

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

Marzo, 2009

Señores Accionistas:

De conformidad con las disposiciones de la Ley de Compañías y de los Estatutos vigentes de Automotores de la Sierra S.A., presento este informe relacionado con las actividades y resultados de la empresa, ocurridos en el período económico del año 2008.

ENTORNO:

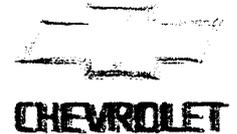
El 2008 se caracterizó por la constante campaña política desarrollada por el actual régimen y su partido, la campaña para el referéndum realizado el 28 de septiembre y su resultado marcó nuevamente una etapa de incertidumbre en el desarrollo normal de las actividades económico-productivas del país. Los constantes ataques, propuestas, especulaciones, etc. produjeron especialmente en el segundo trimestre del año que el sistema financiero se muestre muy cauto y cierre parcialmente sus operaciones crediticias, repitiéndose el mismo efecto a finales de año.

Para tener una visión general de lo sucedido en este aspecto durante el año pasado, se detallan a continuación algunos indicadores macroeconómicos:

Sector Externo

El país durante el año 2008 tuvo la enorme oportunidad de ahorrar a través del extraordinario precio del petróleo, lo que garantizaría la sostenibilidad del modelo monetario en el tiempo. Desgraciadamente esto no se produjo, causando enormes desequilibrios fiscales que probablemente generen grandes efectos y consecuencias a los ecuatorianos.

La reserva monetaria de libre disponibilidad que durante el año se mantuvo en montos importantes, disminuyó abruptamente de USD \$6.477 millones en septiembre a USD \$ 4.473 millones en diciembre de 2008, producto de la baja en el precio del barril de petróleo y el intenso nivel de gasto comprometido por el régimen.



La Balanza Comercial que ha llevado al gobierno a tomar medidas que afectan al sector importador y a nuestra industria en el 2008, pasa de USD 1.873,24 millones en octubre a USD \$1.373,50 millones en noviembre, es decir, una disminución importante de USD 499,74 millones en un mes.

El precio del barril de petróleo alcanzó niveles record durante el 2008, superando los USD \$140,00, terminando el año en USD \$ 44,60.

Inflación

A Diciembre del 2007 la inflación fue del 3,32%, que en relación al 8,83% registrada en 2008, representa un incremento del 165,96%.

Producto Interno Bruto

De acuerdo a los datos del Banco Central, el crecimiento del PIB en el año 2008 fue del 5,3%, extrapolando datos se determina que en el cuarto trimestre del año hubo una fuerte contracción del -5,8%.

Los factores que golpearon este crecimiento son: reducción de la demanda de los principales mercados para los bienes ecuatorianos que afectó al sector fiscal, el cierre parcial de los mercados financieros que afectó al sector privado, el colapso de las monedas latinoamericanas y la caída del euro frente al dólar, lo que redujo la competitividad de los bienes ecuatorianos

Tasa de Interés-Sistema Financiero

El año pasado se siguió con la tónica de un manejo político de esta variable, terminando el año con las siguientes tasas activas y pasivas:

	*DICIEMBRE 2007	*DICIEMBRE 2008
TASA ACTIVA REFERENCIAL	10,55	9,14
TASA PASIVA REFERENCIAL	5,79	5,09

*Fuente: Banco Central del Ecuador.

El sistema financiero tuvo depósitos monetarios muy interesantes, llegando en noviembre a su mayor pico USD \$ 13.923 millones, cifra que en diciembre tuvo una fuerte contracción debido a rumores que el gobierno cambiaría de moneda, terminando el año en USD \$ 11.295 millones de dólares.

