

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

**Marzo, 2012**

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 2011.

**I. ENTORNO GENERAL MACROECONOMICO.**

En el año 2011, el crecimiento mundial fue afectado por los efectos recesivos en Europa y una lenta recuperación de la economía americana, el FMI indica que hubo un crecimiento del 4%.

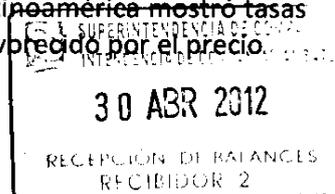
La crisis de la deuda europea se acentuó con el déficit de la Cuenta Corriente en países como Irlanda, Grecia, España, Portugal y el superávit de Holanda, Alemania, Luxemburgo, implicando medidas económicas de ayuda para los primeros por parte de los últimos.

La divergencia en los costos unitarios de mano de obra entre países europeos y el alto endeudamiento de algunos de ellos profundizó las brechas económicas. Alarmantes crecimientos de la deuda pública y un nivel excesivo de gasto público, que no generó riqueza para cumplir con sus deudas, también complicó el entorno. Sin embargo los últimos meses del 2011 se aplicaron políticas de ajuste presupuestario para alcanzar un equilibrio fiscal.

La economía americana de igual manera incrementó su endeudamiento, siendo sus principales acreedores sus principales socios comerciales China y Japón.

Refiriéndonos a lo acontecido en Ecuador, el año 2011 se caracterizó por una política expansiva del gasto público con fuerte inversión y demanda interna que incrementó el consumo de productos importados afectando la balanza comercial y la cuenta corriente.

Factores claves que incidieron en la economía ecuatoriana en el 2011 fueron la crisis mundial, la devaluación del dólar y el alto precio del petróleo. Latinoamérica mostró tasas de crecimiento del 4.5% destacándose nuestro país con un 8%, favorecido por el precio



del petróleo con un promedio efectivo anual de \$95 por barril respecto a \$73.3 por barril presupuestado.

La economía del Ecuador en el 2011 tuvo un crecimiento del Producto Interno Bruto de 6.5% (previsión BCE) frente al 3.6% del 2010 y 0.36% del 2009.

La inflación pasó de 3.3% en el 2010 a 5.5% en el 2011 producto del gasto público creciente, siendo el grupo de alimentos y bebidas no alcohólicas el que más aportó a la inflación.

La Canasta Básica se encareció en \$32.74, de \$545.3 en Diciembre 2010 pasó a \$578.04 en Diciembre 2011. La Canasta Vital alcanzó \$419.24.

El desempleo continuó su tendencia de decrecimiento llegando a 5.07% en Diciembre (7.9% en 2009 y 6.1% en 2010), cifra consecuente con el crecimiento del PIB anual. El subempleo cayó 2.9 puntos porcentuales, al bajar de 47.1% a 44.2%.

El aumento del Salario Mínimo para el 2011 fue de \$24, de \$240 a \$264. Este incremento se lo efectuó según la inflación promedio de 3.8% de los 2 años anteriores.

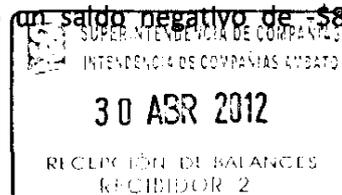
El Riesgo País, a finales del año 2011 llegó a 846 puntos mostrando una ligera mejora respecto a Diciembre de 2010 que fue de 919 puntos.

Las remesas enviadas por parte de los emigrantes ecuatorianos en el cuarto trimestre de 2011 ascendieron a \$647.3 millones, monto inferior en 4.4% respecto al flujo observado en el cuarto trimestre de 2010 (\$676.8 millones).

En Diciembre de 2011 la tasa de Incidencia de la Pobreza de la población urbana del país se ubicó en 17.17% (22.45% en 2010) mostrando una tendencia decreciente.

Los depósitos en el Sistema Financiero en Diciembre de 2011 llegaron a \$20.957 millones (36.2% del PIB) frente a \$17.259 millones en Diciembre 2010 (29.8% del PIB). Mientras tanto se entregó en préstamos en 2011 la cantidad de \$19.223 millones, si añadimos la colocación del BIESS la cifra bordea los \$20.700 millones (crecimiento del 28% frente al 2010).

