



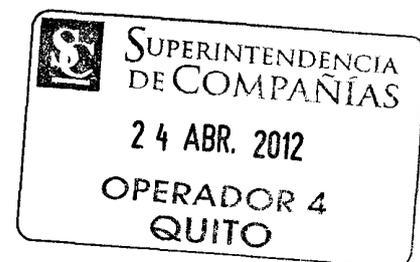
**JUNTA GENERAL ORDINARIA**

**DE**

**ACCIONISTAS**

**QUITO**

**ABRIL 10, 2012**



**AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.**  
**ADMINISTRADORES**

**PRESIDENTE EJECUTIVO**  
**ING. NICOLAS ESPINOSA MALDONADO**

**VICEPRESIDENTE EJECUTIVO**  
**ING. GIL MALO ALVAREZ**

**DIRECTOR COMERCIAL NISSAN**  
**ING. DIEGO ANDRADE**

**DIRECTOR COMERCIAL RENAULT**  
**ING. LUIS FERNANDO DE LOS REYES**

**DIRECTORA ADMINISTRATIVA FINANCIERA**  
**ING. SILVANA PASTOR**

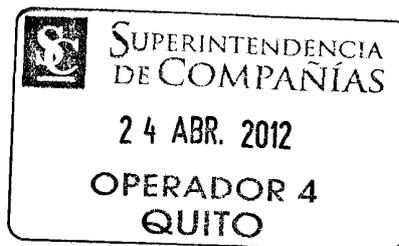
**DIRECTOR POST VENTA**  
**ING. ARMIN UTRERAS MALO**

**GERENTE SUCURSAL MAYOR GUAYAQUIL**  
**ING. ALVARO NOGALES Y PLATON**

**GERENTE SUCURSAL MANTA**  
**SR. ALBERTO ALVAREZ CARDENAS**



# CONVOCATORIA



## CONVOCATORIA

### A JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA

De conformidad con lo dispuesto en la Ley de Compañías y con el Estatuto Social de la Compañía se convoca a los Accionistas de la Compañía Automotores y Anexos S.A. AYASA a la Junta General Ordinaria de Accionistas que se llevará a cabo el día martes 10 de abril de 2012 a las 10h:00 en las oficinas de la compañía ubicadas en la Avenida Orellana E2-30 y 10 de Agosto, Edificio Francisco Orellana, primer piso del Distrito Metropolitano de Quito.

Para tratar el siguiente orden del día:

- 1.1. Conocer y aprobar los balances y cuentas de la compañía del año 2011.
- 1.2. Conocer y aprobar los informes del Comisario, Representante Legal y Auditores del año 2011 y autorizar su presentación ante las instituciones de control.
- 1.3. Aprobar la distribución de los beneficios sociales del año 2011 y la formación de reservas.
- 1.4. Conocer y resolver sobre el nombramiento de los Comisarios Principal y Suplente.
- 1.5. Conocer y aprobar la designación de los Administradores de la Compañía.
- 1.6. Conocer y aprobar la contratación de la firma de Auditoría Externa
- 1.7. Conocer y resolver sobre el aumento de capital y reforma del estatuto social de la Compañía.

Especialmente se convoca a los comisarios de la Compañía.

Se comunica además que los documentos que van a ser conocidos por la Junta General, se hallan a disposición de los accionistas en las oficinas de la compañía.

Atentamente,

Ing. Nicolás Espinosa Maldonado  
PRESIDENTE EJECUTIVO  
AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA



**INFORME**

**DE**

**ADMINISTRADORES**

**2011**

CONFIDENCIAL

**INFORME PRESENTADO POR EL DIRECTORIO DE AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. (AYASA), A TRAVÉS DE SU PRESIDENTE EJECUTIVO SEÑOR INGENIERO NICOLAS ESPINOSA MALDONADO A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS QUE SE REALIZA EL DIA MARTES 10 DE ABRIL DE 2012.**

Señores Accionistas:

Me es grato poner a su consideración el informe de actividades de Automotores y Anexos realizadas durante el año 2011. Es importante indicar que en este informe se van a presentar los hechos más importantes de este periodo destacando en primer lugar los resultados en términos comerciales y económicos que han posicionado a la Empresa entre las más importantes del país y también el avance que se ha tenido en la definición de la estrategia de la Empresa proyectándonos hacia el año 2020.

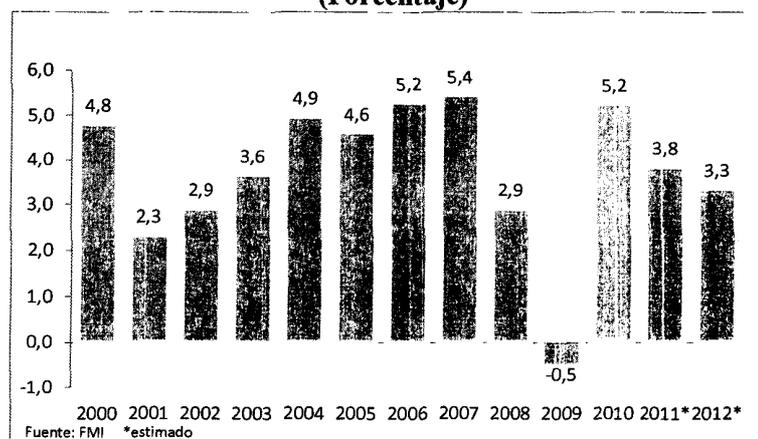
**A. ENTORNO ECONOMICO DEL 2011**

**I. Entorno Internacional**

La recuperación global iniciada en 2010, se desaceleró en 2011 y tiene indicios de peligrar debido principalmente a las tensiones persistentes en la zona del euro y la fragilidad de la recuperación en otras regiones. Las condiciones financieras actuales han desmejorado, las perspectivas de crecimiento son más conservadoras y los riesgos de los mercados bursátiles se han incrementado. El crecimiento mundial para 2011 se estima que fue de 3,8% según las proyecciones del FMI.

El crecimiento en las economías observó un alza sorpresiva, gracias a que los consumidores estadounidenses redujeron fuertemente su ahorro y lo tradujeron en gasto y la inversión fija empresas siguió siendo fuerte. Las economías desarrolladas lograron superar varios de los problemas en las cadenas de suministros causados por el terremoto en Japón y otros fenómenos naturales. Un factor importante para esta leve recuperación ha sido la estabilización del precio del petróleo, lo que ayudó directamente a estimular el consumo.

**Proyecciones de crecimiento mundial  
(Porcentaje)**



Fuente: Fondo Monetario Internacional

Sin embargo, no se espera que estos factores sigan dando un impulso significativo en el futuro a estas economías. Además, el crecimiento en las economías emergentes y en desarrollo se desaceleró más de lo pronosticado, posiblemente porque las políticas macroeconómicas más restrictivas tuvieron un

efecto mayor que el previsto. En muchos países, los espacios para políticas anti-crisis son menores que antes de la crisis 2008-2009, por lo que los instrumentos disponibles son menos potentes que en aquella ocasión. Además, frente a un posible empeoramiento de la situación económica mundial existiría una menor capacidad de acción coordinada entre las principales economías.

### Evolución de la cotización del dólar

El tipo de cambio promedio del euro para el mes de diciembre de 2011 fue de 0,75 euros por dólar, valor que refleja una depreciación frente a diciembre de 2010 de 1,3%. La situación se atribuye a la crisis de deuda soberana en Europa y al efecto de ella sobre la confianza de los mercados internacionales.

En cuanto a la moneda nipona se observa que el tipo de cambio a fin de año registra una apreciación anual de 8,5% con respecto al dólar, debido principalmente a los últimos datos del desempeño de la economía japonesa, los que indican que la producción industrial ha caído en 2,6% en noviembre. Entre los países de la región latinoamericana, se destacan Brasil y México por registrar depreciaciones anuales de sus monedas en el orden de 5%. Nuestros vecinos, Colombia y Perú registran depreciaciones anuales de 3% y 4,2%, respectivamente.

### Cotización de las principales monedas a nivel mundial y regional (Unidades por Dólar)

Moneda	Hace un año (dic-10)	Tendencia en los 12 últimos meses	Actual (dic-11)	Cambio
 Euro	€ 0,76		€ 0,75	↓ Apreciación 1%
 Libra	\$ 0,64		\$ 0,63	↓ Apreciación 1%
 Yen	\$ 83,34		\$ 76,25	↓ Apreciación 9%
 Yuan	\$ 6,65		\$ 6,29	↓ Revaluación 5%
 Peso	\$ 12,39		\$ 13,35	↑ Depreciación 5%
 Real	\$ 1,70		\$ 1,78	↑ Depreciación 5%
 Peso	\$ 3,98		\$ 4,16	↑ Depreciación 3%
 Peso	\$ 1.926		\$ 1.876	↓ Apreciación 3%
 Nuevo Sol	\$ 2,82		\$ 2,70	↓ Apreciación 4%

Fuente: Banco Central de cada país

## II. Entorno Nacional

### 1. Sector Real

#### Producción

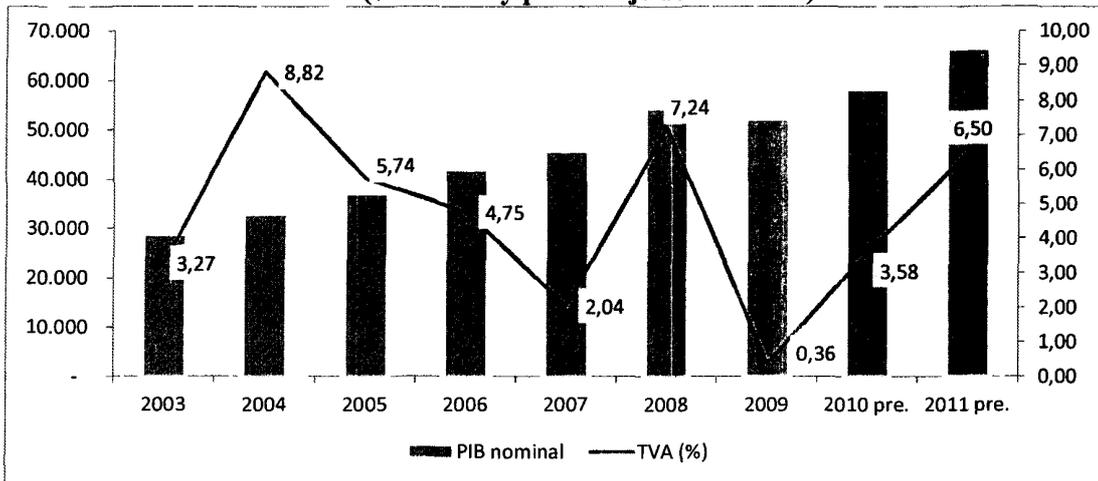
La comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), determinó que la economía ecuatoriana ha sido la de tercer mayor crecimiento de la región entre las 20 economías analizadas. Este organismo estima que la tasa de crecimiento del Ecuador durante el año 2011 fue de 8%, nivel superado únicamente por Panamá (10,5%) y Argentina (9%).

Esta estimación es consecuente con la presentada por el Banco Central del Ecuador; entidad que prevé un PIB nominal para 2011 de 65.945 millones de dólares, con un crecimiento real del 6,5% con

respecto a 2010, cifra que podría aumentar dada la fuerte dinámica en la economía registrada en el último semestre.

De forma congruente con el modelo económico aplicado por el gobierno, el año 2011 estuvo acompañado de un fuerte gasto gubernamental y elevada inversión pública, posibles gracias a los altos precios del petróleo. Esta inyección de recursos en la economía dinamizó el gasto, el que mantuvo los fuertes niveles registrados en los últimos años.

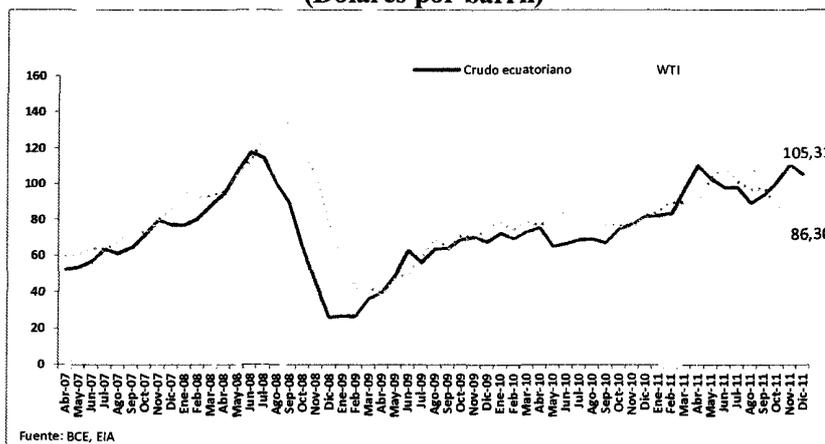
### Producto interno bruto y crecimiento anual (\$ millones y porcentaje de variación)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Los diferenciales del crudo ecuatoriano continúan siendo positivos, lo que significa que los precios son superiores a los del crudo marcador West Texas Intermediate (WTI), petróleo de mayor calidad que sirve de referencia para el ecuatoriano. En el caso del crudo Oriente estos se reportan positivos desde abril de 2011, pues en junio pasado, rigió el diferencial de +\$2,88 por barril.

### Precio del WTI y petróleo ecuatoriano (Dólares por barril)



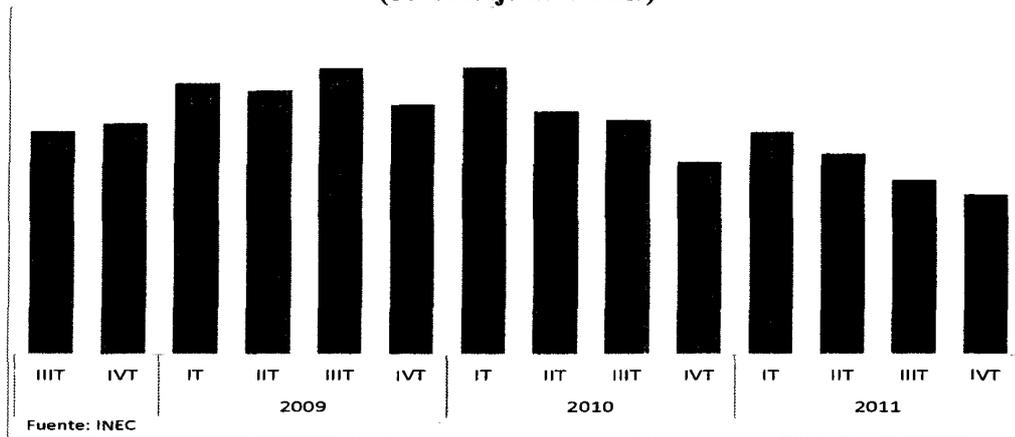
Fuente: Banco Central de cada país

Cabe destacar que el precio del barril de petróleo se estimó en \$76,4 por unidad en la elaboración del Presupuesto General del Estado, mientras que en la práctica registró un precio promedio hasta diciembre de \$97, es decir \$23,6 adicionales por cada barril.

## Empleo

El año 2011 cerró en índices muy buenos en cuanto al empleo. La tasa de ocupados plenos creció en 4,30 puntos porcentuales en relación al mismo período de 2010, registrando un nivel de 49,80%. El aumento de los empleados plenos tuvo una relación directa en la caída anual de 2,91 puntos porcentuales de la tasa de subocupación, la que se ubicó en 44,22%. Por su parte, el porcentaje de desocupación disminuyó en 1,04 puntos porcentuales con respecto a fines de 2010, llegando a un nivel de 5,07%.

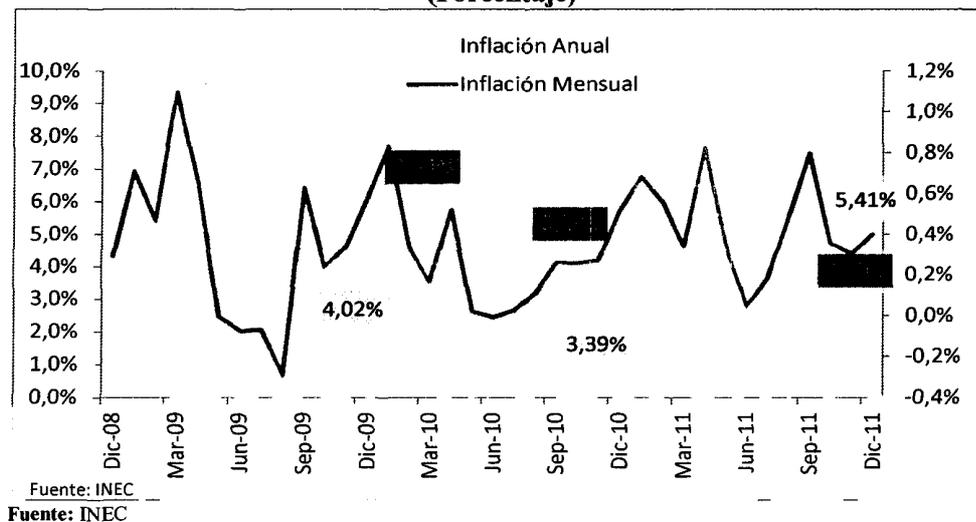
**Tasa de desempleo trimestral  
(Porcentaje de la PEA)**



## Precios

El Índice de Precios al Consumidor mantuvo una tendencia creciente durante 2011, cerrando el año con una inflación acumulada del 5,41%, cifra que supera por más de dos puntos porcentuales la meta inflacionaria de 2011 que fue del 3,11%. Esta cifra se explica principalmente por la fuerte liquidez en la economía, debida principalmente a los altos precios del petróleo.

**Inflación anual y mensual  
(Porcentaje)**

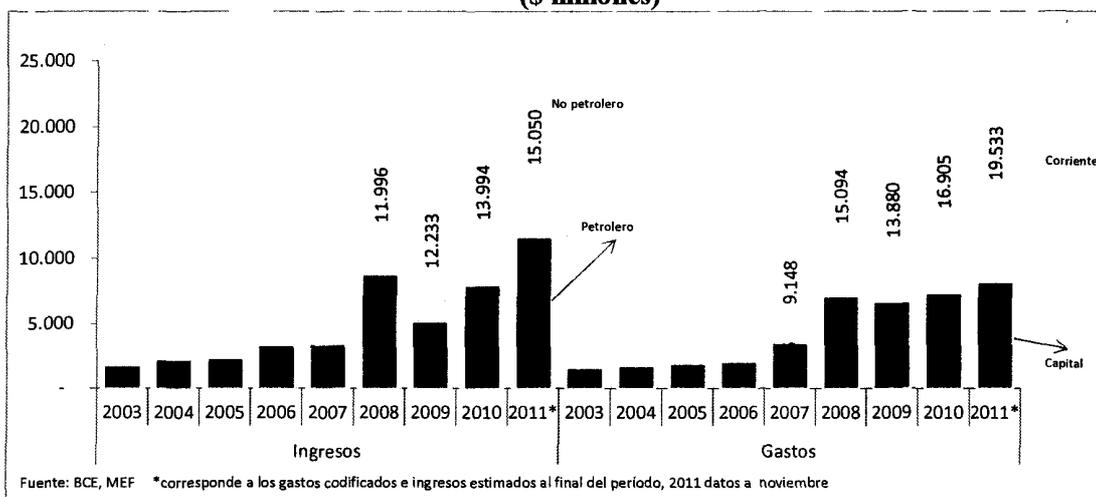


## 2. Finanzas Públicas

Los ingresos del Estado durante 2011 totalizaron 26.581 millones de dólares, registrando un crecimiento de 21,7% respecto a aquellos del año anterior. De este total, el 43,4% corresponde a ingresos petroleros y el 56,6% restante son ingresos no petroleros, dentro de los cuales destaca la recaudación de IVA, rubro que aporta con el 25,8% del total.

Por su parte, los gastos del sector público no financiero alcanzaron un valor de 27.621 millones de dólares, registrando un crecimiento del 14,5% respecto a 2010. Los gastos de capital abarcaron el 29,3% con un total de 8.088 millones de dólares; y el 70,7% restante corresponde a gastos corrientes, los que totalizaron 19.533 millones de dólares de acuerdo a las cifras cerradas a noviembre de 2011. Esto dio como resultado un déficit público de 1.040 millones de dólares, lo que equivale al 1,60% del PIB.

**Operaciones del sector público no financiero  
(\$ millones)**



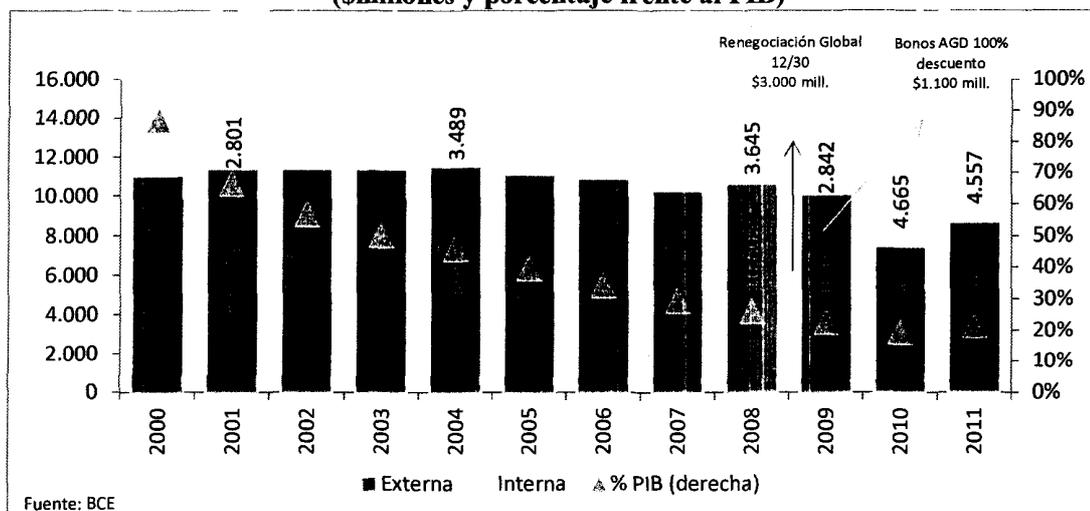
Año	Superávit / Déficit	% PIB
2003	233	0,82
2004	447	1,37
2005	203	0,55
2006	1.641	3,93
2007	322	0,71
2008	-1.423	-2,63
2009	-3.142	-6,04
2010	-2.283	-3,94
2011*	-1.040	-1,60

Fuente: Banco Central del Ecuador

## Deuda Pública

Al cierre de 2011, la deuda pública del gobierno nacional registra un valor de 13.179 millones de dólares, cifra 9,6% superior a la registrada a finales de 2010. La deuda externa del gobierno asciende a 8.621,9 millones de dólares, con un crecimiento anual de 13,8%, mientras que la deuda interna ha disminuido en 2,31%, alcanzando un valor de 4.557,3 millones de dólares.

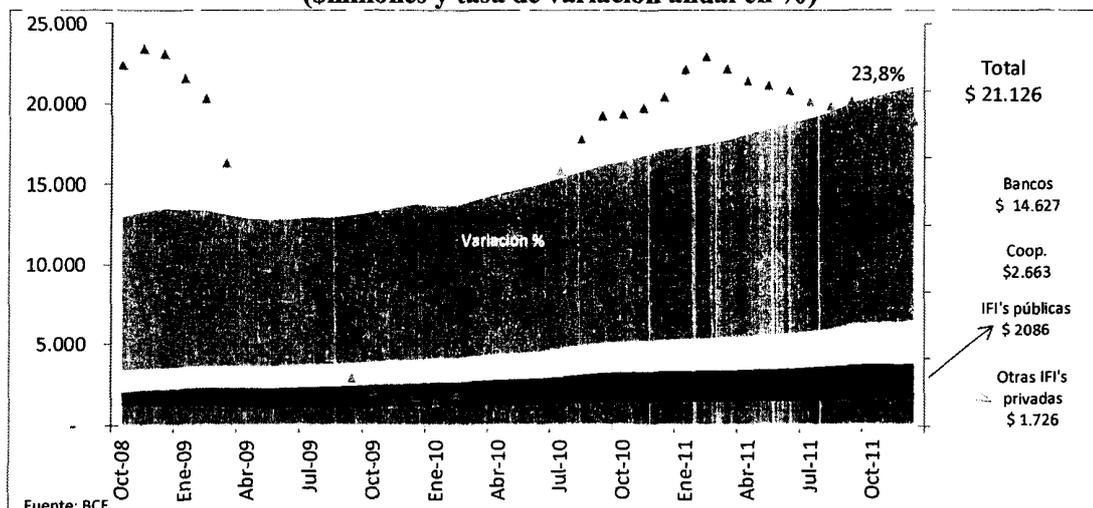
### Monto de deuda pública al final de cada año (\$millones y porcentaje frente al PIB)



### 3. Sector Financiero

El total de crédito otorgado por el sector financiero al sector privado al cierre de 2011, muestra un incremento del 21,7% en relación al registro de 2010. Los bancos privados son los principales prestamistas con casi el 70% del total del crédito otorgado, le siguen en importancia las cooperativas de ahorro y crédito, las que han mostrado un crecimiento acelerado en los últimos años y que, a pesar del fuerte incremento de créditos otorgados por el sector público, siguen ocupando el segundo lugar dentro de las alternativas que mantiene el sector privado para la obtención de recursos financieros.

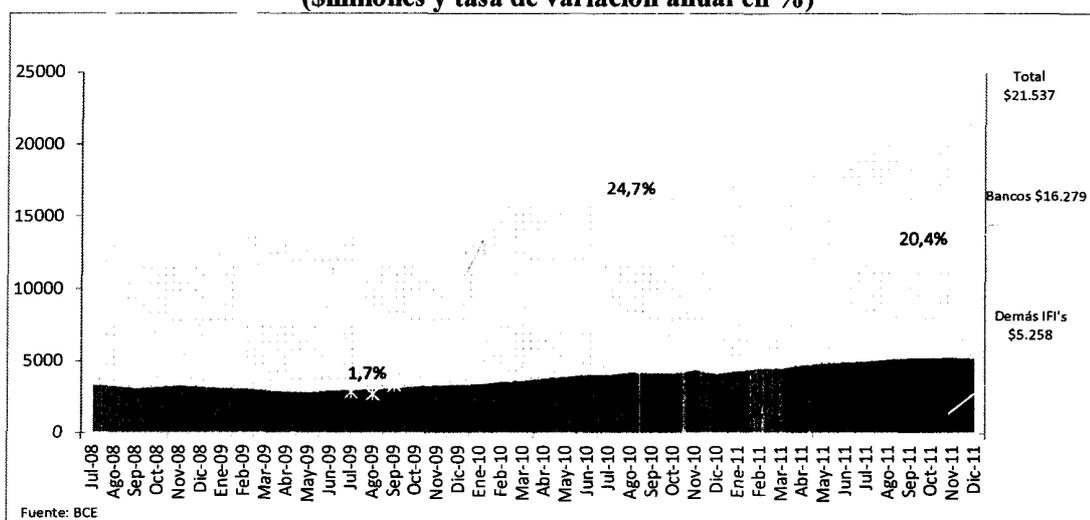
### Volumen de crédito al sector privado por el tipo de institución (\$millones y tasa de variación anual en %)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Por su parte, los depósitos mantienen un saludable ritmo de crecimiento, registrando un alza de 17% con respecto a 2010.