Industria Automotriz

En los últimos 5 años, la tendencia de la industria automotriz ha sido creciente. El año 2008 tuvo un repunte importante, cerrando el año con ventas récords de más de 112.000 unidades, lo que significa un incremento del 27,66% respecto al año 2007, 24.397 unidades adicionales



*Fuente: GM Enero 2009

La importación de vehículos creció del año 2007 al 2008 un 30%. Siendo la participación de la marca Chevrolet el 17,58% de los vehículos importados, como se detalla a continuación:

IMPORTACION DE VEHICULOS*

	2005	2006	2007	2008
INDUSTRIA	55.310	57.476	54.104	70.322
CHEVROLET	13.333	14.399	8.661	12.363
%	24,11%	25,05%	16,01%	17,58%

*Fuente: AEADE Enero 2009

La producción nacional a diciembre 2008 fue de 71.210 unidades, de las cuales 55.988 fueron producidas por la ensambladora Ómnibus BB, representando el 78,5%. Las exportaciones de vehículos alcanzaron 22.774 unidades de enero a diciembre 2008.

La participación de las principales marcas en el mercado global en los años 2007 y 2008 son las siguientes:

MARCA	2007		2008	
	UNIDADES	SHARE	UNIDADES	SHARE
CHEVROLET	36174	41,01%	47519	42,20%
MAZDA	8918	10,11%	10416	9,25%
HYUNDAI	8344	9,46%	13167	11,69%
TOYOTA	7848	8,90%	10360	9,20%
HINO	2975	3,37%	4686	4,16%
NISSAN	3276	3,71%	4543	4,03%
KIA	2867	3,25%	4149	3,68%
RENAULT	2155	2,44%	2724	2,42%
FORD	3554	4,03%	2452	2,18%
MITSUBISHI	2233	2,53%	1865	1,66%
VOLKSWAGEN	1316	1,49%	1287	1,14%
SKODA	851	0,96%	877	0,78%
PEUGEOT	1111	1,26%	812	0,72%
HONDA	651	0,74%	486	0,43%
FIAT	331	0,38%	377	0,33%
CHINOS	1781	2,02%	3895	3,46%
OTROS	3817	4,33%	2984	2,65%
Total general	88202	100,00%	112599	100,00%

Fuente: GM Enero 2009

La marca en todos los segmentos presenta un incremento porcentual respecto al año 2007. Pasajeros, creció en 23,81%, Pick ups en 45,48%, buses con un importante crecimiento del 99,31%, Camiones en 17,36% y SUV en 46,39%. Únicamente en el segmento VANS, Chevrolet no crece al no estar activo en el mismo.

LA COMPAÑÍA:

El año 2008 va a ser inolvidable para la Compañía ya que se rompieron todos los récords comerciales y presupuestos de ventas nunca antes pensados, alcanzando ventas de 4.215 vehículos nuevos y 595 unidades usadas, dando un gran total anual de 4.810 unidades, con un promedio mensual de 401 vehículos; lo propio en sus ventas totales dólares con 75MM, cifra muy superior a las alcanzadas en años anteriores. Hay que destacar que en todas las líneas de negocio comerciales y puntos de venta hemos tenido crecimientos importantes, lo que determinó la necesidad de redefinir el tamaño de compañía en todos sus aspectos; además de invertir en nuevos locales como es el de la ciudad del Puyo, equipos, herramientas, sistemas, procesos y sobretodo en la profesionalización de nuestro equipo humano.

La participación de mercado lograda este año en la zona central fue del 38%, igual a la obtenida en el 2007. Porcentaje muy difícil de mantener en razón de la enorme y fuerte competencia que tenemos al momento en todas y cada una de las ciudades en las que estamos presentes.

Automotores de la Sierra cuenta a finales del 2008 con una nómina total de 192 empleados, con 8 puntos de venta y 7 líneas de negocio, por tercer año ASSA es el concesionario que más vehículos Chevrolet vende dentro de la red de concesionarios General Motors del país, logrando el haber ingresado al CLUB DEL PRESIDENTE GM 2008 por su buena labor en varias categorías medidas y variables contempladas para el efecto. Son 6 concesionarios de los 14 en total que al momento somos parte de este exclusivo Club que trae consigo algunos premios y beneficios por haber alcanzado este logro. Así mismo fuimos nominados como uno de los tres mejores concesionarios en la categoría Administración y Finanzas y el mejor concesionario en la categoría GM Difference, misma que se refiere a todo lo relacionado con procesos de mejoramiento continuo, índices de satisfacción de clientes, procesos de atención y servicio, etc.