La Balanza Comercial Total durante el año 2011 registró un déficit de -\$717.3 millones representando una recuperación comercial de 63.8% frente al 2010 (déficit de -\$1978 millones). La Balanza Comercial Petrolera tuvo un saldo favorable de \$7.826 millones (39% sobre el 2010) como consecuencia del incremento del precio del petróleo y sus derivados. La Balanza Comercial No Petrolera contabilizó un saldo negativo de -\$8.547 millones (12.3% más de déficit que 2010).



PAGINA 2 DE 12

Las exportaciones totales en valores FOB alcanzaron \$22.292 millones creciendo en 27.5% (\$17.489 millones), los Productos Petroleros aumentaron 33.5% en dólares y los No Petroleros un 20%. Las importaciones totales en valor FOB llegaron a \$23.009 millones es decir 18.2% más que el 2010 (\$19.468).

El presupuesto general del estado de 2011 fue de \$23.950 millones mientras que para el 2012 se determinó en \$26.109 millones, existiendo un déficit de \$4.233,6 millones. Los supuestos para el 2012 estiman un crecimiento de 5.35%, una inflación del 5.14% y un precio de petróleo de \$79.7 por barril.

En la proforma presupuestaria 2012 los ingresos corrientes se estiman en \$12.200 millones y los petroleros en \$3.700 millones por lo que los Gobiernos Autónomos Descentralizados recibirían cerca de \$2.800 millones. El Ejecutivo ha calculado importar cerca de \$4.082 millones en combustibles, en vista de la paralización de la refinería de Esmeraldas para reparaciones y modernización, por lo que el gasto en el subsidio a los combustibles derivados de petróleo ascendería a \$2.900 millones. En cuanto al Programa Anual de Inversiones del 2012, se ha establecido un monto de \$4.798,8 millones, donde resalta la inversión que realizarán el Ministerio de Electricidad y Energía Renovable, por \$994,6 millones; y el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, por \$917,9 millones.

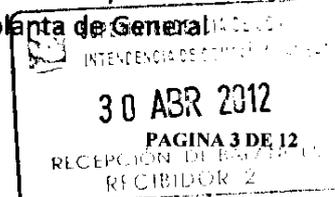
## II. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y LA COMPAÑÍA.

El año 2011 se resume como un periodo en el que existió un entorno automotriz muy difícil, producto de varios factores adversos endógenos y exógenos, que establecieron grandes retos, y que sin embargo, se obtuvieron buenos logros para la empresa.

Factores internacionales diversos afectaron la disponibilidad de vehículos y la rentabilidad del negocio como fueron los fenómenos naturales en Japón y Tailandia (terremotos e inundaciones) y la apreciación de monedas asiáticas, a esto se suman los nuevos jugadores en el mercado con productos chinos de alta calidad.

Hechos nacionales relevantes constituyeron las nuevas regulaciones gubernamentales que también perturbaron disponibilidad y rentabilidad: limitación de cupos, aranceles a la importación de CKDs, variación del impuesto a la salida de divisas, impuestos al canal selectivo, Ley Antimonopolio, entre otras.

Los factores anteriores incidieron en un cambio del mix de producto y reducción de márgenes por parte de GM. A esto se añadió la paralización de la planta de General



Motors por mejoras en su línea de producción y la no desaduanización de producto Chevrolet por varias semanas.

Existieron además decisiones internas de Directorio que también afectaron los resultados tales como: la cesión de la Agencia Puyo a Central Car, el cierre de operaciones de ComoNuevos Riobamba, la incorporación de ASSA al grupo MEP en ciertas áreas comunes incrementó el gasto (TTHH) y el ajuste de arriendos de Punto Sierra S.A.

El año 2011 sin embargo, registró nuevamente un aumento importante en la industria automotriz nacional, con un tamaño de unidades comercializadas de 139.230, reflejando un crecimiento porcentual de 6.81% respecto al 2010 en el que se vendieron 130.350 vehículos.

A nivel nacional la marca Chevrolet se consolidó nuevamente como líder absoluto con una participación de mercado de 42.5% con 59.189 unidades (41.0% o 53.429 en el 2010).

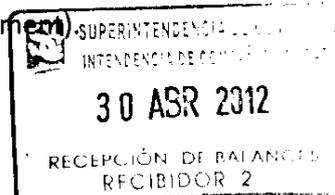
La Zona Central del país representó el 11.1% del tamaño total de la industria automotriz del país (decreció 0.5% frente al 2010), la venta total de vehículos nuevos ascendió en 2.22% pasando de 15.120 autos en el 2010 a 15.457 en el 2011. La participación anual acumulada de mercado de GM en nuestra zona fue de 37.7% con 5.828 unidades (36.3% de participación y 5.489 autos en el 2010).

