

Quito, 2 de Abril de 2009

Señores Accionistas  
Presente.-

INFORME PRESENTADO POR EL DIRECTORIO DE AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. (AYASA), A TRAVÉS DE SU PRESIDENTE SEÑOR DOCTOR LEONARDO MALO BORRERO Y PRESIDENTE EJECUTIVO SEÑOR INGENIERO NICOLAS ESPINOSA MALDONADO A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONSISTAS QUE SE REALIZA EL DIA JUEVES 2 DE ABRIL 2009.

Nos es grato poner a consideración de ustedes, el informe de actividades de AYASA durante el año 2008.

## **1. ENTORNO ECONOMICO DEL 2008 Y PERSPECTIVAS PARA EL 2009**

### **1.1. Entorno Internacional**

Este informe inicia con el entorno internacional, porque durante el 2008 la economía mundial entró en forma brusca en una recesión de magnitud. La economía de Estados Unidos tuvo un crecimiento real del 1,1% para el año, y un derrumbe de su economía en el último trimestre con un decrecimiento anualizado de 6,2%; esa magnitud de declinación equivale en proporción al decrecimiento que tuvo el Ecuador en el año 1999, debido a la crisis bancaria y el posterior colapso de la moneda nacional.

Tal es la dimensión del colapso económico en EE. UU. que en el último trimestre del año pasado estaba perdiendo 550.000 empleos por mes, pero en febrero de este año la pérdida se aceleró a 650.000 empleos por mes. Desde enero del 2008 hasta febrero de este año, la economía americana ha perdido 4,4 millones de puestos de trabajo y el desempleo ha llegado a 8,1%.

La crisis que se desató en EE. UU. pasó rápidamente a Europa, donde algunos bancos importantes que habían invertido en papeles hipotecarios de EE. UU. tuvieron que recibir garantías estatales, capital fresco estatal o fueron abiertamente nacionalizados. La crisis se concentró en el Reino Unido, donde también había una burbuja especulativa en bienes inmuebles. El frenazo económico se contagió al resto del mundo, por la caída en la demanda de bienes y servicios de Estados Unidos y Europa.

El Fondo Monetario Internacional estima que la banca tendrá pérdidas por hipotecas americanas por USUS\$ 1.400 mil millones, de los cuales no todo se ha castigado aún. Adicionalmente, estima que bancos americanos y europeos reducirán activos por USUS\$ 10 trillones, 15% de su saldo de crédito. La reducción del crédito bancario será del 7,3% en EE. UU., 6,3% en Inglaterra y 4,5% en el resto de Europa.

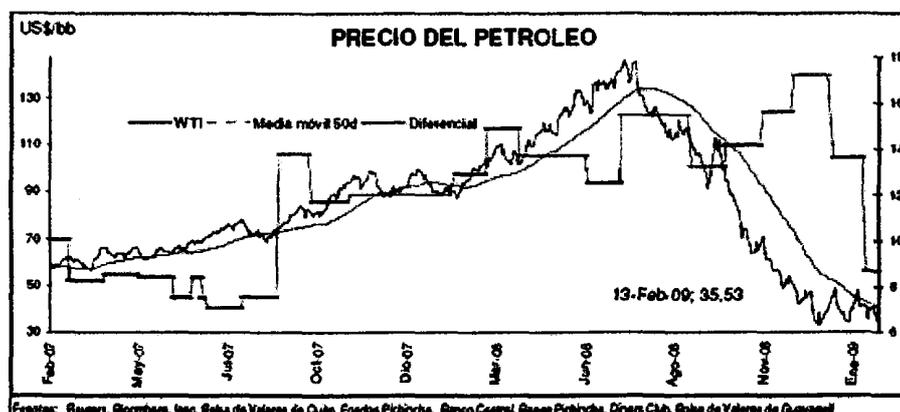
Los analistas estiman los siguientes comportamientos de las principales economías mundiales para el año 2009:

	<u>2008</u>	<u>2009</u>
Crecimiento PIB real mundo (% anual)	3,3%	0,2%
Crecimiento PIB real EE.UU. (% anual)	1,1%	-2,0%
Crecimiento PIB real China (% anual)	9,0%	6,0%
Crecimiento PIB real Brasil (% anual)	5,3%	1,6%
Crecimiento PIB real Colombia (% anual)	2,8%	-1,0%
USD/Euro (fin de año)	1,47	1,35
Brasil Real/USD (fin de año)	2,33	2,37
Colombia Peso/USD (fin de año)	2.234	2.437

Adicionalmente, durante el 2008 los precios de las principales materias primas importadas se mantuvieron altas hasta fines de octubre, producto de la especulación que hubo en las commodities a nivel mundial.

### 1.2. Entorno Nacional<sup>1</sup>.-

En este contexto mundial, se volvió más evidente la desatinada política económica e internacional que ha venido aplicando en forma persistente el Gobierno ecuatoriano. La crisis mundial se transmitió hacia el Ecuador en varias formas: la desaparición de importantes bancos internacionales, redujo de forma inmediata las líneas de crédito para el Ecuador, y encareció otras; la reducida actividad económica llevó a un desplome en el especulativamente alto precio del petróleo, principal exportación del Ecuador; la caída de la demanda en los principales países del mundo trajo una contracción en las exportaciones; y el desempleo en Estados Unidos y Europa causó una caída en las remesas de ecuatorianos que residen en el exterior, remesas que han llegado a superar todos los productos de exportación ecuatorianos con excepción del petróleo.



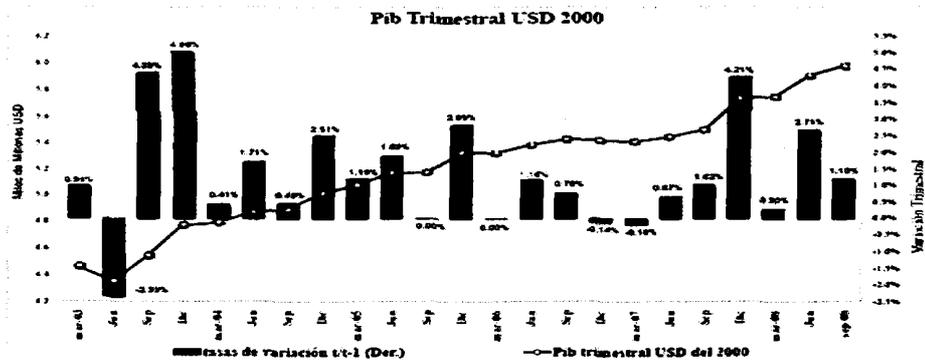
<sup>1</sup> Fuentes: "Información Estadística Mensual", No. 1883, 31 de enero de 2009, Banco Central del Ecuador; y documento del website del Banco Central "Evolución de la Economía Ecuatoriana a Diciembre de 2008", febrero 2009.

La economía ecuatoriana creció en el año 2008 a un ritmo anual real de 5,3%, una tasa de crecimiento alta, superior al promedio de 3,3% para América Latina. Sin embargo, al analizar este crecimiento se encuentran algunas tendencias de preocupación:

- ➔ El crecimiento trimestral fue cayendo de 2,7% en el segundo trimestre, a 1,2% en el tercer trimestre, y con un probable decrecimiento en el cuarto trimestre.
- ➔ El factor crítico en el decrecimiento paulatino de la economía durante el 2008 fue la continua falta de inversión en el sector petrolero, actividad que sufrió una nueva caída de 1% en barriles producidos en relación al año anterior, explicado en gran medida por la caída de 5,5% en la producción en campos en manos privadas.
- ➔ En el 2008 el PIB petrolero decreció por tercer año consecutivo, en esta ocasión contrayéndose al 7,2% anual.
- ➔ El PIB no petrolero creció a un alto ritmo anual de 6,7%, pero la fuente principal de ese crecimiento fue la construcción de obras públicas.

## Sector Real

### PRODUCTO INTERNO BRUTO



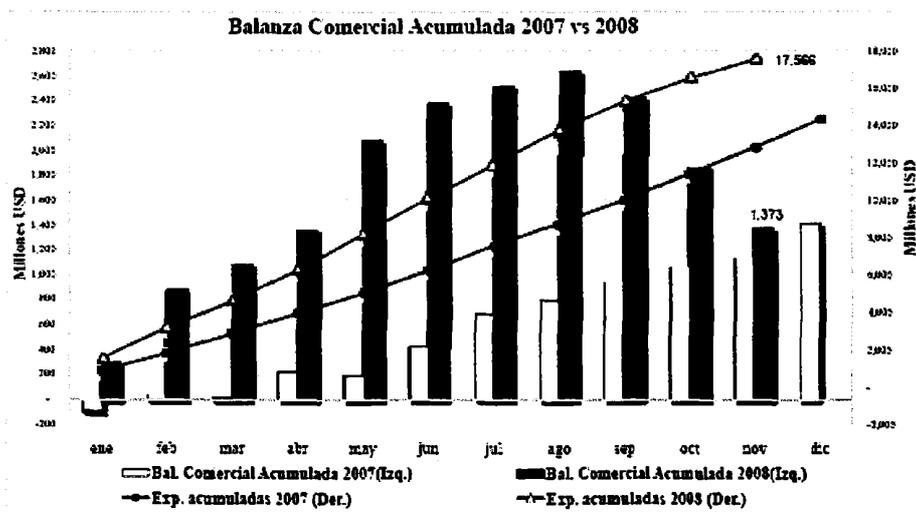
PRODUCTO INTERNO BRUTO	2007 (p)	2008 (prev)
Tasa de variación anual (USD 2000)	2,49%	5,32%
PIB (millones USD 2000)	22.090	23.264
PIB per cápita (USD 2000)	1.624	1.685
PIB (millones USD corrientes)	45.789	52.572
PIB per cápita (USD corrientes)	3.366	3.808

Durante el 2008, el Ecuador llegó a exportar US\$ 18.500 millones, una cifra históricamente alta y casi un 30% por sobre el año anterior. El 83% de ese valor (US\$ 11.700 millones) corresponde a exportaciones petroleras, que crecieron 40%. El precio promedio del barril exportado por el Ecuador subió bruscamente de US\$ 60 en el 2007 a US\$ 83 en el 2008. Sin embargo, cabe resaltar que la implsión de precios internacionales del petróleo ubicó el precio promedio para el barril exportado desde Ecuador en US\$ 26 a diciembre del 2008.

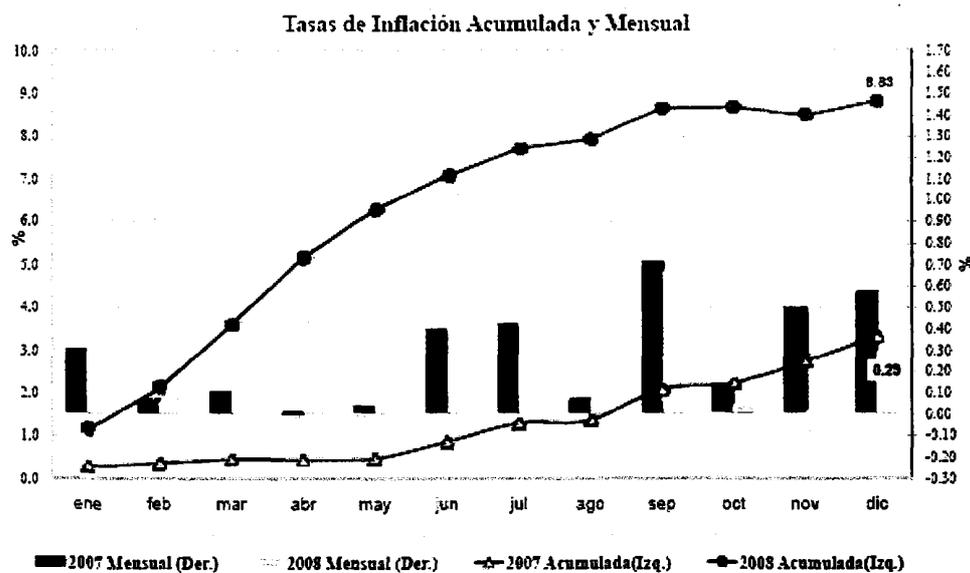
Lamentablemente, en lugar de ahorrar estos excedentes históricos de exportación, el Gobierno decidió gastar en obra pública, con una mano suelta que bordeó en malgastar. El alto gasto fiscal llevó a que se elevaran las importaciones, a un ritmo de 36%, más alto que el crecimiento de las exportaciones. Las importaciones para el año llegaron a US\$ 17.600 millones, lo cual causó que la balanza comercial se reduzca del año anterior, llegando a un saldo positivo de apenas US\$ 880 millones. Es más, los últimos cuatro meses del año arrojaron déficit comercial cada uno, lo cual llevó al Gobierno a adoptar límites a las importaciones de consumo.

## Sector Externo

### BALANZA COMERCIAL



Para finalizar, cabe mencionar que otro indicador importante en la economía, el índice de precios al consumidor, también terminó al alza, debido al impacto de la inflación importada, esencialmente por los incrementos mundiales en los insumos agrícolas como maíz, soya y harina, como por el ya mencionado incremento acelerado en el gasto fiscal. Al finalizar el año 2007 la inflación de precios llegó al 3,3%, mayor al índice de los dos años anteriores; ese índice casi se triplicó para el 2008, terminando en diciembre al 8,8%. Estos altos niveles de inflación de precios le restan competitividad a la producción ecuatoriana, pues la inflación de países con que comercializamos, es sustancialmente menor.