Debemos mencionar que la renovación de varios productos del line up en los diferentes segmentos ayudaron para alcanzar estos resultados, destacándose el nuevo SUV Grand Vitara SZ en sus diferentes versiones que ha tenido un éxito rotundo, incrementando las ventas en este segmento sustancialmente, logrando un incremento en la participación de mercado importante tanto para la compañía como para la marca; también hay que mencionar a otros modelos como son: la nueva Luv D-MAX 4x4 diesel, el camión FVR 23G, etc.

Paralelamente se capacitó a todo el personal comercial en las escuelas de ventas e inteligencia emocional, especializando al mismo en varios segmentos de productos, adicionalmente, se ha trabajado para incursionar en el manejo de un sistema informático que nos permita medir la gestión, productividad y eficiencia,



alcanzando nuestros asesores los principales sitaliaes en los rankings de mejores vendedores GM del país.

En lo que respecta al área de postventa, su desarrollo sigue siendo causa de satisfacción para todos los que hacemos ASSA, tanto los resultados cualitativos medidos por GM a través de las diferentes variables como los resultados comerciales dan fe de aquello, llegando así mismo a obtener índices muy satisfactorios en algunas variables donde ASSA no tenía el mejor desempeño, faltando también mucho desarrollo en otras donde a pesar de haber mejorado muchísimo respecto a años anteriores todavía el resultado es insuficiente para alcanzar posiciones estelares dentro del benchmark de la red GM, y así ser al menos nominados dentro de esta categoría en el Club del Presidente. Se incursionó con mucha decisión y éxito en el programa de venta de accesorios, consolidando en buena parte el negocio de latonería y pintura, somos el mejor concesionario en asistencia y resultados en capacitación, obtuvimos uno de los mejores índices de satisfacción de clientes de la red GM en postventa, etc.

En los aspectos operativos, el año 2008 ha traído consigo algunas dificultades que han impedido desarrollar de mejor manera algunos aspectos y/o áreas de la compañía; tal es el caso de la oferta crediticia para la compra-venta de cartera por parte de las instituciones que normalmente financian vehículos a nuestros clientes, lo que impidió el ser mas dinámicos en el otorgamiento de crédito que de alguna manera redujo la posibilidad de vender mas unidades especialmente en el segundo y último trimestre del año.

Hay que mencionar que por 4 meses GMAC, principal fuente de crédito para nuestros clientes redujo su oferta de 1.200 contratos mensuales para toda la red GM a 400 contratos mes financiados, obviamente ajustando también sus niveles de aprobación en porcentajes preocupantes pasando del 55% al 31% promedio de aprobación de las solicitudes recibidas y calificadas. También el sistema financiero local opto por reducir su oferta crediticia, limitando a que ASSA pueda redescontar la cartera generada a través del crédito directo, teniendo que apalancar su operación con créditos bancarios en vez de recuperar su liquidez a través del esquema de factoring utilizado normalmente y frecuentemente en los últimos años.

ASSA financió directamente 911 vehículos, es decir el 19% de las ventas totales, colocando en crédito directo USD \$ 10'586.168 dólares, administrando entre cartera propia y cartera vendida al sistema financiero USD \$ 16'606.641.

En lo administrativo-financiero terminamos con el análisis y definición del plan estratégico del área de RRHH muy necesaria para la empresa; se cumplió con éxito el proceso de re-calificación de riesgo de la compañía por parte de la

empresa BankwatchRatings obteniendo una calificación AA, se culminó con éxito rotundo el proceso de emisión y colocación de obligaciones a través del mercado de valores por 4MM de dólares, encontrándose en proceso una segunda emisión y la primera titularización de cartera por 7MM de dólares. También se avanzó muchísimo con el desarrollo de la segunda etapa del nuevo sistema informático que nos hará mas eficientes y facilitará sustentar el crecimiento de la empresa con mayores y mejores procesos y controles, etc.

Respecto a RRHH hay que destacar la inclusión de 57 empleados en la nómina de la compañía, mismos que trabajaban bajo la figura de tercerización y que en cumplimiento de lo establecido en el Mandato Constituyente No.8 vigente, se procedió a la contratación directa bajo dependencia laboral de la compañía, adicionalmente, esta inclusión exigió que la compañía deba constituir una provisión para el personal indicado por concepto de jubilación patronal y desahucio; este valor ascendió a USD \$ 174.069 dólares no deducible de impuesto a la renta.