La competencia en la zona Centro continuó muy agresiva, alcanzando participaciones de mercado significativas: Hyundai (13.3%), KIA (8.7%), Mazda (7.7%) e Hino (6.7%) fueron las marcas más representativas.

Sin embargo de lo anterior, ASSA conservó niveles de ventas importantes a pesar de no haber invertido en la apertura de nuevos puntos de venta. Dentro de la Red de Concesionarios de GM nos mantuvimos en el primer puesto dentro del ranking de ventas de pesados, mientras que en livianos nos ubicamos en tercera posición.

Respecto a la introducción de nuevos productos en la línea comercial, fuimos provistos por GM en la línea de livianos del nuevo modelo: Chevrolet SAIL producto importado de China, inicialmente como vehículo completo SUP y posteriormente como CKD y que reemplazó al Aveo Activo. Mientras tanto en pesados se introdujo el NPR Partner chasis cabinado y el LV-150 para buses interprovinciales.

La Gestión Comercial de la empresa se mantuvo con una sólida estructura de la fuerza de ventas, constituida por 50 asesores (35 en livianos, 12 en pesados y 3 en comonuevos). Se continuó con iniciativas exitosas como el esquema de Gestión de Ventas Externas y el Programa CRM (Customer Relationship Management).



El nivel de Servicio a los Clientes fue prioritario en el 2011, alcanzándose el objetivo propuesto de ser líderes a nivel nacional en la Red GM, los Índices de Satisfacción del Cliente (CSI) tanto en Ventas como en Postventa se consolidaron en el primero y segundo puestos a nivel nacional.

El área de camiones aportó en forma importante a los resultados de la empresa, experimentando un notable crecimiento de 34% en ventas, fundamentalmente en Chimborazo y Cotopaxi. Se mantuvo el liderazgo comercial dentro de la red GMICA cumpliendo satisfactoriamente con todos los estándares exigidos por la marca. Destaca a nivel nacional el haber superado en varios meses al líder de mercado: HINO.

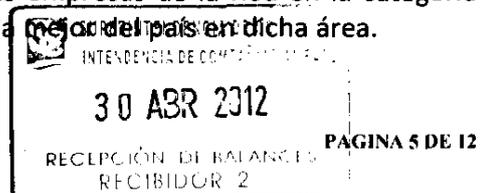
La línea de Comonuevos decreció en unidades vendidas por el cierre de la Agencia Riobamba, además de la sobre-oferta de producto existente y la agresiva publicidad de la competencia. Sin embargo, en términos de Rentabilidad se recuperaron los Márgenes al final del año.

En relación al área de Crédito y Negocios, ASSA financió 785 vehículos nuevos (720 en el 2010), generando en todo el año por crédito directo una cartera de \$12.446.406 (\$9.771.612 en el 2010), administrando al cierre del ejercicio en cartera \$ 21.567.401 (\$23.532.224 en el 2010). Su nivel de vencimiento se ubicó en 6.97% al finalizar el año (7.45% en el 2010). Se efectuaron solamente 3 operaciones de venta de cartera al sistema financiero por \$4.394.157 (6 operaciones por \$4.583.482 en el 2010).

En el área Financiera se consolidó la Implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIFs, proceso que se lo inició en el 2009. Respecto al proceso de Emisión de Obligaciones y Papel Comercial debe indicarse que se han cumplido con todas las exigencias del mismo ratificándose la calificación de riesgo AA otorgada por la calificadora de riesgos internacional "Bank Watch Ratings S.A.". Se concretó además la Tercera Emisión de Obligaciones por un valor de \$5.000.000 a un plazo de 3 años. La empresa mantiene al cierre del ejercicio una deuda en circulación (incluido el costo financiero) de \$4.275.677.

Debe resaltarse además la inversión realizada por parte de ASSA como Accionista mayoritario en la empresa Softsierra, con un 51% e inversión de \$204.000. La naciente empresa es propietaria del Sistema Informático KAIROS, con el cual ASSA ha trabajado en los últimos años.

En el 2011 la empresa enfrentó inconvenientes en la entrega de producto por parte de GM, lo cual complicó su permanencia dentro del Club del Presidente de General Motors. Sin embargo, ASSA fue nominada entre las mejores empresas de la Red en la categoría Administración y Finanzas siendo reconocida como la mejor del país en dicha área.