### 1.3. Perspectivas para el 2009.-

El Ecuador enfrenta un año duro, como consecuencia del entorno de la economía mundial así como del entorno nacional donde el Gobierno ejecutó políticas insostenibles. En este año el Gobierno deberá financiar el doble déficit de la caja fiscal (aproximadamente US\$ 3.500 millones) y la balanza de pagos (aproximadamente US\$ 3.100 millones)<sup>2</sup>, ardua tarea cuando ha rechazado el apoyo del Fondo Monetario Internacional (FMI), expulsó al Representante del Banco Mundial, unilateralmente decidió no pagar dos tramos de la deuda externa y ejecutó políticas que desincentivaron la inversión en el crítico sector petrolero del país. Sin embargo, no creemos que el Gobierno desee romper con el modelo monetario de la dolarización, so pena de que se le castigue políticamente, por lo que deberá tomar medidas de ajuste en importaciones, en la remisión de capitales al exterior y buscar un acercamiento con el FMI.

No cabe duda que la economía ecuatoriana tendrá un crecimiento económico más lento en el 2009, debido principalmente a la falta de dinamia que habrá en los dos motores principales: el sector petrolero, cuyos precios de exportación han bajado sustancialmente; y el gasto público, que en este año se ha quedado sin los altísimos ingresos del petróleo. Estimaciones del crecimiento económico de este año van desde un decrecimiento del 3,2% anual<sup>3</sup>, a un crecimiento al 3,2% anual<sup>4</sup>.

<sup>2</sup> Fuente: Presentación "A Dónde Va la Economía Ecuatoriana", Dr. Pablo Lucio-Paredes, febrero de 2009.

<sup>3</sup> Economist Intelligence Unit, Monthly Report, Ecuador, February 2009.

<sup>4</sup> Información Estadística Mensual, No. 1883, enero 31 de 2009, Banco Central del Ecuador.

Las perspectivas para el presente año son poco alentadoras principalmente por debido a los bajos precios del petróleo, y a la contracción de la demanda internacional, lo cual repercute directamente en los productos de exportación ecuatorianos.

Para el 2009 existe una gran incertidumbre en relación al precio del petróleo, el cual se verá afectado por la recesión de las economías Norteamericana y de Europa. Por otro lado el mercado de futuros proyecta que los precios se mantengan en el rango de US\$40/b y \$50/b para el 2009, lo cual implicaría una caída del -59%<sup>5</sup>

Las variables económicas que estamos usando este año son las siguientes<sup>6</sup>:

	<u>2008</u>	<u>2009</u>
Crecimiento Real PIB (% anual)	5,3%	2,0%
Crecimiento Real del PIB No Petrolero (% anual)	4,9%	3,0%
Inflación (fin de diciembre, % anual)	8,8%	7,0%
Salario real (promedio; base ene-dic 2004)	116	118

Por otro lado, el año inicia con una fuerte campaña política por parte del Gobierno, buscando reafirmar la reelección. Dentro de este contexto, la falta de medidas anti-populares se hacen sentir, agravando aún más la situación de liquidez del país.

El riesgo que se tiene de enfrentar una desdolarización es latente, a pesar de los esfuerzos del Gobierno por evitar ese proceso, mediante la inyección de liquidez, ya sea a través de la obtención de préstamos de organismo internacionales, o a través de la recompra de créditos hipotecarios al sistema financiero.

Lo expuesto nos lleva a concluir que la desdolarización durante el año 2009 es un escenario a ser considerado, se hace indispensable el mantener flujos de caja positivos, con altos niveles de liquidez, se debe consolidar el balance de la Compañía mediante la optimización de recursos, la reducción de gastos, y analizar la posibilidad de ahorro de recursos en el exterior, previniendo una pérdida por devaluación de la moneda.

#### **1.4. Como enfrenta la crisis el Gobierno, principales medidas**

##### **a) Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera**

La Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera fue aprobada por la Asamblea Nacional el 11/12/2008. Los aspectos más relevantes de la Ley son:

- Creación del Fondo de Liquidez

<sup>5</sup> Análisis semanal; "Sin política comercial" Marzo 12, 2009.

<sup>6</sup> Fuentes: Cifras Estimadas de Multienlace, Quito; "Análisis de Coyuntura. Cuarto Trimestre 2008", Multienlace; "Country Report for Ecuador, February 2009", Economist Intelligence Unit, New York; "Información Estadística Mensual" No. 1883 del 31 de enero de 2009, del Banco Central del Ecuador; Cifras Estimadas de Dr. Pablo Lucio-Paredes, febrero de 2009.

- Control de costos por servicios
- Seguro de depósitos

La Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (LGISF) ya preveía la constitución de un fondo de reserva legal que ascienda al menos al 50% del capital suscrito y pagado (progresivamente), lo que se cambia con esta Nueva Ley es la administración de dicho fondo de manos de las instituciones privadas a través de un fideicomiso, a manos de la Superintendencia de Bancos en un fideicomiso administrado por el Banco Central del Ecuador.

En la LGISF se establecía la prohibición de que el fondo reciba recursos del Estado, y de que los recursos del fondo sean invertidos en títulos del Estado o en instituciones públicas. Esta prohibición quedó eliminada con la Nueva Ley (Art. 1), y la misma no establece una prohibición expresa, solamente reza que los recursos deberán invertirse observando principios de seguridad, liquidez, diversificación y rentabilidad y que cuenten con una calificación equivalente a AA o superior, enmarcadas en las políticas de inversión aprobadas por el Directorio del Fondo. A su vez, indica que este Directorio estará conformado por 4 miembros del sector público (Superintendente de Bancos, G.G. Banco Central, Representante Junta Bancaria y Delegado del Presidente) y 2 representantes de instituciones financieras privadas. La conformación del Directorio del Fondo de liquidez tal como está planteada, deja demasiada discrecionalidad para que el Gobierno de turno establezca los criterios de inversión del Fondo de Liquidez de acuerdo a intereses políticos.

El hecho de que el Estado pase a tomar el control de buena parte del manejo de la liquidez de los bancos, no garantiza que ésta se incrementará o mejorará. Los recursos del fondo de liquidez son de origen privado, de personas naturales y jurídicas que en los últimos años han recuperado la confianza en el sistema financiero.

En los últimos años la independencia de la regulación del sistema financiero ha permitido que los bancos tengan indicadores positivos de liquidez y solvencia, la intermediación financiera se ha incrementado, los depósitos y la cartera de créditos han aumentado. En la nueva ley se establece que las tarifas se sujetarán a las determinadas trimestralmente por la Junta Bancaria conforme a la normativa que ésta establezca.

Es necesario que la metodología para la regulación de los costos se elabore con criterios técnicos. Si se aplica la misma metodología que hasta diciembre se aplicó a las tasas de interés de los diferentes segmentos (en diciembre se suspendió la reducción por efectos de la crisis económica mundial), se corre el riesgo de que los bancos recorten los servicios o reduzcan su margen

Las medidas tomadas por el Gobierno para evitar una eventual crisis de liquidez son contradictorias. La Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera no garantiza un crecimiento o mejoramiento de la liquidez, puesto que su manejo estará supeditado al Gobierno y de manera discrecional. La Ley se presenta en un contexto sumamente difícil para el Ecuador. La actual situación de la banca privada es buena, pero se corre el riesgo de una drástica reducción de la liquidez por los efectos de las medidas adoptadas por el Gobierno como el ISD y el impuesto a los activos en el exterior.

El Gobierno ha tomado algunas políticas para evitar una eventual crisis de liquidez, pero hay medidas contradictorias que podrían agravar la situación:

- Incremento del ISD (impuesto a la salida de capitales) a 1% y eliminación de excepciones, que solamente por concepto de importación de materias primas y bienes de capital representa \$65 MM que deberá pagar el sector productivo.
- Los incentivos para la capitalización de los bancos en realidad no son incentivos, (puesto que constituyen un impuesto a los activos en el exterior), gran parte de estos recursos respalda la liquidez de los bancos, su aplicación podría reducir las utilidades y esto se reflejará en un menor nivel de crédito.
- Declaración de moratoria (default) de la deuda externa: La declaración de moratoria incrementa el riesgo país y esto afecta a varias instituciones privadas y empresas que se fondean de créditos en el exterior.
- Los Bancos privados mantienen \$610 MM de obligaciones con el exterior (líneas de crédito), lo que equivale al 7% de su cartera total de créditos.
- El volumen de créditos entregados por la banca privada extranjera en el país es de \$833 MM, de los cuales \$ 465MM, el 56% corresponden a la industria manufacturera.

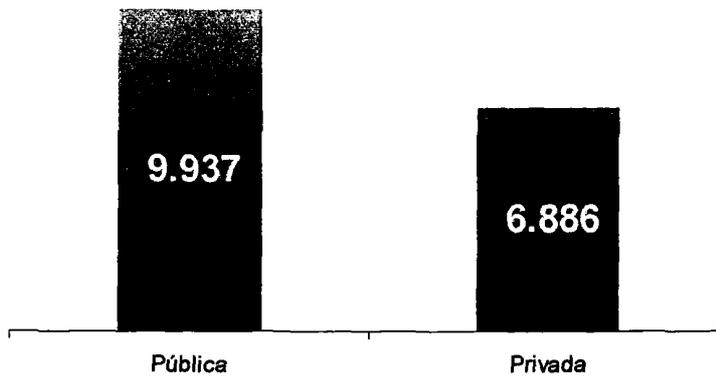
Ante las amenazas de la moratoria de la deuda externa, el riesgo país del Ecuador se ubicó en 3.543 puntos al inicio de diciembre, el más alto de A.L (promedio 759 puntos), con la declaratoria oficial de default, el indicador debería ser estar por sobre los 4.000 puntos. Cada 100 puntos de este indicador representa 1% de incremento sobre el rendimiento de los bonos del tesoro de EEUU (que actualmente es de 1%). Si el Gobierno recurriera a créditos del exterior a través de la emisión de bonos, tendría que pagar una tasa de interés de 36%-40%.

El riesgo país repercute también sobre las líneas de crédito que las empresas e instituciones financieras consiguen en el exterior, encareciéndolas y limitándolas.

La deuda externa del Ecuador se redujo 6,6% en el último año y el saldo a oct-08 alcanzó \$ 9.937 MM, equivalente al 20,5% del PIB.

El sector privado mantiene una deuda de \$6.886 MM con el exterior a oct-08 y esta se incrementó 0,7% frente al año anterior.

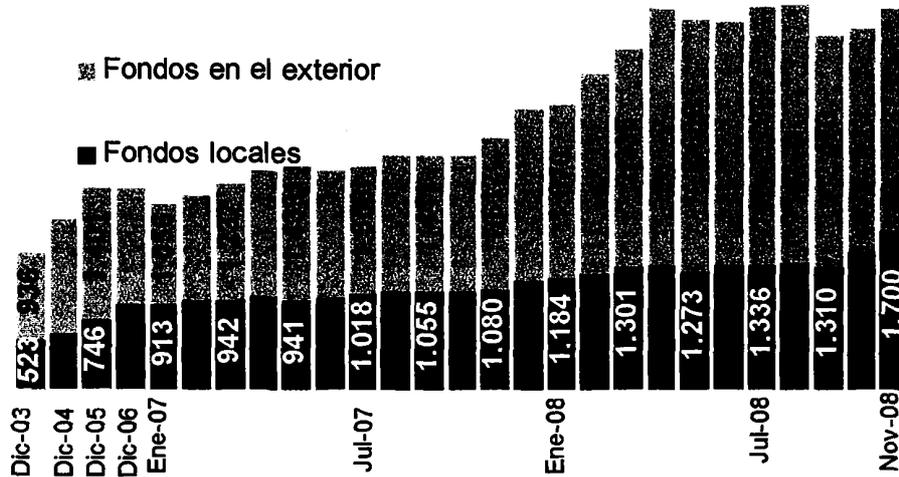
**Saldos de la deuda externa oct-08 -US\$ MM-**



Al no existir prestamista de última instancia, desde la dolarización los bancos han tenido que manejar su liquidez con mayor prudencia. Para reducir el riesgo global, los bancos han diversificado su cartera y parte de sus fondos disponibles en varios instrumentos financieros en el exterior.

Los fondos de los bancos privados en el exterior han mostrado un aumento acorde con el crecimiento de las obligaciones con el público y la cartera de créditos. Entre 2003 y 2008 estos fondos crecieron 154%, paralelamente la cartera de créditos creció 197% y los depósitos 157%. La proporción de los fondos en el exterior sobre el total de fondos disponibles ha sido en promedio 61%, esto ha permitido mantener una buena situación de liquidez; la relación entre depósitos a la vista y el total de fondos disponibles ha sido en promedio 41% con un incremento en los últimos meses del 2008<sup>7</sup>.