### Volumen de depósitos al sector privado por el tipo de institución (\$millones y tasa de variación anual en %)



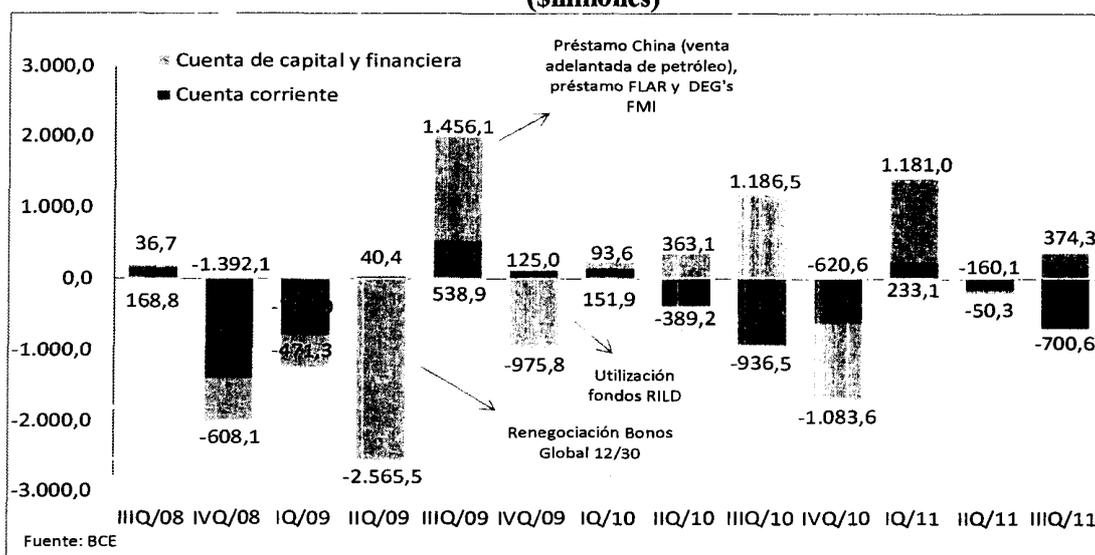
Fuente: Banco Central del Ecuador

#### 4. Sector Externo

El déficit en la balanza de pagos fue una prioridad para las autoridades durante 2011. Al incremento de aranceles de algunos productos, se sumaron medidas como registros y licencias de importación, como mecanismo de comercio administrado a fin de reducir las importaciones, aliviando el déficit externo.

Al analizar el saldo de la cuenta corriente correspondiente al tercer trimestre de 2011 (-700,6 millones de dólares) respecto al mismo período de 2010 (-936,5 millones de dólares), se aprecia que el déficit de la cuenta corriente se contrajo en 235,9 millones de dólares, equivalentes a 25,2%.

#### Evolución de la Balanza de pagos (\$millones)



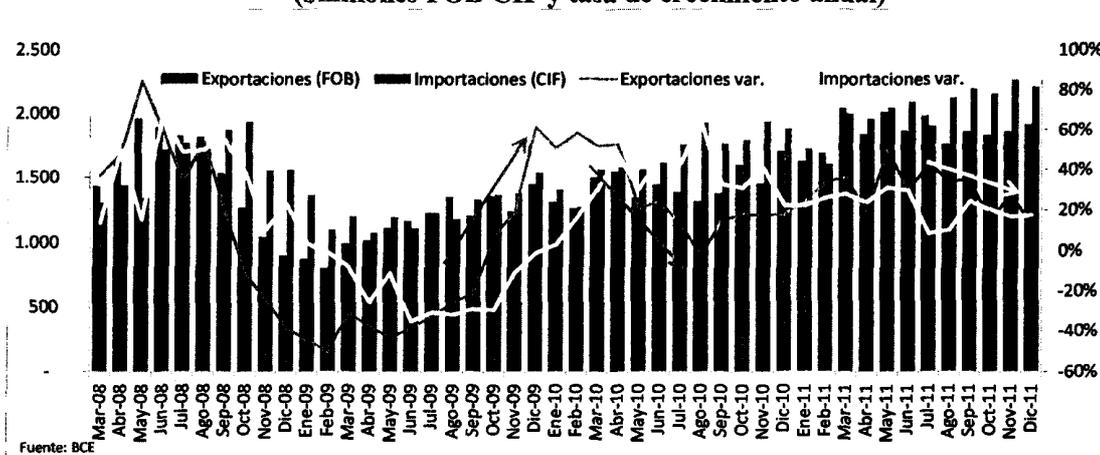
Fuente: Banco Central del Ecuador

## Comercio Exterior de Bienes

Las exportaciones alcanzaron un valor acumulado de 22.345 millones de dólares FOB a fines de 2011, valor que representa un crecimiento anual de 27,76%. Las exportaciones petroleras son las que registran el valor más importante dentro del total de ventas externas, ascendiendo a 12.913 millones de dólares FOB. Le siguen en importancia las exportaciones no tradicionales con un valor de 4.874 millones de dólares FOB y las tradicionales con un total de 4.559 millones de dólares FOB.

Por su parte, las importaciones ecuatorianas registran un valor CIF de 24.286 millones de dólares, equivalente a un aumento anual de 17,9%. Las materias primas es el bien importado con mayor participación en el total de compras al exterior con una cifra de 7.742 millones de dólares, seguido por combustibles y lubricantes con un nivel de 5.369 millones de dólares, bienes de capital con 6.124 millones de dólares, y bienes de consumo con una participación del 20% y un valor total de 5.006 millones de dólares CIF.

**Evolución de las exportaciones e importaciones  
(\$millones FOB CIF y tasa de crecimiento anual)**



Fuente: BCE

Fuente: Banco Central del Ecuador

Dada la fuerte dinámica de las importaciones, la balanza comercial al cierre de 2011 presenta un saldo negativo de 664 millones de dólares en términos FOB, valor que muestra un drástico descenso respecto al déficit registrado a fines de 2010, que totalizó 1.979 millones de dólares.

## B. PERSPECTIVAS PARA EL 2012

### I. Proyección Internacional

La economía mundial está en riesgo de entrar a otra crisis importante. El crecimiento de la producción se ha desacelerado considerablemente durante el año 2011 y para los años 2012 y 2013 se prevé que el crecimiento será anémico. Los problemas que acosan a la economía mundial son múltiples e interconectados, siendo los desafíos más urgentes afrontar la crisis del empleo y evitar el descenso continuado del crecimiento económico, especialmente en los países desarrollados. La tasa de desempleo sigue siendo alta, bordeando el 9%, y el crecimiento de los ingresos se ha estancado, por lo que la falta de demanda agregada entorpece la recuperación económica planeada en el corto plazo.

El rápido enfriamiento de las economías desarrolladas ha sido tanto causa como efecto de la crisis de deuda soberana en la zona del euro y de los problemas fiscales en otros lugares. Los problemas de deuda pública en varios países de Europa empeoraron en 2011 y han acentuado las debilidades del sector bancario. Algunas medidas de los gobiernos de la zona del euro enfocadas a la reestructuración ordenada de la deuda soberana de Grecia han encontrado mayor turbulencia en los mercados financieros, incluyendo crecientes preocupaciones sobre la capacidad de pago de algunas de

las economías más grandes de la zona euro, como Italia. Las medidas de austeridad fiscal que se han adoptado tenderán a debilitar aún más el crecimiento y las perspectivas de empleo, haciendo el ajuste fiscal y la reparación de los balances del sector financiero aún más difícil.

De acuerdo con la ONU los países en desarrollo y economías en transición continuarán alimentando el motor de la economía mundial, pero su crecimiento en 2012-2013 estará muy por debajo del ritmo alcanzado en 2010 y 2011. A pesar de que las relaciones económicas entre los países en desarrollo se han fortalecido, estos países siguen siendo vulnerables a cambios en las condiciones económicas de las economías desarrolladas.

El crecimiento en China, aunque será menor con respecto al año anterior, se mantendrá por debajo de 9%, mientras que India podría crecer entre 7,7 y 7,9 por ciento. Brasil y México sufrirán una desaceleración económica más visible.

## II. Proyección Nacional

El Banco Central del Ecuador proyecta un crecimiento de la economía ecuatoriana del 5,3% para 2012. Se espera que el crecimiento económico esté impulsado por el sector no petrolero, la demanda interna privada, el sector de construcción y la industria manufacturera. El crecimiento previsto será complementado por un alto nivel de inversión pública, estimada en 4.798 millones de dólares.

Se espera que el sector de la construcción sea uno de los de mayor crecimiento, debido a los créditos programados por el BIESS, proyectos de vivienda públicos y financiamiento de la banca privada. En 2012 se espera que inicien las exploraciones de minería a gran escala, lo que aportará a la inversión privada. El mayor nivel de consumo privado incitará la demanda interna, estimulado por el crédito privado y público. Por el lado del sector externo, el precio del petróleo seguiría alto (\$ 79,7, de acuerdo al Presupuesto 2012), lo que da cierta garantía de ingresos petroleros elevados que se utilizarían para financiar la inversión pública.

En este nuevo año, el sector privado enfrentará nuevos desafíos normativos con la aplicación del Código Orgánico de la Producción (incentivos fiscales, salario digno, priorización de sectores económicos), la Ley de Regulación y Control de Poder de Mercado (control de prácticas anticompetitivas), la Ley de Responsabilidad Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado (impuesto ambiental, a consumos especiales, incremento a 5% del impuesto a la salida de capital), la Ley de Economía Popular y Solidaria (apoyo y crédito a microempresas, cooperativas, asociaciones) y la Ley de Mercado de Valores (financiamiento empresarial). Adicionalmente, se analizan, y posiblemente se aprobarán en la Asamblea Nacional, cuerpos normativos que cambiarán aún más el esquema regulatorio bajo el cual las empresas deben operar. Entre los principales proyectos destacan cambios a la Ley de Compañías, al Código de Comercio, la Ley de Aguas, la Ley de Tierras, la Ley de Comunicación y posiblemente una dilatada reforma al Código de Trabajo.

Se espera una para completa de la Refinería de Esmeraldas, lo que acentuará el alto monto de importación de combustibles generando presiones adicionales a la balanza de pagos. Esto, sumado al déficit crónico de la balanza comercial no petrolera, provocará que el Gobierno continúe aplicando medidas restrictivas a las importaciones, como las licencias previas a la importación de vehículos y otras similares con el objetivo de reducir las importaciones.

El siguiente cuadro detalla los principales supuestos macroeconómicos elaborados por el Ministerio de la Política Económica, sobre los cuales se basó el Ministerio de Economía y Finanzas para realizar la programación cuatrienal 2012-2015:

**Tabla de indicadores macroeconómicos 2012-2015**  
(\$millones FOB CIF y tasa de crecimiento)

Variables	2012	2013	2014	2015
<b>A. Sector Real</b>				
Inflación promedio del periodo	5,14%	3,82%	3,75%	3,67%
Crecimiento real PIB no petrolero	6,10%	4,50%	3,16%	4,21%
Crecimiento real PIB petrolero	0,28%	3,39%	3,97%	-3,38%
PIB nominal (millones de dólares)	71.625,40	77.454,10	83.321,60	88.728,30
PIB ramas petrolera (millones de dólares)	10.164,90	9.895,40	10.747,60	11.056,10
PIB ramas no petroleras (millones de dólares)	61.460,50	67.558,70	72.574,10	77.672,20
Tasa de variación del deflactor del PIB	3,10%	3,61%	4,18%	3,11%
<b>B. Sector Petrolero</b>				
Volumen producción fiscalizada de petróleo (millones de barriles)	188,0	204,1	201,0	191,1
Volumen de exportación de crudo (millones de barriles)	133,3	156,6	142,1	131,7
Volumen explotación de derivados (millones de barriles)	6,6	2,7	5,9	9,5
Precio de exportación de derivados (USD/barril) <sup>1</sup>	75,5	75,6	82,5	84,5
Volumen de importaciones de derivados (millones de barriles)	45,9	50,4	50,5	54,5
Precio promedio FOB para importaciones de derivados (USD/barril) <sup>1</sup>	89,0	89,8	95,1	99,0
Precio promedio CIF para importaciones de derivados (USD/barril) <sup>1</sup>	97,8	98,7	104,5	108,8
<b>C. Sector externo (millones de dólares)</b>				
Petrolera	7.031	8.103	7.676	6.914
Exportaciones petroleras	11.113	12.628	12.482	12.337
Petróleo crudo				
Valor (millones de USD FOB)	10.617	12.423	11.995	11.535
Volumen (millones de barriles)	133	157	142	132
Precio unitario (USD por barril)	80	79	84	88
Derivados de petróleo				
Valor (millones de USD FOB)	496	205	487	802
Volumen (millones de barriles)	6,6	2,7	5,9	9,5
Precio unitario (USD por barril)	75,5	75,6	82,5	84,5
Importaciones petroleras	4.082	4.525	4.806	5.423
No petroleras	-8.871	-8.928	-8.241	-7.016
Exportaciones No petroleras (millones de USD FOB) CAE	9.742	10.733	12.953	15.788
Exportaciones tradicionales (millones de USD FOB)	4.367	4.502	4.720	4.876
Exportaciones No tradicionales (millones de USD FOB)	5.975	6.231	8.233	10.912
Importaciones no petroleras (millones de USD FOB)	18.613	19.662	21.194	22.804
Bienes de consumo (millones de USD FOB) <sup>2</sup>	4.991	5.152	5.397	5.533
Materias primas (millones de USD FOB)	7.403	7.862	8.456	9.104
Bienes de capital (millones de USD FOB)	6.169	6.594	7.342	8.106
Derivados (millones de USD FOB)	50	54	57	62

\*Las cifras son estimadas

1/ Las proyecciones de los precios para el periodo 2012-2015 se basan en las proyecciones del WTI publicados por la Oficina Administradora de la información de la Energía de los Estados Unidos (EIA) y Bloomberg, septiembre 2011.

2/ Incluye importaciones de la H. Junta de Defensa Nacional (HJDN).

Fuente: Ministerio Coordinador de la Política Económica

## C. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 2011

El mercado automotriz estuvo marcado durante el 2011 por la aplicación de restricciones en términos FOB a la importación de vehículos automotores, así como por cambios arancelarios, tributarios y normativos, que afectaron tanto a la actividad de importación como al ensamblaje local.

Con el afán de reducir el déficit comercial externo, el Gobierno emprendió un programa de comercio administrado ejecutado inicialmente a través de un registro de importación para cierto tipo de vehículos y finalmente mediante la aplicación de licencias de importación no automáticas con el

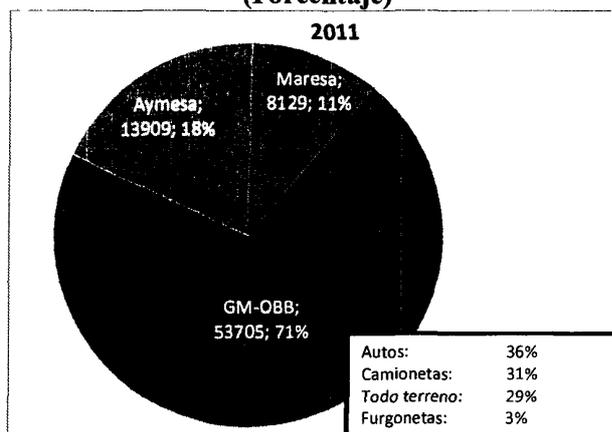
objetivo de reducir un 20% del monto de importación de vehículos registrado en 2010. Se espera que esta práctica continúe aplicándose durante 2012 y posiblemente se extienda al año 2013, con posibles cambios en los cupos autorizados y los mecanismos de distribución de licencias a los importadores.

Todos los aranceles de vehículos se encuentran actualmente en los máximos niveles autorizados de acuerdo a los compromisos adquiridos con la Organización Mundial de Comercio, por lo que el arancel a la importación de CBU's es de 35% o 40% de acuerdo al tipo de vehículo. A este monto se debe agregar un 5% producto de la reforma tributaria que incrementó el Impuesto a la Salida de Divisas a este monto, actuando en la práctica como un arancel adicional, al momento de importar mercaderías. Esta norma introdujo cambios al Impuesto a los Consumos Especiales aplicados a la venta de vehículos y creó un impuesto a la contaminación vehicular.

Por el lado del ensamblaje, el Gobierno aprobó el cobro de aranceles a la importación de CKDs destinados al ensamblaje de vehículos, estableciendo descuentos en la aplicación de los mismos, de acuerdo al nivel de incorporación de componentes fabricados localmente.

El ensamblaje nacional de vehículos automotores confirmó a OBB como la principal ensambladora en el país, ensamblando alrededor de 53.705 vehículos en 2011, lo que equivale al 71% del total ensamblado en el país. Aymesa registró un 18% del ensamblaje con un total de 13.909 unidades y Maresa alcanzó 8.129 unidades, produciendo exclusivamente camionetas.

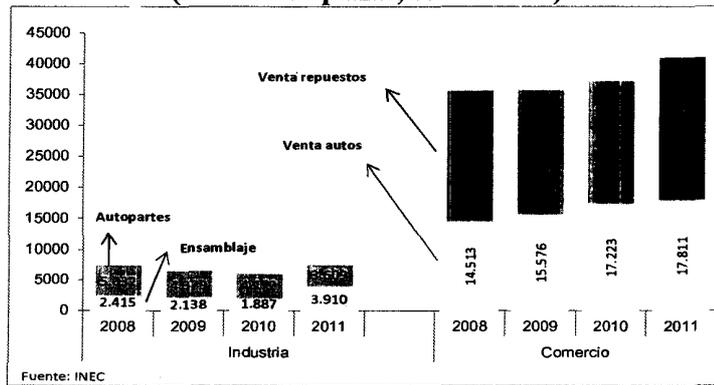
#### Participación en la producción nacional (Porcentaje)



Fuente: CINAIE

Al analizar la incidencia que tiene el sector automotor en el empleo en el país, queda clara la mayor incidencia de la comercialización de vehículos en la generación de plazas de trabajo. El sector de ensamblaje generó 3.910 plazas de trabajo durante 2011; mientras que la fabricación de autopartes generó alrededor de 3.609 empleos. Por su parte, el sector comercial generó 17.811 empleos en el segmento de venta de repuestos y 23.426 plazas de trabajo en la venta de automóviles.

**Empleos generados por el sector automotor en el segmento industrial y comercial  
(Número de plazas, sólo urbano)**



Fuente: CINAIE

**I. Resultados Industria 2011**

El mercado automotriz Ecuatoriano alcanzó ventas históricas en el 2011, alcanzando un récord en ventas por segundo año consecutivo de 139 mil unidades. Esta cifra representa un crecimiento del 5.6% en relación al 2010 y 51% en relación a 2009.

Desde el año 2002, el crecimiento de la industria ha sido constante, destacando como años de ventas importantes, el 2005 con niveles de 80 mil unidades, el 2008 con niveles de 112 mil unidades, el 2010, 131 mil unidades y 2011 con record histórico de 139mil unidades.

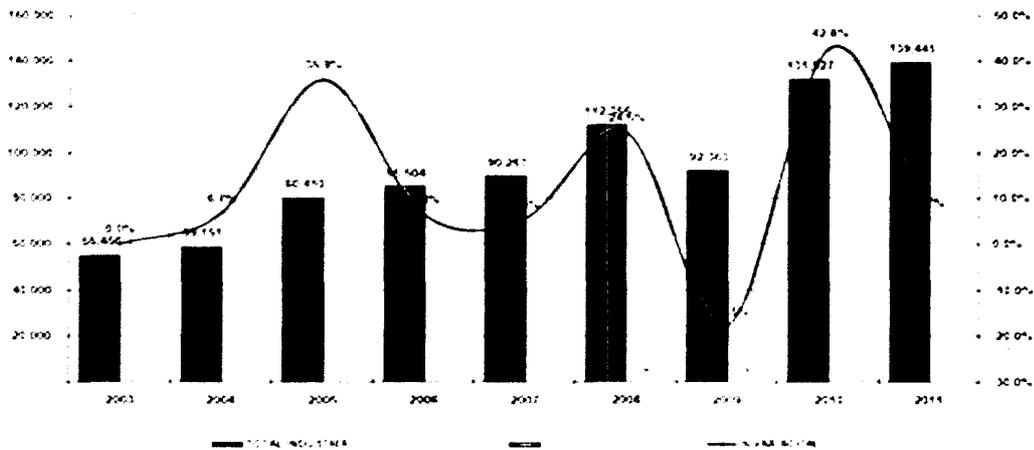
El año 2009 se vio afectado por las medidas de restricciones a las importaciones establecidas por el Gobierno Nacional, mismas que fueron eliminadas paulatinamente en el año 2010.

En el año 2011 el Gobierno Nacional nuevamente pone restricciones a las importaciones del 20% menos de los importado en el 2010 y su control es a través de licencias.

**EVOLUCION VENTAS INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ECUATORIANA  
PERIODO ACUMULADO. ENERO - DICIEMBRE 2011**



VENTAS HISTORICAS INDUSTRIA ECUATORIANA TOTAL AÑO



## Resultados por Marca, 2011

En los resultados de participación de mercado de las distintas marcas, Chevrolet continúa posicionándose como la primera marca, con el 42,4% de participación, logrando un crecimiento con respecto a participación del 2010 que fue de 40,5%.

El crecimiento de la industria fue liderado por Chevrolet con un crecimiento de 1,9% en participación de mercado, las marcas representadas por Automotores y Anexos. Nissan creció 0,1% que representan 673 unidades más que el año 2010 (7,2% participación de mercado) y Renault se mantuvo con el 3,9% de participación de mercado que representó 315 unidades más que el año 2010 dado le crecimiento del mercado total, Hyundai y Toyota fueron las marcas tradicionales que más participación de mercado perdieron en 2011, es así que Hyundai pasó de 13,2% en 2010 a 10,7% en 2011 y Toyota pasó de 6,2% en 2010 a 4,7% en 2011.

Estos resultados consolidan nuestra participación de mercado en el 11,1% entre las dos marcas, ubicándonos segundos después de Chevrolet, subiendo un puesto con relación año 2010.

Nissan con 10.080 unidades y Renault con 5.441 unidades, marcaron al 2011 como segundo año record consecutivo de ventas, con un crecimiento de 7% con relación a 2010. Consolidando la participación de mercado alcanzada entre las dos marcas en 2010 del 11 %.

### EVOLUCION VENTAS POR MARCA TOTAL PAIS

PERIODO ACUMULADO: ENERO - DICIEMBRE 2011

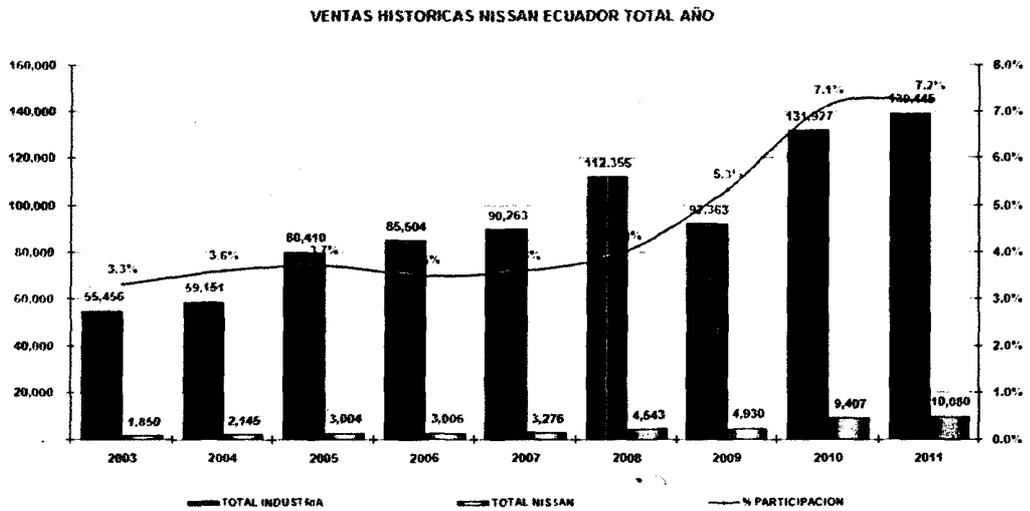


#### VENTAS POR MARCA TOTAL PAIS

MARCAS TOTAL PAIS	2010			2011				VARIACION ACUMULADO 2011 VS 2010		
	DICIEMBRE	ACUMUL	% PART	DICIEMBRE	% PART	ACUMUL	% PART	UNIDADES	% UNIDADES	% PARTICIP
CHEVROLET	6,637	53,429	40.5%	5,616	45.7%	59,189	42.6%	5,760	10.8%	1.9%
HYUNDAI	2,471	17,241	13.1%	1,230	10.0%	14,879	10.7%	-2,362	-13.7%	-2.4%
KA	1,289	10,968	8.3%	615	5.0%	11,965	8.6%	1,057	9.7%	0.3%
NISSAN	1,168	9,687	7.1%	924	7.5%	10,060	7.2%	673	7.2%	0.1%
MAZDA	988	8,589	6.5%	591	4.8%	8,012	5.7%	-577	-6.7%	-0.8%
TOYOTA	1,051	8,159	6.2%	662	5.4%	6,544	4.7%	-1,615	-19.8%	-1.5%
RENAULT	771	5,126	3.9%	221	1.8%	5,441	3.9%	315	6.1%	0.6%
FORD	563	4,195	3.1%	657	5.3%	4,385	3.1%	280	6.8%	0.6%
HINO	343	3,825	2.9%	398	3.2%	4,133	3.0%	308	8.1%	0.1%
ISUZU/DAEWOO	571	2,569	1.9%	335	2.7%	3,580	2.6%	1,020	39.8%	0.6%
DAEWOO	151	679	0.5%	211	1.7%	2,172	1.6%	1,493	219.9%	1.0%
CHEVY	84	450	0.4%	201	1.6%	1,514	1.1%	1,024	209.0%	0.7%
ISUZU/DAEWOO	150	945	0.7%	53	0.4%	969	0.7%	24	2.5%	0.0%
DAEWOO	55	391	0.3%	101	0.8%	924	0.7%	533	136.3%	0.4%
DAEWOO	70	745	0.6%	56	0.5%	648	0.5%	-97	-13.0%	-0.1%
DAEWOO	455	5,328	4.0%	415	3.4%	5,810	3.6%	-318	-6.0%	-0.4%
TUENDO TOTAL MERCADO	16,837	131,977	100.0%	12,286	100.0%	139,445	100%	7,518	5.7%	

Para Automotores y Anexos, el año 2011 se convierte en un segundo año consecutivo histórico de ventas, alcanzando 15.521 unidades al cierre del año 2011.

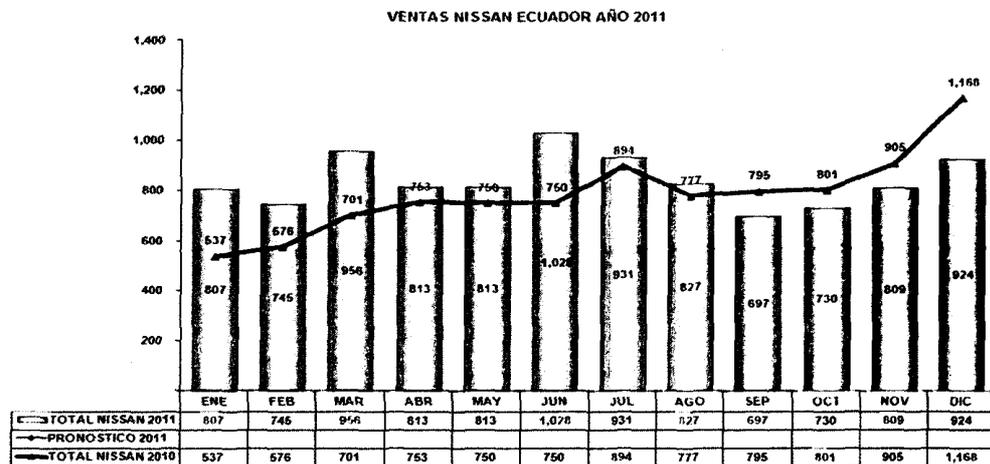
## Vehículos Nissan



En el acumulado del 2011, Nissan vende 10,080 unidades, que representa el 7.2% de participación, mientras que el 2010 Nissan vendió 9,407 unidades que representa un incremento de 7% en relación al año 2010.