Otra distinción notable fue la nominación "ASSA Lo Mejor del Año-Categoría Empresarial" organizado por el Diario La Hora mediante votación popular de toda la ciudadanía. De igual manera la Presidencia Ejecutiva de ASSA y Vicepresidencia Corporativa del Grupo fueron distinguidos entre los "Empresarios más Respetados" en galardón otorgado por la Revista Lideres.

La unidad de Postventa reflejó un importante crecimiento en las líneas de Partes y Accesorios robusteciendo sus indicadores en todas sus líneas y aportando de manera significativa a los resultados de la empresa. GMICA nos entregó reconocimientos al ser la empresa de mayor nivel de ventas de repuestos de Camiones de la Red. Se mantuvo con éxito los diversos programas de Control de Calidad, estandarización de Procesos con GM-Difference, etc.

El Area Administrativa-Financiera fue re-estructurada, manteniendo el apoyo continuo del Corporativo del Grupo en el Area de Talento Humano. Se continuó con programas de capacitación con cursos técnicos, administrativos y comerciales. De igual manera eventos de integración, talleres de valores, etc. que determinaron un buen Clima Laboral.

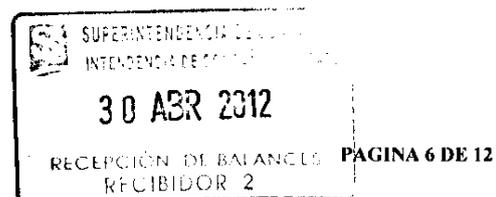
La empresa efectuó algunas inversiones y gastos extraordinarios: se construyeron nuevas plataformas para exhibición de vehículos del Canal Selectivo en la Matriz, se adquirieron nuevos vehículos Van N200 destinados y acondicionados para la Venta Externa, se estableció el nuevo PDI en la Agencia Bolivariana, arrancó la construcción del Nuevo Taller de Latonería y Pintura en Latacunga, se efectuaron importantes estudios de Mercadeo, entre otras.

Adicionalmente, se realizaron adecuaciones importantes en las diversas fachadas y agencias con el objeto de mejorar la imagen interna y externa de exhibición de nuestros diferentes locales.

### III. VENTAS DE LA EMPRESA.

#### VEHÍCULOS AUTOMOTORES.-

Las ventas de vehículos en el 2011, incluyendo livianos y pesados, sin considerar las transferencias alcanzaron \$87'438.781 (\$86'927.853 en el 2010), comercializándose 4.703 unidades (4.781 en el 2010) divididos en 4.143 vehículos livianos (4.363 en el 2010) y 560 vehículos pesados (418 en el 2010).



Respecto a livianos, la distribución del mix de producto varió, se incrementó el segmento de pasajeros del 52% al 61%, el segmento de utilitarios bajó del 27% al 22% y el de camionetas decreció del 21% al 16%. La distribución zonal de las ventas se resume de la siguiente manera: Matriz un 29.1 % con 1.207 unidades, ASO Norte un 10.4% con 432 autos, ASO Américas un 10.5% con 438 vehículos, la unidad de Flotas un 5.8% con 242 autos, la unidad de Gestión Externa un 1.1% con 47 unidades, acumulando 2.366 autos en la ciudad de Ambato (57.1%). Además el ASO Riobamba representó el 27.2% con 1.126 autos y, el ASO Latacunga un 15.7% con 651 vehículos.

En el área de pesados, la Matriz vendió 234 unidades (41.8%), Riobamba 118 (21.1%), Latacunga 83 (14.8%), Norte 119 (21.2%), Américas 5 (0.9%) y Flotas 1 (0.2%).

La participación de flotas representó el 18% del total de autos vendidos.

La rentabilidad bruta en vehículos, sin transferencias, para el 2.011 fue del 8.9% (9,3% para el 2.010).

Se sobre cumplió el presupuesto de ventas en dólares, llegando al 118%.

#### **PARTES Y ACCESORIOS.-**

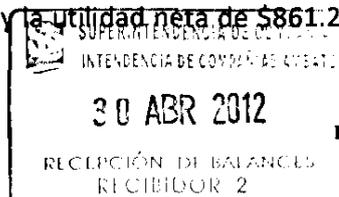
La venta de Partes (Repuestos) alcanzó la suma de \$ 5.579.788 (\$ 4.472.066 en el 2010) con relación al presupuesto esta cifra fue del 111%. De esa cantidad el 41.3% se comercializó en la Matriz, 25.4% en Camiones, 6.5% a través del ASO Norte, 20.3% por el ASO Riobamba y 6.5% por el ASO Latacunga.