**Fondos disponibles bancos privados -US\$ MM-**

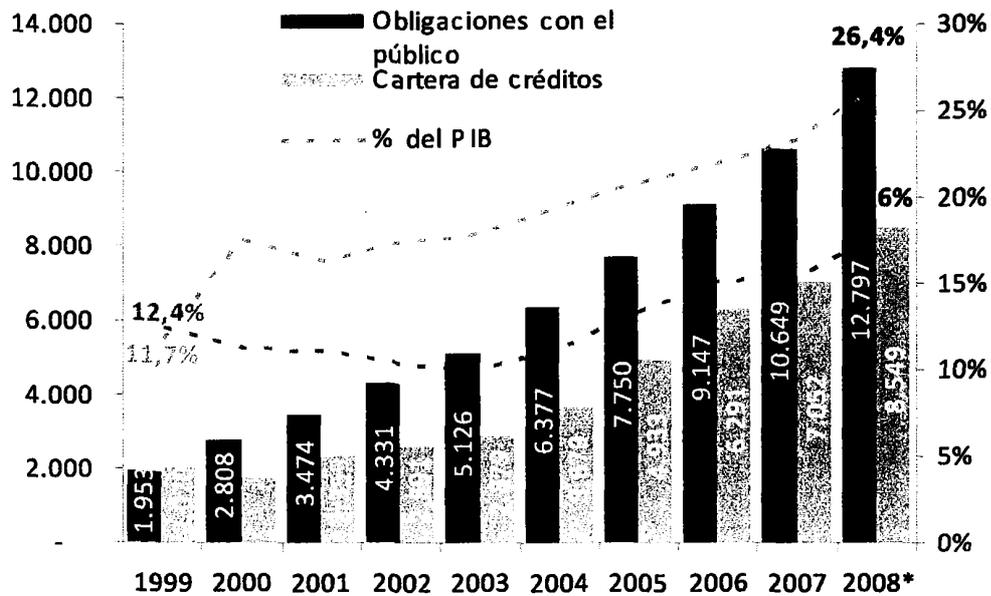


<sup>7</sup> Fuente: Superintendencia de Compañías.

Las obligaciones con el público (depósitos) de la banca privada pasaron de \$1.953 MM en 1999 a \$12.797 MM en 2008, con una tasa de crecimiento anual de 23,5%. En términos del PIB los pasaron a representar del 11,7% del PIB al 26,4% del PIB en el mismo período. En cuanto a la cartera de créditos, esta se incrementó de \$2.070 MM en 1999 a \$8.549 MM en 2008. En términos del PIB el salto fue del 12,4% al 17,6%. La morosidad de la cartera de créditos se ha reducido de 11,4% en 1999 a 1,2% en 2008.

La relación de las reservas sobre el capital pagado pasó de 4% en 1999 a 23% en 2008.

Actualmente la relación entre fondos disponibles sobre depósitos de corto plazo es de 44%, la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) es del 25%.



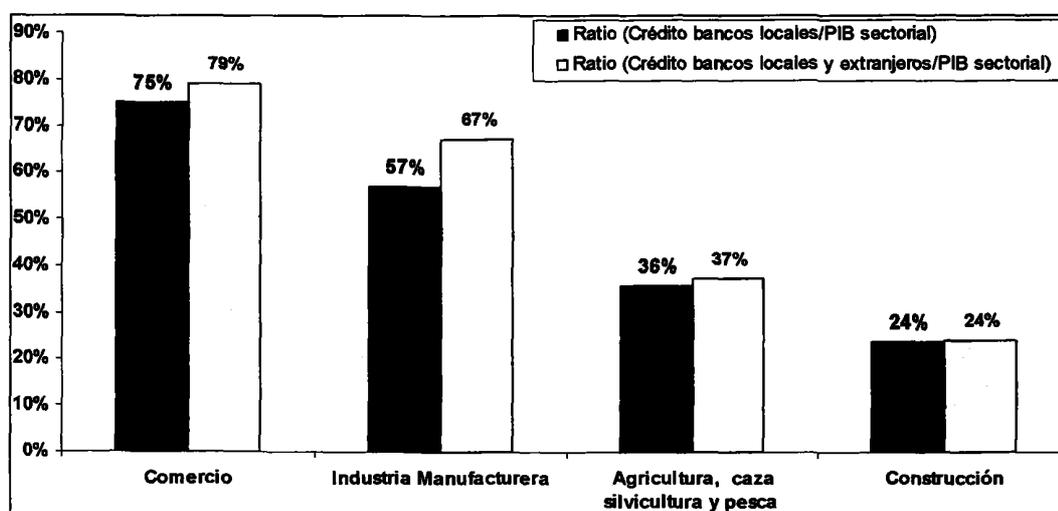
Es importante el mantener la liquidez del sistema financiero ya que se crea un entorno favorable para el crecimiento de la cartera de créditos de los bancos. La buena salud del sistema financiero es sumamente importante para el sector productivo debido a que esta permite el acceso al crédito para capital de trabajo, compra de materias primas, insumos y bienes de capital, nuevas inversiones y expansión de proyectos existentes.

La importancia de contar con financiamiento para el sector productivo se evidencia en la información publicada por la Superintendencia de Bancos y Seguros, en la cual se observa que del volumen de créditos entregados por la banca nacional en los 11 primeros meses del año alcanzó (\$12.098 millones), un 38% estuvieron destinados a "Comercio, restaurantes y hoteles", un 22% a la industria manufacturera, un 10% a construcción, y un 9% a agricultura<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Fuente: Superintendencia de Compañías.

**Volumen de crédito por sector económico (Bancos Nacionales)**  
-en millones de dólares-

Período	Ene-07 / Nov-07	Ene-08 / Nov-08	Variación	
			en MM	en %
Comercio restaurantes y hoteles	3.472	4.629	1.156	33%
Industria manufacturera	1.600	2.616	1.016	63%
Construcción	591	1.254	663	112%
Agricultura caza silvicultura y pesca	768	1.047	278	36%
Servicios comunales sociales y personales	776	1.039	263	34%
Establecimientos financieros seguros servicios prestados a empresas	728	887	159	22%
Transporte almacenamiento y comunicaciones	343	445	102	30%
Explotación de minas y canteras	53	132	79	149%
Electricidad gas y agua	21	26	6	28%
Personas naturales	28	23	-5	-17%
<b>Total</b>	<b>8.380</b>	<b>12.098</b>	<b>3.717</b>	<b>44%</b>



**b) Restricción a las importaciones**

En el 2008 las importaciones FOB alcanzaron la cifra de US\$ 17,6 millardos, lo cual representa un incremento del 36,4% con respecto a su valor en el 2007, y el mayor incremento experimentado en los últimos 5 años. De manera simultánea el excedente de la balanza comercial disminuyó aceleradamente, registrando un déficit acumulado en el periodo Sep /Dic 2008 de -US\$1,7 millardos<sup>9</sup>.

Una de las mayores preocupaciones por parte del Gobierno del Presidente Correa fue la de tomar medidas correctivas que prevengan alcanzar niveles negativos de alrededor de - US\$ 3,4 millardos de déficit de la balanza comercial. Con estas cifras se justificó la necesidad de restringir las importaciones, mediante recargos arancelarios, salvaguardia por balanza de pagos, normas técnicas y prohibiciones directas.

<sup>9</sup> Fuente; Análisis semanal, "Restricción a las importaciones", Febrero 07, 2009. Walter Spurrier..

El Gobierno ha establecido medidas que frenen las importaciones y las reduzcan en un 65% con respecto al año 2008. Con este objetivo el pasado 19 de Enero se publica la resolución No. 466 en la cual se establece el incremento de aranceles y el establecimiento de cupos para la importación de más de 5 mil partidas.

Para Ayasa, este decreto implica el implementar un arancel del 35% para la importación de los vehículos de la marca Renault, así como el establecimiento de un cupo de importación para las dos marcas.

Dentro de este entorno, la alta administración ha realizado una serie de negociaciones con las fábricas a niveles de precios y condiciones que permitan administrar estas condiciones. Se han realizado varios escenarios que permitan a la compañía proyectar resultados positivos e incrementales para el año 2009.

## 2. SECTOR AUTOMOTRIZ 2008, AYASA 2008

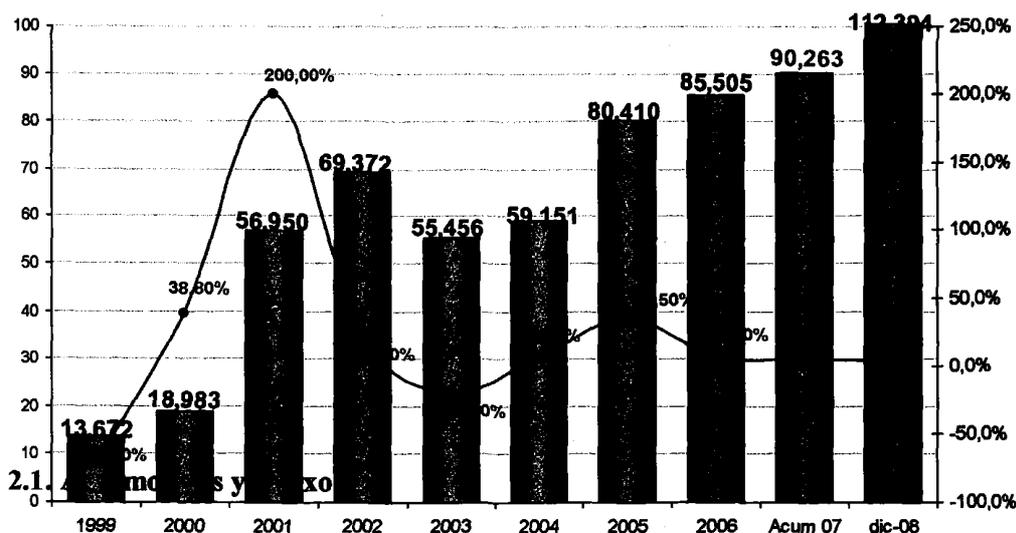
El mercado automotriz durante el 2009 creció 24% en relación al 2007, alcanzando 112,355 unidades.

Contrariamente a las perspectivas esperadas a inicios de año, estos resultados obedecen a la reacción de las empresas que conforman el sector automotriz, a las medidas tomadas por el Gobierno, así como el apoyo por parte del sector financiero con el financiamiento para la compra de vehículos.

El año 2008 inicia con la imposición de un incremento del ICE por parte del Gobierno (Impuesto a los Consumos Especiales), favoreciendo la comercialización de vehículos de menos de 30.000 USD y limitando la venta de vehículos de lujo. El mercado automotriz reaccionó a estas medidas adaptando el mix de productos ofertado, enfocándose principalmente en el segmento de vehículos de costo inferior a los US\$ 30 mil dólares.

Adicionalmente, el Gobierno impulsó la venta de vehículos exonerados para trabajo, taxis, camionetas y furgonetas.

Los bancos facilitaron el crédito para vehículos a lo largo del año con planes de financiamiento acordes a la situación del mercado.

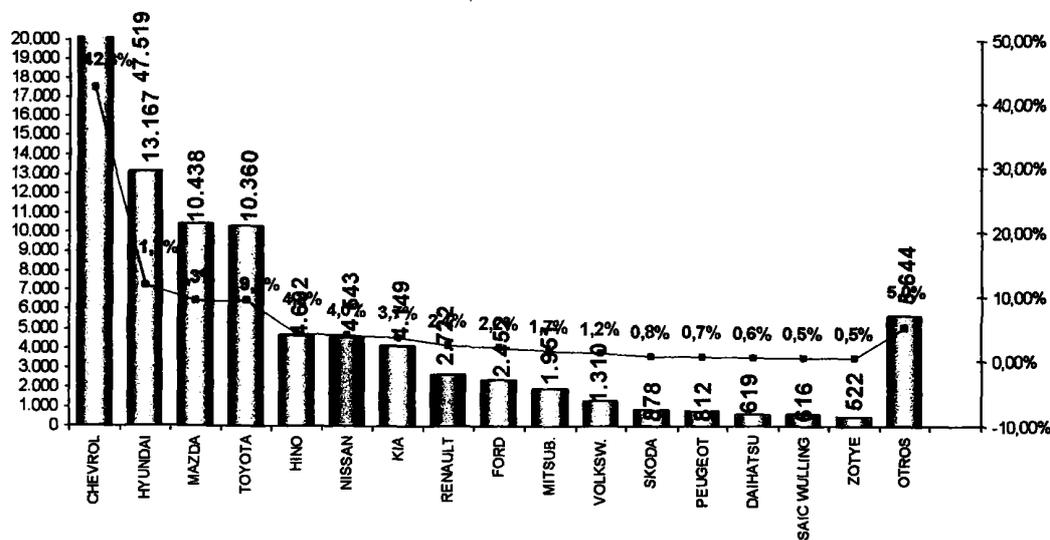


Las ventas acumuladas de Enero a Diciembre del 2008 posicionan a nuestras marcas entre las 10 marcas más vendidas. Nissan con 4,543 unidades y Renault con 2,722 unidades. La participación de mercado alcanzada entre las dos marcas fue del 6,5%.

