la Sierra – Puntosierra S.A., para que sea esta la que administre tales fondos, y constituir una reserva legal equivalente al 10% de la Utilidad Neta por \$198.319,29.

**PAGO DE IMPUESTOS DE ACUERDO A PROPUESTA ENTREGA DE DIVIDENDO POR \$1'000.000,00**

Utilidad contable antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta	\$3,065,543.92
Participación a trabajadores	-\$444,629
<b>BASE IMPONIBLE DE CALCULO</b>	<b>\$2,550,889.25</b>
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	-\$637,722
IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR (CAUSADO MENOS ANTICIPO)	\$228,417.68
UTILIDAD NETA DESPUES DE PARTICIPACION TRABAJADORES E IMPUESTOS	\$1,983,192.92
RESERVA LEGAL (10%)	-\$198,319.29
<b>VALOR A DISTRIBUIR A ACCIONISTAS</b>	<b>-\$1,000,000.00</b>
<b>DISPONIBLE PARA ACCIONISTAS</b>	<b>\$784,873.63</b>

Para terminar agradezco al directorio, funcionarios y empleados por el apoyo brindado durante mi gestión.

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

*José Luis Sevilla G*  
 José Luis Sevilla G  
 Gerente General



9 ABR 2008