La utilidad bruta sobre la venta de Repuestos fue de 23.4% (24.3% en el 2010). Los gastos operativos significaron \$625.101 (11.2% de las ventas), alcanzando una utilidad neta de \$680.762 o 12.2% de las ventas (\$566.332 o 12.7% en el 2010).

En la línea de Accesorios las ventas sumaron \$1.020.393 (\$1.154.544 en el 2010), respecto al presupuesto constituye un 121%. La distribución por agencia fue la siguiente: Matriz un 45.9%, Riobamba un 25.5%, Norte 13.1%, Latacunga un 15.5%.

La utilidad bruta de Accesorios sobre la venta fue de 27.9% (28.8% en el 2010). Los gastos operativos alcanzaron \$103.896 (10.2% de las ventas), logrando una utilidad neta de \$180.492 o 17.7% de las ventas (\$213.502 o 18.5% en el 2010).

Las cifras consolidadas de Partes y Accesorios reflejan ventas totales de \$6.600.181 (113% respecto al presupuesto), utilidad bruta de 24.0%, y la utilidad neta de \$861.254 o 13.0% sobre ventas (13.9% presupuestado).



PAGINA 7 DE 12

La rotación de partes y accesorios fue en promedio de 4.3 veces en el año 2011 (3.9 veces en el 2010). En cuanto al inventario de baja rotación y obsoleto, la compañía durante el año 2011 lo ha ido bajando gradualmente de \$ 38.000 que manteníamos a Diciembre del año 2010 a \$24.972 registrado al 31 de Diciembre del 2011 una baja del 34.3%; este valor equivale al 2.0% respecto del inventario total (2.9% en el 2010).

### TALLERES DE SERVICIO.-

En el año 2010, el número de vehículos que ingresaron a los talleres de servicio de la compañía fue de 26.063 (24.841 en el 2010), registrándose un crecimiento del 5.0%. La participación de cada agencia fue: Matriz 7.946 (30.5%), Norte 2.341 (9.0%), Riobamba 5.696 (21.9%), Latacunga 4.857 (18.6%), Camiones 3.692 (14.2%), Latonería Matriz 1.005 (3.9%), Latonería Riobamba 526 (2.0%).

En términos económicos, los Talleres de Servicio facturaron en mano de obra, lubricantes, trabajos afuera, latonería y pintura la cantidad de \$2.653.540 (\$2.279.345 en el 2010), la utilidad bruta fue 73.7% (75.0% en el 2010) y la utilidad neta de \$ 732.159 o 27.6% sobre ventas (\$573.908 o 25.2% sobre ventas en el 2010).

El costo hora hombre promedio a fin de año de todos los talleres en mecánica se ubicó en \$19.70 (\$ 19.62 en el 2010); en latonería y pintura el costo hora hombre del año fue de \$12.13 (\$13.35 para el 2010).

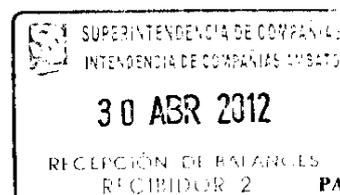
La eficiencia promedio de los talleres fue del 101%, y en latonería y pintura del 123%.

El presupuesto de ventas de esta línea de negocio se cumplió en 105%.

### COMONUEVOS.-

En el 2011 esta línea de negocio comercializa 361 unidades solo en la ciudad de Ambato (437 en Ambato en el 2.010), con un decrecimiento de 17.4% en ventas, el margen bruto incluyendo las ventas a otros patios fue de 6.23% (5.95% en el 2010) y se generó un ingreso neto por comisiones de intermediación de \$ 335.863 (\$ 392.756 en el 2010).

Se cumplió el presupuesto de ingresos al 78%.



PAGINA 8 DE 12

#### **CREDITO Y NEGOCIOS.-**

Crédito y Negocios continuó en el 2011 como un área de servicio y apoyo dentro de la empresa, para minimizar el riesgo y contribuir al incremento de ventas de vehículos. Los ingresos generados en el 2011 fueron de \$1.338.985 (\$809.248 en el 2010), llegando a una utilidad neta de \$ 1.192.862 u 89% de las ventas (\$ 609.781 o 75.4% en el 2010).