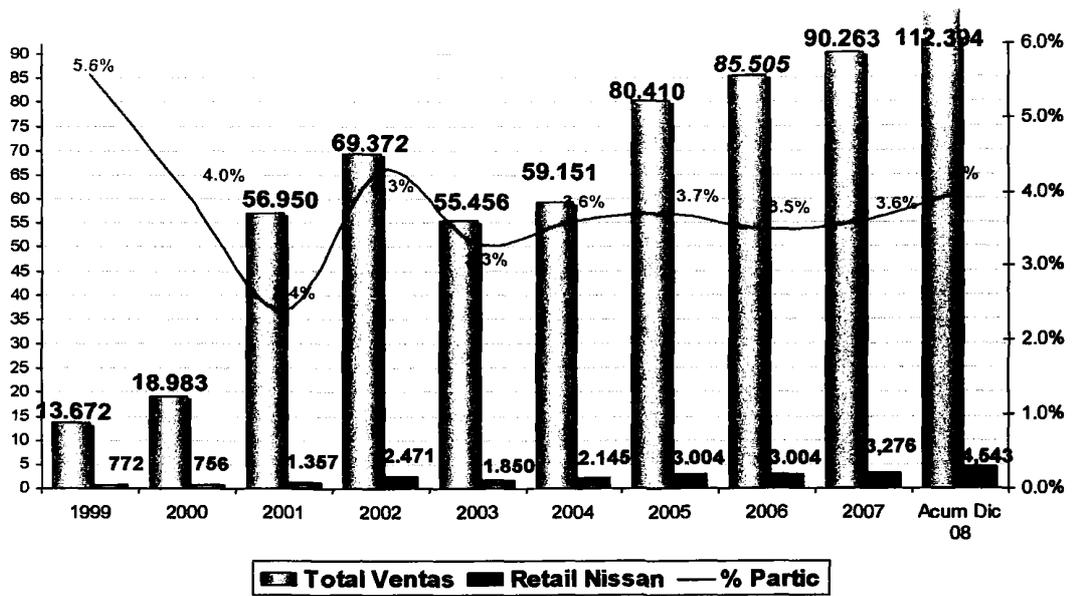
MARCAS / TOTAL PAIS	ACUMULADO Ene-Dic 2008 Vs En-Dic 2007										
	ACUM. 2007	% Acu	Dic. 08	% Part	ACUM. 2008	% Acu	Acum Dic 08	Share Acum 08	RAZON VOLUMEN y % Acum 08	Var. %	Var. Share
CHEVROLET	36.174	40,1%	4.328	41,6%	47.619	42,3%	38.174	40,1%	11.346	31,4%	2,2%
HYUNDAI	9.951	11,0%	1.300	12,6%	13.167	11,7%	9.951	11,0%	3.216	32,3%	0,7%
MAZDA	8.918	9,9%	932	8,9%	10.438	9,3%	8.918	9,9%	1.620	17,0%	-0,6%
TOYOTA	7.848	8,7%	928	8,9%	10.360	9,2%	7.848	8,7%	2.612	32,0%	0,6%
HINO	3.309	3,7%	420	4,0%	4.692	4,2%	3.309	3,7%	1.383	41,8%	0,6%
NISSAN	3.276	3,6%	491	4,7%	4.643	4,0%	3.276	3,6%	1.267	38,7%	0,4%
KIA	2.867	3,2%	407	3,9%	4.149	3,7%	2.867	3,2%	1.282	44,7%	0,6%
RENAULT	2.160	2,4%	260	2,4%	2.722	2,4%	2.160	2,4%	672	28,6%	0,0%
FORD	3.664	3,9%	336	3,2%	2.462	2,2%	3.664	3,9%	-1.102	-31,0%	-1,8%
MITSUBISHI	2.926	3,2%	204	2,0%	1.961	1,7%	2.926	3,2%	-974	-33,3%	-1,6%
VOLKSWAGEN	1.316	1,5%	166	1,6%	1.310	1,2%	1.316	1,5%	-6	-0,4%	-0,3%
SKODA	861	0,9%	63	0,6%	878	0,8%	861	0,9%	27	3,2%	-0,2%
PEUGEOT	1.111	1,2%	66	0,6%	812	0,7%	1.111	1,2%	-299	-28,9%	-0,6%
DAIHATSU	801	0,9%	69	0,6%	619	0,6%	801	0,9%	-182	-22,7%	-0,3%
<b>NUEVO TOTAL MERCADO</b>	<b>90.263</b>	<b>100,0%</b>	<b>10.429</b>		<b>112.394</b>	<b>100,0%</b>	<b>90.263</b>	<b>100,0%</b>	<b>22.131</b>	<b>24,5%</b>	<b>0,0%</b>
					8.368		7.622				

Industria	En-Dic 08	En-Dic 07	Var Und	Var %
	112.394	90.263	22.131	24,5%

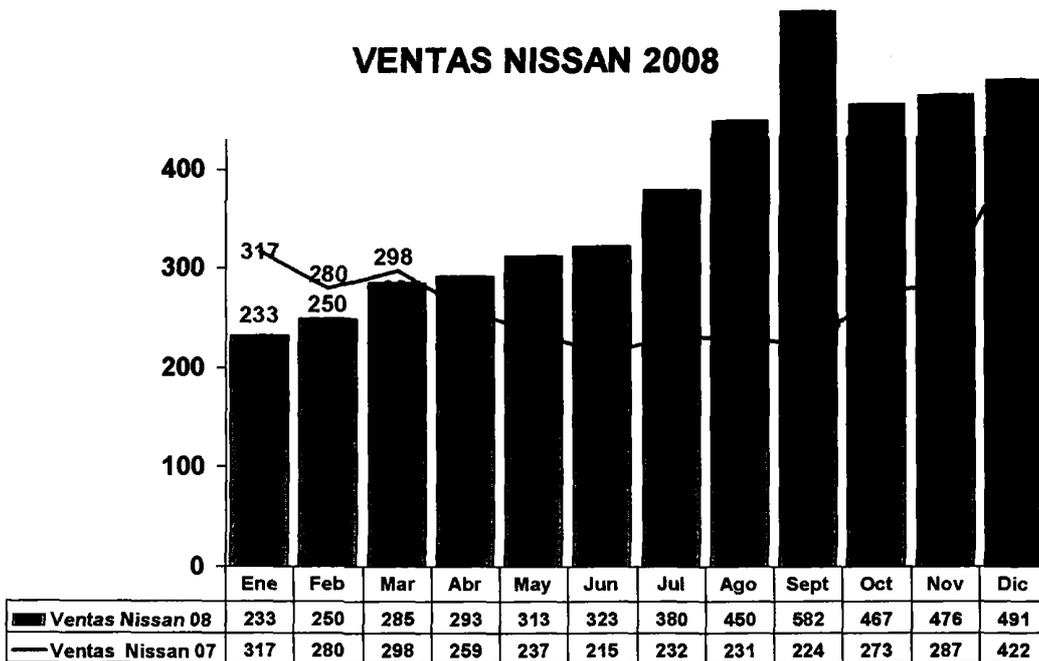
7,265 unid. o 6,5%



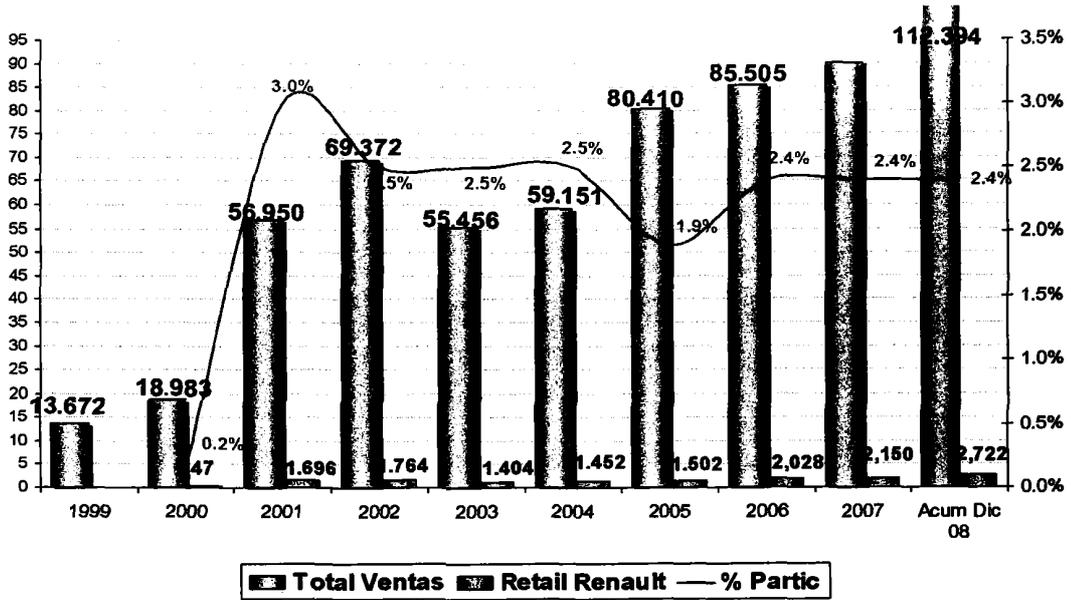
## VENTAS HISTORICAS DE NISSAN A DICIEMBRE 2008



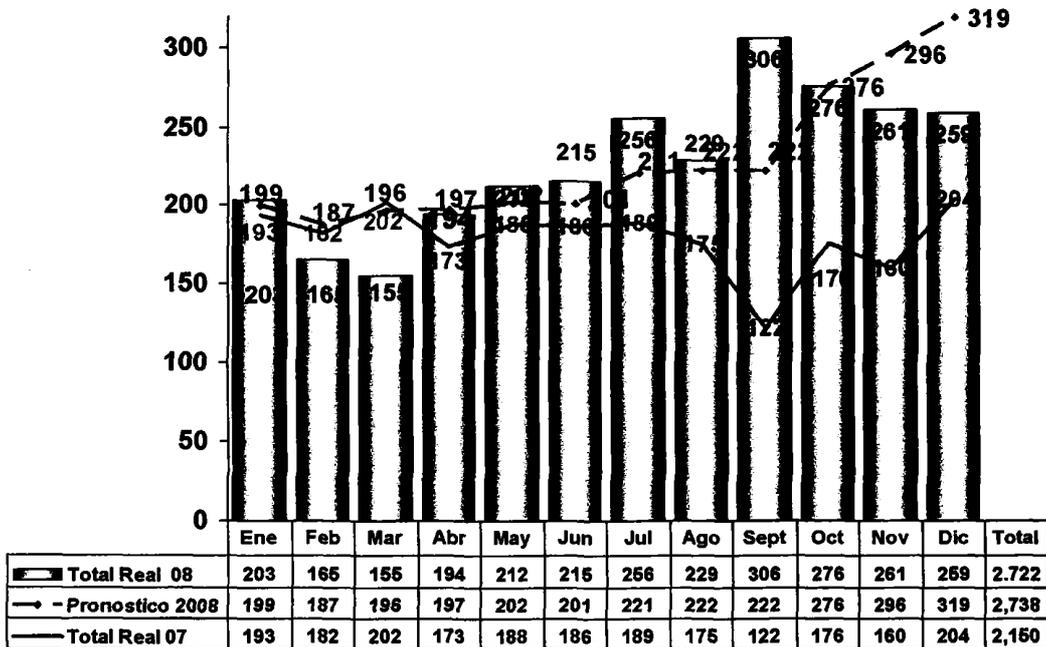
## VENTAS NISSAN 2008



## VENTAS HISTORICAS DE RENAULT A DICIEMBRE 2008



## VENTAS RENAULT 2008



### 3. AYASA EN EL 2008.-

### 3.1. Cumplimiento de los objetivos y presupuesto

#### a) *Objetivos comerciales*

Durante el 2008, se alcanzaron ventas por US\$ 116,6 millones; Automotores y Anexos S.A. experimentó un crecimiento total del 18% en relación al 2007, los ejes de crecimiento que fundamentan estos resultados son:

- Definición de productos pilares, Sentra, Tiida, Xtrail, Frontier, Logan, Sandero
- Implementación de políticas de marca,
- Control de la calidad de servicio en la venta,
- El cambio de estructura comercial (retail, wholesale),
- La ampliación de la red,
- La reorganización comercial (Comités comerciales y de mercadeo, Jefes de marca separados, estructura comercial mixta Retail y Wholesale, estructura de marketing por marca), y
- La estructuración de la información (nuevo sistema integrado, base estadística de mercado).

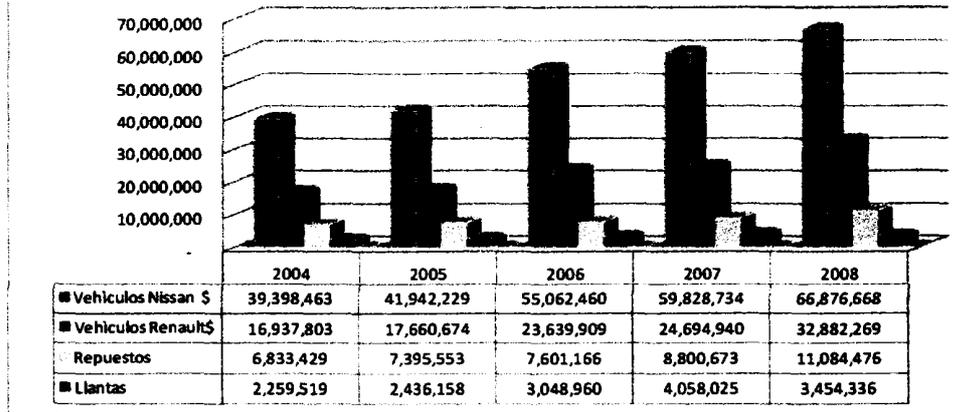
Entre las dos marcas Automotores y Anexos llega al 6,50% de participación de mercado, colocando 7,265 unidades del total de mercado nacional que fue de 112,394 unidades.