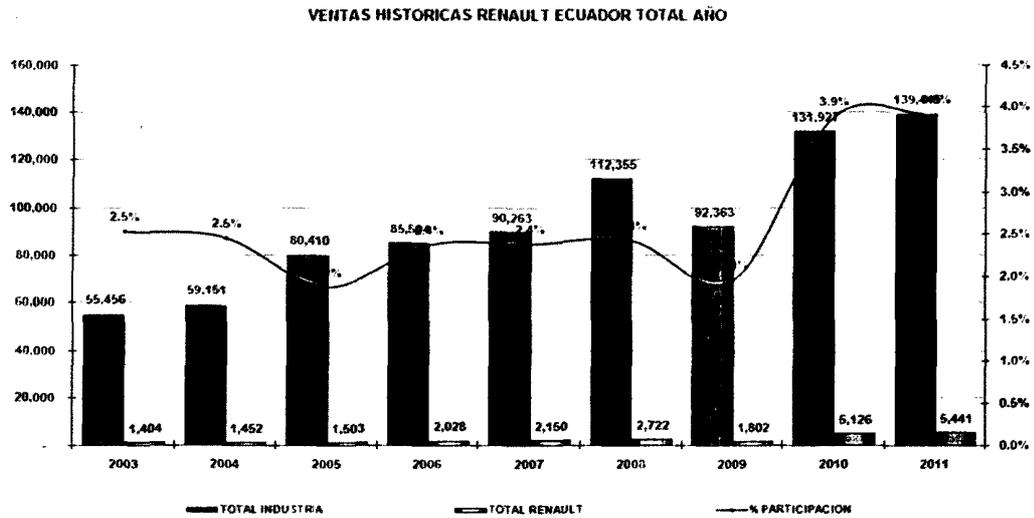
### EVOLUCION VENTAS INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ECUATORIANA

PERIODO ACUMULADO: ENERO - DICIEMBRE 2011



En el mes de Diciembre 2011, Nissan vendió 924 unidades, con un 7,5% de participación de mercado.

## Vehiculos Renault

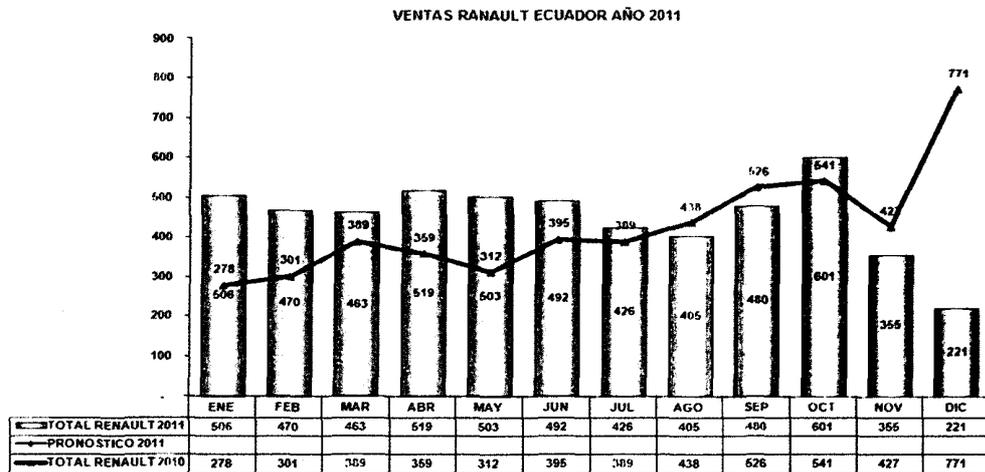


En el acumulado del año 2011, Renault mantiene su participación de mercado en 3.9%, vende 5.441 unidades, mientras que en el acumulado a diciembre del 2010, vendió un total de 5.126 unidades, lo que representa un crecimiento del 6%, en unidades.

### EVOLUCION VENTAS INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ECUATORIANA

PERIODO ACUMULADO: ENERO - DICIEMBRE 2011

**AUTOMOTORES  
Y ANEXOS**



En el mes de Diciembre 2011, Renault vendió 221 unidades, con un 4,6% de participación de mercado, ya que la industria presenta el menor nivel de ventas del año 2011, debido a la falta de inventario por la restricción de importaciones a través de licencias de importación implementadas por el Gobierno Nacional para reducir las importaciones totales.

#### D. PRINCIPALES HECHOS A DESTACAR DE CADA UNA DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO DE AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.

El año 2011 constituyó un año importante en la consolidación de los altos resultados obtenidos en 2010 en cada una de las áreas de negocios, es así que para el año 2011 se proyectó un crecimiento de ventas netas del 11% con respecto a 2010, logrando un crecimiento real del 7% y ejecución presupuestaria del 96%.

El Gobierno ecuatoriano a partir de septiembre de 2011 con el objetivo de reducir el volumen de importaciones, aplicó un registro de importador que buscaba restringir en 20% el monto de importaciones registrado en el 2010 (\$550MM), explicándolo como un acuerdo voluntario del sector importador

Las restricciones en las importaciones impuestas por el Gobierno a través de licencias de importación para cada producción con un período de validez de 120 días calendario y con la limitación que deben ser utilizadas siempre en el mismo año, no brindaron un ambiente de total normalidad para el cumplimiento de los presupuestos proyectados.

En las líneas de vehículos nuevos, el presupuesto planteado para Nissan fue superado en 2,71% mientras que Renault tuvo ejecución del 79% principalmente por falta de stock de venta que soportó el fuerte crecimiento presupuestado para el año 2011 del 32,81% con respecto al año 2010. Es importante indicar que todas las líneas de negocio incrementaron sus ventas en términos reales con respecto al año 2010 situando las ventas consolidadas en 7% más que 2010.

En cuanto a las líneas de repuestos, en el caso de Nissan se superó el presupuesto establecido en 50,88% y en el caso de repuestos Renault nos quedamos con un pequeño rezago del 9%.

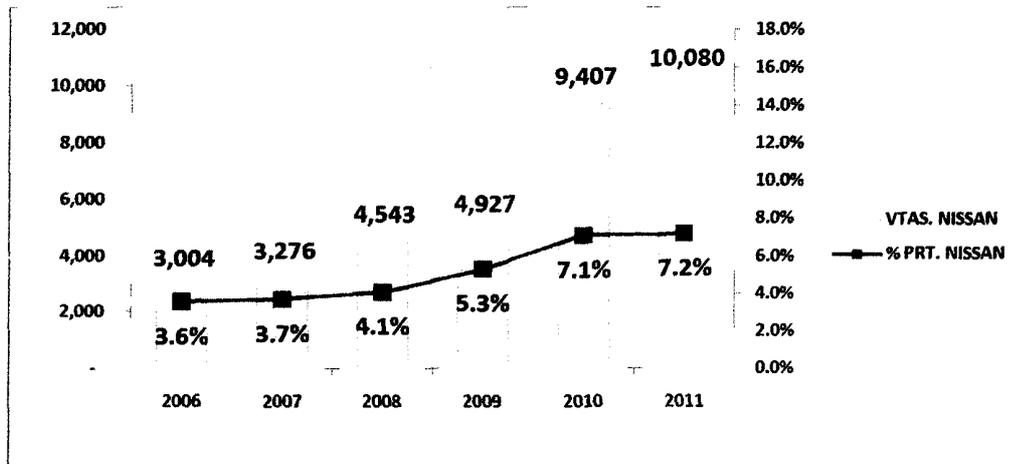
En el caso de Pirelli, el año 2011 fue un año que marca el inicio de la recuperación del mercado perdido por la falta de capacidad de exportación de Pirelli del año 2009, el presupuesto de llantas supuso un crecimiento del 443% con respecto a las ventas reales de 2010 lográndose 241% de crecimiento y por consiguiente un cumplimiento presupuestario del 54%.

Ventas netas / línea de negocio	Presupuesto 2011	Real 2011	Real 2010	% Cumplimiento 2011	Real 2011 / Real 2010	Presupuesto 2011 / Real 2010
Vehículos Nissan	159,319,975	163,641,812	157,554,507	102.71%	103.86%	101.12%
Vehículos Renault	85,057,468	67,157,717	64,046,548	78.96%	104.86%	132.81%
Repuestos Nissan	9,753,409	14,715,509	10,224,795	150.88%	143.92%	95.39%
Repuestos Renault	5,112,863	4,678,582	3,309,772	91.51%	141.36%	154.48%
Llantas	3,923,450	2,129,891	884,672	54.29%	240.75%	443.49%
Aditivos & Lubricantes	790,000	861,760	700,507	109.08%	123.02%	112.78%
<b>Total</b>	<b>263,957,166</b>	<b>253,185,271</b>	<b>236,720,801</b>	<b>95.92%</b>	<b>106.96%</b>	<b>111.51%</b>

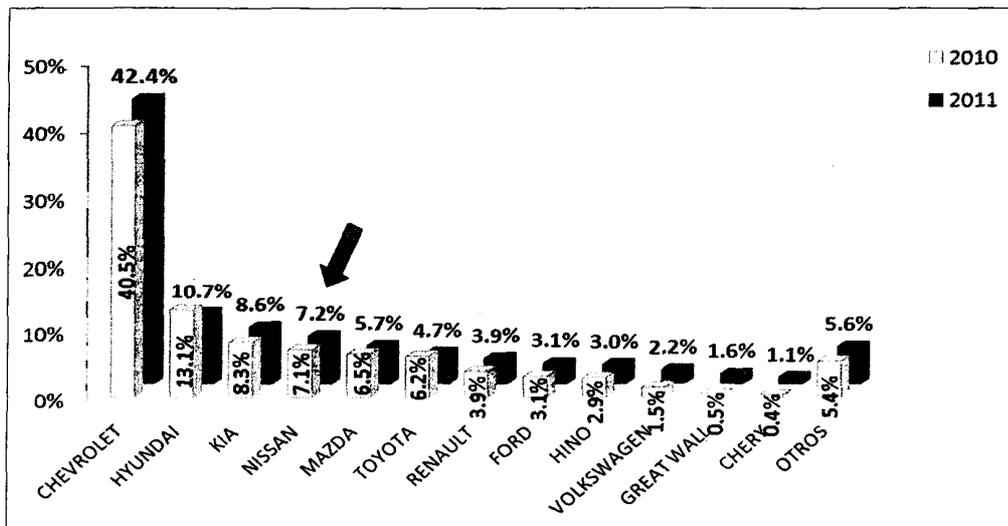
#### VEHICULOS NISSAN

Durante el año 2011, la marca Nissan reporta un crecimiento en ventas del 7.2% frente al año anterior, alcanzando las 10,080 unidades vendidas en el Ecuador, y consolidándose como la cuarta marca en el ranking nacional con el 7.2% de participación de mercado.

## Ventas y Participación Nissan

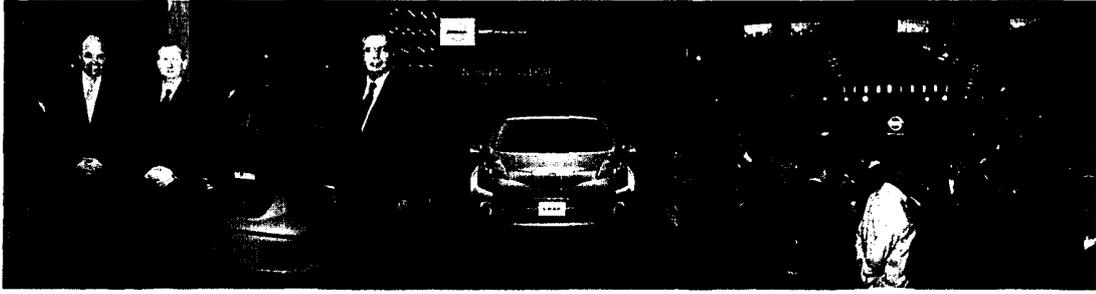


## Participación de Marcas



Este fue un año muy importante para Nissan, puesto que presentó e hizo tangible su nueva promesa de marca: “Innovación para todos”, mediante la presentación en el Ecuador del primer vehículo eléctrico producido en serie del mundo: el Nissan LEAF, y a través del lanzamiento de dos nuevos productos: Nissan MARCH y Nissan VERSA, los cuáles le permitieron extender su portafolio y la fortalecieron en el segmento de automóviles. Estos dos nuevos modelos traen la nueva tecnología “Pure Drive”, la misma que permite que los niveles de emisiones contaminantes se encuentren muy por debajo de las normativas nacionales y regionales.

El Nissan LEAF fue presentado personalmente a varias autoridades gubernamentales y adicionalmente se realizó un evento de presentación del mismo, en el que se explicó la estrategia de Cero Emisiones de la marca así como los planes actuales que ésta tiene para reducir las emisiones en sus vehículos actuales. La recepción de esta noticia por parte de los medios de comunicación y del público en general fue sorprendente.



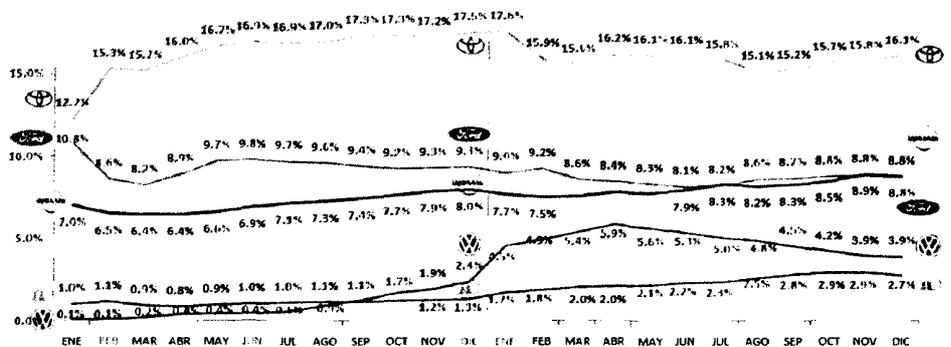
Nissan MARCH fue lanzado al mercado ecuatoriano con el propósito de conquistar a los clientes más jóvenes con una propuesta de diseño juvenil, agilidad urbana y tecnología amigable.



Nissan VERSA es una propuesta de Nissan con un sedán dinámico y asequible, con un diseño exclusivo, gran equipamiento y con altas características de seguridad.



El segmento de camionetas de Nissan también fue fortalecido durante el 2011 con el ingreso de la camioneta "NP 300 Chasis Cabina Simple", los nuevos modelos de "NP300 Cabina Doble" con un diseño más atractivo y con la introducción de las camionetas "NP300 4x4 Cabina Doble". Nissan incrementa su posicionamiento en este segmento, lo cual se demuestra en el incremento en participación en el mismo.



Dentro de las 10.080 unidades totales que se vendieron en el año 2011, 5.996 unidades corresponden a los vehículos facturados en R1 y 4.084 en R2; en donde R1 representa el 59,48% del total de ventas y R2 el 40,52%.

A continuación se detalla, las ventas por provincia y el share acumulado al final del 2011:

En la provincia de Pichincha las ventas totales en el año 2011 fueron de 4.616, lo cual representa un share acumulado del 8.50%

En la provincia de Guayas las ventas totales en el año 2011 fueron de 2.512 lo cual representa un share acumulado del 6.7%

En la provincia de Tungurahua las ventas totales en el año 2011 fueron de 641 lo cual representa un share acumulado del 6.3%

En la provincia de Azuay las ventas totales en el año 2011 fueron de 563 lo cual representa un share acumulado del 6.4%

En la provincia de Imbabura las ventas totales en el año 2011 fueron de 326, lo cual representa un share acumulado del 6.6%

En la provincia de El Oro las ventas totales en el año 2011 fueron de 267 lo cual representa un share acumulado del 7.4%

En la provincia de Chimborazo las ventas totales en el año 2011 fueron de 237, lo cual representa un share acumulado del 7.8%

En la provincia de Manabí las ventas totales en el año 2011 fueron de 400, lo cual representa un share acumulado del 8.80%

En la provincia de Loja las ventas totales en el año 2011 fueron de 239, lo cual representa un share acumulado del 7.50%

En la provincia de Santo Domingo las ventas totales en el año 2011 fueron de 279, lo cual representa un share acumulado del 9.60%

En cuanto a la venta de Flotas, durante el año 2011 se fortaleció las relaciones con las federaciones tanto de taxis como de camionetas. Para lograr este fortalecimiento participamos en los principales eventos tales como los congresos nacionales realizados en la ciudad de Guaranda en Abril del 2011 para el caso de camionetas y en el mes de Julio en la ciudad de Santa Elena en el caso de taxis.

Adicionalmente se realizó el almuerzo de Navidad en las instalaciones de la sede nacional de la Federación Nacional de Operadoras de Taxis, con el fin de consolidar las relaciones con los dirigentes provinciales.

Se realizaron exhibiciones permanentes en las diferentes provincias con el fin de dar cobertura nacional y gestionar ventas en todo el país.

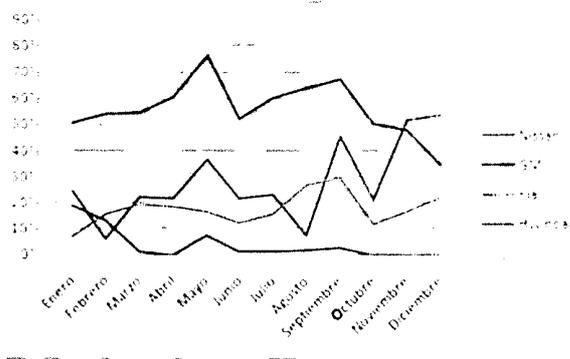
Se posicionó la marca en el segmento mediante actividades de mercadeo y publicidad en medios especializados

El número alcanzado de vehículos de transporte público facturados mediante exoneración fue de:

R1: 413

R2: 154

El total de vehículos de transporte público facturados mediante exoneración fue de 567, alcanzando una participación de mercado acumulada de 23.9% consolidándonos como la segunda marca en el segmento de Plan Renova livianos después de Chevrolet.



La cantidad de vehículos exonerados para personas con capacidades especiales así como para diplomáticos fue de 96 unidades.

Se ha consolidado el enfoque de la marca hacia nuestros clientes actuales y potenciales, durante el año las actividades de conquista fueron el foco de desarrollo. A nivel nacional se enviaron 3.253 prospectos, de estos se alcanzaron 87 ventas adicionales aportando al volumen general.



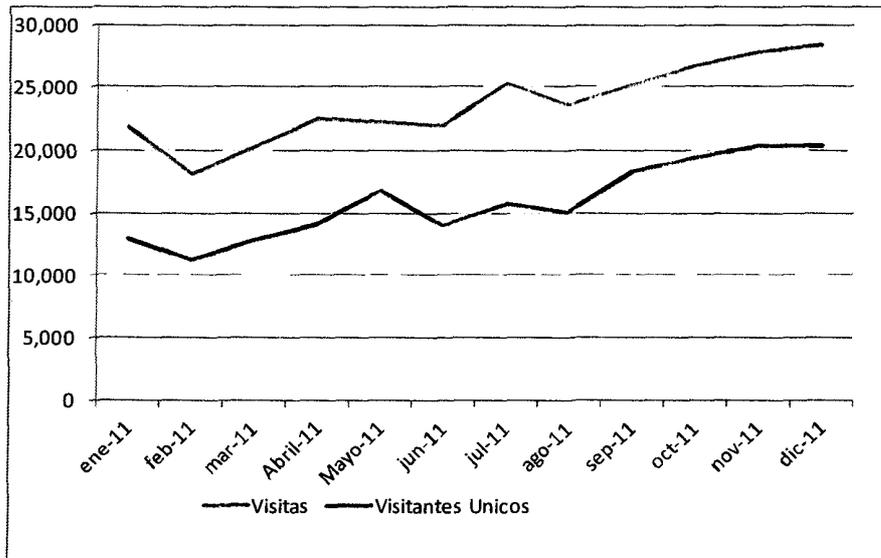
Alcanzamos el mejor score en los países de la región con un nivel de satisfacción en el servicio percibido por nuestros clientes 83% Top Two Box.

Con el fin de alinear nuestros procesos hacia la excelencia en el servicio se implementó visitas de cliente fantasma en todos los concesionarios

Se presentó una importante evolución en medios digitales participando como marca en las redes sociales con mayor relevancia en Ecuador (Facebook, Twitter, You Tube), esto nos ha permitido abrir más canales de comunicación con nuestros clientes y fortalecer los lazos de cercanía con la marca.



La amigabilidad, diseño, información y fácil navegación fueron los objetivos que buscamos en la reestructura de nuestra página web obteniendo un importante incremento en las visitas a la misma y la interacción de clientes a través de este medio on line.



El año 2011 concluyó con la premiación de NISSAN MOTOR LTD. a Automotores y Anexos S.A. con el premio “**NISSAN Champion Distributor**” por alcanzar un excelente desempeño y mostrar mejoras operacionales sobresalientes durante el año.

NISSAN Champion Distributor



**AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.**  
is acknowledged as a

# 2011







**NISSAN Champion Distributor**

in appreciation for achieving excellent performances and demonstrating outstanding operational improvements.

January, 2012



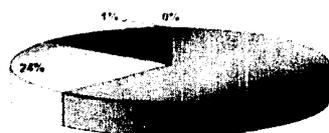
Colin Dodge  
Executive Vice President

**NISSAN MOTOR CO.,LTD.**

MARCA: NISSAN

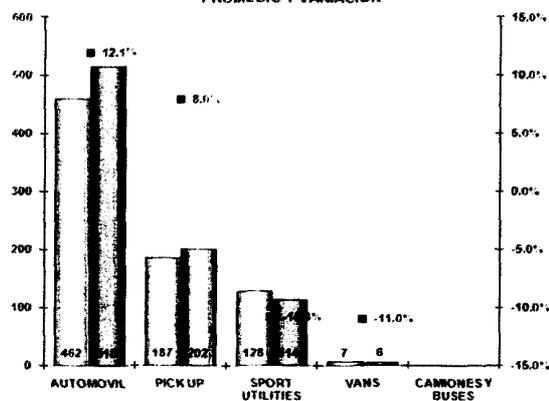
	PROM. 10	PROM. 11	VARC. UND	VARAC. %
AUTOMOVIL	462	518	56	12.1%
PICK UP	187	202	15	8.0%
SPORT UTILITIES	128	114	-14	-10.9%
VANS	7	6	-1	-14.3%
CAMIONES Y BUSES				
<b>TOTAL</b>	<b>784</b>	<b>840</b>	<b>56</b>	<b>7.2%</b>

DISTRIBUCION VENTAS POR TIPO DE VEHICULO



■ AUTOMOVIL ■ PICK UP ■ SPORT UTILITIES ■ VANS ■ CAMIONES Y BUSES

PROMEDIO Y VARIACION



■ PROM. 10 ■ PROM. 11 ■ % VAR. vs 2010

Estos resultados comerciales, se traducen a resultados financieros de importante contribución para el resultado consolidado de Automotores y Anexos S.A.

La rentabilidad operativa de la línea de vehículos Nissan es del 6,27%. Vehículos Nissan contribuye con el 65% de las ventas, y con el 44% de la Utilidad Operativa de Automotores y Anexos.

La composición de ventas entre la operación retail y la operación Wholesale es de 61% y 39% respectivamente, la contribución a la utilidad operativa es del 75% en Retail y del 25% en Wholesale, siendo el 8,1% de rentabilidad en relación a ventas la operación retail y del 3,4% de rentabilidad la operación Wholesale.

**VEHÍCULOS NISSAN**  
**ESTADO DE RESULTADO COMPARATIVO 2010-2011**

	DICIEMBRE, 2011		DICIEMBRE, 2010		Variación	Var %
Ventas Brutas	169,746,253		164,379,667		5,366,586	3.26%
Descuentos	6,104,441	3.60%	6,825,160	4.15%	(720,719)	-11%
Ing. Operativos	1,911,618	1.15%	1,969,873	1.23%	(58,255)	-3%
Interes implícito por devengar	-		-		-	
<b>Ventas Netas</b>	<b>165,553,431</b>		<b>159,524,381</b>		<b>6,029,050</b>	<b>3.8%</b>
Costos	145,937,450	87.15%	139,161,222	86.17%	6,776,228	5%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>19,615,981</b>	<b>11.85%</b>	<b>20,363,159</b>	<b>12.76%</b>	<b>(747,178)</b>	<b>-4%</b>
Gasto de Ventas	8,355,637	5.05%	7,309,651	4.58%	1,045,986	14%
Gastos Administrativos	1,914,450	1.16%	1,524,768	0.96%	389,682	26%
Gastos Financieros	3,225,005	1.95%	3,536,511	2.22%	(311,506)	-9%
Otros gastos	36	0.00%	1,121	0.00%	(1,085)	-97%
Otros ingresos	4,489,496	2.71%	2,504,902	1.57%	1,984,595	79%
<b>UTILIDAD ANTES DE G. CORPORAT</b>	<b>10,610,350</b>	<b>6.41%</b>	<b>10,496,010</b>	<b>6.58%</b>	<b>114,340</b>	<b>1%</b>

La operación de esta línea de negocio crece un 33% en ventas con relación al año 2010 y 36% en rentabilidad operativa.

El margen operativo se ha mantenido estable con respecto a 2010 pese al incremento del ISD que pasó del 2% al 5% en el último trimestre del año, así como el crecimiento de la estructura comercial y administrativa que supone un crecimiento de más de 30% en ventas.

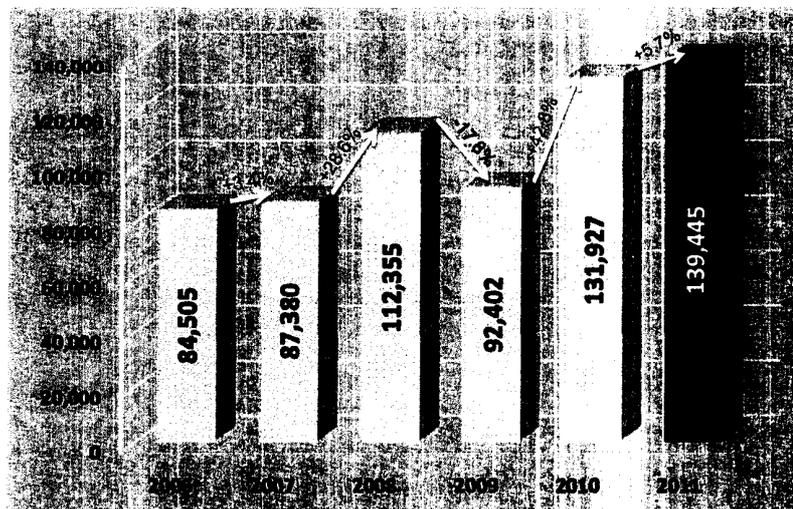
## VEHICULOS RENAULT

En el año 2011, Renault, al igual que el resto de marcas importadas, enfrentan una situación de restricción por parte del Gobierno Nacional al imponer desde el mes de septiembre, cuotas de importación, escenario que limita el crecimiento de la marca que venía con un crecimiento proyectado del 45% versus el 2010.