La cartera colocada en Crédito Directo para el financiamiento de vehículos solo nuevos fue de \$12.446.406 de los cuales en Livianos se financiaron \$7.070.214 y en Pesados \$ 5.376.192. Adicionalmente en Comonuevos colocamos \$681.102, totalizando en toda la línea de vehículos \$13.127.508.

El total general de la Cartera de ASSA al 31 de diciembre del 2011 fue de \$21.567.401 (\$23.532.224 en Dic. 2010), misma que se descompone en Cartera Vendida (Administrada por ASSA): \$6.174.699 (28.6%) y Cartera Propia: \$15.392.702 (71.4%). Esta última con una composición de Corto Plazo (74.8%) y Largo Plazo (25.2%).

La cartera vencida al cierre del ejercicio en vehículos (sin Bancos ni Financieras) fue del 5.39% en livianos y 2.26% en pesados. La cartera total vencida (incluido Bancos, Financieras, Talleres, Repuestos) fue de 6.97% (7.45% en el 2010).

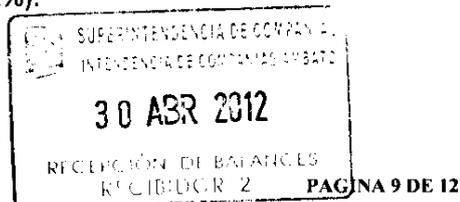
#### **IV. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA.**

Las cifras que se presentan a continuación se obtienen de los Estados Financieros preparados bajo las Normas Ecuatorianas de Contabilidad NEC para efectos de comparación con el Ejercicio Económico 2010. Además se incluyen las cifras bajo NIIF.

En general, el resultado final neto alcanza un 119% del presupuesto aprobado para el ejercicio 2010.

- **Resultados.-** Las ventas netas incluyendo Comonuevos en el periodo alcanzaron la suma de \$100.390.856 (\$100.225.292 en el 2010) sin transferencias, y la utilidad bruta llegó a \$ 11.948.241 equivalente al 11.9% (\$12.177.625 en el 2010 equivalente al 12.2%). (NIIF: ventas \$107.141.469, utilidad bruta \$11.119.622, 10.38%).

- **Costo de Ventas.-** Los costos de venta alcanzaron la suma de \$ 88.442.615 y significaron el 88.1% de las ventas netas (\$ 88.047.668 equivalente al 87.8% en el 2010). (NIIF: costo de ventas \$94.773.910, costo taller \$1.247.935, 89.62%).



- **Gastos de Administración.-** Totalizaron en el periodo \$ 1.048.401 y significaron el 1.06% de las ventas netas (\$998.026 equivalente al 1.04% en el 2010). (NIIF: gastos administrativos \$1.027.761, 0.96%).

- **Gastos de Ventas.-** Significaron en el periodo \$6.751.055 (Cifra No incluye Gastos de Crédito y diferencia de arriendo en Comonuevos) o 6.9% de las ventas netas (\$6.390.391 o 6.7% en el 2010). (NIIF: gastos de ventas \$6.186.528, 5.77%).

- **Utilidad Operativa.-** Alcanzó la suma de \$5.197.185 (Cifra solo considera líneas productivas de negocio) y significó el 5.2% de las ventas netas (\$5.787.087 equivalente al 5.8% en el 2010).

- **Ingresos no Operacionales.-** Por ingresos tales como intereses ganados en bancos, comisiones de financieras, arriendos y otros menores, percibimos \$ 350.772 (\$421.986 en el 2010). La unidad de Crédito Directo ingresó además \$1.338.985 (\$809.248 en el 2010). Con el resto de rubros menores el total de ingresos fue de \$2.045.381 (NIIF: ingreso total no operacional \$1.937.089).

- **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 \$911.963 (\$1.032.999 en el 2010). (NIIF: egreso total no operacional \$932.477)

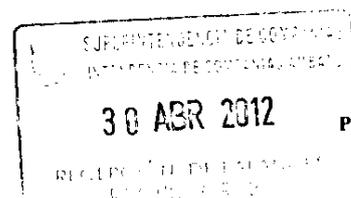
- **Costo Financiero.-** Sumó \$ 735.362 y significó el 0.73% de las ventas (\$ 1'027.215 en el 2010 equivalente al 1.02%). Esta cifra incluye Intereses y Comisiones Financieras y Bancarias (NIIF: costo financiero \$755.876).