En Nissan, se concentró el portafolio en los productos con mayor potencial; los 4 pilares, al final del año Nissan creció 38% a 4543 unidades y obtuvo 4% de share

- **Sentra:**  
Venta para uso particular y para trabajo destacando su durabilidad: "Más de 400.000 kilómetros, comprobados" Hubo una venta extraordinaria de Sentra Mitik para taxis.
- **Tiida:**  
Renovó la imagen de la marca con la campaña Nissan Tiida, tu propio SPAcio
- **Frontier:**  
Nuevas versiones de origen mexicano en cabina simple y doble, a gasolina y diesel y 4x2 y 4x4 que reemplazaron a la tradicional Pick-Up. Se utilizó la campaña "Trabaja día y noche, siempre".
- **X-trail:**  
En abril se realizó el lanzamiento de la versión X-treme.  
A partir de Agosto se introdujo nuevamente la versión classic producto del programa "elongation" de la fábrica. Se utilizó la campaña "Siente la emoción de vivir".

En Renault, se concentró el portafolio en Logan y para finales de año Sandero, generando un crecimiento de la marca del 27% a 2,72 unidades, obteniendo el 2,5% de participación de mercado.

### Ventas historicas



Durante el año 2008 Automotores y Anexos S.A. ha cumplido con las expectativas previstas para este ejercicio, en sus cinco líneas de negocios tales como Vehículos Nuevos Nissan y Renault, Repuestos, Talleres, Llantas y Aditivos y Lubricantes.

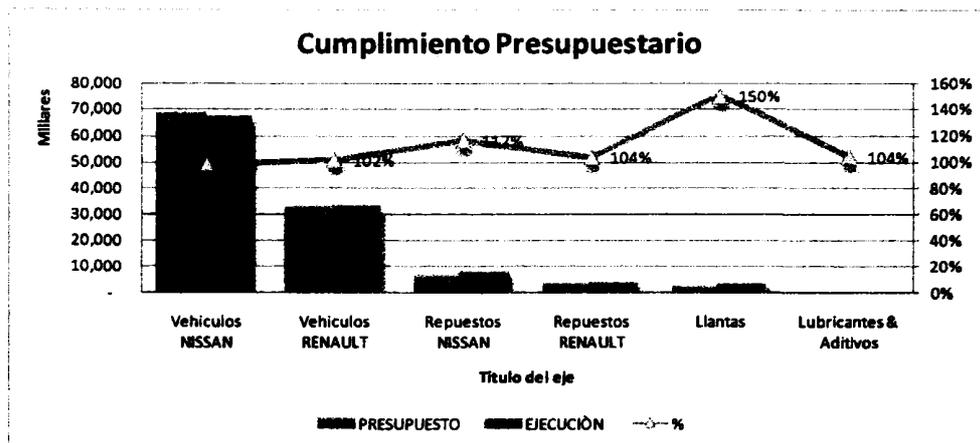
#### b) Cumplimiento de presupuesto

Durante el 2008 AYASA cumplió y sobrepasó el presupuesto establecido a inicios de año, cumpliendo con un 102% del presupuesto.

Cada una de las líneas de negocios cumplió el presupuesto establecido, debe señalarse que Vehículos Nissan llega al 99% debido a la falta de producto del primer semestre.

#### CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO 2008

LINEA NEGOCIO	PRESUPUESTO	EJECUCIÓN	%
Vehículos NISSAN	67,873,695	66,881,160	99%
Vehículos RENAULT	32,350,932	32,897,776	102%
Repuestos NISSAN	6,498,023	7,586,010	117%
Repuestos RENAULT	3,366,163	3,488,466	104%
Llantas	2,295,394	3,454,336	150%
Lubricantes & Aditivos	398,538	413,236	104%
<b>TOTAL</b>	<b>112,780,746</b>	<b>114,710,984</b>	<b>102%</b>



El promedio de ventas netas mensuales durante el 2008, incluyendo el rubro de Otros Ingresos Operacionales se ubicó en US\$ 9'549,229 que comparadas con el año 2005 que fue de US \$ 7'474.965 demuestra un crecimiento en ventas mensuales de 28 %.

El promedio mensual de ventas por línea de negocio:

Vehiculos - NISSAN	\$ 5,571,763.34
Vehiculos - RENAULT	\$ 2,741,481.34
Repuestos - NISSAN	\$ 632,167.47
Repuestos - RENAULT	\$ 291,538.87
Llantas	\$ 287,861.34
Lubricantes y Aditivos	\$ 34,436.33
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 9,559,248.69</b>

#### c) Evolución 45

El proyecto Evolución 45 fue concebido a mediados del año 2007, el propósito sería dotar a Automotores y Anexos de las bases tecnológicas y organizativas que nos permitan proyectarnos hacia el futuro de una manera eficiente e integrada.

Luego de un proceso de selección, en Diciembre de 2007 se firma el respectivo contrato y se arranca el proyecto en Enero de 2008 con la planificación respectiva y la fase de arquitectura del sistema se la realiza con los usuarios líderes de cada línea de negocio. Llega la etapa de certificación, etapa importante para comprobar el funcionamiento del sistema, luego de lo cual se realiza una capacitación integral culminando con la certificación de los usuarios.

El 4 de Agosto iniciamos las operaciones a nivel nacional consiguiendo un sistema integrado que cubre las diferentes líneas de negocio de la empresa y que sirven de base para llegar a la visión estratégica de Automotores y Anexos.

***d) Relaciones con las Fábricas***

Las relaciones comerciales con Nissan Motor Company y Nissan Mexicana S.A. de C.V., han continuado manejándose en los mejores términos, lo cual garantiza los resultados comerciales en los próximos años. De igual forma debemos manifestar que la relación con el equipo comercial y de servicios de Renault continúa llevándose en términos de eficiencia y profesionalismo; con el equipo de Pirelli por cuestiones políticas internas de Venezuela, se ha limitado las compras provenientes de dicho país, por lo que, para mitigar el problema, se buscó otros proveedores y para el 2008 se ha empezado a trabajar con Michellin. CYCLO continúa en proceso de consolidación habiendo sido reconocidos por parte de la Casa Matriz como una de las empresas con mayor crecimiento comercial en el área.

***e) Nuevo punto Carlos Julio Arosemena***

Se hizo un contrato de arrendamiento del local ubicado en Carlos Julio Arosemena por 10 años al ISFA, local en el que se instalará el nuevo taller de latonería adquirió el terreno que integra el Patio de Ventas de la Avenida Orellana con el edificio de la Matriz de la empresa, con lo cual se está resolviendo un problema de limitación de parqueaderos para clientes y se tiene planificado construir también en esa área un taller rápido para clientes con lo que se ampliará el área de servicio posventa de la empresa.

***f) Crecimiento de la red de distribución***

Se continuó el proceso de crecimiento de la red de distribución de vehículos Nissan y Renault, para lo cual se firmaron convenios de distribución con las empresas Fatosla en Santo Domingo y Autodelta en Quito. Además se abrió un nuevo punto de distribución de vehículos en Ciudad Deportiva en la ciudad de Quito.

***g) Políticas de fábrica***

Todas las áreas operativas de la empresa están aplicando las herramientas de administración y control de operaciones para el manejo de empresas comercializadoras de vehículos nuevos, implementadas por Nissan Y Renault respectivamente, habiendo logrado resultados importantes de mejora en la operación. En esta etapa cabe resaltar los resultados exitosos en el área de posventa a través de la aplicación de DOS (Dealer Operation Standards), y en la parte comercial aplicando N-CAM (NSC Competitive Advantage Map).

### 3.2. 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:

- a) Ha declarado y pagado sus impuestos en forma total y oportuna, dando cumplimiento de esta forma con todas las obligaciones tributarias.
- b) Remitió a la Superintendencia de Compañías todos los documentos exigidos por la Ley de Compañías.
- c) Pagó los impuestos municipales y cumplió con todas las ordenanzas, leyes y reglamentos emanados por las autoridades seccionales.
- d) 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.
- e) 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.

3.3. **Impuestos pagados.**- Durante los años 2008 y 2007 se efectuaron contribuciones al fisco de US\$ 26'087 y US\$ 21'076 millones respectivamente, a través del pago de diferentes tributos. Un detalle de dicha contribución es como sigue:

	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	(en miles de dólares)	
Impuesto al Valor Agregado –IVA causado	13,765	11,729
Impuesto a la renta causado	743	452
Impuestos municipales	27	22
Tributos Importaciones	<u>11,552</u>	<u>8,873</u>
<b>Total</b>	<b><u>26,087</u></b>	<b><u>21,076</u></b>

## 4. EVOLUCION DE RESULTADOS

El año 2008 ha sido un año de consolidación para AYASA, cada una de las líneas de negocio consolidaron y fortalecieron sus balances y resultados.

#### 4.1. Ventas

Las ventas consolidadas de los diferentes negocios de AYASA, crecieron en 18% frente al año 2007, y en el 63% frente al año 2005. Se alcanzaron los US\$116,6 millones, mientras que en el año 2007 fueron de US\$ 97.7 millones, y el 2005 US\$ 71 millones.

#### VENTAS NETAS REPORTADAS

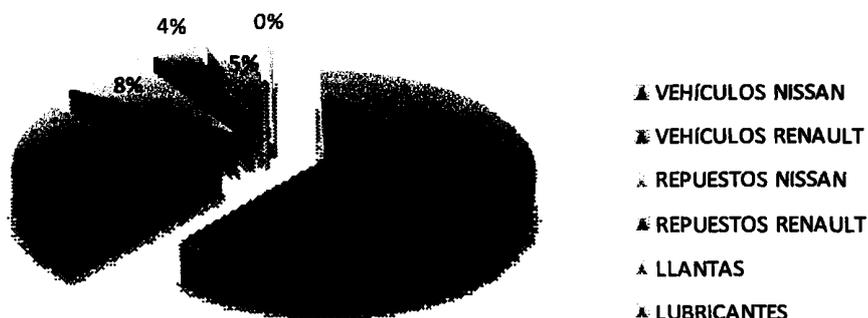
	2008	2007	Variación
<b>POR NEGOCIO</b>			
VEHICULOS NISSAN	66,864,391	60,806,973	10%
VEHICULOS RENAULT	32,894,545	24,945,891	32%
REPUESTOS NISSAN	7,586,013	5,779,263	31%
REPUESTOS RENAULT	3,498,467	3,068,303	14%
LLANTAS	3,454,336	4,058,026	-15%
LUBRICANTES	413,236	357,634	16%
<b>TOTAL</b>	<b>114,710,260</b>	<b>97,016,080</b>	<b>16%</b>

Dentro de la estructura de ventas generadas por la Compañía, Vehículos Nissan contribuye con el 61%, Vehículos Renault 22%, Repuestos Nissan 8%, Repuestos Renault 4%, Llantas 5%, lubricantes 0,47%.

#### VENTAS NETAS POR LINEA DE NEGOCIO *(Incluye otros ingresos operacionales)*

POR NEGOCIO	2005	2006	2007	2008
VEHICULOS NISSAN	\$ 43,659,388.00	\$ 56,963,582.47	\$ 60,806,972.72	\$ 68,774,527.46
VEHICULOS RENAULT	\$ 17,749,992.15	\$ 23,699,472.14	\$ 24,945,890.60	\$ 32,894,545.09
REPUESTOS NISSAN	\$ 4,655,886.78	\$ 4,858,907.01	\$ 5,779,262.58	\$ 7,586,013.27
REPUESTOS RENAULT	\$ 2,743,078.79	\$ 2,742,258.48	\$ 3,068,303.16	\$ 3,498,466.86
LLANTAS	\$ 2,436,117.70	\$ 3,048,959.80	\$ 4,058,025.56	\$ 3,454,336.24
LUBRICANTES	\$ 161,655.23	\$ 347,084.83	\$ 357,633.86	\$ 413,235.76
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 71,406,111.65</b>	<b>\$ 91,659,274.73</b>	<b>\$ 97,016,080.32</b>	<b>\$ 116,614,144.68</b>

### CONTRIBUCION VENTAS POR LINEA DE NEGOCIO



4.2. **Resultados Consolidados.-** El siguiente es un resumen de los resultados por el año terminado el 31 de diciembre del 2008.

<i>AUTOMOTORES Y ANEXOS</i>	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>Variación</u>
<i>VENTAS NETAS</i>	116,621,125	99,016,089	18%
<i>Costo de ventas</i>	94,591,323	79,534,174	19%
<i>UTILIDAD BRUTA</i>	22,029,802	19,481,915	13%
<i>Gastos de ventas</i>	13,941,664	11,993,489	16%
<i>Gastos administrativo</i>	3,736,197	3,136,756	19%
<i>UTILIDAD OPERATIVA</i>	4,351,941	4,351,670	0%
<i>Gastos financieros</i>	2,839,922	2,703,631	5%
<i>Ingresos/egresos no operacionales</i>	1,498,255	649,628	131%
<i>Impuestos</i>	1,194,546	797,082	-
<i>UTILIDAD</i>	1,815,729	1,500,585	21%

Dentro del rubro de ventas netas, se incluyen US\$ 1'910,136, que corresponden a los ingresos generados por la intermediación de vehículos exonerados. Sin este rubro, las ventas netas generadas en el 2008 son de US\$ 114'710.988.

Al efectuar el respectivo análisis comparativo podemos observar que la compañía ha alcanzado un margen bruto en ventas del 19%, cifra que se encuentra dentro de los parámetros adecuados dentro del giro del negocio.