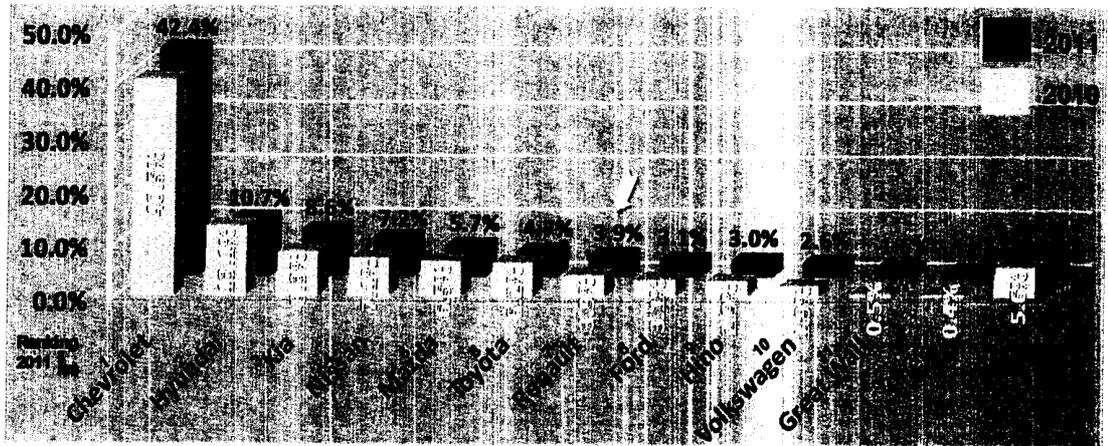
Al cierre del año 2011, a pesar de las restricciones, Renault logra un crecimiento del 6.1% (industria creció 5.7%) con una venta récord para la marca de 5,441 Unidades. La participación de mercado para Renault fue del 3.9%, consolidándose en la posición #7 en el ranking de marcas (se logró mantener la participación y ranking obtenida en el año 2010). En el mes de Octubre del 2011, Renault logró la participación de mercado mensual, más alta de su historia con un 5.4%.

En el 2011, Renault se colocó con apenas 2 modelos de automóviles (Logan y Sandero), como la quinta marca más vendida en la categoría de "Automóviles", ubicándose detrás de: Chevrolet, Hyundai, Nissan y Kia. Es importante resaltar que Sandero (incluye Stepway) se ubicó como número 1 en ventas de su segmento con 27.7% de participación (i2), mientras que Logan se ubicó como número 2 en ventas de su segmento con 8.3% de participación (M0, el más competitivo de la industria).

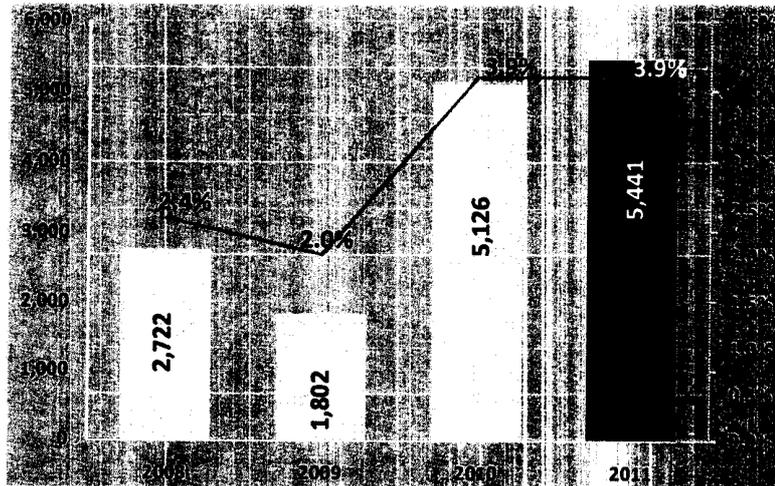
### Ventas Unidades/ Industria Total (MTM)



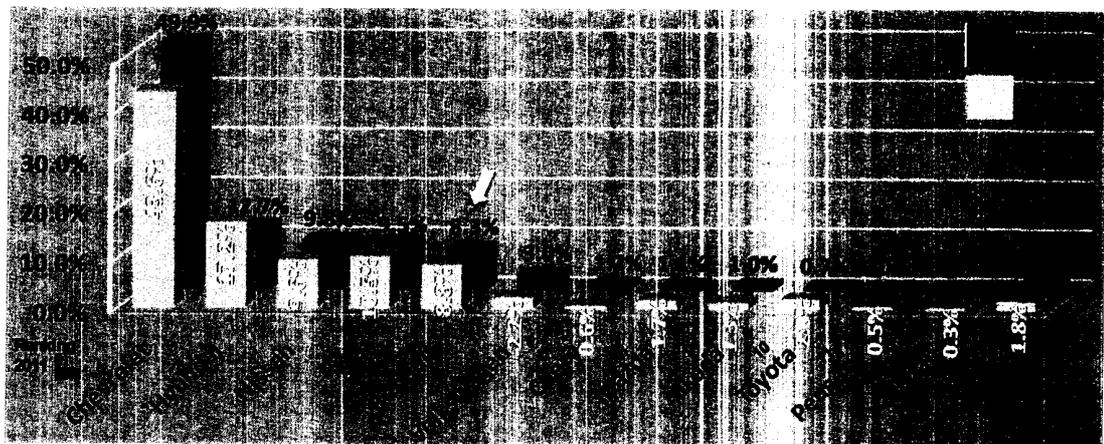
### Participación Marcas (MTM)



### Ventas y Participación (MTM) Renault

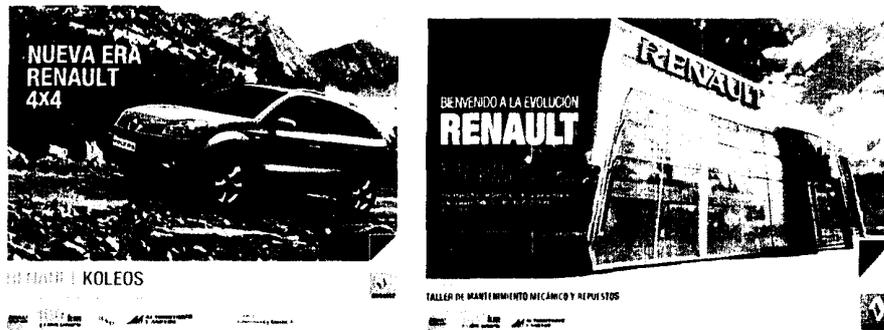


### Participación Marcas (Categoría Automóviles)



Durante el 2011, Renault tuvo 2 eventos importantes que contribuyeron para el desarrollo de la marca.

El primero fue el lanzamiento (24 de Junio del 2011) del Koleos Privilege, el primer 4x4 de la marca que tuvo como objetivo incursionar en la categoría de los todoterreno, además de preparar el camino para el próximo 4x4 de la marca (Renault Duster 2012).



El segundo fue la inauguración (24 de Junio del 2011) del nuevo centro de servicios de la red, el número 23, ubicado en Quito (Eloy Alfaro) que tuvo como objetivo el reafirmar el compromiso de la marca con el país, además de representar la constante evolución de la marca.

Finalmente en el año 2011, Automotores y Anexos recibió de Renault Francia, el premio “**2010 Sales & Marketing Special Award**”, este es un reconocimiento a nivel mundial que destaca el desempeño de Ecuador frente al resto de países en los que la marca tiene presencia.



Igualmente el Departamento Comercial de Importadores (DCI ) hizo un reconocimiento al respecto en la convención de Cartagena 2012, donde se volvió a destacar este premio mundial como el logro más importante para ACC.

En resumen, el año 2011 para Renault fue un año record y de reconocimientos internacionales por el desempeño de la marca a nivel nacional en los últimos años.

**DATOS POR MARCAS**

MES DE DICIEMBRE				MARCA	VOLUMEN PERIODO ACUMULADO ENERO - DICIEMBRE 2011						
UND	% VARIAC	UND	% PARTIC		UND	UND	% VARIAC	% PARTIC	VAR. PART.	% PARTIC	% PARTIC
2011	2011	2010	2011		2011	2010	2011vs2010	2011	2011vs2010	2010	2009
2,949	-2.3%	3,018	56.4%	CHEVROLET	31,637	25,094	26.1%	49.9%	6.3%	43.6%	51.0%
644	-58.7%	1,558	12.3%	HYUNDAI	8,058	9,889	-18.5%	12.7%	-4.5%	17.2%	11.3%
589	-8.0%	640	11.3%	NISSAN	6,216	5,547	12.1%	9.8%	0.2%	9.6%	8.6%
237	-67.3%	725	4.5%	KIA	6,019	6,059	-0.7%	9.5%	-1.0%	10.5%	8.6%
202	-73.7%	769	3.9%	RENAULT	5,251	5,078	3.4%	8.3%	-0.5%	8.8%	5.0%
185	-28.8%	260	3.5%	VOLKSWAGEN	1,916	1,261	51.9%	3.0%	0.8%	2.7%	3.4%
130	217.1%	41	2.5%	CHERY	752	319	135.7%	1.2%	0.6%	0.6%	0.2%
61	-47.9%	117	1.2%	MAZDA	670	958	-30.1%	1.1%	-0.6%	1.7%	1.1%
56	-20.0%	70	1.1%	SKODA	645	745	-13.4%	1.0%	-0.3%	1.3%	2.2%
29	-78.4%	134	0.6%	TOYOTA	429	1,134	-62.2%	0.7%	-1.3%	2.0%	5.8%
21	-58.8%	51	0.4%	PEUGEOT	333	297	12.1%	0.5%	0.0%	0.5%	1.2%
124	-20.5%	156	2.4%	OTROS	1,466	1,222	20.0%	2.3%	0.2%	2.1%	1.7%
5,227	-30.7%	7,539	100%	TOTAL	63,392	57,603	10.0%	100%		100.0%	100.0%

**MIX DE PRODUCTO POR MARCA**

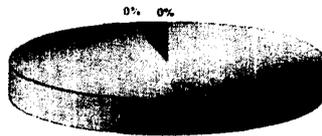
PERIODO ACUMULADO: ENERO - DICIEMBRE 2011



**MARCA: RENAULT**

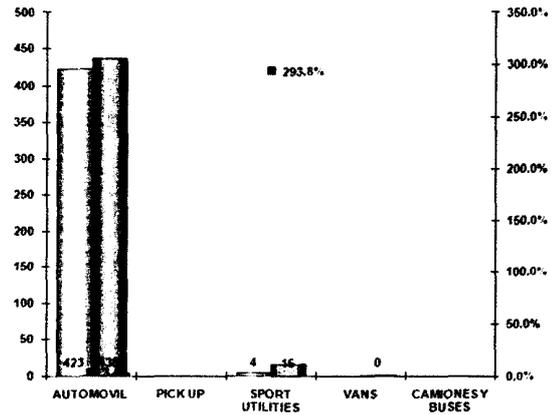
	PROM. 10	PROM. 11	VARC. UND	VARIAC. %
AUTOMOVIL	423	438	14	3.4%
PICK UP				
SPORT UTILITIES	4	16	12	293.8%
VANS		0		
CAMIONES Y BUSES				
	427	453	26	6.1%

**DISTRIBUCION VENTAS POR TIPO DE VEHICULO**



■ AUTOMOVIL ■ PICK UP ■ SPORT UTILITIES ■ VANS ■ CAMIONES Y BUSES

**PROMEDIO Y VARIACION**



■ PROM. 10 ■ PROM. 11 ■ % VAR. vs 2010

**Vehículos Renault**

**ESTADO DE RESULTADO COMPARATIVO 2010-2011**

	DICIEMBRE, 2011		DICIEMBRE, 2010		Variación	Var %
Ventas Brutas	69,847,751		66,804,075		3,043,676	4.56%
Descuentos	2,690,034	3.85%	2,757,528	4.13%	(67,493)	-2%
Ing. Operativos	-	0.00%	-	0.00%	-	
Ventas Netas	67,157,717		64,046,548		3,111,169	4.9%
Costos	57,583,936	85.74%	54,480,415	85.06%	3,103,521	6%
Utilidad Bruta	9,573,781	14.26%	9,566,133	14.94%	7,648	0%
Gasto de Ventas	4,344,758	6.47%	4,426,559	6.91%	(81,801)	-2%
Gastos Administrativos	1,550,609	2.31%	942,900	1.47%	607,710	64%
Gastos Financieros	127,629	0.19%	733,089	1.14%	(605,459)	-83%
Otros gastos	47	0.00%	4,296	0.01%	(4,249)	-99%
Otros ingresos	1,275,779	1.90%	830,109	1.30%	445,670	54%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>4,826,517</b>	<b>7.19%</b>	<b>4,289,399</b>	<b>6.70%</b>	<b>537,118</b>	<b>13%</b>

La operación de esta línea de negocio crece en 5% en ventas brutas, en relación al año 2010, creciendo en un 5% a nivel de ventas netas, y en un 12% en utilidad antes de impuestos.

En esta línea el costo de ventas se incrementó aproximadamente medio punto porcentual debido a incremento del ICE del 2% al 5% en el último trimestre del año y por incremento de precios negociado con Fábrica.

Es importante destacar que en el segundo semestre del año 2011 se abrió el nuevo punto de ventas de la marca en la Av. Eloy Alfaro lo que conllevó un incremento en gastos administrativos y ventas hasta que se establezca el volumen de ventas del nuevo punto de venta.

Sin embargo en esta línea también se trabajó en una gestión en control de gastos y reducción de los principales gastos, logística, mercadeo y gasto financiero, así como la importante rotación de inventario de esta línea que es inferior a 12 meses al año, contribuyeron a incrementar el porcentaje margen sobre ventas de 6,70% a 7,19%.

### **REPUESTOS (POSTVENTA)**

Para el área de repuestos el año 2011 ha sido un buen año en el cual cumplimos los presupuestos de venta de repuestos a nivel general con un 103% cerrando el año con ventas de 13,534,576 USD.

### **REPUESTOS NISSAN**

Los niveles de ventas, crecen en un 44%, y se mejoran los niveles de margen bruto de 55% a 57%.

El resultado positivo en este año obedece al crecimiento del parque automotor, generado en los buenos resultados comerciales de los últimos años y a la gestión propia de venta del área comercial de esta línea.

Otro factor importante es la consolidación del equipo comercial y de mercadeo que trabajó en posicionar al área de postventa en los Clientes.

Es importante destacar que los resultados acumulados de esta línea de negocio, incluyen un incremento del inventario de repuestos Nissan por \$826M (36%) con respecto a 2010, lo cual impacta a la línea sin embargo está soportada en ventas que subieron en 44%.

En el año 2011 el margen antes de impuestos es de 23% lo que representa un incremento muy importante en relación a 2010 que fue de 8%, esto obedece a la baja de inventario registrado en 2010 por \$1.5MM.

Como logros importantes podemos mencionar lo siguiente:

- Se cumplieron y superaron todos los objetivos, tanto internos como con fábrica, de presupuestos y KPIs posicionando a Ecuador como el país de mayor crecimiento en Latinoamérica.
- Se ganó un Best Practice en Formación de Servicio por la eficacia lograda con el sistema de Educación en Línea (AyasaEdu), el cual se presentó en la Junta Regional de Posventa realizada en Aguascalientes - México en el mes de Marzo del 2012.
- En garantías Ecuador se ubicó en el primer lugar en la región, con una eficiencia del 98%.

- Obtuvimos la certificación de AS-DOS Nivel 1, en Quito y en Guayaquil. El 85% de sucursales y dealers participan en el programa de Certificación de AS-DOS y certificarán en el 2012.
- Somos pioneros en la Certificación BP-DOS de Enderezada y Pintura y certificaremos este año nuestros talleres de Quito y Guayaquil.

**REPUESTOS NISSAN**  
**ESTADO DE RESULTADO COMPARATIVO 2010-2011**

	DICIEMBRE, 2011		DICIEMBRE, 2010		Variación	Var %
Ventas Brutas	16,892,783		11,671,658		5,221,125	44.73%
Descuentos	2,177,274	12.89%	1,446,862	12.40%	730,412	50%
Ing. Operativos	-	0.00%	-	0.00%	-	0%
<b>Ventas Netas</b>	<b>14,715,509</b>		<b>10,224,795</b>		<b>4,490,713</b>	<b>43.9%</b>
Costos	6,342,205	43.10%	4,618,769	45.17%	1,723,436	37%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>8,373,303</b>	<b>56.90%</b>	<b>5,606,026</b>	<b>54.83%</b>	<b>2,767,277</b>	<b>49%</b>
Gasto de Ventas	1,156,053	7.86%	840,435	8.22%	315,618	38%
Gastos Administrativos	385,654	2.62%	430,080	4.21%	(44,426)	-10%
Gastos Financieros	64,822	0.44%	11,808	0.12%	53,013	449%
Otros gastos	248,848	1.69%	1,903,011	18.61%	(1,654,163)	-87%
Otros ingresos	(3,080,995)	-20.94%	(1,525,173)	-14.92%	(1,555,822)	102%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>3,436,932</b>	<b>23.36%</b>	<b>895,519</b>	<b>8.76%</b>	<b>2,541,413</b>	<b>284%</b>

Nota: El valor negativo en "Otros ingresos" corresponde a la venta de accesorios por el área comercial de Vehículos, rubro que se reclasifica a Vehículos Nissan.

### REPUESTOS RENAULT

Las ventas netas de esta línea crecen en 41%, se mejoran los niveles de margen bruto de 43.49% a 44.13%.

La utilidad acumulada a 2011 fue de \$1MM que representa un crecimiento con respecto a 2010 del 353% (\$240M). En el año 2011 el margen antes de impuestos es de 23% mientras que en el 2010 fue de 7% por la baja de inventario registrada en 2010 por \$486M.

Como logros importantes podemos mencionar lo siguiente:

Por la gestión de Posventa en el 2011, Renault nos galardonó con los siguientes premios:

- La Mejor Actividad Comercial de Piezas de Recambio en Latinoamérica.
- El Mejor Resultado en Formación.
- El Mejor Resultado en Calidad.

En la Convención de Renault, realizada en Febrero del 2012, Ecuador presentó dos Best Practice:

- Reposicionamiento Precios de Piezas / Repuestos Postventa, orientado a cambiar Percepción Imagen
- Plan Calidad en Servicios Postventa

Ecuador mantiene el Primer Lugar en el Mundo en la administración de Garantías con un costo de garantía por vehículo menor a los 14 Euros.

Renault nos comunicó que por la excelente labor de Posventa en el 2011 hemos ganado el Challenge Renault, premio que se entregará en un evento especial en París en el mes de Junio del 2012.

**REPUESTOS RENAULT**  
**ESTADO DE RESULTADO COMPARATIVO 2010-2011**

	<b>DICIEMBRE, 2011</b>		<b>DICIEMBRE, 2010</b>		<b>Variación</b>	<b>Var%</b>
<b>Ventas Brutas</b>	<b>5,575,105</b>		<b>3,896,755</b>		<b>1,678,350</b>	<b>43.07%</b>
<b>Descuentos</b>	<b>896,523</b>	<b>16.08%</b>	<b>586,983</b>	<b>15.06%</b>	<b>309,541</b>	<b>53%</b>
<b>Ventas Netas</b>	<b>4,678,582</b>		<b>3,309,772</b>		<b>1,368,810</b>	<b>41.4%</b>
<b>Costos</b>	<b>2,613,773</b>	<b>#!REF!</b>	<b>1,870,475</b>	<b>#!REF!</b>	<b>743,298</b>	<b>40%</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>2,064,809</b>	<b>44.13%</b>	<b>1,439,297</b>	<b>43.49%</b>	<b>625,511</b>	<b>43%</b>
<b>Gasto de Ventas</b>	<b>613,330</b>	<b>13.11%</b>	<b>416,791</b>	<b>12.59%</b>	<b>196,539</b>	<b>47%</b>
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>159,114</b>	<b>3.40%</b>	<b>196,946</b>	<b>5.95%</b>	<b>(37,831)</b>	<b>-19%</b>
<b>Gastos Financieros</b>	<b>16,171</b>	<b>0.35%</b>	<b>5,772</b>	<b>0.17%</b>	<b>10,399</b>	<b>180%</b>
<b>Otros gastos</b>	<b>109,517</b>	<b>2.34%</b>	<b>610,821</b>	<b>18.46%</b>	<b>(501,304)</b>	<b>-82%</b>
<b>Otros ingresos</b>	<b>(76,424)</b>	<b>-1.63%</b>	<b>31,719</b>	<b>0.96%</b>	<b>(108,143)</b>	<b>-341%</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE G.CORPORA1</b>	<b>1,090,252</b>	<b>23.30%</b>	<b>240,686</b>	<b>7.27%</b>	<b>849,566</b>	<b>353%</b>

Nota: El valor negativo en "Otros ingresos" corresponde a la venta de accesorios por el área comercial de Vehículos, rubro que se reclasifica a Vehículos Renault.

En esta línea también, como gestión interna, se ha trabajado mucho en mejorar la estructura del área, así como en el perfil del recurso humano a cargo de las operaciones de análisis de pedidos.

Otro factor importante es que se está estableciendo un enfoque comercial, creando un área de mercadeo que trabaje en posicionar al área de postventa en los Clientes mediante estrategias de mercadeo y publicidad.

Con las negociaciones favorables alcanzadas con fábrica, se aspira a tener resultados interesantes en el año 2011.

## LLANTAS

El 2011 fue un año marcado por decisiones políticas orientadas a equilibrar la balanza de pagos del país. Medidas como la licencia de importación cuatrimestral aplicado a llantas de pasajeros y vehículos pesados, cambios constantes en los parámetros de calificación para la obtención del certificado INEN dificultaron las importaciones de llantas afectando a muchas empresas de todo nivel. El 2do semestre representó el 35% de la importación total de llantas del 2011. Adicionalmente a partir de noviembre del 2011 se aplicó el incremento del impuesto a la salida de capitales, del 2% al 5%.

De frente al mercado, el principal objetivo 2011 fue romper el paradigma de precios y falta de producto en usuarios e intermediarios, quienes expresaban el gusto por la marca Pirelli exaltando sus bondades y beneficios, pero a la vez expresando su preocupación por la falta de producto que, desde el 2009 se venía dando como resultado de las revaluaciones de la moneda en Brasil y de las barreras arancelarias y para-arancelarias aplicadas a las importaciones para nivelar la balanza de pagos en el Ecuador.

Mejoramos en competitividad: Ya en la parte operativa del negocio trabajamos fuertemente en mejorar la competitividad de Pirelli en el mercado, esperando por fin romper el paradigma de precios altos que marcan aun en ciertas partes del país la imagen de Pirelli.

Con este fin, de la mano del departamento de importaciones logramos mejorar los factores de importación hasta llegar a los valores típicos de mercado. También se realizó el cambio de bodega en el mes de agosto, con una mejora aproximada del 1,5% al costo de bodegaje.

Por parte de fábrica Pirelli, a fin de apoyar el desarrollo de marca, obtuvimos 30 días de plazo de crédito desde el mes de febrero y precios especiales en algunas medidas del paretto. Se logró posicionar algunas medidas del paretto PIRELLI al nivel de precios de nuestro principal competidor, incursionamos en llantas OTR y Agro por medio de los ingenios azucareros, y ya estamos rodando en las principales flotas de Guayaquil, se integraron nuevas marcas al portafolio como Sailun y próximamente Triangle y Limacaucho.

Estrategias 2011: Mejoramos la cobertura de reventa, implementando la zonificación del mercado de la costa. Dado que es importante lograr presencia en las flotas grandes de cada ciudad, ya que ellos serán líderes de opinión para el ingreso en flotas de menor volumen, se integraron al equipo varios técnicos de flotas, se reemplazó y equipó el vehículo de flotas con las herramientas básicas, estamos capacitando técnicos en las flotas y llevamos pruebas de rendimiento en Mamut Andino, El Rosado, Equitransa, Tractorinsa, Metrobastión entre las más importantes.

Conscientes de que el sector transportista es muy importante para el desarrollo de las marcas que comercialicemos, participamos en la feria "Al Volante" en Guayaquil y publicamos en su rotativo. Participamos también del congreso de Taxis de Santa Elena.

Plan de negocios línea de llantas Ayasa - 2012: En el 2012 estamos trabajando fuertemente en la integración de vendedores de alto perfil que aseguren los resultados de ventas y rentabilidad en el más corto plazo. Logramos la exclusividad de distribución para el Ecuador de Triangle, fábrica de llantas que está entre los tres fabricantes más fuertes de la China, así como la 14a. entre los fabricantes de neumáticos más grandes del mundo.

En los temas del INEN mantenemos contacto constante con las fábricas y el INEN para obtener los certificados que nos asegurarán un portafolio completo de llantas en las diferentes marcas.

Trabajamos en un plan de desarrollo por canal de la siguiente manera:

Canal de distribución multimarca: Nuestro objetivo de ventas en el 2012 es de USD\$ 3.1MM en el segmento, integrando personal de ventas en costa y sierra. Esperamos un incremento de 250% en ventas versus el año 2011.

Canal de usuarios y flotas: Con ventas estimadas de USD\$ 1'000.000 en el segmento de flotas durante el 2012 en costa y sierra con Pirelli como marca principal. Esperamos un incremento en ventas del 150% versus el año 2011. Estableceremos el liderazgo de AYASA en el manejo técnico de flotas con la marca Pirelli, logrando presencia y reconocimiento como el mejor asesoramiento técnico. Continuaremos con la capacitación técnica a clientes y personal AYASA, con el apoyo ofrecido por fábrica.

Canal de Talleres: Ventas esperadas de USD\$ 130K al año en el segmento durante el 2012 en todo el país, con Pirelli como marca principal, complementando con Marcas Chinas. Ya se implementó la exhibición en talleres de JTM y CJA en Guayaquil con prometedores resultados de ventas.

Canal de tiendas propias: Presupuestamos ventas de USD\$100K en llantas en la tienda Guayaquil durante el último quinquemestre 2012. Esperamos relanzar el local de Manta y Quito en 2012, una vez tengamos la variedad de producto necesaria en marca Pirelli.

Al final del año esperamos habernos consolidado tanto en la reventa a nivel nacional como en las flotas de Guayaquil. La reactivación de puntos de ventas propios en Quito y Manta así como el punto de ventas en Guayaquil darán un importante impulso a la línea, mostrando al público nuestra cara

llantera. Además de cumplir con el plan de crecimiento de Pirelli en el Ecuador, logramos el primer impacto en el posicionamiento de AYASA como representante de Pirelli en el país, desalentando así el crecimiento de los nuevos participantes de la marca.

**LLANTAS**  
**ESTADO DE RESULTADO COMPARATIVO 2010-2011**

	DICIEMBRE, 2011		DICIEMBRE, 2010		Variación	Var%
Ventas Brutas	3,306,169		1,412,602		1,893,567	134.05%
Descuentos	1,176,277	35.58%	527,930	37.37%	648,347	123%
Ventas Netas	2,129,891		884,672		1,245,220	140.8%
Costos	1,761,019	82.68%	686,445	77.59%	1,074,574	157%
Utilidad Bruta	368,873	17.32%	198,227	22.41%	170,646	86%
Gasto de Ventas	315,241	14.80%	248,636	28.10%	66,605	27%
Gastos Administrativos	82,998	3.90%	152,210	17.21%	(69,212)	-45%
Gastos Financieros	4,299	0.20%	4,470	0.51%	(172)	-4%
Otros gastos	7,864	0.37%	8,925	1.01%	(1,061)	-12%
Otros ingresos	15,492	0.73%	36,092	4.08%	(20,600)	-57%
<b>UTILIDAD ANTES DE G. CORPORATI</b>	<b>-26,037</b>	<b>-1.22%</b>	<b>-179,922</b>	<b>-20.34%</b>	<b>153,884</b>	<b>-86%</b>

**ADITIVOS & LUBRICANTES**

La línea de Cyclo tuvo un crecimiento del 23% en ventas, y un margen bruto de 26%, logrando así una utilidad operativa de \$226 mil y una utilidad antes de impuestos de \$95 mil correspondiente al 11%a ventas netas.

Esta línea ha demostrado tener un potencial interesante, enfocándolo en programas comerciales apoyados por una estructura de mercadeo que incentiva la venta de paquetes de productos a través de las principales líneas de la Compañía, como son las líneas de vehículos nuevos.