VENTAS:

VEHÍCULOS AUTOMOTORES.- Los resultados comerciales de los productos que distribuimos, determinaron en el año 2008 ventas por \$68'857.762 dólares (\$50'915.684,09 dólares en el 2007), vendiendo 4.215 unidades (3.179 en el 2007), un promedio de 351 unidades mes (265 en el 2007); correspondiendo 3.770 unidades a vehículos livianos (2.774 en el 2007), y 445 a la línea camiones (405 para el 2007).

Las ventas realizadas se canalizaron en la siguiente forma: 872 a través de la matriz, 21%; 497 por el ASO Norte, 12%; 228 por la división camiones Ambato, 5%; 189 unidades a través de vendedores externos, 5%; 352 por el ASO de las Américas, 8%; 430 unidades por la división flotas, 10%; lo que representa 2.571 unidades vendidas en Ambato, 61%; 1.107 por el ASO Riobamba, 26%, 462 por el ASO Latacunga, 11%. y 78 unidades en el Puyo, 2%.

La rentabilidad bruta en vehículos para el 2,008 es del 9,8%,(9,4% para el 2.007).

Se cumplió el presupuesto en número de unidades en el 124% y en dólares al 119%.

PARTES Y ACCESORIOS.-

La venta de partes alcanzó la suma de \$ 3'545 mil dólares (\$3'345 mil dólares en el 2007), con relación al presupuesto esta cifra fue del 93,8%. De esa cantidad el 47% se vendió por parte de la matriz, 26% en camiones, 6% a través del ASO Norte, Ambato; 15% por el ASO Riobamba y 6% por el ASO Latacunga.

Por otra parte la venta de accesorios en el año 2008 alcanzó la suma de US\$ 702 mil dólares (\$ 581 mil dólares en el año 2007), con relación al presupuesto esta cifra fue del 96,4%. De esa cantidad el 40% se vendió por parte de la matriz, 6% en camiones, 13% a través del ASO Norte, 2% Flotas; Ambato; 24% por el ASO Riobamba y 15% por el ASO Latacunga.

De manera consolidada en Partes y accesorios se cumplió el presupuesto en dólares al 94%.

Los gastos operacionales totales de partes fueron de \$423 mil dólares, 11,94% sobre la venta (\$389 mil dólares, 11,6% de las ventas netas en el 2007), y de accesorios ascendieron a \$65 mil dólares, 9,21% sobre la venta (\$ 61 mil dólares, 10,6% de las ventas netas en el 2007).

La utilidad neta de partes alcanzó: \$ 413 mil dólares, (\$ 443 mil dólares en el 2007), siendo la rentabilidad bruta del 23,59% sobre la venta, (24,89% en el 2007). En accesorios la utilidad neta alcanzó: \$118 mil dólares, (\$56 mil dólares en el 2007), con una rentabilidad bruta del 26% sobre la venta (20,3% en el 2007) y una rentabilidad neta del 16,8% sobre la venta (10,7% presupuestado)

La rotación de partes y accesorios fue en promedio de 3,5 veces en el año 2008 (2,9 veces en el 2007). En cuanto al inventario de baja rotación y obsoleto, al 31 de diciembre del 2008 se registró \$ 113.480 dólares; este valor equivale al 11% respecto del inventario total (\$43.000 dólares; 4% respecto del inventario total en el año 2007), cabe mencionar que esta variación en el monto de los obsoletos, se debe a que con la implementación del nuevo sistema informático (enero 2008) los repuestos fueron categorizados de manera real considerando la fecha de compra de los mismos, anteriormente en las agencias los repuestos se categorizaban con la fecha del último ingreso de la transferencia, básicamente debido a limitaciones del sistema informático.