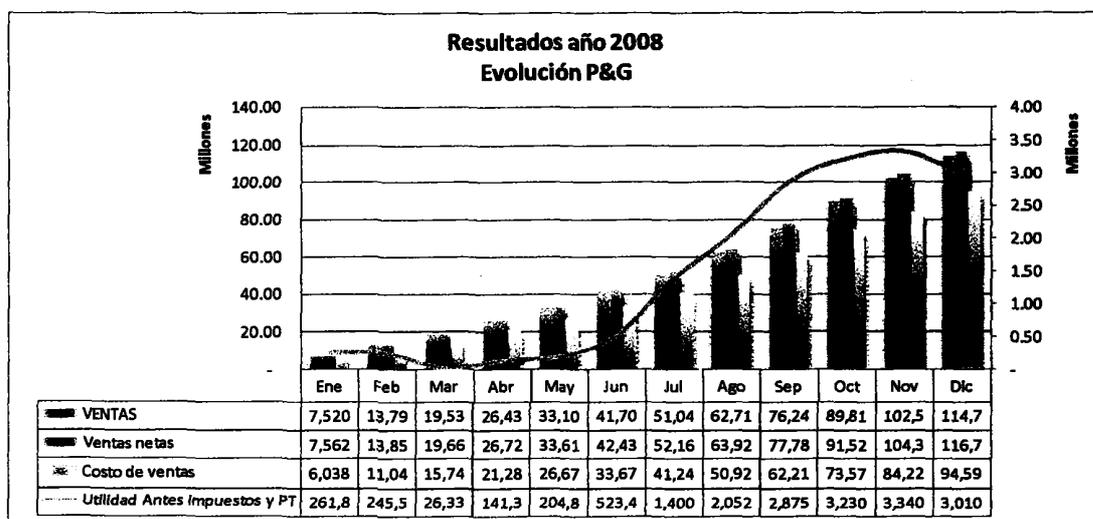
Durante el año 2008 las ventas netas se incrementaron en un 18% equivalentes a en relación con las ventas netas del año 2007, básicamente por una adecuada gestión comercial y el lanzamiento de nuevos vehículos al mercado, así como mejores condiciones de crédito del sistema financiero para la compra de vehículos.

La utilidad neta del ejercicio en el año 2008, muestra un incremento del 21%, y representa un rentabilidad del 2% de las ventas netas. Este resultado se lo obtuvo por una adecuada gestión de ventas y un correcto manejo administrativo. Lo cual se refleja en los excelentes resultados reflejados en balance.

La utilidad neta consolidada de las operaciones de AYASA, asciende a US\$ US\$ 1,8 millones, un crecimiento del 21%, frente al 2007.

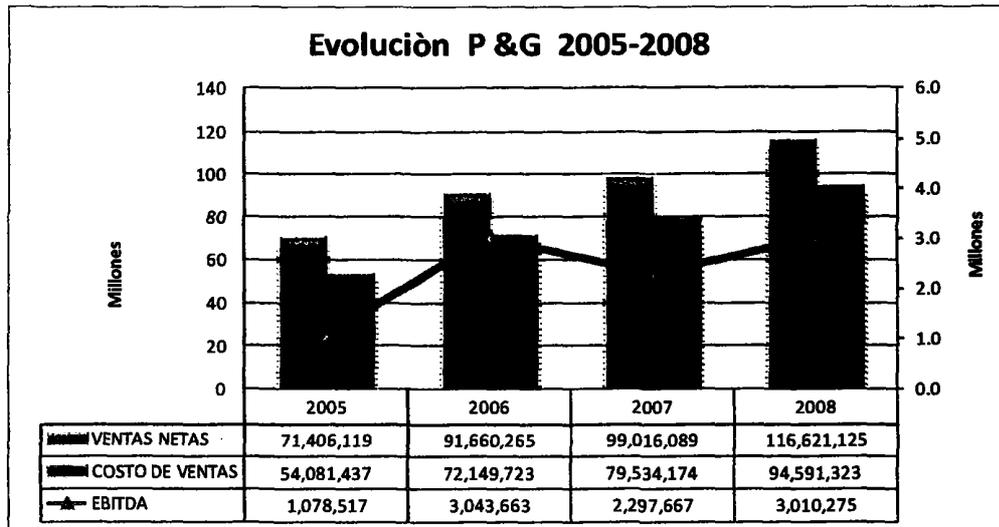
En las operaciones los resultados del año se han visto afectados principalmente por el incremento en el ICE, lo cual incrementa los costos de ventas en un 19%, incrementos que no pudieron trasladarse al precio de venta al consumidor.

Uno de los rubros que contribuyen a los resultados, son los otros ingresos no operacionales, los cuales provienen del intereses generados por financiamiento de vehículos en ventas a plazo, intereses en inversiones, e ingresos generados por la operación compartida con TallerAuto.



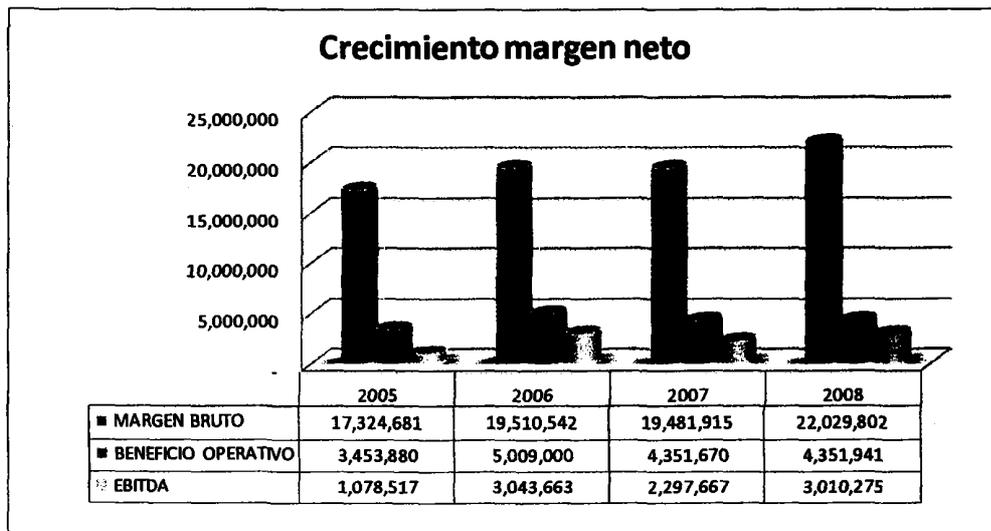
El primer semestre del año 2008, AYASA sufre el impacto del incremento del ICE en los vehículos con costo superior a los US\$ 30,000. El cambio de estrategia comercial, le da la vuelta al balance con una tendencia positiva marcada. A partir del mes de Junio, las utilidades operacionales empiezan a duplicarse.

El incremento en ventas presionó el flujo operacional de la Compañía, donde se hizo indispensable el acercamiento al sistema financiero, buscando incremento en líneas de crédito y opciones de financiamiento con los bancos locales e internacionales.



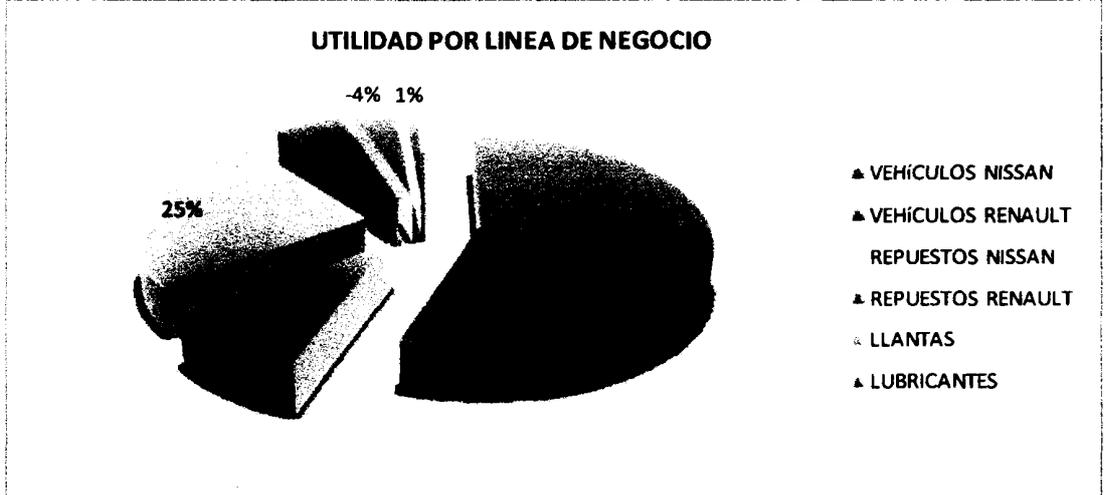
EL margen operativo de AYASA se mantiene a pesar de tener un crecimiento en el margen bruto, debido principalmente a un incremento en los gastos de ventas, de un 16% en relación al año 2007.

El año 2009 dentro de los principales objetivos de la Alta Administración está la reducción de gastos, de ventas y administrativos en un 4%.



La contribución de cada una de las líneas de negocio al margen de la compañía antes de impuestos y participación trabajadores, se refleja en el siguiente detalle:

UTILIDADES DESPUES DE GTOS FINANCIERO				
VEHICULOS NISSAN	566,686	1,974,512	520,563	2,458,922
VEHICULOS RENAULT	-1,925,628	-262,497	-488,219	-554,688
REPUESTOS NISSAN	1,140,243	558,086	1,080,571	845,471
REPUESTOS RENAULT	836,038	434,910	601,492	231,631
LLANTAS	770,292	283,012	566,297	-36,187
LUBRICANTES	14,206	55,643	16,962	65,128
<b>TOTAL</b>	<b>1,401,837</b>	<b>3,043,606</b>	<b>2,297,667</b>	<b>3,016,276</b>



Como podemos ver Vehículos Nissan contribuye con el 55% del margen, Repuestos Nissan con el 25%, Vehículos Renault con el 9%, Repuestos Renault con el 6%, y lubricantes con el 1%.

Uno de los principales objetivos del año 2009, será el de reestructurar la estrategia de negocio de la línea de llantas, para obtener resultados positivos.

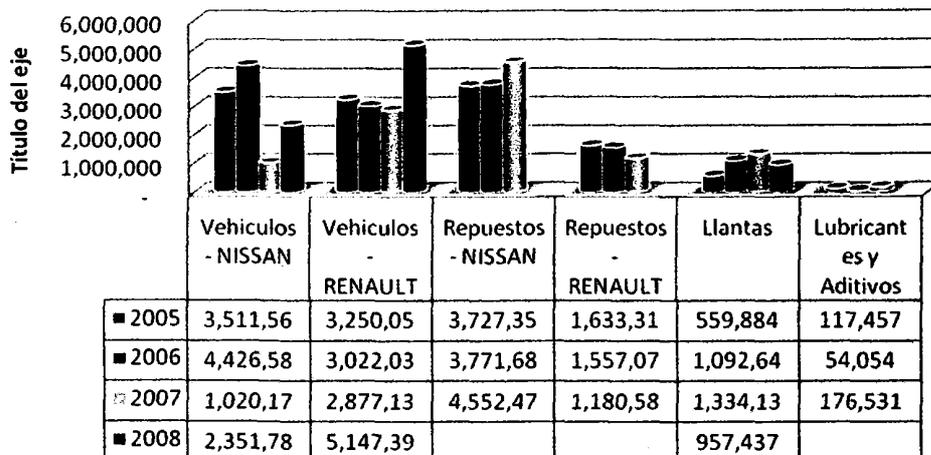
#### 4.3. Balance General

PERIODOS	AUTOMOTORES Y ANEXOS BALANCE GENERAL En miles de dolares			
	2008		2007	Variación
<b>ACTIVO</b>	<b>70,482</b>		<b>46,332</b>	<b>52%</b>
<i>ACTIVO CORRIENTE</i>	<b>64,487</b>	<b>91%</b>	<b>41,042</b>	<b>89%</b> 57%
<i>CAJA BANCOS</i>	1,239	2%	2,156	5%
<i>INVERSIONES TEMPORALES</i>	2,511	4%	1,071	3%
<i>DOC Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES</i>	18,819	29%	12,519	31%
<i>OTRAS CUENTAS POR COBRAR</i>	4,408	7%	2,030	5%
<i>PROVISIONES CUENTAS INCOBRABLES</i>	233	0%	197	0%
<i>INVENTARIOS</i>	16,350	25%	11,141	27%
<i>IMPORTACIONES EN TRANSITO</i>	14,932	23%	6,205	15%
<i>PRESTAMOS CUENTAS RELACIONADAS</i>	2,953	5%	2,754	7%
<i>PRESTAMOS Y ANTICIPOS</i>	349	1%	2,175	5%
<i>PAGOS ANTICIPADOS</i>	133	0%	965	2%
<i>OTROS</i>	3,027	5%	224	1%
<i>ACTIVO FIJO</i>	<b>4,645</b>	<b>7%</b>	<b>4,190</b>	<b>9%</b> 11%
<i>OTROS ACTIVOS LARGO PLAZO</i>	1,350	29%	1,100	26%
<i>INVERSIONES EN ACCIONES</i>	1,350	29%	1,100	26%
<b>PASIVO</b>	<b>54,203</b>		<b>31,868</b>	<b>70%</b>
<i>PASIVOS CORRIENTES</i>	<b>53,819</b>	<b>99%</b>	<b>31,141</b>	<b>98%</b> 73%
<i>PROVEEDORES</i>	8,450	16%	3,400	11%
<i>ANTICIPOS DE CLIENTES</i>	2,704	5%	738	2%
<i>PRESTAMOS BANCARIOS CP</i>	38,721	72%	23,833	77%
<i>IMPUESTOS POR PAGAR CP</i>	2,393	4%	1,002	3%
<i>PROVISIONES</i>	1,293	2%	583	2%
<i>INTERESES POR PAGAR</i>	249	0%	306	1%
<i>OTROS</i>	8	0%	1,279	4%
<i>PASIVOS NO CORRIENTES</i>	<b>384</b>	<b>1%</b>	<b>727</b>	<b>2%</b> -47%
<i>PRESTAMOS LP</i>	315	82%	197	27%
<i>PROVISIONES</i>	-	0%	530	73%
<i>PASIVOS DIFERIDOS</i>	69	18%	-	0%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>14,464</b>		<b>12,963</b>	<b>12%</b>
<i>CAPITAL SOCIAL</i>	<b>8,953</b>	<b>62%</b>	<b>7,602</b>	<b>59%</b> 18%
<i>RESERVAS LEGALES</i>	3,321		3,171	
<i>APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES</i>	260		260	
<i>UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS</i>	1,930		1,930	
<i>UTILIDAD DEL EJERCICIO</i>	<b>1,816</b>	<b>13%</b>	<b>1,501</b>	<b>10%</b> 21%
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>70,482</b>		<b>46,332</b>	<b>52%</b>