En el año 2011 Cyclo nos entregó el premio a la Excelencia en Distribución 2011, en la Convención Internacional de Cyclo realizada en Las Vegas, USA en Noviembre.

**ADITIVOS Y LUBRICANTES**  
**ESTADO DE RESULTADO COMPARATIVO 2010-2011**

	DICIEMBRE, 2011		DICIEMBRE, 2010		Variación	Var%
Ventas Brutas	998,731		785,294		213,437	27.18%
Descuentos	136,972	13.71%	84,787	10.80%	52,184	62%
Ventas Netas	861,760		700,507		161,253	23.0%
Costos	634,969	73.68%	508,878	72.64%	126,091	25%
Utilidad Bruta	226,791	26.32%	191,629	27.36%	35,162	18%
Gasto de Ventas	69,006	8.01%	53,306	7.61%	15,699	29%
Gastos Administrativos	59,929	6.95%	48,740	6.96%	11,189	23%
Gastos Financieros	3,164	0.37%	1,515	0.22%	1,649	109%
Otros gastos	375	0.04%	297	0.04%	78	26%
Otros ingresos	268	0.03%	510	0.07%	(242)	-47%
<b>UTILIDAD ANTES DE G. CORPORATI</b>	<b>94,585</b>	<b>10.98%</b>	<b>88,281</b>	<b>12.60%</b>	<b>6,304</b>	<b>7%</b>

## E. IMPLEMENTACION DE NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA NIIF'S

### a) Antecedentes:

Mediante resolución No. 08.G.DSC.010 emitida por la Superintendencia de Compañías el 20 de noviembre de 2008, resuelve establecer el cronograma de aplicación de NIIF por parte de las compañías sujetas a su control dependiendo al grupo que le corresponda.

En el caso de Automotores y Anexos, es parte del grupo 2 y tuvo que aplicar las normas partir del 1 de enero del 2011 al ser sus activos al 31 de diciembre del 2007 superiores a US\$4, 000,000. Para el grupo 2 el año 2010 se convierte en año de transición en el cual deberán realizar todos sus cálculos y efectos mismos que serán los saldos iniciales del año 2011. Al cierre del año 2011 se deberá presentar los Estados Financieros bajo NIIF.

**AUTOMOTORES  
Y ANEXOS**

### ANTECEDENTES

Cronograma de implementación fue enviado a SIC en mayo 2010: Capacitación, Diagnóstico, Cálculos

Conciliación del Patrimonio Neto bajo NEC vs NIIF al inicio de 2010 (Informado JGA Marzo de 2011 conforme exige la resolución)

Conciliación del Patrimonio Neto bajo NEC vs NIIF al inicio de 2010 (Informado JGA Marzo de 2011 conforme exige la resolución)

### b) Objetivos de las normas:

Las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF son un conjunto de normas e interpretaciones técnicas publicadas por el Consejo de Normas Internacionales de contabilidad (IASB), en las que se establecen los criterios para el reconocimiento, valuación, presentación y revelación de la información que se registra en los estados financieros de la Compañía con la finalidad de satisfacer las necesidades de información financiera de todos los usuarios como accionistas, inversionistas, proveedores, entre otros.

El objetivo o propósito principal de las NIIF es proporcionar a los propietarios, directores de las entidades y demás usuarios de los Estados Financieros información confiable, transparente y comparable con la información presentada a nivel mundial.

Estas normas impulsan principalmente dos conceptos el valor razonable de mercado de los activos y pasivos de la empresa así como su posible deterioro. Adicionalmente exigen mayores

revelaciones de la información asociada con las transacciones de la compañía para facilitar la comprensión del usuario de los Estados Financieros

**c) Principales efectos por grupo contable en año transición Enero - Diciembre 2010:**

Como base importante de la aplicación de las normas, la compañía formuló políticas contables de registro que fueron preparadas con asesoría de personal externo como Pérez Bustamante & Ponce, Consultores de NIIF, Pricewaterhouse, entre otros.

El resultado obtenido de la aplicación de las NIIF registrado en la cuenta contable “Resultados Acumulados provenientes de la adopción por primera vez de las NIIF’s” tenemos US\$4,543,972 que incrementan el Patrimonio de Automotores y Anexos S.A. al 31 de diciembre de 2010.

Los principales efectos por grupo contable establecidos al aplicar las NIIF en el año de transición 2010 se los presenta a continuación:

**1.- Propiedades y equipos - NIC 16:**

De acuerdo a la NIC 16 de Activos fijos, existen 3 métodos para tratar a las Propiedades y Equipos de la Compañía:

- Valor Razonable (Revaluación).- al adoptar este método la compañía deberá revaluar periódicamente.
- Costo.- es dejar los activos al costo, actualmente en libros constan activos con diferencias importantes en relación al valor razonable.
- Costo atribuido.- es revaluar por una sola vez al inicio de aplicación de las normas. En adelante se aplica el método del costo.

La compañía adoptó el costo atribuido como aplicación de NIIF ya que es el método más adecuado dada las características de las propiedades de Ayasa y la facilidad que da la norma de que sea por una sola vez al inicio de la aplicación.

**Obteniendo el siguiente resultado por revaluación como Costo Atribuido:**

Con fecha 31 de diciembre del 2010, se concluyó el respectivo avalúo y el efecto de aplicar este método al 31 de diciembre de 2009 es de \$5.7 millones, este ajuste afecta a Resultados Acumulados (Patrimonio) por aplicación por primera vez de las NIIF.

Grupo de Activo	AÑO BASE (31 DICIEMBRE DE 2009)					
	Costo Histórico	Dep. Acumulada	Valor neto en Libros NEC	Valor Razonable de los Activos NIIF	Reclasificaciones	Reevalúo
Terrenos	1,197,334	-	1,197,334	6,302,828		5,105,494
Edificios y Mejoras	2,927,282	(1,343,920)	1,583,362	2,219,481	36,320	599,799
Instalaciones	564,981	(141,256)	423,725	315,538	(106,185)	(2,002)
Muebles y Enseres	1,035,438	(564,367)	471,071	383,624	10,113	(97,560)
Equipos de Oficina	349,696	(177,328)	172,368	102,682	(44,701)	(24,985)
Equipos de Computo	937,323	(660,427)	276,896	197,245	(77,133)	(2,518)
Maquinaria y Equipo	52,423	(35,062)	17,362	94,426	78,430	(1,366)
Herramientas	3,092	(1,315)	1,777	1,351		(426)
Vehiculos	777,548	(393,659)	383,888	386,162	(121,519)	123,793
Vehiculos Demo	-	-	-	121,519	121,519	0
Obras de Arte	6,073	-	6,073	5,522		(550)
<b>Total</b>	<b>7,851,190</b>	<b>(3,317,335)</b>	<b>4,533,855</b>	<b>10,130,378</b>	<b>(103,156)</b>	<b>5,699,680</b>

Ajuste Neto por valuación y recalcu de depreciación con nuevas vidas útiles

**5,699,680**

**Efecto por Avalúo de Terrenos y Edificios  
Al 31 de diciembre de 2009**

Ciudad	Sucursal	Valor en Libros	Valor Avalúo	Reclasificaciones	Efecto
Guayaquil	TERRENO JUAN TANCAMARENGO	7,909	3,160,640		3,152,731
Guayaquil	TERRENO TUNGURAHUA Y 9 DE OCTUBRE	4,259	561,132		556,873
Guayaquil	TERRENO DE EDIFICIO EL COLONIAL	-	217,936		217,936
Quito	TERRENO ORELLANA Y 10 DE AGOSTO	1,182,572	1,540,420		357,848
Cuenca	TERRENO AVENIDA ESPAÑA	1,240	443,019		441,779
Manta	TERRENO PRINCIPAL 4 DE NOVIEMBRE	1,355	379,682		378,327
<b>Total reavalúo de Terrenos</b>		<b>1,197,335</b>	<b>6,302,828</b>		<b>5,105,494</b>
Guayaquil	EDIFICIO JUAN TANCA MARENGO	587,296	756,246	45,646	123,304
Guayaquil	EDIFICIO EL COLONIAL	662,303	798,979		136,676
Guayaquil	EDIFICIO 9 DE OCTUBRE	41,185	116,316	234	74,897
Cuenca	EDIFICIO PRINCIPAL EN AVDA ESPAÑA	88,658	315,385		226,727
Manta	EDIFICIO MANTA	115,874	188,762		72,888
Quito	ADECUACIONES ORELLANA	88,046	43,792	(9,560)	(34,694)
<b>Total reavalúo de Edificios</b>		<b>1,583,362</b>	<b>2,219,481</b>	<b>36,320</b>	<b>599,799</b>
<b>Total efecto por reavalúo</b>		<b>2,780,697</b>	<b>8,522,309</b>		<b>5,705,293</b>

**2.- Inventarios NIC 2:**

La NIC 2, indica que se debe efectuar y documentar la prueba de Valor Neto de Realización y compararlo con el valor en libros del inventario y asegurarse que el mismo se registre al menor entre ambos.

El Valor Neto de Realización corresponde al precio de venta estimado en el curso normal de las operaciones, menos los gastos de venta variables. Para realizar esta prueba se ha utilizado el porcentaje de gastos de venta de cada línea de negocio, sin que se determinen valores importantes que ameriten realizar estos ajustes.

El costeo de los inventarios de la Compañía se lo realiza hasta la nacionalización incluyendo todos los conceptos que menciona la norma. Los descuentos adicionales y bonificaciones por volumen de compra deberán ser registrados como menor valor de compra, bajo los lineamientos de la NIC 2

Al 31 de diciembre de 2010 el efecto es de \$922 mil que incluye la provisión para baja de inventario obsoleto que no ha tenido movimiento por más de dos años de acuerdo al siguiente detalle:

Concepto	Provisión 2009	Baja NEC 2010	Efecto en Patrimonio
Inventario Lento Movimiento	2,731,960	2,002,884	729,076
Inventario sin movimiento por más de 2 años	638,940	445,858	193,082
<b>Total a provisionar al 31 de diciembre de 2009</b>	<b>3,370,900</b>	<b>2,448,742</b>	<b>922,158</b>

**3.- Cuentas por Cobrar NIC 39:**

La NIC 39 de instrumentos financieros (Cuentas por cobrar) tiene como objetivo establecer principios para reconocimiento y medición de activos financieros como Cuentas por cobrar, Inversiones y cualquier activo que posea un derecho contractual a recibir efectivo u otro activo financiero de otra entidad. Esta norma requiere la medición de estos activos según dos opciones:

Valor razonable de mercado que es la cantidad por la cual el activo podría ser intercambiado en el mercado de capitales (Inversiones, pólizas de acumulación, papeles disponibles para la venta, entre otros)

Costo amortizado, es la cantidad que se descuenta los flujos de caja futuros estimados a través de la vida esperada del instrumento financiero a tasa efectiva de mercado. (Valor Presente de activos financieros mantenidos hasta el vencimiento como cartera y otras cuentas por cobrar)

De acuerdo a la aplicación de esta norma, Ayasa formuló una política para la determinación de una matriz con porcentajes de provisión para cuentas incobrables de acuerdo a los rangos de vencimiento de su cartera, esta matriz si bien se basó en la establecida por la Superintendencia de Bancos para controlar la cartera vencida de las instituciones financieras del país, fue modificada en función de la realidad de la cartera de la Compañía y se presenta a continuación:

Clasificación cartera	Saldo al 31-Dic-09	Provisión Requerida	% Provisión	Saldo al 31-Dic-10	Provisión Requerida
Corriente	12,157,450			23,069,550	
Saldos Vencidos					
De 1 a 30 días	530,900	-		6,065,551	-
De 31 a 60 días	137,521	-		207,489	-
De 61 a 90 días	65,943	659	1%	107,769	1,078
De 91 a 120 días	70,311	3,516	5%	156,782	7,839
De 121 a 150 días	61,996	6,200	10%	153,527	15,353
De 151 a 180 días	39,289	5,893	15%	26,208	3,931
De 181 a 360 días	165,119	66,047	40%	144,330	57,732
De 361 en adelante	316,878	316,878	100%	441,961	441,961
<b>Total al 31-Dic-09</b>	<b>13,545,407</b>	<b>399,194</b>		<b>30,373,167</b>	<b>527,893</b>
Valor de la provisión registrada bajo NEC a Dic. 2009 y 2010		244,280			434,299
<b>Déficit (exceso) de provisión para ajuste</b>		<b>154,914</b>			<b>(61,320)</b>

#### 4.- Interés Implícito NIC 18:

Son aquellos costos financieros que no vienen expresados por un tipo de interés, sino por la diferencia entre el importe pagado en su adquisición y el que se va a recibir a su vencimiento. De acuerdo a lo establecido en las NIIF 9, se calculó interés implícito para las cuentas por cobrar comerciales, relacionadas y otras cuentas por cobrar de las que no se han devengado interés de mercado explícitamente. Se utilizó las tasas activas referenciales publicadas por el Banco Central del Ecuador. El efecto de esta norma no tiene una importancia cuantitativa para la Compañía ya que suma \$92 mil y representa un 0,68% sobre la cartera total.

Concepto	Interés implícito por devengar a	Interés implícito devengado	Interés implícito por	Interés implícito por devengar
	Dic 2009	Dic 2010	devengar2010	por devengar Dic 2010
Int. implícitos cuentas por cobrar comerciales	(103,927)	97,888	(36,243)	(42,282)
Int. implícitos cuentas por cobrar relacionadas	(2,552)	2,552	(8,797)	(8,797)
Int. implícitos otras cuentas por cobrar	(90,178)	58,251	(8,736)	(40,663)
<b>Totales</b>	<b>(196,657)</b>	<b>158,691</b>	<b>(53,776)</b>	<b>(91,742)</b>

#### 4.- Reconocimiento de Arrendamiento Financiero de acuerdo a NIC 17:

De acuerdo al análisis del efecto de la norma se determinó que debido al cumplimiento varios conceptos, el arrendamiento de las propiedades cuyo arrendatario es Colverst, se deben clasificar

bajo arrendamiento financiero, es decir como parte de los Activos fijos y se deben depreciar de acuerdo a la vigencia del contrato de arrendamiento, el efecto es el siguiente:

Concepto	Ajustes
Reconocimiento del activo bajo arrendamiento financiero	727,434
Reconocimiento del pasivo por el arrendamiento financiero	(711,170)
Depreciación del activo reconocido por arrendamiento financiero	(26,942)
Efecto Neto a Diciembre 2009 (año base)	(10,678)
Reconocimiento del pasivo por el arrendamiento financiero	52,655
Depreciación del activo reconocido por arrendamiento financiero	(80,826)
Efecto Neto en Resultados a Diciembre 2010 (año transición)	(38,849)

### 5.- Reconocimiento de Beneficios a Empleados - NIC 19:

De acuerdo a Norma Internacional NIC 19, las obligaciones patronales se reconocen utilizando el método actuarial de costo de crédito unitario proyectado para todas las obligaciones patronales por Jubilación y despido del empleado vigentes en el País, adicionalmente se han registrado provisiones por las vacaciones no gozadas que bajo Normas Ecuatorianas de Contabilidad no se debían registrar. Un resumen de los ajustes por año es como sigue:

Descripción	Valor Según Libros	Valor Según Cálculo Actuarial	Ajuste Dic. 2009	Registro en NEC Dic. 2010	Efecto en NIF Dic 2010
Jubilación patronal	619,810	622,681	(2,871)		(2,871)
Desahucio	-	186,626	(186,626)	186,626	-
Vacaciones no gozadas			(54,273)	(146,901)	(201,174)
Total	619,810	809,307	(243,770)	39,725	(204,045)

### 6.- Impuestos Diferidos - NIC 12:

Constituye el registro de impuestos por transacciones que serán deducibles (Activo por impuesto diferido) o imponible (Pasivos por impuestos diferidos) en el futuro, las mismas que son generadas por diferencias temporarias de activos y pasivos. Este efecto básicamente regula el pago e impuestos resultantes de la aplicación de las NIIF con los efectos tributarios que resultan de la aplicación de las disposiciones del Servicio de Rentas Internas SRI. El efecto se presenta a continuación:

Impáctos Rubros	Impuestos diferidos	Diferencia Temporal	Año 2009	Impuestos diferidos	Año 2010	Efecto Dic 2010
Provisión cuentas incobrables	AID	(154,914)	38,729	AID	(93,594)	21,527
Provisión otras cuentas por cobrar	AID	(379,901)	94,975	AID	(75,000)	17,250
Provisión obsolescencia de inventarios	AID	(638,940)	159,735	AID	(193,083)	44,409
Inventario lento movimiento	AID	(2,731,960)	682,990	AID	(729,076)	167,687
Reconocimiento de beneficios a empleados	AID	(54,273)	13,568	AID	(201,174)	46,270
Jubilación patronal	AID	(173,400)	43,350	AID	(222,677)	51,216
Desahucio	AID	(186,626)	46,657	AID	(186,626)	42,924
Total Activos por Impuestos Diferidos			1,080,004			391,283
Propiedad, planta y equipo	PID	686,055	(171,514)	PID	940,061	(216,214)
Software y Licencias	PID	88,105	(22,026)	PID	100,502	(23,115)
Amortización Acumulada en Mejoras en Locales Arrendados	PID	71,506	(17,877)	PID	19,243	(4,426)
Total Pasivos por Impuestos Diferidos			(211,417)			(243,755)
Activos por impuestos diferidos			868,587			147,528

**d) Conciliaciones del patrimonio neto reportado bajo Normas Ecuatorianas de Contabilidad - NEC's al patrimonio bajo Normas Internacionales de Información Financiera - NIIF's al 1 de enero y al 31 de diciembre del 2010 (año de transición):**

**CONCILIACIÓN DEL PATRIMONIO  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010**

Descripción	Ajustes a Resultados Acumulados 1 Ene 2010	Ajustes a Resultados 31 Dic 2010	Resultado al 31 Dic 2010
Patrimonio al 31 de diciembre del 2010 en base a Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC)	17,119,005		22,258,588
<b>Ajustes por efectos NIIF:</b>			
Costo atribuido propiedades y equipos (NIIF 1)			5,602,588
Costo atribuido de inmuebles (Revalúo)	5,705,294	80,189	
Costo atribuido de vehículos, maquinaria y equipos (Recálculo vida útil y política activación)	(5,614)	12,460	
Costo atribuido de mejoras en locales arrendados (recálculo vida útil)	(61,249)	13,362	
Costo atribuido ajuste a ventas de activos fijos		(51,854)	
Provisión por obsolescencia (NIC 2)			(922,158)
Provisión obsolescencia de inventarios (lento movimiento)	(2,731,960)	2,002,884	
Provisión obsolescencia de inventarios (política)	(638,940)	445,858	
Intereses implícito cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar			(91,741)
Intereses implícitos cuentas por cobrar comerciales	(103,927)	61,646	
Intereses implícitos cuentas por cobrar relacionadas	(2,552)	(6,245)	
Intereses implícitos otras cuentas por cobrar	(90,178)	49,515	
Provisión para cuentas incobrables (NIC 18)			(168,593)
Provisión para cuenta incobrables comerciales	(154,914)	61,321	
Provisión para cuenta incobrables de otras cuentas por cobrar	(379,901)	304,901	
Reconocimiento de arrendamiento financiero (NIC 17)			(38,849)
Reconocimiento del activo bajo arrendamiento financiero	727,434		
Reconocimiento del pasivo por el arrendamiento financiero	(711,170)	52,655	
Depreciación del activo reconocido por arrendamiento financiero	(26,942)	(80,826)	
Reconocimiento de beneficios a empleados (NIC 19)			(204,045)
Obligación para beneficios definidos (desahucio)	(189,497)	186,626	
Provisión para vacaciones	(54,273)	(146,901)	
Baja de cuentas liquidación anticipos de clientes y software			100,502
Liquidación de anticipos de clientes	185,467	(185,467)	
Software y licencias	86,461	14,041	
Reconocimiento de Impuestos diferidos (NIC 12)			176,268
Activo por impuestos diferidos	891,201	(714,933)	
Patrimonio al 31 de diciembre del 2010 en base a Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)	19,563,744		26,802,560
<b>Efecto neto que incrementa el Patrimonio por aplicación de NIIF</b>	<b>2,444,740</b>		<b>4,543,972</b>

**AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.  
CONCILIACIÓN DE LA UTILIDAD  
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010**

Descripción	Valores
Utilidad por el año terminado el 31 de diciembre del 2010 en base a Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC)	5,539,582
<b>Ajustes por efectos NIIF:</b>	
Determinación de impuestos diferidos (NIC 12)	(714,933)
Intereses implícitos	104,916
Costo atribuido de vehículos, maquinaria y equipos (IFRS 1)	54,157
Obligaciones por beneficios definidos no registrados (NIC 19)	186,626
Provisión vacaciones (NIC 37)	(146,901)
Provisión para cuentas incobrables (NIC 18)	366,222
Eliminación y cambio de vida útil de activos intangibles (renovación de licencias) NI	14,041
Arrendamiento financiero de edificio (NIC 17)	(28,171)
Liquidación anticipo de clientes	(185,467)
Provisión por obsolescencia y lento movimiento inventarios (NIC 2)	2,448,742
Utilidad por el año terminado el 31 de diciembre del 2010 en base a Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)	7,638,814
<b>Efecto neto que incrementa las utilidades acumuladas por aplicación de NIIF</b>	<b>2,099,232</b>

**e) Principales efectos en los Estados Financieros en el primer año de aplicación de NIIF's  
Enero - Diciembre 2011:**

<b>ACTIVOS</b>	<b>Saldos NIIF</b>	<b>Saldos NEC</b>	<b>Diferencias</b>	<b>Nota:</b>
Fondos disponibles	8,942,591	8,764,267	178,325	Reclasificación de inversiones a fondos disponibles por inversión menor de 90 días
Inversiones a corto plazo	397,770	576,095	(178,325)	Principalmente por reclasificación de \$3.5 MM de derechos cedidos al Fideicomiso.
Cuentas y documentos por cobrar	20,004,921	16,718,248	3,286,673	Provisión registrada en función a política de repuestos por ítems sin movimiento por más de dos años \$950 M por reclasificación al largo plazo del anticipo a Colverst y \$200 M reclasificación al largo plazo de glosa SRI
Inventarios	36,279,761	36,551,544	(271,783)	Registro del pago de impuestos del año 2011
Pagos anticipados y otras cuentas	3,035,105	4,188,417	(1,153,312)	Valuación de inmuebles y cálculos de nueva vida útil y valor residual según política
Impuestos y retenciones	1,741,451	3,598,494	(1,857,043)	Reclasificación de mejoras en locales arrendados a activos fijos por \$1.1 MM y Derechos Fiduciarios a Cartera por \$3.5 MM
Activos fijos	15,799,517	9,013,548	6,785,968	
Otros activos	3,130,039	5,907,463	(2,777,424)	
<b>Total Activos</b>	<b>89,331,155</b>	<b>85,318,075</b>	<b>4,013,080</b>	
<b>PASIVOS</b>				
Obligaciones financieras corto plazo	(20,070,316)	(19,699,813)	(370,503)	Reclasificación de porción corriente de acuerdo a tabla de amortización de fideicomiso.
Cuentas y documentos por pagar	(17,783,596)	(17,783,596)	-	
Provisiones de nómina y gastos	(2,651,289)	(751,103)	(1,900,186)	Registro de 15% de participación a trabajadores por \$1.6MM y vacaciones no gozadas en años anteriores por \$200 M
Provisión de intereses y cuentas por pagar	(3,802)	(189,743)	185,941	Reclasificación de los intereses a la cuenta de capital
Impuestos y retenciones	(3,456,120)	(2,856,290)	(599,830)	Impuesto a la renta por pagar registrado en NIIF
Obligaciones a largo plazo	(9,924,759)	(10,096,242)	171,483	Reclasificación porción corriente del Fideicomiso
Otros pasivos largo plazo	(2,473,285)	(1,731,719)	(741,566)	Porción corriente a largo plazo de la obligación de Colverst por Arrendamiento Financiero
<b>Total Pasivos</b>	<b>(56,363,168)</b>	<b>(53,108,507)</b>	<b>(3,254,660)</b>	
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital	(8,952,535)	(8,952,535)	-	
Reservas	(4,193,834)	(4,193,834)	-	
Resultados acumulados	(8,452,219)	(8,452,219)	-	
Resultados acum.adopción 1era vez NIIFs	(4,543,973)	-	(4,543,973)	Efecto por aplicación de NIIF
<b>Total Patrimonio</b>	<b>(26,142,561)</b>	<b>(21,598,588)</b>	<b>(4,543,973)</b>	
<b>RESULTADOS</b>				
Ventas Brutas	(266,033,401)	(266,367,670)	334,269	Intereses implícitos por devengar
Ingresos operativos	(1,911,618)	(1,911,618)	-	
Descuentos	13,181,574	13,181,574	-	
Otros ingresos	(4,635,355)	(4,257,068)	(378,287)	Intereses implícitos devengados
Costos	214,874,010	214,874,010	-	
Gasto de Ventas	16,256,876	16,049,441	207,435	15% Participación trabajadores \$1.6 MM, y \$413 M por costo financiero de jubilación patronal y desahucio.
Gastos Administrativos	12,711,003	13,046,821	(335,818)	Además ajustes en negativo de depreciación de activos fijos por cambios de vida útil y valuación por \$307 M
Gastos Financieros	5,423,919	5,212,510	211,409	Registro del gasto por arrendamiento financiero y costo financiero laboral por desahucio y jubilación patronal
Otros gastos	519,820	1,152,668	(632,848)	Provisión por obsolescencia de inventarios de acuerdo a política
Impuesto a la Renta Diferido	330,873	-	330,873	Activo por impuesto diferido por aplicación de NIIF.
Impuesto a la Renta Corriente	2,456,873	-	2,456,873	Gasto por impuesto renta 2011 registrado en NIIF
<b>Utilidad del año</b>	<b>(6,825,427)</b>	<b>(9,019,332)</b>		Por aplicación de NIIF existe mayor utilidad en NIIF

**Nota:** El saldo NEC no contiene el valor que corresponde a Participación trabajadores por US 1.7MM como Impuestos a la Renta US 2.4MM que suman 4.1MM

## F. RESULTADOS FINANCIEROS AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. - CONSOLIDADOS

Los estados financieros consolidados incluyen los estados financieros de AYASA S.A. y las entidades controladas por la Compañía (sus subsidiarias: Tallerauto S.A. y Vallemotors S.A) Todas las transacciones, saldos, ingresos y gastos intergrupales han sido eliminados en la consolidación, como lo requieren las NIIF.