- **Utilidad Neta antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.-** La utilidad neta del ejercicio es de \$ 4.705.765 o 4.81% sobre la venta (\$ 4.803.413 o 5.13% en el 2010). (NIIF: utilidad neta \$4.909.945 o 5.02% sin transferencias, 4.58% total).

- **Rentabilidad Neta sobre la Inversión Prom.-** Representó el 16.49% (14.64% en el 2010). (NIIF: 12.84%).

- **Rentabilidad Neta sobre el Capital Prom. antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.-** Representó el 47.09% (53.37% en el 2010). (NIIF: 49.10%).

- **Rentabilidad neta sobre el Patrimonio Prom. antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.-** Representó en este periodo el 31.83% (42.93% en el 2010). (NIIF: 26.57%).



PAGINA 10 DE 12

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

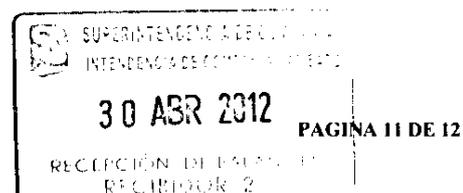
En vista de lo expuesto y para cumplir con lo que establece la Superintendencia de Compañías, nos permitimos informarles como conclusión:

- 1.- Las utilidades antes de impuestos y participación llegaron al 119% 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 2010 constan en los Estados Financieros que se integran a este informe.

Con estos antecedentes resumiendo los resultados del 2011 y expresando los mismos según las Normas Internacional de Información Financiera NIIFs: Se obtuvo una Utilidad Neta Antes de Impuestos y Participación de \$4.909.945; luego del correspondiente Pago a Trabajadores e Impuesto a la Renta según las normativas de ley se tiene una Utilidad Neta de \$3.169.687, de los cuales se constituye una Reserva Legal del 10% de la Utilidad Neta (\$316.969) totalizando un valor de \$2.852.719 a disposición de los Accionistas.

PAGO DE IMPUESTOS POR UTILIDADES 2011 - NIIF	
Utilidad Contable antes de Participación	\$ 4.909.945
Participación Empleados y Trabajadores	-\$736.492
Impuesto Renta según Conciliación	-\$1.003.766
Utilidad Neta después Participación	\$3.169.687
Reserva Legal	-\$316.969
<b>Utilidad a Disposición de Accionistas</b>	<b>\$2.852.719</b>

Del valor total a disposición de los Accionistas de \$2.852.719, la Administración sugiere declarar un dividendo en efectivo a favor de los Accionistas por \$1.200.000, valor del cual se deberá disminuir el impuesto sobre el dividendo recibido (Retención en la Fuente por Dividendos por parte de la empresa \$34.955) que se pagaría de acuerdo a lo que disponga la Junta y la diferencia de \$1.652.719 se envíe a la cuenta Reserva Facultativa.



PROPUESTA DESTINO DE UTILIDADES 2011	
Utilidad a Disposición de Accionistas	\$2.852.719
Envío a Reserva Facultativa ASSA	\$1.652.719
Entrega en Efectivo a Accionistas (De Resultados)	\$1.200.000
<b>Declaración Dividendo para Accionistas</b>	<b>\$1.200.000</b>
Entrega en Efectivo a Accionistas (De Resultados)	\$1.165.045
Retención en la Fuente I.R. Dividendos	-\$34.955
<b>A recibir Accionistas (Dividendo menos Retención)</b>	<b>\$1.165.045</b>

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 31/12/2011	RESERVA LEGAL	RESERVA FACULTATIVA	CAPITALIZACION	DISTRIBUCION DIVIDENDOS	PATRIMONIO 31/03/2012
Capital	\$11.000.000,00					\$11.000.000,00
Reserva Legal	\$1.334.200,04	\$316.968,74				\$1.651.168,78
Reserva Facultativa	\$11.222,43		\$1.652.718,68			\$1.663.941,11
Resultados Acumulados adopción NIIF*	\$3.593.188,00					\$3.593.188,00
Resultados 2011	\$3.169.687,42	(\$316.968,74)	(\$1.652.718,68)		(\$1.200.000,00)	\$0
<b>TOTAL</b>	<b>\$19.108.297,89</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>		<b>- \$1.200.000,00</b>	<b>\$17.908.297,89</b>

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

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**

PAGINA 12 DE 12