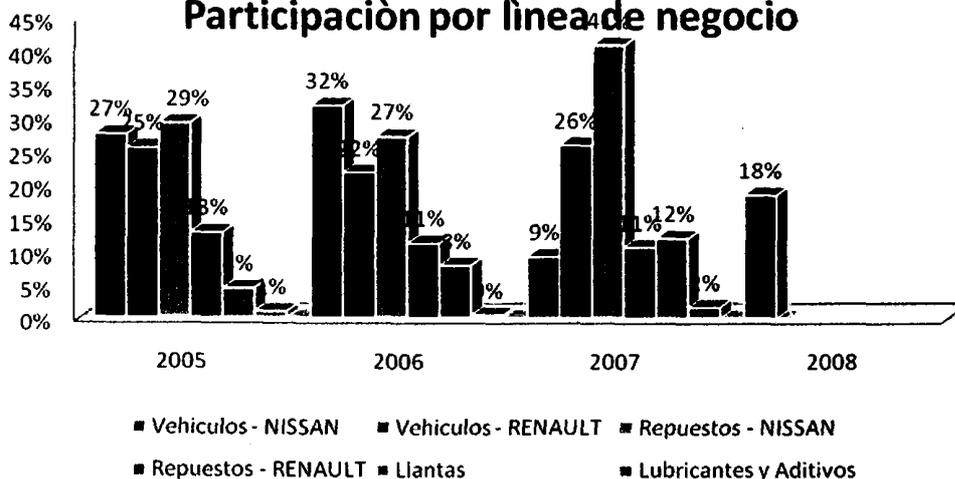
Analizando el Balance General de la Compañía podemos puntualizar lo siguiente:

- La inversión de Ayasa crece en un 52% en el año 2008, pasando de niveles de activos del US\$ 46 millones a US\$ 70 millones. Estos activos se componen principalmente por el 91% de activos corrientes, lo cual demuestra que la Compañía es totalmente líquida. A su vez los activos corrientes se componen en un 29% por cuentas por cobrar, en un 25% por inventarios, en un 23% por importaciones en tránsito.

## Inventario



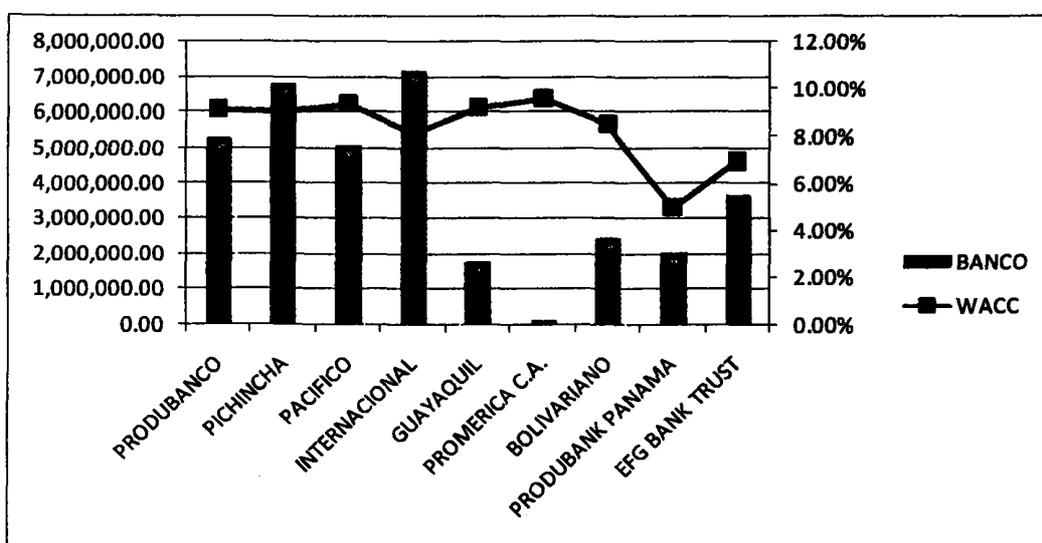
## Participación por línea de negocio



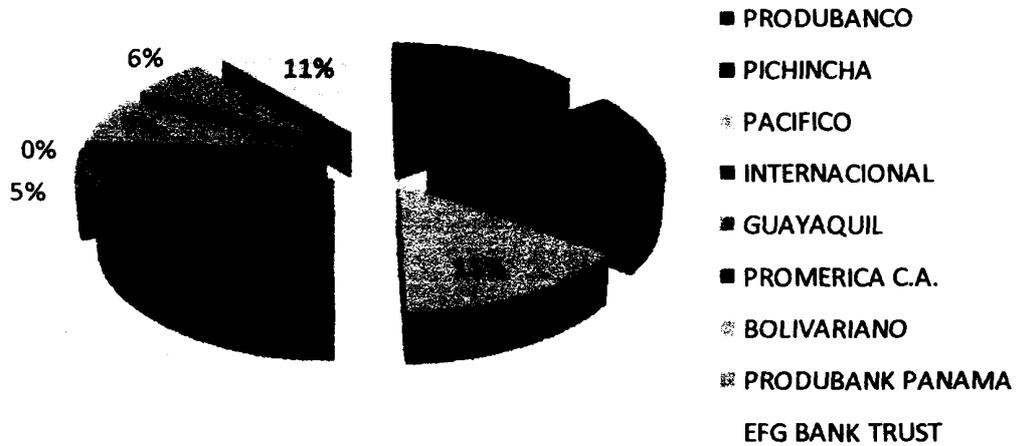
- En cuanto a las cuentas de Pasivos, podemos observar que el 99% de los pasivos, corresponden a pasivo corriente, principalmente obligaciones bancarias en un 72%, Proveedores en un 16%, anticipo de clientes en un 5%. En la cuenta de Pasivo Corriente, se observa un incremento del 73% comparado con el año 2007, el mismo que obedece al crecimiento agresivo en los montos importados y vendidos.
- La estructura de deuda bancaria se detalla a continuación. Las líneas de crédito ascienden a US\$ 55 millones entre Bancos locales y Bancos internacionales. Los Bancos son de primera línea.

**DESGLOCE DE DEUDA AYASA**  
**Al 31 de Diciembre del 2008**

	BANCO	DEUDA	CONTINGENTE	PISO	WACC	MONTO LINEA	UTILIZADO	DISPONIBLE	UTILIZADO
NACIONAL	PRODUBANCO	5,309,013.60	271,342.00	15.34%	9.10%	6,000,000.00	5,580,355.60	419,644.40	88.48%
	PICHINCHA	6,804,784.71	1,309,864.00	19.66%	9.05%	9,500,000.00	8,114,648.71	1,385,351.29	71.63%
	PACIFICO	5,109,140.30	2,905,270.82	14.76%	9.34%	8,000,000.00	8,014,411.12	14,411.12	63.86%
	INTERNACIONAL	7,180,926.00	5,908,052.00	20.75%	8.16%	7,000,000.00	13,088,978.00	6,088,978.00	102.58%
	GUAYAQUIL	1,796,086.09	3,061,119.00	5.19%	9.18%	4,500,000.00	4,857,205.09	357,205.09	39.91%
	PROMERICA C.A.	159,108.43		0.46%	9.57%	1,500,000.00	159,108.43	1,340,891.57	10.61%
	BOLIVARIANO	2,481,470.00	1,566,254.00	7.17%	8.50%	4,000,000.00	4,047,724.00	47,724.00	62.04%
	MACHALA	0.00		0.00%	0.00%	356,000.00	0.00	356,000.00	0.00%
EXT.	PRODUBANK PANAMA	2,062,539.61		5.96%	5.00%	2,062,539.61	2,062,539.61	0.00	100.00%
	EFG BANK TRUST	3,704,430.35		10.70%	6.95%	3,704,430.35	3,704,430.35	0.00	100.00%
TOTAL		34,607,499.09	15,021,901.82	100.00%	8.42%	46,622,969.96	49,629,400.91	3,006,430.95	74.23%
OTRAS	CONSORCIO PICHINCHA	1,500,000.00					1,500,000.00		
	UNIFINSA	2,928,438.33					2,928,438.33		

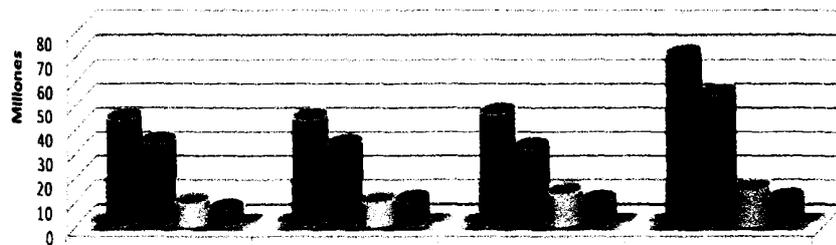


## OBLIGACIONES



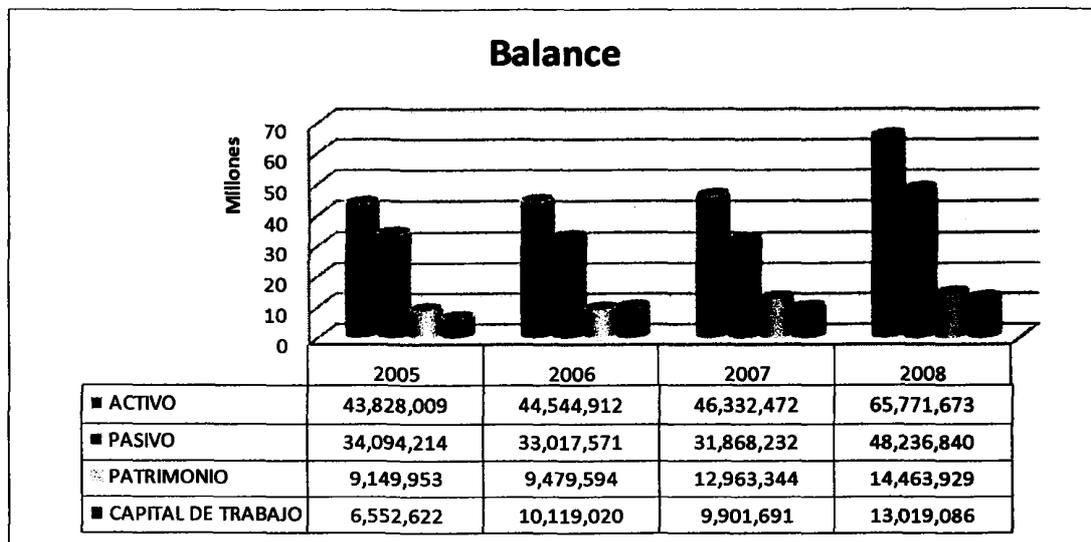
- La relación entre el activo corriente y el pasivo corriente es positiva, se mantienen niveles de capital de trabajo adecuados, US\$ 11 millones para el año 2008, lo cual ratifica los buenos niveles de liquidez de la compañía.
- La Solvencia de la Compañía se respalda en los niveles de patrimonio, y la política sana de capitalización que ha venido manteniéndose. Los niveles de patrimonio alcanzan los US\$ 14,463 millones.

## Balance



	2005	2006	2007	2008
■ ACTIVO	43,828,009	44,027,290	46,332,161	70,482,207
■ PASIVO	34,094,214	33,017,571	31,868,232	54,202,549
■ PATRIMONIO	9,149,953	9,479,594	12,963,344	14,463,929
■ CAPITAL DE TRABAJO	6,552,622	10,119,020	9,901,379	10,667,796

Ayasa desde el 2005 ha venido consolidándose fuertemente, como vemos el crecimiento en inversión y fortalecimiento de su estructura de capital, así como los niveles de liquidez y solvencia que mantienen, ratifica la fortaleza financiera de la Compañía.



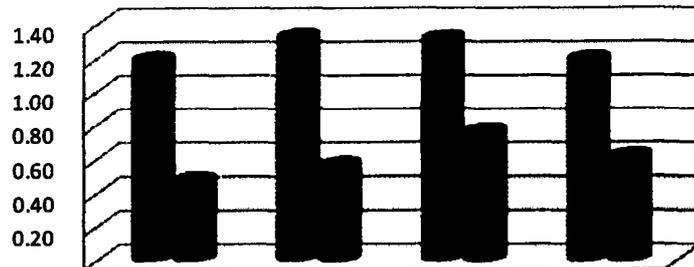
En resumen se puede observar que la empresa mantiene una estructura de pasivos, márgenes e indicadores que muestran capacidad de seguir generando confianza en el sistema y continuar proyectándose como un referente en el mercado automotriz.