### I. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AYASA & SUBSIDIARIAS

#### AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. & SUBSIDIARIAS ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

	Diciembre 31, 2011		Diciembre 31, 2010		Enero 1, 2010	
<b>ACTIVOS CORRIENTES:</b>						
Efectivo y equivalentes de efectivo	12,571,429	13.2%	8,587,535	9.1%	4,680,591	7.6%
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	20,370,572	21.4%	32,368,132	34.1%	15,602,002	25.3%
Otros activos financieros	397,770	0.4%	99,658	0.1%	5,341,187	8.7%
Inventarios	37,595,360	39.6%	32,439,594	34.2%	17,320,378	28.1%
Activos por impuestos corrientes	2,381,668	2.5%	566,720	0.6%	1,631,271	2.6%
Otros activos corrientes	944,255	1.0%	426,349	0.4%	326,117	0.5%
<b>Total activos corrientes</b>	<b>74,261,053</b>	<b>78.2%</b>	<b>74,487,988</b>	<b>78.5%</b>	<b>44,901,546</b>	<b>72.9%</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES:</b>						
Propiedades y equipo	18,447,038	19.4%	17,827,078	18.8%	13,488,090	21.9%
Activos intangibles	508,346	0.5%	614,519	0.6%	607,300	1.0%
Inversiones en asociadas	406,334	0.4%	347,581	0.4%	170,097	0.3%
Activos por impuestos diferidos	111,617	0.1%	274,741	0.3%	968,848	1.6%
Otros activos no corrientes	1,271,255	1.3%	1,281,510	1.4%	1,428,842	2.3%
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>20,744,590</b>	<b>21.8%</b>	<b>20,345,429</b>	<b>21.5%</b>	<b>16,663,177</b>	<b>27.1%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>95,005,643</b>	<b>100.0%</b>	<b>94,833,417</b>	<b>100.0%</b>	<b>61,564,723</b>	<b>100.0%</b>
<b>PASIVOS CORRIENTES:</b>						
Préstamos	(21,875,847)	35.7%	(33,563,977)	49.5%	(28,210,097)	66.3%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	(19,008,112)	31.0%	(9,766,216)	14.4%	(10,397,246)	24.4%
Pasivos por impuestos corrientes	(4,080,337)	6.7%	(1,685,290)	2.5%	(1,185,068)	2.8%
Obligaciones acumuladas	(3,146,563)	5.1%	(2,656,629)	3.9%	(799,677)	1.9%
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>(48,110,860)</b>	<b>78.5%</b>	<b>(47,672,111)</b>	<b>70.3%</b>	<b>(40,592,088)</b>	<b>95.4%</b>
<b>PASIVOS NO CORRIENTES:</b>						
Préstamos	(10,748,202)	17.5%	(18,488,370)	27.3%	(818,772)	1.9%
Obligación por beneficios definidos	(2,170,894)	3.5%	(1,580,441)	2.3%	(1,066,902)	2.5%
Pasivos por impuestos diferidos	(255,361)	0.4%	(97,334)	0.1%	(85,846)	0.2%
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>(13,174,458)</b>	<b>21.5%</b>	<b>(20,166,145)</b>	<b>29.7%</b>	<b>(1,971,520)</b>	<b>4.6%</b>
<b>Total Pasivos</b>	<b>(61,285,318)</b>	<b>100.0%</b>	<b>(67,838,256)</b>	<b>100.0%</b>	<b>(42,563,608)</b>	<b>100.0%</b>
<b>PATRIMONIO:</b>						
Capital social	(8,952,535)	26.5%	(8,952,535)	33.2%	(8,952,535)	47.1%
Reserva legal y estatutaria	(1,817,190)	5.4%	(1,234,348)	4.6%	(1,089,043)	5.7%
Reserva de capital	(96,297)	0.3%	(96,297)	0.4%	(96,297)	0.5%
Reserva de revaluación de propiedades	(2,708,659)	8.0%	(2,708,659)	10.0%	(2,708,659)	14.3%
Utilidades retenidas	(19,462,126)	57.7%	(13,463,528)	49.9%	(5,809,094)	30.6%
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	(33,036,807)	98.0%	(26,455,368)	98.0%	(18,655,629)	98.2%
Participaciones no controladoras	(683,519)	2.0%	(539,793)	2.0%	(345,486)	1.8%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>(33,720,326)</b>	<b>100.0%</b>	<b>(26,995,161)</b>	<b>100.0%</b>	<b>(19,001,115)</b>	<b>100.0%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>95,005,644</b>	<b>100.0%</b>	<b>94,833,418</b>	<b>100.0%</b>	<b>61,564,724</b>	<b>100.0%</b>

## II. ESTADO DE RESULTADOS INEGRALES AYASA & SUBSIDIARIAS

### AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. & SUBSIDIARIAS ESTADO DE RESULTADOS INEGRALES

	<u>2011</u>		<u>2010</u>	
INGRESOS	272,931,614		252,139,844	
COSTO DE VENTAS	<u>221,347,562</u>	81.1%	<u>205,438,287</u>	81.5%
<b>MARGEN BRUTO</b>	51,584,052	18.9%	46,701,557	18.5%
Gastos de ventas	18,033,571	6.6%	15,942,265	6.3%
Gastos de administración	16,472,855	6.0%	13,173,947	5.2%
Costos financieros	5,821,597	2.1%	5,764,873	2.3%
Otros gastos operativos	<u>697,793</u>	0.3%	<u>221,523</u>	0.1%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>	10,558,235	3.9%	11,598,948	4.6%
Menos gasto por impuesto a la renta:				
Corriente	2,756,300	1.0%	2,499,306	1.0%
Diferido	<u>321,151</u>	0.1%	<u>705,595</u>	0.3%
Total	3,077,451	1.1%	3,204,902	1.3%
<b>UTILIDAD DEL AÑO Y TOTAL RESULTADO INTEGRAL DEL AÑO</b>	<u>7,480,784</u>	2.7%	<u>8,394,046</u>	3.3%
Utilidad del año y resultado integral atribuible a:				
Propietarios de la controladora	7,241,432	2.7%	8,199,739	3.3%
Participaciones no controladoras	<u>239,351</u>	0.1%	<u>194,307</u>	0.1%
Total	<u>7,480,784</u>	2.7%	<u>8,394,046</u>	3.3%

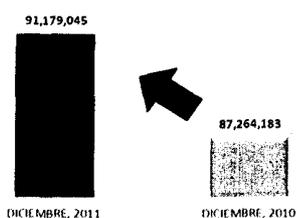
## G. RESULTADOS FINANCIEROS AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. - SEPARADOS

### I. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AYASA - SEPARADO

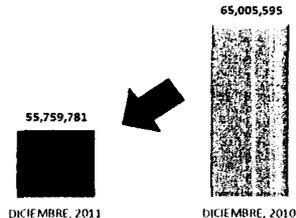
#### AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. BALANCE GENERAL COMPARATIVO 2010-2011

	DICIEMBRE, 2011		DICIEMBRE, 2010		Variación	
<b>ACTIVOS</b>	<b>89,331,155</b>	<b>100.0%</b>	<b>87,264,183</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,066,972</b>	<b>2%</b>
<b>Activos corrientes</b>	<b>70,401,600</b>	<b>78.8%</b>	<b>67,468,420</b>	<b>77.32%</b>	<b>2,933,180</b>	<b>4%</b>
Caja Bancos&Equivale	8,942,591	10.0%	6,000,446	6.88%	2,942,145	49%
Inversiones	397,770	0.4%	17,658	0.02%	380,112	2153%
Cuentas y Doc por cob.	20,004,921	22.4%	25,073,416	28.73%	(5,068,495)	-20%
Inventarios	36,279,761	40.6%	30,131,942	34.53%	6,147,819	20%
Pagos anticipados y OI	3,035,105	3.4%	4,099,509	4.70%	(1,064,404)	-26%
Impuestos	1,741,451		2,145,449			
<b>Activos fijos</b>	<b>15,799,517</b>	<b>17.7%</b>	<b>8,847,348</b>	<b>10.14%</b>	<b>6,952,169</b>	<b>79%</b>
(-) Depreciación acumulad	(2,610,586)	-2.9%	(3,803,227)	-4.36%	1,192,641	-31%
<b>Otros Activos</b>	<b>3,130,039</b>	<b>3.5%</b>	<b>10,948,415</b>	<b>12.55%</b>	<b>(7,818,376)</b>	<b>-71%</b>
Inventario lento movimiento		0.0%	729,076	0.84%	(729,076)	
<b>PASIVOS+ PATRIMONIO</b>	<b>89,331,155</b>		<b>87,264,183</b>		<b>2,066,972</b>	
<b>PASIVOS</b>	<b>56,363,168</b>	<b>100.0%</b>	<b>65,005,595</b>	<b>100.00%</b>	<b>(8,642,427)</b>	<b>-13%</b>
<b>Pasivos Corrientes</b>	<b>43,965,124</b>	<b>78.0%</b>	<b>43,227,742</b>	<b>66.50%</b>	<b>737,382</b>	<b>2%</b>
Obligación financiera y	20,070,316	35.6%	28,716,167	44.17%	(8,645,851)	-30%
Proveedores nacionale	3,067,409	5.4%	3,352,609	5.16%	(285,200)	-9%
Proveedores exterior	12,154,000	21.6%	2,588,156	3.98%	9,565,845	370%
Consignación pago prc	209,646					100%
Compañías relacionad	1,648	0.0%	-	0.00%	1,648	100%
Anticipo clientes	2,350,893	4.2%	2,780,550	4.28%	(429,657)	-15%
Provisiones nòmina&g	2,651,289	4.7%	2,097,639	3.23%	553,650	26%
Provisiones intereses	3,802	0.0%	353,851	0.54%	(350,049)	-99%
Impuestos	3,456,120	6.1%	3,338,770	5.14%	117,350	4%
<b>Pasivos largo plazo</b>	<b>12,398,044</b>	<b>22.0%</b>	<b>21,777,853</b>	<b>33.50%</b>	<b>(9,379,809)</b>	<b>-43%</b>
Obligaciones financierc	9,924,759	17.6%	20,512,106	31.55%	#####	-52%
Jubilación patronal y a	2,473,285	4.4%	1,265,747	1.95%	1,207,538	95%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>32,967,987</b>	<b>100.0%</b>	<b>22,258,588</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,709,399</b>	<b>48%</b>
Capital pagado	8,952,535	27.2%	8,952,535	40.22%	-	0%
Reservas	4,193,834	12.7%	3,639,876	16.35%	553,958	15%
Resultados Acumulad:	8,452,219	25.6%	4,126,595	18.54%	4,325,624	105%
Resultados Acum,Adop	4,543,973	13.8%		0.00%	4,543,973	
Resultados antes de im	6,825,426		5,539,582		1,285,844	23%

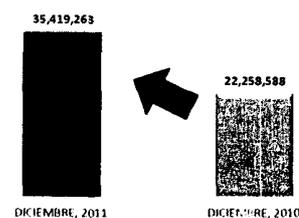
Activos 2011-2010



Pasivos 2011-2010



Patrimonio 2011-2010



• ANALISIS DE LOS ACTIVOS

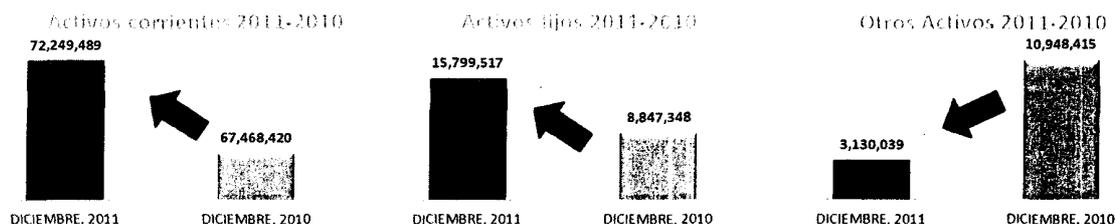
Activos	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011
Caja, bancos e Inversiones	1,950,649	3,227,409	3,749,772	9,120,812	6,018,105	9,340,361
Cuentas por cobrar	8,134,528	12,518,796	18,818,917	13,850,929	23,453,422	18,202,524
Menos: Provision Incobrables	(84,687)	(197,335)	(233,458)	(244,280)	(434,299)	(622,775)
Inventario	23,429,386	17,346,081	31,281,878	19,438,014	30,861,018	36,279,761
Gastos e Impuestos Anticipados y otros	4,593,051	5,393,650	7,916,769	5,503,841	6,244,957	4,776,556
<b>Activos Corrientes</b>	<b>38,022,927</b>	<b>38,288,601</b>	<b>61,533,878</b>	<b>47,669,315</b>	<b>66,143,202</b>	<b>67,976,428</b>
Activo Fijo (Bruto)	4,612,470	6,529,057	7,439,767	7,851,190	12,650,574	18,410,102
Menos: Depreciación Ac.	(2,042,662)	(2,338,723)	(2,794,665)	(3,317,335)	(3,803,227)	(2,610,586)
<b>Activo Fijo Neto</b>	<b>2,569,808</b>	<b>4,190,334</b>	<b>4,645,102</b>	<b>4,533,855</b>	<b>8,847,348</b>	<b>15,799,517</b>
Otros Activos	3,952,177	3,853,226	4,303,227	5,122,804	12,273,633	5,555,211
Préstamos Relacionadas	2,847,835	2,753,529	2,952,907	2,819,141	2,054,294	2,425,172
Inversiones Largo Plazo (LP)	1,104,342	1,099,697	1,350,320	1,350,320	1,473,320	1,457,338
Otros Activos	-	-	-	953,343	1,092,276	1,657,701
Derechos fiduciarios	-	-	-	-	7,653,743	15,000
<b>Activos Totales</b>	<b>44,544,912</b>	<b>46,332,161</b>	<b>70,482,207</b>	<b>57,325,975</b>	<b>87,264,183</b>	<b>89,331,155</b>

En lo referente al nivel de activos de Automotores y Anexos S.A. se puede determinar que éstos vienen marcando una tendencia creciente entre 2006 y 2011. Pasando de US\$ 44.55 millones en diciembre de 2006 a US\$ 70.48 millones en diciembre de 2008. Sin embargo en diciembre de 2009, éste rubro disminuye en 18.67% con respecto a 2008, producto de un decremento en inventario, y cuentas por cobrar entre otros, causado por las limitaciones a las importaciones establecidas en el año 2009 (cupos, salvaguarda y eliminación de preferencias arancelarias); para diciembre de 2010, los activos vuelven a incrementarse llegando a US\$ 87.26 millones y en diciembre del 2011 se ubicaron en 89.33 millones lo que representó un incremento del 2%.

Al 31 de diciembre de 2011, el activo total estuvo compuesto por un 78.8% por activos corrientes mientras que el restante 21.2% estuvo compuesto por activos no corrientes.

El activo corriente estuvo integrado principalmente por Inventarios (40.6%) cuentas por cobrar (22.4%) seguidos de caja, bancos y equivalentes de efectivo (10%) realizados por anticipado (9.2%). Dentro de los activos corrientes se destaca el importante incremento del inventario con respecto a diciembre de 2010, resultado las restricciones de gobierno sobre las importaciones que permitió importar más no nacionalizar, en ventas en las líneas de vehículos.

Respecto al activo no corriente se observa que ha mantenido una estructura creciente, a diciembre de 2011 registró un incremento importante de 4.6 millones, dado principalmente por la valuación de Terrenos y Edificios el 83% lo componen los activos fijos netos, el 17% otros activos no corrientes, que está compuesto principalmente por Inversiones a largo plazo, Arriendos por devengar y activos diferidos.



Adicionalmente se debe destacar que dentro de la clasificación de otros activos se ha reclasificado la cuenta de Derechos Fiduciarios a Cuentas y documentos por cobrar de acuerdo a NIIFs, cuenta creada para la administración de la transferencia de los flujos comprometidos por la emisión de la Titularización de flujos futuros.

Durante el 2010 se trazó como objetivo entrar a participar en el mercado de valores con un proceso de titularización de flujos futuros por un monto de US \$15 Millones con pago de capital e intereses trimestrales a 4 años. La calificadora de riesgo "Pacific Credit Rating" otorgo una calificación de "AAA", por tercera vez consecutiva a partir de la emisión, por regulación se debe revisar semestralmente.

**PCR** | PACIFIC  
CREDIT  
RATING

"Prestigio, Rapidez y Experiencia"

**CERTIFICA**

En el Centro de Rating de Inversión No. 209 2011 (CENRI) el 23 de Septiembre de 2011, con el apoyo de la información contenida en el Informe de Auditoría del 31 de Julio de 2011, otorgó a la Empresa el nivel de calificación de **AAA** al Fideicomiso Mercantil Irrevocable "Fideicomiso Primera Titularización de Flujos - Automotores y Anexos".

**"AAA"**

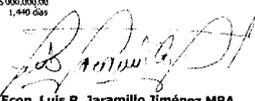
Calificación AAA: Corresponde al patrimonio autónomo que tiene la suficiente capacidad de generar los flujos de fondos esperados o proyectados y de responder por las obligaciones establecidas en los contratos de emisión.

La calificación de AAA otorgada puede incluir símbolos más (+) o menos (-). El signo más (+) indicará que la calificación podría subir hacia su categoría superior, mientras que el signo menos (-) indicará que la calificación podría bajar hacia su categoría inferior.

**CARACTERÍSTICAS DE LA EMISIÓN:**

Originador: Automotores y Anexos S.A. - AVASA  
Estructura o Calificar: Fideicomiso Mercantil Irrevocable "Fideicomiso Primera Titularización de Flujos - Automotores y Anexos"  
Monto: US\$ 15.900.000,00  
Plazo: 1,440 días

En Quito, a los 23 días del mes de Septiembre de 2011.

  
Econ. Luis R. Jaramillo Jiménez MBA  
Gerente General

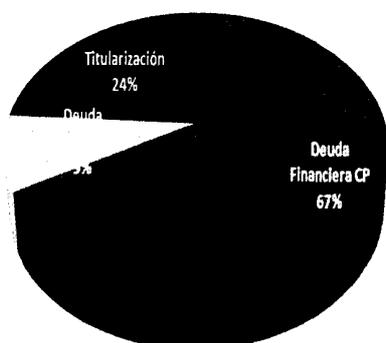
• **ANALISIS DE LOS PASIVOS**

Pasivos	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011
Deuda Financiera CP	24,454,348	24,030,162	39,035,937	27,717,402	28,716,167	20,070,316
Cuentas por Pagar Proveedores y otras	4,954,739	4,138,213	11,154,572	9,917,427	8,721,315	15,432,704
Otras Pasivos	3,111,205	3,169,628	3,396,615	1,861,401	5,790,260	8,462,104
<b>Pasivos Corrientes</b>	<b>32,520,292</b>	<b>31,338,003</b>	<b>53,587,124</b>	<b>39,496,230</b>	<b>43,227,742</b>	<b>43,965,124</b>
Deuda Financiera LP	-	-	-	90,929	9,380,106	2,737,259
Titularización	-	-	-	-	11,132,000	7,187,500
Jubilación Patronal	497,279	530,229	615,425	619,810	1,265,747	2,473,285
<b>Total Pasivos Largo plazo</b>	<b>497,279</b>	<b>530,229</b>	<b>615,425</b>	<b>710,739</b>	<b>21,777,853</b>	<b>12,398,044</b>
<b>Total Pasivos</b>	<b>33,017,571</b>	<b>31,868,232</b>	<b>54,202,549</b>	<b>40,206,969</b>	<b>65,005,595</b>	<b>56,363,168</b>

Por su parte, el pasivo ha presentado durante el periodo analizado 2006-2011 una tendencia variable sin embargo, entre el 2010 y 2011 presenta un decrecimiento del - 13% , impulsado principalmente por el pago de deuda financiera tanto de coto plazo (\$8MM) como en largo plazo (\$11MM).

Con niveles de Pasivos de \$33MM en el 2006, y ventas netas de \$89MM, los niveles de endeudamiento representaban el 37% de las ventas y un apalancamiento de 3,47 veces en relación al patrimonio, mientras que para el año 2011 los pasivos fueron de \$56MM y ventas de \$252MM. El

### Estructura obligaciones



apalancamiento en relación al patrimonio es de 1,71 veces, lo que representa un apalancamiento menor con respecto al 2010 de 41%.

Desde finales del año 2008, los esfuerzos se han centrado en reducir fuertemente los niveles de deuda de la Compañía. La estructura de Balance es fuerte, y nos abre nuevas puertas y posibilidades de acceso a fuentes de financiamiento importantes, inclusive a retomar planteamientos con las fábricas de tener acceso a líneas de crédito directas.

En cuanto a las obligaciones con instituciones bancarias, \$20MM se encuentran en el corto plazo y \$10MM en el largo plazo, situación que trae varios beneficios: más holgura a tesorería, mejora nuestros

ratios de liquidez y por otro lado permite rotar más al capital de trabajo, disminuyendo el costo financiero.

En el año 2011, se logró incrementar líneas de crédito de las Instituciones Financieras llegando a niveles adecuados para nuestra operación tanto de capital de trabajo como de comercio exterior de \$68MM.

Es importante destacar que uno de los objetivos planteados desde el año 2008, fue el de desconcentrar el riesgo y dependencia con el sistema financiero, diversificando las líneas de crédito en los principales Bancos del sistema financiero, y en el año 2010 inclusive ingresando al mercado de valores.

La estructura de pasivos y deuda actual adicionalmente a los beneficios financieros de incremento de capital de trabajo, de liquidez y de reducción de costo financiero, pone a la Compañía en una posición mucho más fuerte de negociación para financiamiento a través del mercado de valores o de fuentes internacionales, y sobre todo fortalece la posición de liquidez de la Empresa.

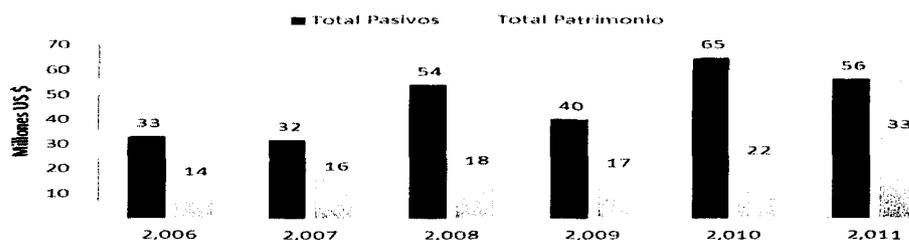
Para el año 2012 se plantea una nueva participación en el mercado de valores con papel comercial por \$10MM a un costo financiero de aproximadamente 5% que representa un costo menor de financiamiento con respecto al promedio actual del 8.95%.

### • ANALISIS DE PATRIMONIO

Finalmente, el patrimonio está determinado por una tendencia creciente a lo largo de los períodos analizados, pasando de US\$ 13.57 millones en diciembre de 2006 a US\$ 32.9 millones en diciembre de 2011. El año 2011 es el primer año de aplicación de las NIIF obteniendo resultados positivos que incrementaron el patrimonio en \$4.5MM además los accionistas tomando una posición conservadora y que fortalezca la Compañía no distribuyeron utilidades del año 2010 por \$5.5MM.

Patrimonio	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011
Resultados Acumulados	11,527,341	14,463,929	16,279,658	15,719,746	16,719,006	26,142,561
Resultado del Año	2,047,747	1,500,585	1,815,727	1,399,260	5,539,582	6,825,426
<b>Total Patrimonio</b>	<b>13,575,088</b>	<b>15,964,514</b>	<b>18,095,385</b>	<b>17,119,006</b>	<b>22,258,588</b>	<b>32,967,987</b>
Pasivo y Patrimonio	46,592,659	47,832,746	72,297,934	57,325,975	87,264,183	89,331,155

### Evolución de Pasivo y Patrimonio



## II. ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES AYASA – SEPARADO

### AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. ESTADO DE RESULTADO COMPARATIVO 2010-2011

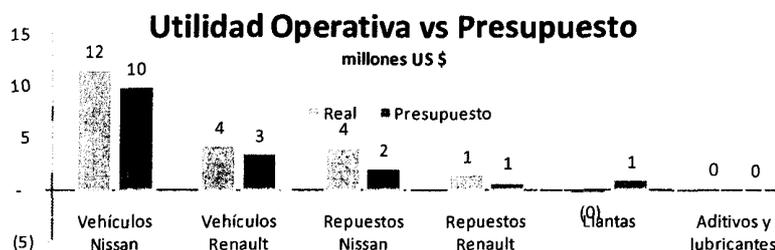
	DICIEMBRE, 2011		DICIEMBRE, 2010		Variación	Var %
Ventas Brutas	266,033,401		248,950,052		17,083,349	6.86%
Descuentos	13,181,574	5.0%	12,229,250	4.9%	952,324	8%
Ing. Operativos	1,911,618	0.8%	1,969,873	0.83%	(58,255)	-3%
<b>Ventas Netas</b>	<b>254,763,445</b>		<b>238,690,675</b>		<b>16,072,770</b>	<b>6.7%</b>
Costos	214,874,009	83.7%	201,326,204	83.66%	13,547,806	7%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>39,889,435</b>	<b>15.7%</b>	<b>37,364,471</b>	<b>15.65%</b>	<b>2,524,964</b>	<b>7%</b>
Gasto de Ventas	16,256,876	6.4%	14,317,781	6.00%	1,939,095	14%
Gastos Administrativos	12,711,003	5.0%	11,262,627	4.72%	1,448,376	13%
Gastos Financieros	5,423,919	2.1%	4,889,578	2.05%	534,341	11%
Otros gastos	519,820	0.2%	2,582,277	10.8%	(2,062,457)	-80%
Impuesto a la renta	2,787,746		2,214,630		573,115	26%
Otros ingresos	4,635,355	18%	3,442,005	14.4%	1,193,350	35%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>6,825,426</b>	<b>2.7%</b>	<b>5,539,582</b>	<b>2.32%</b>	<b>1,285,844</b>	<b>23%</b>

El año 2011 constituyó un año importante en la consolidación de los altos resultados obtenidos en 2010 en cada una de las áreas de negocios, en vehículos pasamos de 14.533 unidades a 15.253 unidades lo que representa un crecimiento del 3%. Es importante considerar que este crecimiento se da a pesar de las restricciones de importación impuestas a partir de septiembre de 2011 a través de licencias de importación.

Automotores y Anexos S.A. AYASA ha mostrado una tendencia creciente en la evolución de sus ingresos, el cual se expresa en los niveles de crecimiento de ventas alcanzados por sus diferentes líneas del negocio. Es así que en diciembre de 2006, registró ingresos netos por US\$ 89.69 millones y al finalizar el 2011 estos ascendieron a un monto de US\$ 254.7 MM, registrando un crecimiento del 6.7% frente a diciembre de 2010 (\$16 MM).

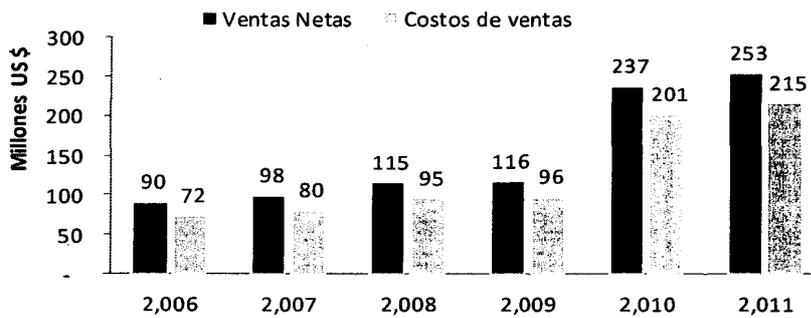
En el caso del cumplimiento de las metas de rentabilidad operativa, los resultados fueron positivos superando los objetivos planteados en el presupuesto con un nivel consolidado de cumplimiento del 126.

Parte importante de los resultados están atados a la gestión realizada en reducción y control de gastos, principalmente en gastos de logística presentaron una reducción del (-1.1%), gastos administrativos (-2.08%), y financieros (-1.2%) respecto del año anterior.



Los costos de ventas han presentado una tendencia general creciente, se evidencia en los resultados obtenidos durante los periodos analizados, en diciembre de 2006 los costos de ventas alcanzaron US\$ 72.15 millones, representando 80.4% de los ingresos netos, mientras que a diciembre de 2011 estos ascendieron a US\$ 214.8MM, los cuales representaron 85.0% de los ingresos netos, manteniendo su proporción con respecto al año 2010 pese a incremento de precios de fábricas y del Impuesto a la Salida de Divisas que pasó del 2% al 5% en noviembre de 2011.