TALLERES DE SERVICIO.- El número de vehículos que ingresaron a los talleres de servicio de la compañía en el 2008 fue de 22,655 unidades, 21.853 para el año 2007, un crecimiento del 3,67%. De estas, 8,096 ingresaron al Taller de Livianos de la Matriz, 35,7%; 1,966 al de camiones, 8,7%; 2,547 al ASO Norte, 11,3%; 5,082 al ASO Riobamba, 22,4%; 2,998 al ASO Latacunga, 13,2%; 1,545 a latonería y pintura en Ambato, 6,8% y 421 a latonería y pintura de Riobamba, 1,9%.

La facturación en mano de obra, lubricantes, trabajos afuera, latonería y pintura de talleres sumó \$ 1'809.390,05 (\$1'633.891,61 dólares en el 2007) determinó una utilidad bruta de \$ 1'338.400,66 (\$1'135.013,54 dólares en el 2007), con una utilidad operativa neta de \$ 334.083,33 dólares para el 2007 (\$346.463,65 dólares en el 2007).

El costo hora hombre promedio a fin de año de todos los talleres en mecánica se ubicó en \$ 21,18 dólares (\$16,7 en el 2.007); en latonería y pintura el costo hora hombre del año fue de \$12,69 dólares (USD 10,5 para el 2007)

La eficiencia promedio de los talleres fue del 100%, lavadora 30% y en latonería y pintura del 73%.

El presupuesto de ventas de esta línea de negocio se cumple en 94%.

COMONUEVOS.- Para el 2008 esta línea de negocio comercializa 595 unidades, 420 en la ciudad de Ambato y 85 en Riobamba (354 en el 2.007), generando un ingreso neto por comisiones de intermediación de \$ 355.459,87 dólares (\$269.755,35 dólares en el 2.007), obteniendo un margen de rentabilidad promedio del 6,7% (6,8% en el 2007).

Se cumple el presupuesto de ingresos al 63,6%.

CREDITO Y NEGOCIOS.- Esta línea de negocio se va consolidando y especializándose para apoyar al desarrollo del negocio comercial a través del financiamiento propio de una manera profesional y técnica, innovando a través de sistemas y herramientas utilizadas normalmente por el sector financiero en procesos y controles que minimicen el riesgo crediticio, aportando con ingresos a la compañía durante el año 2008 por \$ 1'014.479 dólares (\$1'011.045 dólares en el 2.007), estos ingresos provienen de varias fuentes como: intereses devengados de la cartera colocada en financiamiento, comisiones de seguros tanto del crédito directo como de otras fuentes, comisiones por dispositivos de seguridad satelitales, comisiones de GMAC, bancos y financieras, comisiones marginales de otros negocios complementarios a los anteriores.

El total de cartera colocada y administrada por la compañía (excluye cuentas por cobrar a bancos, financieras y GMAC) al 31 de diciembre del 2008 es de \$8'458.105,37 dólares, (\$9'189.066 en el año 2007) de los cuales \$ 3'470.369 dólares corresponde a créditos en vehículos nuevos livianos, \$3'515.471 a créditos de vehículos pesados, \$568.017 dólares a créditos en el financiamiento de flotas, \$369.649 dólares en vehículos comonuevos; \$ 534.596 dólares a repuestos y talleres. La cartera vencida total al cierre del ejercicio (incluido GMAC y Bancos), fue del 6,37% (10,72% año 2007)

Cabe mencionar que ASSA sigue administrando la cartera que se vende a la banca y que al momento es de \$ 5'923.520 dólares (5'427.244 dólares para el 2.007).

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPANIA.- En general, el resultado operativo alcanza un 100,81% del presupuesto aprobado para el ejercicio 2008.



- **Resultados.**- Las ventas netas en el periodo alcanzaron la suma de \$75'269.559 (US \$57'757.191 dólares en el 2007), y la utilidad bruta llegó a \$ 9'441.866 equivalente al 12.54% (\$8'163.756 dólares en el 2007 equivalente al 14.13%).

- **Costos.**- Los costos de venta alcanzaron la suma de \$ 65'827.692 y significaron el 87.46% de las ventas netas (\$49'593.435 dólares equivalente al 85.54% en el 2007).

- **Gastos de Administración y Ventas.**- Totalizaron en el periodo \$5'918,560 dólares y significaron el 7.86% de las ventas netas (\$4'525,601 dólares equivalente al 7.84% en el 2007).