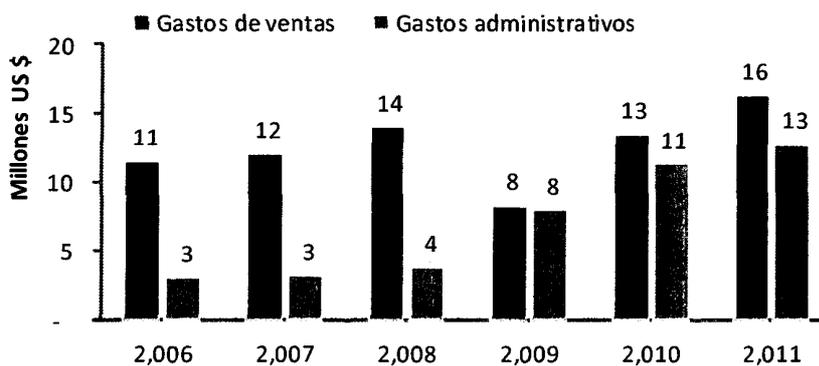
### Evolución ventas & costos



Este incremento histórico en los costos operacionales esta determinado básicamente por el incremento de sus costos de importación, consistentemente a la alza, precios de fabrica tanto Nissan como Renault, así como también incremento de aranceles e impuestos.

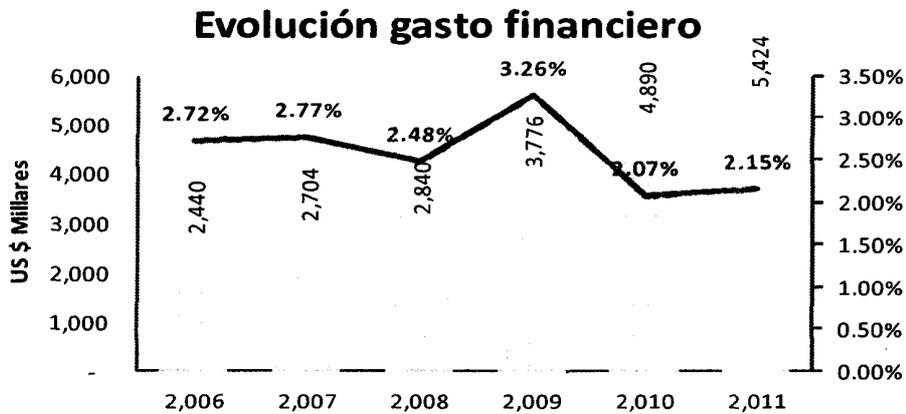
En relación a los gastos operativos, a diciembre de 2011 la empresa registró US\$ 28.9 millones, cifra superior en términos monetarios a los años anteriores, representaron el 11.4% sobre los ingresos netos de la empresa, porcentaje superior al alcanzado en el similar periodo de 2010 (10.7%), el crecimiento del 0.7% se da debido a que la empresa ha incrementado su estructura de personal que soporte el nivel alto de ventas registrado desde 2010 adicionalmente las bonificaciones de fin de año por resultados.

### Evolución gastos operativos



Producto de los costos de venta y en ligero incremento en gastos operativos la empresa generó un margen operativo para diciembre 2011 de 4.3%, mismo frente al registrado en el mismo periodo de 2010 (4.9%).

A pesar de estos resultados la empresa obtuvo una utilidad operativa que ascendió a US\$ 10.9 millones, inferior en 5.4% a la evidenciada en diciembre de 2010 (US\$ 800mil).



Por su parte, los gastos financieros han registrado un comportamiento creciente durante el período analizado, determinando que en diciembre de 2006, alcanzaron un monto de US\$ 2.44 millones, mostrando una participación de 2.71% dentro de los ingresos netos, mientras que a diciembre de 2011, estos ascendieron a US\$ 5.43 millones, con una participación de 2.15% frente a los ingresos neto

Para diciembre de 2011, Automotores y Anexos S.A. AYASA generó una utilidad neta US\$ 6.83 millones (2.7% sobre ventas netas), cifra que registró un incremento frente al establecido en 2010 de US\$ 5.5 millones (2.32% sobre ventas), explicado principalmente por el incremento en ingresos financieros por \$894 mil para el 2011 mientras que en 2010 fueron de 251 y los ahorros generados en otros gastos que paso de 2.5 millones en 2010 a \$519 mil en 2011.

## CONTRIBUCION POR LINEA DE NEGOCIO

- **INGRESOS**

De las ventas netas totales, Vehículos Nissan fue la línea que más aportó con el 64.9% o US \$165 millones. La línea de Vehículos Renault aportó con el 26.3% del total de las ventas equivalente a ventas de USD \$67 millones. Sumadas las dos líneas de vehículos representan el 91.2% del total de las ventas con ingresos de US \$232 millones.

Repuestos Nissan tuvo niveles de ventas de USD \$14.7millones (5.8%); Repuestos Renault USD \$4.6 millones (1.80%); Llantas USD 2millones (0.8%) y Aditivos USD \$861 mil (0.3%).

Lineas	Vehículos Nissan	Vehículos Renault	Repuestos Nissan	Repuestp Renault	Llantas	Aditivos
Ventas	165,553,431	67,157,717	14,715,509	4,678,582	2,129,891	861,760
%	64.9%	26.3%	5.8%	1.8%	0.8%	0.3%

- **GASTOS**

A nivel de Gastos Operativos se focalizó el objetivo en obtener reducciones a nivel global en todas las líneas.

En los gastos de ventas se trabajó con los rubros importantes como el de logística donde se procuró optimizar los procesos y buscar mejores condiciones con los proveedores obteniendo reducciones globales del 0.10% comparado a los niveles del 2010, sin embargo el incremento en el rubro del personal dio como resultado un incremento de gastos del 0.4%

En los gastos administrativos se estableció mejores controles para el manejo de pedidos con proveedores, se optimizó el uso de servicios generales, se gestionó para obtener mejoras de condiciones de los seguros, para mencionar algunos puntos. Estas gestiones produjeron reducciones en los niveles de gastos administrativos en todas las líneas sin embargo, el incremento en la cuenta de personal aumento el gasto en un 0.3%.

Por otro lado se generaron ingresos financieros y se redujeron los otros gastos operativos por US \$4.1 millones lo que contribuye a mejorar la utilidad neta respecto del 2011.

Líneas	Vehículos Nissan	Vehículos Renault	Repuestos Nissan	Repuestp Renault	Llantas	Aditivos
Gastos de ventas	8,355,637	4,344,758	1,156,053	613,330	315,241	69,006
Gastos administrativos	1,914,450	1,550,609	385,654	159,114	82,998	59,929
<b>Utilidad operacional</b>	<b>9,345,895</b>	<b>3,678,414</b>	<b>6,831,597</b>	<b>1,292,364</b>	<b>(29,366)</b>	<b>97,856</b>
Gasto financiero	3,225,005	127,629	64,822	16,171	4,299	3,164
Otros ingresos y otros gastos	4,489,460	1,275,732	(3,329,843)	(185,941)	7,628	(108)
<b>Utilidad</b>	<b>10,610,350</b>	<b>4,826,517</b>	<b>3,436,932</b>	<b>1,090,252</b>	<b>(26,037)</b>	<b>94,585</b>
% Contribución	53%	24%	17%	5%	0%	0%

**Nota:** El gasto corporativo nacional representa el 4.7% de las ventas netas

- **UTILIDADES**

Tomando las utilidades antes de impuestos (resultados sin gastos corporativos distribuidos por línea) Vehículos Nissan fue el que más aportó con el 53% (US \$10.6 Millones), seguido por Vehículos Renault con el 24% (US \$4.8 Millones); aportando entre las dos líneas el 77% de las utilidades totales de la compañía (US \$15.4 Millones).

Repuestos Nissan tuvo utilidades de US \$3.34 Mil (17% del total), Repuestos Renault presentó utilidades por US \$1.09 millones; Llantas venía de un año difícil debido a su nivel reducido de ventas en el 2010, presentó una mejora durante el 2011, sin embargo aún tuvo una pérdida de US \$26 Mil, mientras Aditivos tuvo una utilidad de US \$94 Mil que equivale al 0.45% del total de las utilidades.

## I. PRINCIPALES INDICES FINANCIEROS

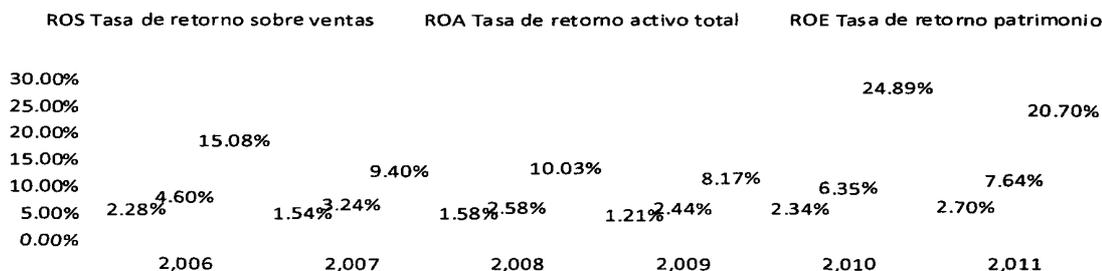
### Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad de AYASA históricamente han presentado un comportamiento variable, es así que el indicador de rentabilidad sobre los activos (ROA), pasó de 4.60% en diciembre de 2006 a 7.64% en diciembre de 2011. De igual manera el índice de rentabilidad sobre el patrimonio (ROE), pasó de 15.08%, en diciembre de 2006 a 10.03% en diciembre de 2008, mientras que en diciembre de 2011 registró un aumento considerable, ubicándose en 20.70%. Para los dos casos, el

aumento de los indicadores de rentabilidad presentados durante el 2011 es consecuencia de una mayor generación de utilidad neta por el creciente aumento de las ventas y ahorros generados.

Rentabilidad	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011
ROS Tasa de retorno sobre ventas	2.28%	1.54%	1.58%	1.21%	2.34%	2.70%
ROA Tasa de retorno activo total	4.60%	3.24%	2.58%	2.44%	6.35%	7.64%
ROE Tasa de retorno patrimonio	15.08%	9.40%	10.03%	8.17%	24.89%	20.70%

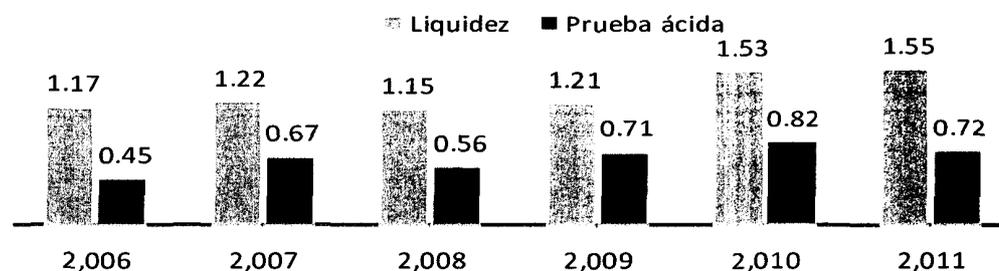
### Evolución índice Rentabilidad



### Liquidez

AYASA ha presentado una liquidez variable desde el 2006, pero a partir del 2008 la tendencia ha sido creciente pasando de un índice de 1.15 para finales del 2008 a 1.55 para el 2011, la prueba ácida ha seguido las mismas tendencias que el índice de liquidez así para 2006 se encontraba en 0.45 pero en el 2011 se encuentra en el 0.72, respecto del 2010 presenta un variación de .1 puntos porcentuales que está dado por el incremento en el inventario para finales del 2011.

### Evolución índice de liquidez



### Apalancamiento Financiero actividad

En lo referente al apalancamiento de la empresa, el ratio de endeudamiento patrimonial (pasivo total/patrimonio) muestra una tendencia variable entre el año 2006 y el año 2011, en este lapso de tiempo pasó de 2.4 veces a 1.71 veces respectivamente.

El nivel de endeudamiento en 2011 bajo en 13%, debido principalmente a la cancelación de la deuda financiera y de la titularización por 19 millones. Por otro lado el incremento del Patrimonio por la utilidades no repartidas y el efecto positivo de la adopción por primera vez NIIFs.

<b>Endeudamiento</b>	<b>2,006</b>	<b>2,007</b>	<b>2,008</b>	<b>2,009</b>	<b>2,010</b>	<b>2,011</b>
Deuda total /Activos	0.7	0.7	0.8	0.7	0.7	0.6
Deuda total /Patrimonio	2.43	2.00	3.00	2.35	2.92	1.71
Deuda total /Ventas	0.37	0.33	0.47	0.35	0.27	0.22

## **H. RESULTADOS FINANCIEROS TALLERAUTO S.A.**

Dado que la normativa NIIFs, pide la consolidación con sus Subsidiarias, a al ser propietario del 99.9% de Tallerauto, incluimos en este informe los Resultados Financieros de Tallerauto.

TALLERAUTO S.A. cumplió su presupuesto pese a la disminución de precios de mantenimientos NISSAN y los reposicionamientos de precios de RENAULT (PDU's).

### **CALIDAD DE SERVICIO**

NISSAN creció 10 puntos en su calidad de servicio, convirtiéndole a Ecuador en el segundo país en Latinoamérica con mayor crecimiento.

RENAULT creció 12 puntos por tanto Ecuador se hizo merecedor del precio a la mejor Calidad de Servicio de Latinoamérica.

### **RETENCION DE SERVICIO**

NISSAN logró recuperar la lealtad de los clientes en un 6%, mejorando así la percepción de los mismos y creciendo un 35% en número de vehículos atendidos es decir crecer más allá del crecimiento de ventas de vehículos.

RENAULT creció un 8% en su lealtad, cubriendo así el 65% del parque existente en el país y creciendo más que la venta de vehículos nuevos.

### **GARANTIAS**

Con un proceso detallado de mejora continua la Eficiencia de Garantías NISSAN aumento en 10 puntos llegando a 98% de eficiencia y convirtiendo a Ecuador en el país con el mejor desempeño en Garantías de Latinoamérica y Benchmarking para el resto de países.

RENAULT ha mantenido su excelente desempeño con el CGV (costo de garantía por vehículo) por debajo de los 14 Euros estando en el top ten de manejo de bonos de garantías del mundo.

### **FORMACION**

Se aumento en un 400% las horas de formación para los técnicos a Nivel Nacional esto generó que se haga una presentación a Nivel de Latinoamérica como Benchmarking de formación NISSAN llegando a tener los primeros N-STEP 2 motor y chasis en formación.

Se graduaron a 5 Gerentes de Servicio siendo los pioneros en el programa N-SMEP.

RENAULT le hizo a Ecuador merecedor del premio a la mejor Formación debido a la profesionalización de todos los actores de Servicio, y la primera promoción de electromecánicos formados en Ecuador.

### **CERTIFICACIONES**

El 85% de los Concesionarios están participando en el proceso de Certificación AS-DOS. Se certificaron los dos puntos principales de Servicio y el resto se certificarán en este mismo año fiscal. Ecuador es el pionero en Certificación BP-DOS certificando en este año fiscal a sus dos puntos

principales en Enderezada y Pintura. Se cumplieron todos los KPI's acordados con las dos fábricas siendo este año el país que más creció a Nivel de Latinoamérica en las dos marcas en todos los aspectos relacionados a Servicio.

## I. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

### TALLERAUTO S.A. Balance General comparativo 2010-2011

	31 de Diciembre, 2011		31 de Diciembre, 2010		Variación
<b>ACTIVOS</b>	<b>4,778,801</b>	<b>100.0%</b>	<b>4,052,280</b>	<b>100%</b>	<b>17.9%</b>
<b>Activos corrientes</b>	<b>2,748,817</b>	<b>57.5%</b>	<b>2,437,293</b>	<b>60%</b>	<b>12.8%</b>
Caja	243,338	5.1%	397,073	10%	-38.7%
Cuentas por cobrar	1,402,937	29.4%	875,050	22%	60.3%
Inventarios	477,921	10.0%	466,556	12%	2.4%
Pagos anticipados y otras cuentas por cobrar	235,579	4.9%	205,821	5%	14.5%
Impuestos anticipados	389,041	8.1%	492,792	12%	-21.1%
<b>Activos fijos</b>	<b>1,261,183</b>	<b>26.4%</b>	<b>1,052,160</b>	<b>26%</b>	<b>19.9%</b>
<b>Otros activos</b>	<b>768,801</b>	<b>16.1%</b>	<b>562,827</b>	<b>14%</b>	<b>36.6%</b>
<b>PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>4,778,801</b>	<b>100.0%</b>	<b>4,052,280</b>	<b>100%</b>	<b>17.9%</b>
<b>Pasivos</b>	<b>3,892,690</b>	<b>81.5%</b>	<b>3,427,952</b>	<b>85%</b>	<b>13.6%</b>
<b>Pasivos Corrientes</b>	<b>3,478,925</b>	<b>72.8%</b>	<b>3,129,677</b>	<b>77%</b>	<b>11.2%</b>
Proveedores Nacionales	439,463	9.2%	330,112	8%	100.0%
Compañías Relacionadas	2,423,396	50.7%	2,054,630	51%	17.9%
Anticipo Clientes	95,336	2.0%	235,174	6%	-59.5%
Otras cuentas por pagar	5,781	0.1%	31,436	1%	0.0%
Provisiones de nómina y gasto	264,399	5.5%	168,292	4%	57.1%
Impuestos por pagar	250,550	5.2%	310,033	8%	
<b>Pasivos Largo plazo</b>	<b>413,765</b>	<b>8.7%</b>	<b>298,276</b>	<b>7%</b>	<b>38.7%</b>
Jubilación patronal	315,258	6.6%	234,659	6%	34.3%
Desahucio	98,506		63,617		
<b>PATRIMONIO</b>	<b>886,111</b>	<b>18.5%</b>	<b>624,327</b>	<b>15.4%</b>	<b>41.9%</b>
Capital Pagado	728,950	15.3%	728,950	18.0%	0.0%
Reservas	586,560	12.3%	586,560	14%	0.0%
Resultados acumulados	-429,399	-9.0%	-691,183	-17%	-37.9%

## II. ESTADO DE RESULTADOS

### TALLERAUTO S.A. Estado de Resultados comparativo 2010-2011

	31 de Diciembre, 2011		31 de Diciembre, 2010		Variación
Ventas Brutas	15,913,649		12,639,855		25.9%
Descuentos	527,570	3.3%	417,372	3.3%	26.4%
Ventas Netas	15,386,079		12,222,483		25.9%
Costos	10,261,490	66.7%	7,995,781	65.4%	28.3%
<b>Utilidad bruta</b>	<b>5,124,589</b>	<b>33.3%</b>	<b>4,226,702</b>	<b>34.6%</b>	<b>21.2%</b>
Gastos de Ventas	1,447,368	9.4%	1,154,377	9.4%	25.4%
Gastos administrativos	3,115,185	20.2%	2,539,924	20.8%	22.6%
<b>Utilidad operativa</b>	<b>562,035</b>	<b>3.7%</b>	<b>532,400</b>	<b>4.4%</b>	<b>5.6%</b>
Gastos financieros	274,939	1.8%	251,345	2.1%	9.4%
Otros gastos	70,498	0.5%	82,348	0.7%	-14.4%
Otros ingresos	229,322	1.5%	217,993	1.8%	5.2%
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>445,920</b>	<b>2.9%</b>	<b>416,701</b>	<b>3.4%</b>	<b>7.0%</b>
Impuestos & participación trabajadores	184,136	1.2%	216,264	1.8%	-14.9%
<b>Utilidad proyectada</b>	<b>261,784</b>	<b>1.7%</b>	<b>200,438</b>	<b>1.6%</b>	<b>30.6%</b>

## III. PRINCIPALES INDICES FINANCIEROS

En el 2011 las ventas netas registraron un crecimiento del 25.88% respecto del 2010, siguiendo la misma tendencia la utilidad neta se incrementó en 30, 61%, el costo de Ventas se incrementó 1.2% pasando de 65.4% en 2010 a 66.6% en 2011, por lo tanto la utilidad bruta bajo en 1.2%

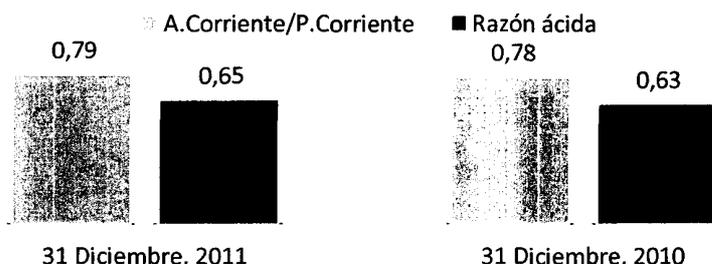
### PRINCIPALES INDICADORES

	31 Diciembre, 2011	31 Diciembre, 2010
Crecimiento ventas netas	25.88%	
Crecimiento utilidad neta	30.61%	
Costo de ventas / ventas	66.69%	65.42%
Margen bruto de utilidad/ventas	33.31%	34.58%
Gastos operacionales / ventas	29.65%	30.23%

### Liquidez

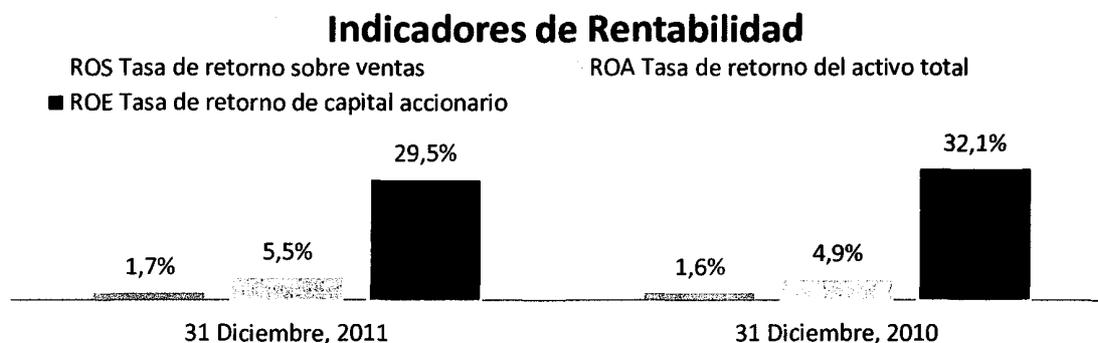
El índice de liquidez de Tallerauto para el 2011 presenta una leve mejora pasando del 0.78% a 0.79% cabe recalcar que este índice es menor a 1, porque la deuda a AYASA está incluida en el corto plazo

### Indicadores de Liquidez



## Rentabilidad

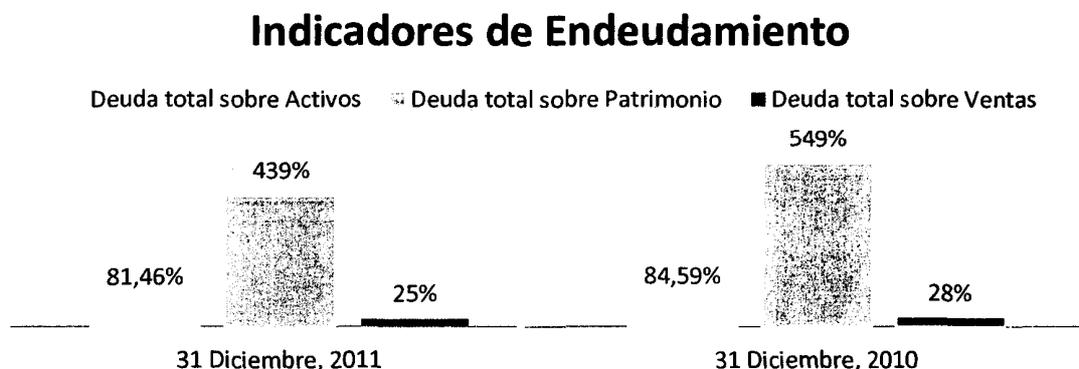
Los índices de rentabilidad presentan una leve mejora tanto el sobre ventas como sobre activos total, es así que se ubican en 1.7% y 5.5% respectivamente, mientras que el Retorno sobre el capital accionario presenta una baja dado que el Patrimonio se incrementó en el 2011 en US \$261 mil por la utilidades generadas en el 2010



## Endeudamiento

Los índices de endeudamiento en el 2011 presentan un mejoras es así que la Deuda sobre el activo para el 2010 se ubicaba en 84.59% mientras que en el 2011 es el 81.46%, la misma tendencia sigue la deuda sobre el patrimonio que pasa de 549% a 439%

Por su parte la deuda sobre las ventas representa el 25% mientras que en el 2010, el 28%



## I. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES LEGALES, DE LAS QUE EMANAN DEL ESTATUTO SOCIAL Y DE LAS RESOLUCIONES ADOPTADAS POR LOS ORGANISMOS DE ADMINISTRACIÓN.

Automotores y Anexos S.A. (AYASA) ha cumplido celosamente con todas las disposiciones contempladas en las diferentes Leyes y Reglamentos que norman la actividad empresarial, así como las que constan en sus Estatutos Sociales, tales como:

Ha declarado y pagado sus impuestos en forma total y oportuna, dando cumplimiento de esta forma con todas las obligaciones tributarias.

Remitió a la Superintendencia de Compañías todos los documentos exigidos por la Ley de Compañías.

Pagó los impuestos municipales y cumplió con todas las ordenanzas, leyes y reglamentos emanados por las autoridades seccionales.

Dio fiel cumplimiento a todas las disposiciones de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reglamentos, especialmente los relativos a la facturación, retenciones en la fuente, al impuesto al valor agregado, entre otros.

La administración de la empresa ha cumplido, celosamente, en todos sus actos, las normas establecidas en el estatuto social y las emanadas de las resoluciones de la Junta General de Accionistas y del Directorio.

**J. PLANIFICACION ESTRATEGICA RUTA 2020 Y DEFINICION DEL GOBIERNO CORPORATIVO**

En el proceso de Planeación Estratégica, que el equipo técnico de Automotores y Anexos se encuentra desarrollando desde el mes de Agosto del 2010 y al que le hemos denominado Ruta 2020, podemos señalar que hemos alcanzado un avance de 7 sobre 10 módulos dentro de este proceso, lo que equivale a un avance del 60%.



Sin embargo hay que resaltar que adicionalmente, se ha logrado capacitar y promover la estrategia en toda la organización a nivel nacional, con el fin de involucrar a todo el personal en que consiste este proceso y su alcance a fin de lograr que esta nueva filosofía implica un reto para todos, requiere de la unión de todos quienes formamos la organización, implica una transformación estratégica y eficiente para alcanzar la excelencia empresarial y exige una acción integral, dinámica y de compromiso con el cliente para garantizar que la Ruta 2020 alcance el éxito.

Este objetivo se ha hecho efectivo en esta etapa con la participación de toda la organización y aunque hemos alcanzado un avance en el proceso del 60% hemos llegado al punto en el que toda la organización ya conoce y ha recibido el cuadro de Mando Integral inicial de la Compañía (BSC) y conoce las 18 iniciativas estratégicas principales que la propia organización las definió y escogió como la más importantes.

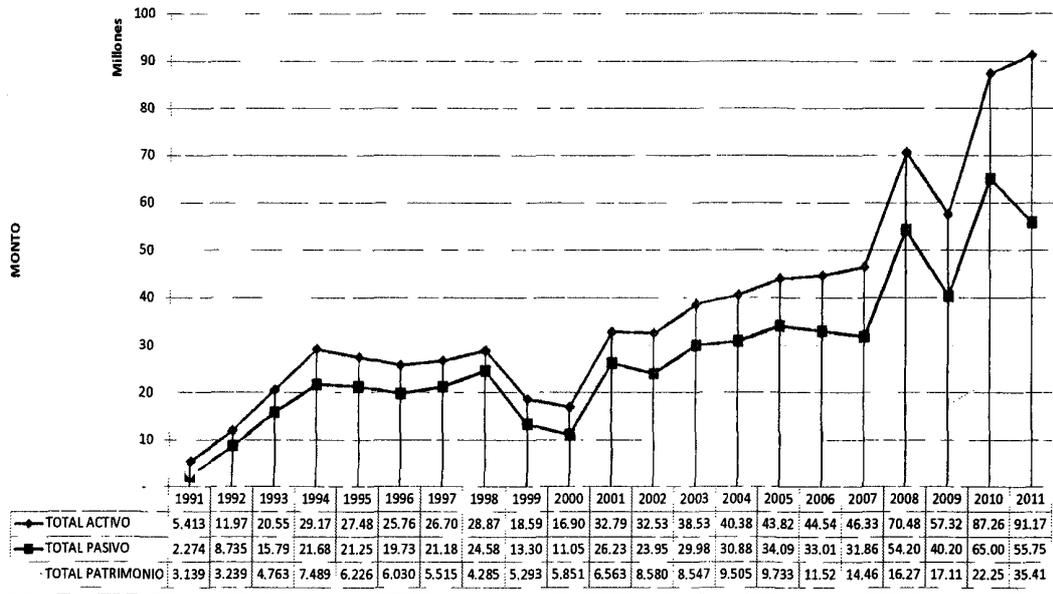
Dentro de estas 18 iniciativas estratégicas más importantes, el grupo de Planeación Estratégica de la Empresa, conformado por 17 ejecutivos de la organización, definió la necesidad de un análisis profundo de la estructura de la Compañía, toda vez que, el crecimiento de la empresa ha sido permanente en términos reales, y el control de las operaciones requiere de procesos y políticas definidas con estructuras sólidas.

## INICIATIVAS ESTRATEGICAS AYASA TOP 18

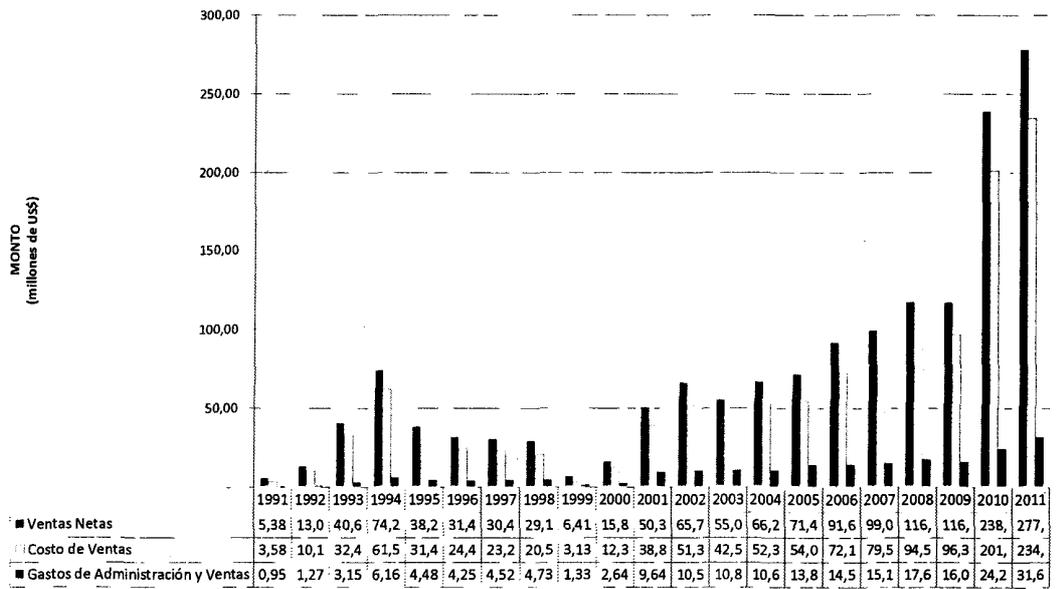
<p><b>I2: Definir Políticas Generales de Operación</b></p> <p><b>I7: Comunicación de Resultados Estratégicos</b></p> <p><b>I26: Establecer Alcance y Etapas del Plan de Continuidad del Negocio</b></p> <p><b>I15: Otros Canales de Servicio: Contact Center</b></p> <p><b>I12: Nuevos Productos Vehículos Nuevos</b></p> <p><b>I18: Estructura Área de Soporte Auditoría</b></p>	<div style="border: 2px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> <p><b>I3: Funciones Presidencia y Vicepresidencia</b></p> </div> <p><b>I11: Establecimiento del CMIE (BSC)</b></p> <p><b>I28: Presentación de Resultados del CMIE al Directorio</b></p> <p><b>I48: Difusión de CRM.</b></p> <p><b>I6: Analizar la Instalación de un PDI y Transporte Interno</b></p> <p><b>I9: Aplicación en Cobertura Nacional de "Route Map"</b></p>	<p><b>I4: Rol del Comité Ejecutivo</b></p> <p><b>I19: Metodología de Proyectos para Iniciativas</b></p> <p><b>I39: Implantar Metodología 5's en Toda la Compañía</b></p> <p><b>I1: Posventa</b></p> <p><b>I14: Estructura del Área de Soporte de Contabilidad y ABC</b></p> <p><b>I50: Analizar la Factibilidad de la Marca Renault Trucks</b></p>
---	---	--

Para que ustedes señores accionistas, comprendan esta situación y las razones que tuvo el grupo de Planificación Estratégica para considerar que es necesario actualizar y fortalecer la estructura directiva y administrativa de la Compañía, quiero compartir con ustedes un análisis en el que se presenta la evolución de los resultados alcanzados por Ayasa durante los últimos 21 años .

### EVOLUCION BALANCE GENERAL 1991 - 2011



### VENTAS NETAS - COSTOS - GASTOS 1991 - 2011



En estos dos cuadros podemos observar como la Compañía pasa de administrar un total de activos de 5.41 millones en 1991 y en el 2011 alcance los 91 millones de dólares. En términos de pasivos en el año 1991 se financiaron 2.3 millones de dólares y a finales del año 2011 se llega a una cifra de 55.7 millones de dólares. Las cuentas patrimoniales evolucionan desde 1991 con 3.13 millones y para terminar en el 2011 con 35.4 millones.

Si se hace el mismo análisis de ventas netas, costos y gastos desde 1991 a 2011, se puede observar que en 1991 se realizan ventas por 5.4 millones, mientras que en el 2011 se alcanza la cifra de 277 millones. Para desarrollar este volumen de negocios la empresa también ha tenido que crecer en forma paulatina en términos de infraestructura física y comercial, puesto que en 1991 la red comercial

Nissan estaba conformada únicamente por 4 puntos de ventas y en el país funcionaba un solo taller de propiedad de la empresa. Al 31 de diciembre de 2011 en cambio disponemos de una red propia de vehículos, repuestos y servicios en la que representamos a dos marcas en la actualidad, Nissan y Renault, y una red secundaria o de distribuidores de Automotores y Anexos integrada por las compañías: Vallemotors, Audesur, Autodelta, Fatosla, Oroauto, Lojacar, Comercial Hidrobo y Dimagro. Para realizar el negocio en la actualidad, contamos en el país con 23 puntos de ventas Renault y 24 puntos de ventas Nissan, lo cual demuestra el crecimiento de la organización durante estos 21 años.

El volumen de negociación de la empresa en valor en dólares durante estos 21 años de operación se ha multiplicado en 80 veces en términos de ventas y en términos de puntos de venta de las marcas en casi 7 veces.

Es por estas razones que la estructura interna de la empresa ha tenido que modernizarse paulatinamente de acuerdo a los requerimientos de operación y control eficientes.

En los dos últimos años se ha estructurado la Compañía con un enfoque que permita analizar el negocio de forma específica, separando los análisis por marca y centros de costos. Dado que el organigrama y estatutos actuales no permitían este funcionamiento se modificó la estructura de la empresa, manteniendo la Presidencia Ejecutiva, la Vice Presidencia Ejecutiva, y se crearon las Direcciones Financiera Administrativa, Dirección Vehículos Nissan, Dirección vehículos Renault y Dirección Post venta.

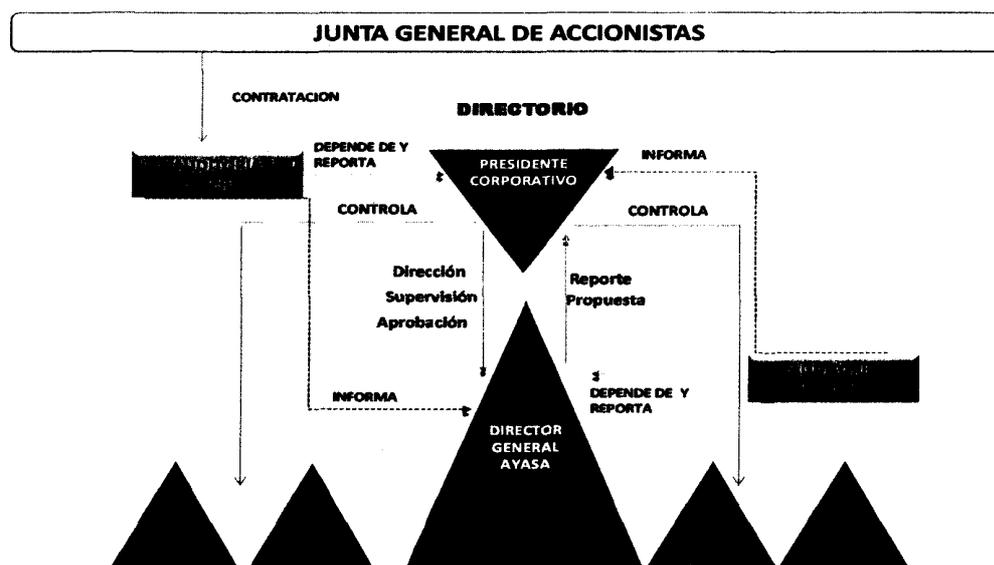
De forma conjunto se estructuró la información contable para que permitan a cada dirección tener información de análisis a través de Informes y Balances por línea de negocio.

Adicionalmente se segmentó a todo el personal en 8 niveles operativos, y en el área de post venta se crearon 5 centros de costos independientes, Colisión pesada, Colisión exprés, Mecánica exprés, mecánica pesada y mecánica liviana

Con la estructura actual se tiene una problemática que afecta a la operación y administración óptima de la Compañía, dado que se tiene un esquema de DUALIDAD DE FUNCIONES en la alta gerencia, entre la Presidencia Ejecutiva y la Vice Presidencia Ejecutiva, en especial esta última al tener funciones comerciales y administrativas.

Todos estos cambios se han venido dando dentro de un proceso ordenado, que ha permitido controlar el crecimiento de la Organización. Los cambios en el ámbito directivo han dado resultados positivos. Los resultados están a la vista. Para comprobar que esos cambios son los que la empresa requiere basta resaltar dos hechos que nos han llenado de orgullo en este año al haber recibido dos importantes reconocimientos internacionales de Renault y de Nissan que reconocen la excelencia a labor comercial, administrativa y de servicio.

Es por eso que, dentro del proceso de definición del Plan Estratégico se definió como una de las Iniciativas Estratégicas más importantes que se defina en forma muy clara las posiciones de Presidente y Vicepresidente Ejecutivos. Para ello se hacía indispensable concentrarnos en la definición de un nuevo concepto de gobierno interno de la empresa, para lo cual bajo el asesoramiento del Tecnológico de Monterrey, en el mes de Agosto pasado, realizamos una sesión con la participación Presidente y Vicepresidente Ejecutivos en la cual definimos esta nueva estructura, la misma que pongo a consideración de ustedes.



Con la estructura y esquema de administración que planteamos a ustedes, lo que se busca es mantener una definición clara en las funciones de los niveles de la Compañía, en la cual el Presidente Corporativo reportara al Directorio de la empresa y Junta general de accionistas, y quien tendrá como funciones principales las de dirigir, aprobar y supervisar la operación de AYASA y TALLERAUTO a través de la Dirección General; y adicionalmente deberá manejar la política exterior de la compañía así como el control de las subsidiarias.

La Representación legal será mantenida en las dos posiciones, esto es en la Presidencia Corporativa y en la Dirección General.

El Presidente Corporativo como parte de su equipo podrá nombrar comisiones y asesores externos que le permitan realizar y fortalecer su gestión y visión del negocio mediante los análisis de entorno interno, externo u otros que le sean necesarios.

El Presidente Corporativo a más de realizar las gestiones anteriores expuestas, presidirá el Directorio y la Junta General de Accionistas, y el Director General actuará como secretario de la Junta General. Para el cumplimiento de sus funciones y obligaciones el Presidente Corporativo podrá crear comités necesarios que le permitan dirigir y cumplir con los objetivos de las Compañías.

Cabe señalar que el Presidente Corporativo también ejercerá la Presidencia de todas las empresas filiales de Ayasa.

El Director General, quien tendrá a su cargo la Dirección y manejo de Automotores y Anexos y Taller Auto, reportará al Presidente Corporativo y hará las propuestas que considere necesarias para la nueva marcha de la organización. La ejecución y resultados de planes de negocio serán continuamente reportados al Presidente Corporativo.

La estructura planteada representa la unión de la Presidencia Corporativa y de la Dirección General, y constituye el nexo profundo entre los intereses de los accionistas y la ejecución de negocio, así como el balance de gestión mediante un sistema fluido de presentación de proyectos, análisis, aprobación y supervisión de la marcha del negocio.

Es importante que conozcan también señores accionistas que este nuevo esquema de Gobierno Corporativo se ha inspirado en el sistema de gobierno interno de Nissan y que ha sido tan exitoso a nivel mundial.

Toda esta información pongo a su consideración para que en esta primera etapa conozcan el avance que estamos teniendo en la estructuración de la empresa preparándonos para el futuro y serán ustedes quienes después de analizar esta propuesta que será presentada en los próximos 60 días a través de la Presidencia Ejecutiva de Ayasa, como una Reforma de Estatutos Integral, sea considerada en una Junta General Extraordinaria de Accionistas para proceder a su aprobación o reforma.

### **PROPUESTA DE DIRECTORIO**

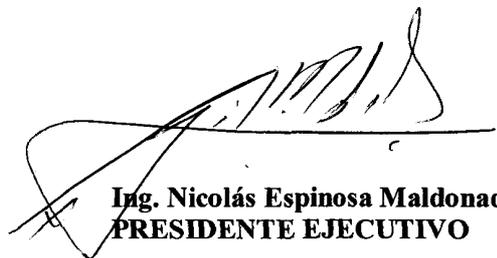
El Directorio de Automotores y Anexos después de conocer y analizar los estados financieros en su reunión de 15 de marzo de 2012 tomó algunas decisiones que quiero poner a consideración de ustedes para su aprobación.

1. Proponer a los señores accionistas destinar un dividendo en \$850,000 y enviar el resto de las utilidades una vez que se hagan las deducciones legales a la cuenta de utilidades no repartidas.
2. En vista de los resultados obtenidos y una vez hecho el análisis correspondiente, aprobar un aumento de capital de \$18 millones de dólares utilizando para ello la cuenta de reservas y utilidades no repartidas hasta el ejercicio del 2010.

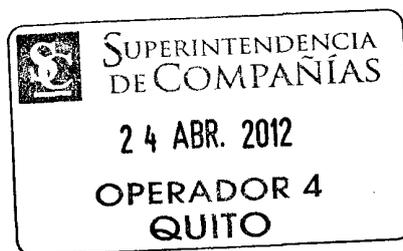
Como ustedes pueden observar señores accionistas, Ayasa ha venido evolucionando permanentemente y los resultados demuestran que las acciones tomadas y políticas que se han implementado han sido exitosas.

Considero que este año también ha sido exitoso tanto en sus resultados cuanto en la organización y estructuración de todas sus áreas; sin embargo tenemos que seguir en este proceso de evolución y cambio y para ello es indispensable que todos los que formamos esta empresa nos unamos a este proceso y respaldemos las propuestas y proyectos que vamos a proponerles.

Quiero expresar mi profundo agradecimiento a la Vicepresidencia Ejecutiva por su visión de negocio, entrega y compromiso permanente, a cada uno de los Directores de área por los resultados y gestión exitosa durante este año 2011, y a todo el personal de Automotores y Anexos por su compromiso, dedicación y entrega que nos han permitido obtener los resultados que quedan a consideración de ustedes señores accionistas.



**Ing. Nicolás Espinosa Maldonado**  
**PRESIDENTE EJECUTIVO**



**INFORME**

**DE**

**COMISARIO**

**2011**

Quito, 4 de Abril del 2012

Señor Ing.  
NICOLAS ESPINOSA  
Presidente Ejecutivo de  
AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.  
Presente

Señor Presidente:

En cumplimiento a las disposiciones de la Ley de Compañías y las que emanan del Estatuto Social de la Empresa, en nuestra calidad de Comisarios nos permitimos poner a su consideración y por su digno intermedio a los Señores Accionistas de AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. , el presente Informe correspondiente al Ejercicio Económico del año 2011.

De acuerdo a lo examinado y analizado cúmplenos informar que tanto los Administradores como los Funcionarios de la Compañía han cumplido a cabalidad con todas las resoluciones de la Junta General de Accionistas y de Directorio, cuyos archivos se hallan ordenados y completos con toda la documentación de lo actuado.

Para la realización de nuestro trabajo hemos contado en todo momento con la colaboración de los Administradores de la Empresa así como de sus Funcionarios, lo que nos ha permitido dar fiel cumplimiento a nuestra función de Comisarios por lo que dejamos expresa constancia de nuestro agradecimiento.

Debemos informar que los Libros Sociales de la Compañía entre ellos: Libro de Actas de Juntas Generales, de Directorio, de Acciones y Accionistas y de manera especial los Libros Contables son manejados conforme a las disposiciones legales que regulan los mismos y se los mantiene actualizados, hecho que refleja la situación actual de la Compañía.

Adicionalmente nos permitimos informar que el presente Informe da fiel cumplimiento de las disposiciones legales contempladas en el Art. 279 de la Ley de Compañías .

Luego del análisis exhaustivo de los Estados Financieros Consolidados de la Empresa, informamos que estos se hallan sujetos y de conformidad a los principios de Contabilidad generalmente aceptados y bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) de conformidad con la resolución emitida por la Superintendencia de Compañías y reflejan la realidad económica y financiera de la Compañía al 31 de Diciembre del 2011.

#### **ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL -INDIVIDUAL BAJO NORMAS DE INFORMACION FINANCIERA (NIIF)**

Conforme se puede apreciar en los Estados Financieros las Ventas Netas en el año 2011 fueron superiores frente al año anterior, así podemos ver en cifras que de US\$ 238.690.675 registradas en el año 2010 sube a US\$ 254.763.445 en el año 2011, lo que

representa un incremento de US\$ 16.072.770 equivalente a un 6.3%. El mayor porcentaje de Ventas lo realizaron los Distribuidores que comercializaron un 41.72% de las ventas totales, la Matriz de Quito el 21.22%, Guayaquil el 20.52%, Ambato 6.40%, Cuenca 4.78% , Manta 4.26% y Riobamba 1.10%

Es importante anotar que las ventas anuales de la Empresa giran en íntima relación con la situación del sector automotriz, la cual se halla estrechamente ligada a las tendencias económicas y políticas del país, por lo que consideramos importante hacer de antemano un corto análisis de éstas.

La economía nacional de acuerdo al Banco Central del Ecuador registró un crecimiento de 7.8% en el año 2011 , una cifra bastante cercana al 8% que había proyectado la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), crecimiento que evidencia el dinamismo que registraron varios sectores productivos del país de la mano de un fuerte gasto público que impulsó la demanda. Uno de los factores determinantes en el crecimiento del 2011 fue la boyante situación fiscal que tuvo su raíz en tres fuentes principales: históricos precios del petróleo que promedió los \$ 97,00 dólares por barril que representó el 50% de las exportaciones nacionales , las recaudaciones tributarias del Servicio de Rentas Internas (SRI) que cada año supera las expectativas del gobierno y que en el 2011 superó los 8.300 millones y, la contratación de nueva deuda pública, especialmente con China.

Un aspecto negativo se relaciona con el flujo de remesas de los migrantes ecuatorianos que continuaron su tendencia decreciente el año pasado y la inflación que se ubicó en 5.41%.

En cuanto al mercado automotriz el año 2011 continuó siendo un año récord en ventas en la historia del país .Los factores que contribuyeron al alza, a pesar de la disminución en la fijación de cupos de un 20%, fueron dados principalmente por las facilidades en el acceso al crédito, el marketing publicitario , las garantías ofrecidas por servicios postventa, etc. etc.

Según datos proporcionados por la AEADE en el año 2011 se comercializaron 139.893 unidades a nivel nacional frente a 132.172 unidades del año 2010, es decir un incremento de 7.721 unidades , siendo este sector el que incidió considerablemente en el crecimiento de las importaciones.

Como consecuencia de lo anotado, Automotores y Anexos S.A ha tenido un año con muy buenos resultados en venta de unidades que de 14.718 vendidas en el 2010 subió a 15.250 en el año 2011 incluido 663 vehículos exonerados. Según la AEADE le ubica a Nissan en el 4to lugar de todas las marcas automotrices precedida solamente por Chevrolet, Hyundai y Kia y a Renault en 7vo puesto .

La participación de Nissan en el mercado nacional fue de 7,13% y de Renault del 3,78% lo que nos da una participación total de casi un 11%. correspondiente a 9.969 unidades Nissan y 5.281 vehículos Renault .

En base de lo indicado vemos que Automotores y Anexos S.A. obtiene como ya se mencionó anteriormente un incremento en ventas netas totales de US\$ 254.763.445 desglosadas de la siguiente forma: : Vehículos Nissan US\$ 165.553,431, Vehículos Renault US\$ 67.157.717, Repuestos Nissan US\$ 14.715.509, Repuestos Renault US\$

4.678.582, Llantas US\$ 2.129.891 y Lubricantes y Aditivos US\$ 861.760. Debemos destacar la comercialización por parte de los Distribuidores que contribuyeron en un 41.72%.

En el ejercicio económico del 2011 los Estados Financieros reflejan una utilidad neta de US\$ 6.825.426,38 cifra superior al año anterior que fue de US\$ 5.539.581,97 lo que representa un incremento de US\$ 1.285.845.

## **BALANCE GENERAL**

La Empresa presenta un excelente manejo de su liquidez, factor fundamental para las operaciones del negocio, la misma que se ve reflejada en la relación Activos y Pasivos Corrientes que muestran un índice del 1.60% . De igual forma los Activos Corrientes representan un 79% de los Activos totales, hecho que deja ver claramente la liquidez de la Compañía.

## **ACTIVOS FIJOS**

Existe un considerable incremento en los Activos Fijos de la Empresa por un valor de \$6.952.170 que corresponde a la valuación de Bienes inmuebles según las NIIF y por mejoras en locales arrendados ; dándonos un total de \$ 15.799.517.

## **INVENTARIOS**

La rotación de los Inventarios en el año 2011 fue de 5.92 veces incluido el rubro de Repuestos y otros. Esta cifra nos deja ver que la Empresa tiene capacidad suficiente para girar sus inventarios casi 6 veces al año.

## **FINANCIAMIENTO**

En cuanto al financiamiento de la Compañía éste estuvo dado principalmente por Préstamos financieros nacionales y del exterior más fideicomisos por un valor de \$ 20.070.316 correspondiente al 46% del Pasivo Corriente, Proveedores nacionales y del exterior por \$ 15.221.409 equivalente al 35% y los valores restantes corresponden a los rubros de Anticipos de Clientes, Impuestos por Pagar y retenidos más provisiones. El pago del Pasivo está respaldado completamente por el Activo lo que nos deja ver que la relación deuda-capital es muy sana y representa como ya se mencionó anteriormente un 1.60 %, liquidez suficiente para pagar el Pasivo a corto plazo dando un mayor margen de seguridad a sus acreedores.

En Pasivo No Corriente se halla registrado el valor de US\$ 12.398.044 correspondiente a Préstamos a Largo Plazo desglosado en: Financieras Nacionales \$2.737.259, Fideicomisos \$ 7.187.500, Arrendamiento Financiero 586.962 ,otros pasivos laborales \$ 1.731.719 e impuestos diferidos \$ 154.605.

## **PATRIMONIO**

El patrimonio de la Compañía refleja un considerable incremento respecto del año anterior que fue de \$ 16.719.005,76 y en el 2011 asciende a \$ 32.967.987, desglosado de la siguiente forma:

\$ 8.952.540	Capital Social
\$ 1.734.778	Reserva Legal y Estatutaria
\$ 2.459.051	Reserva por Valuación
\$ 4.543.973	Resultados Acumulados por Adopción lera. vez de acuerdo a las NIFF.
\$ 15.277.645	Utilidades retenidas (Incluidas las del ejercicio económico 2011)

## COMENTARIOS GENERALES

1.- Debemos expresar nuestras cálidas y sinceras felicitaciones a los Administradores de la Compañía y principalmente a su Presidente Ejecutivo Ing. Nicolás Espinosa y Vicepresidente Ejecutivo Ing. Gil Malo por su excelente gestión en todos los ámbitos del desarrollo de cada una de las actividades de la Empresa ( a pesar de las restricciones en la fijación de cupos a las importaciones dictaminadas por el Gobierno) , reflejadas hoy en los resultados económicos obtenidos en bien de sus accionistas.

2.- Es muy satisfactorio ver cada año el eje de crecimiento producido por la Empresa respecto a los Distribuidores a nivel local y nacional que día a día van consolidándose y adquiriendo un gran nivel de ventas en las líneas del negocio de AYASA. Cabe mencionar que al momento Automotores y Anexos cuenta con 24 puntos de venta en el país.

3.- Debemos mencionar el cumplimiento de AYASA respecto a la Resolución de la Superintendencia de Compañías relacionado con las Normas Internacionales de Información Financiera ( Las NIIF) , para la etapa de transición.

4.- Motivo de orgullo y satisfacción ha constituido para Automotores y Anexos la nominación de "EMPRESA CHAMPION" otorgada por NISSAN, por ser una de las Empresas con los más altos niveles de calidad y servicios en venta y postventa.

5.- Igual de satisfactorio es el haber recibido de Nissan la Certificación técnica de los Talleres de Quito y Guayaquil , proceso de certificación realizado por el Tecnológico de Monterrey.

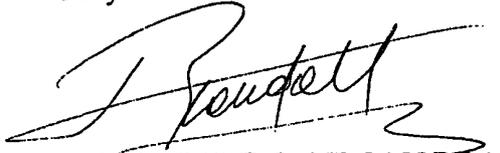
6.- Consideramos muy positivo la reunión de los Comisarios mantenida con el Ing. Gil Malo , Vicepresidente Ejecutivo de la Empresa en la cual se nos hizo conocer con detalle los logros e inconvenientes que se presentan en el desenvolvimiento y manejo de la Empresa en todas sus áreas. Igualmente destacó la estrecha relación que AYASA mantiene con las fábricas de Nissan y Renault , las mismas que cada vez presentan más y nuevas exigencias a sus distribuidores.

7.- Destacamos el prestigio de Automotores y Anexos S.A. en los sectores Automotriz, Comercial y Financiero el cual es cada vez más importante dada su eficiencia, seriedad y ante todo solidez demostrados permanentemente.

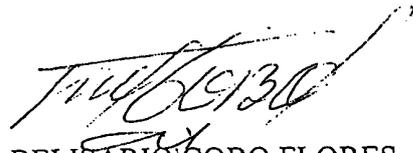
Finalmente permítanos expresar una vez más nuestras sinceras felicitaciones a la Presidencia y a la Vicepresidencia Ejecutiva por ser los gestores del éxito de la Compañía , así como al Directorio, Directores Comerciales y Administrativos y a todo el personal quienes en un esfuerzo conjunto han contribuido para la obtención de los resultados exitosos del año 2011.

Formulamos nuestros mejores votos para que AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.  
continúe a futuro obteniendo grandes logros.

Muy atentamente



GUADALUPE CANDO NOBOA  
Comisario Principal



BELISARIO COBO FLORES  
Comisario Suplente.

**INFORME**

**DE**

**AUDITORES EXTERNOS**

**2011**