- **Utilidad Operativa.**- Alcanzó la suma de \$ 4'496,632 dólares y significó el 5,97% de las ventas netas (\$3'638,155 dólares equivalente al 6,4% en el 2007).

- **Rentabilidad Neta sobre la Inversión.**- Representó el 13.84% (13,21% en el 2007).

- **Rentabilidad Neta sobre el Capital antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.**- Representó el 40,01% (34,06% en el 2007).

- **Rentabilidad neta sobre el Patrimonio antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.**- Representó en este periodo el 37,06% (32,21% en el 2007).

- **Cartera Propia.**- La cartera total de la compañía, por créditos otorgados a nuestros clientes tanto en financiamiento a largo plazo, como por crédito corriente comercial al 31 de Diciembre 2008 asciende a \$ 10'721.857 dólares (\$10'749.646 dólares en el 2007).

La rotación de las cuentas por cobrar fue de 38 días (55 en el 2007).

- **Costo Financiero.**- Sumo \$ 385,334 dólares y significó el 0.51% de las ventas (\$348,973 dólares en el 2007 equivalente al 0,60%)

- **Ingresos no Operacionales.**- Por ingresos tales como intereses ganados en bancos, dividendos ganados, arriendo, ajustes de inversiones al valor patrimonial proporcional (Llantasierra), y otros menores, percibimos \$ 385.630 dólares (\$417.027 dólares en el 2007), cabe indicar que en este rubro no se incluye crédito y negocios ni comonuevos.

- **Egresos no Operacionales.**- Por otros gastos no operacionales, leasing inmobiliario de los terrenos del nuevo ASO Riobamba y Equipos de latonería de Riobamba, erogamos un total de \$208.922,04 dólares (\$327.496,34 dólares en el 2007).

- **Utilidad Neta.**- La utilidad neta del ejercicio es de \$ 3'600.503,62 dólares (\$3'065.543,94 dólares en el 2007) antes del 15% de empleados y trabajadores e Impuesto a la Renta.

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

- 1.- Las utilidades antes de impuestos y participación llegaron al 96,47% de lo presupuestado.
- 2.- Se dio cumplimiento a todas las disposiciones del Directorio y de la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Compañía Automotores de la Sierra S.A.
- 3.- Como hecho extraordinario podemos destacar que la compañía ha ingresado con mucho éxito en el mercado de valores ecuatoriano, emitiendo su primera emisión de obligaciones por USD \$ 4'000.000 según resolución emitida por la Superintendencia de Compañías e inscrita en el Registro de Mercado de Valores el 6 de marzo del 2008.
- 4.- Los análisis comparativos con el ejercicio 2007 constan en los Estados Financieros que se integran a este informe.

Sugiero declarar un dividendo en efectivo a favor de los accionistas por \$1'000,000.00 dólares, que se pagaría de acuerdo a lo que disponga la Junta; constituir una reserva legal equivalente al 10% de la Utilidad Neta por \$221.808,76; y la diferencia \$ 996.278,86 dólares de la siguiente manera: \$465.126,37 como aporte a la compañía Central Car y \$ 531.152,49 para que sea administrado por la compañía Bienes Raíces de la Sierra Puntosierra S.A.

DESTINO DE LAS UTILIDADES DEL AÑO 2008

Utilidad Contable antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta	\$ 3,600,503.62
Participación a Trabajadores	-\$ 527,310.00
BASE IMPONIBLE DE CALCULO	\$ 3,420,425.93
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	-\$ 855,106.00
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR (CAUSADO MENOS ANTICIPO Y RETENCIONES)	-\$ 675,259.43
UTILIDAD NETA DESPUES DE PARTICIPACION TRABAJADORES E IMPUESTOS	\$ 2,218,087.62
RESERVA LEGAL (10%)	-\$ 221,808.76
VALOR A DISTRIBUIR A LOS ACCIONISTAS	-\$ 1,000,000.00
DISPONIBLE PARA LOS ACCIONISTAS	\$ 996,278.86



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

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

José Luis Sevilla G
Gerente General