#### 4.4. Análisis de los principales Indicadores Financieros

##### a) Índice de Liquidez.-

Los índices de AYASA son fuertes, podemos ver que la relación entre activos y pasivos es del 1,19%, lo cual enfatiza un buen manejo de liquidez de la Compañía, y ratifica la capacidad de soportar los niveles de financiamiento. Como vemos, los niveles de liquidez de la Compañía se mantienen estables desde el año 2005. La razón ácida nos indica que la Compañía mantiene niveles de liquidez adecuados, mismos que le permiten cubrir las obligaciones adquiridas.

### Evolución de liquidez



	2005	2006	2007	2008
■ Activo Corriente/Pasivo Corriente	1.19	1.33	1.32	1.20
■ Razón ácida	0.48	0.57	0.76	0.62

### b) Índices de Actividad.-

	Actividad			
	2005	2006	2007	2008
Días Inventario	85	69	50	62
Días Cobro Comerciales	45	32	46	58
Días Pago	18	17	23	11
Rotación caja	112	84	73	109
Rotación del Inventario, veces x año	4.2	5.2	7.1	5.8
Apalancamiento	3.73	3.48	2.46	3.75

### Apalancamiento Financiero.-

Los niveles de endeudamiento de AYASA se incrementaron durante el año 2008, debido al incremento en las importaciones y las ventas en las líneas de vehículos.

### Evolución de endeudamiento



	2005	2006	2007	2008
■ Deuda total sobre Activos	61.86%	51.53%	51.44%	54.94%
■ Deuda total sobre Patrimonio	296.32%	239.31%	183.85%	267.71%
■ Deuda total sobre Ventas	37.97%	24.75%	24.07%	33.20%

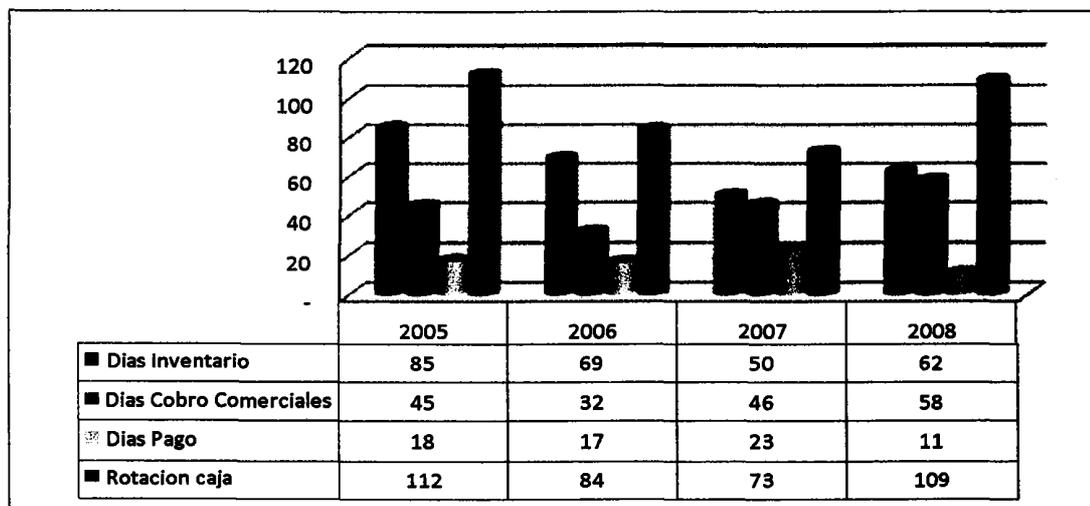
Los niveles de deuda sobre patrimonio se ubican en 2,67, lo cual significa que en base a su patrimonio total, conocimiento de mercado y prestigio, la empresa ha logrado obtener de instituciones financieras préstamos por 2.67 veces su patrimonio, lo cual apalanca el crecimiento de la misma y potencia resultados a futuro y crea valor para sus accionistas, este indicador se ubicó en 2.96 en el año 2005, lo que refleja que a la fecha hay una mejor estructura de deuda en la empresa.

Comparando con el año 2007, los niveles de deuda se han incrementado, lo cual va directamente relacionado con el incremento en los niveles de importaciones de las líneas de vehículos, las cuales se financiaron con instituciones financieras.

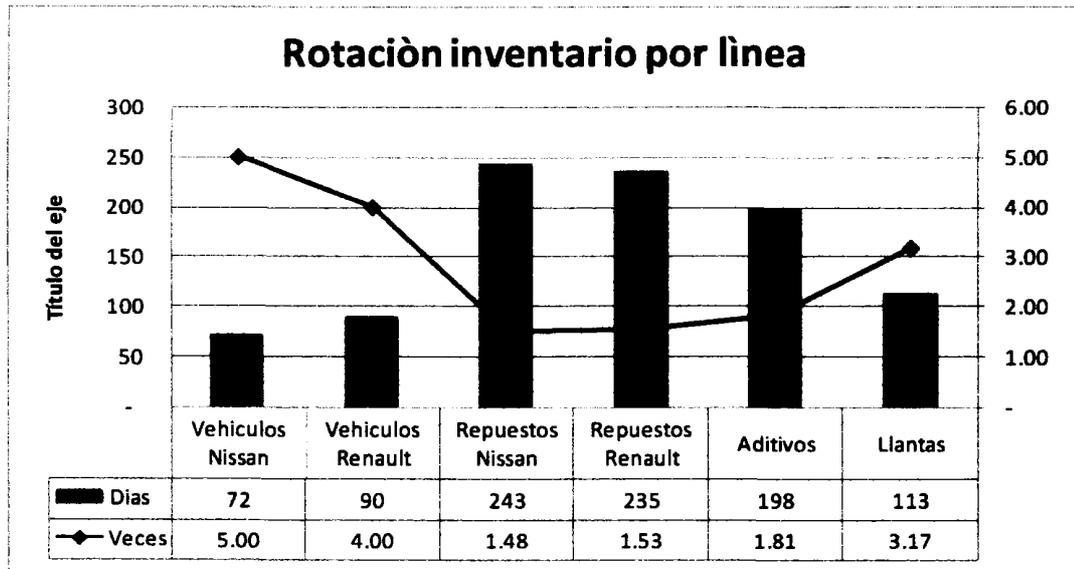
La deuda de AYASA es deuda de muy corto plazo, se financian el 90% de las importaciones a plazos inferiores a 180 días, básicamente en la generación de operaciones de comercio exterior, como son las cartas de crédito.

### Rotación de Inventarios

	Actividad			
	2005	2006	2007	2008
Días Inventario	85	69	50	62
Días Cobro Comerciales	45	32	46	58
Días Pago	18	17	23	11
Rotación caja	112	84	73	109
Rotación del Inventario, veces x año	4.2	5.2	7.1	5.8
Apalancamiento	3.73	3.48	2.46	3.75

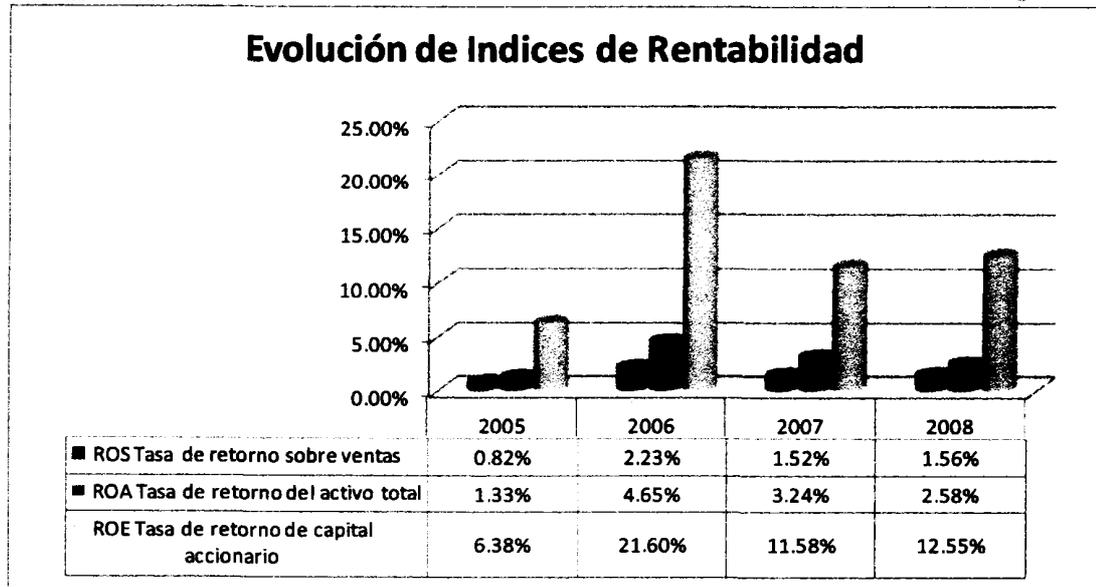


Haciendo el análisis de los índices de actividad en cuanto a rotación de inventarios, vemos que los niveles de rotación son muy buenos, los inventarios en la compañía rotan casi 6 veces al año, lo cual refleja la dinámica de la empresa.



Analizando cada una de las líneas de negocio, vemos que las líneas de vehículos manejan muy buenos niveles de rotación, entre 4 y 5 veces al año. En las líneas de repuestos, por el tipo de producto los niveles se mantienen entre 1,4 y 1,8, índices que buscarán ser mejorados en el año 2009.

#### Rentabilidad



Los niveles de rentabilidad de la Compañía son muy buenos. El retorno sobre la inversión para los accionistas es del 13%, porcentaje muy superior al que se podría tener como costo de oportunidad en otro tipo de inversión.

Desde el año 2005 la Compañía ha venido mejorado los niveles de rentabilidad consistentemente, pasando de 6,38% en el 2005 a 12,55% en el 2008.

## 5. RESULTADOS POR LINEA DE NEGOCIO

### 5.1. VEHICULOS NISSAN

	2008	2007	Variación
<b>VEHICULOS NISSAN</b>			
<i>Ventas netas</i>	68,774,527	60,806,973	13%
<i>Costo de ventas</i>	57,369,849	50,506,945	14%
<i>Utilidad bruta</i>	11,404,679	10,300,028	11%
<i>Gastos de ventas</i>	6,731,862	6,566,900	3%
<i>Gastos administrativo</i>	1,410,938	2,158,426	-35%
<i>Utilidad operativa</i>	3,261,879	1,574,701	107%
<i>Gastos financieros</i>	1,646,451	1,655,257	-1%
<i>Ingresos/egresos no operacionales</i>	843,494	601,119	40%
<b>UTILIDAD</b>	<b>2,458,922</b>		<b>372%</b>

### 5.2. VEHICULOS RENAULT

	2008	2007	Variación
<b>VEHICULOS RENAULT</b>			
<i>Ventas netas</i>	32,894,545	24,945,891	32%
<i>Costo de ventas</i>	28,005,625	20,687,150	35%
<i>Utilidad bruta</i>	4,888,920	4,258,740	15%
<i>Gastos de ventas</i>	4,362,579	3,488,260	25%
<i>Gastos administrativo</i>	879,746	608,911	44%
<i>Utilidad operativa</i>	-353,406	161,569	-319%
<i>Gastos financieros</i>	537,640	681,494	-21%
<i>Ingresos/egresos no operacionales</i>	336,358	31,706	961%
<b>UTILIDAD</b>	<b>574,908</b>		<b>14%</b>

### 5.3.REPUESTOS NISSAN

	2008	2007	Variación
<b>REPUESTOS NISSAN</b>			
<i>Ventas netas</i>	7,586,013	5,779,263	31%
<i>Costo de ventas</i>	4,185,676	3,347,352	25%
<i>Utilidad bruta</i>	3,400,337	2,431,911	40%
<i>Gastos de ventas</i>	1,453,974	1,031,249	41%
<i>Gastos administrativo</i>	627,324	161,247	289%
<i>Utilidad operativa</i>	1,319,039	1,239,414	6%
<i>Gastos financieros</i>	532,919	159,863	233%
<i>Ingresos/egresos no operacionales</i>	59,351	1,019	5722%
<b>UTILIDAD</b>	<b>845,471</b>		-22%

### 5.4.REPUESTOS RENAULT

	2008	2007	Variación
<b>REPUESTOS RENAULT</b>			
<i>Ventas netas</i>	3,498,467	3,068,303	14%
<i>Costo de ventas</i>	2,042,247	1,938,071	5%
<i>Utilidad bruta</i>	1,456,220	1,130,232	29%
<i>Gastos de ventas</i>	843,294	364,765	131%
<i>Gastos administrativo</i>	401,137	80,370	399%
<i>Utilidad operativa</i>	211,788	685,097	-69%
<i>Gastos financieros</i>	-	84,874	-100%
<i>Ingresos/egresos no operacionales</i>	19843.25	1,268	1465%
<b>UTILIDAD</b>	<b>231,631</b>		-61%

### 5.5.LLANTAS

	2008	2007	Variación
<b>LLANTAS</b>			
<i>Ventas netas</i>	4,454,336	4,058,026	-15%
<i>Costo de ventas</i>	2,689,716	2,793,297	-4%
<i>Utilidad bruta</i>	764,620	1,264,729	-40%
<i>Gastos de ventas</i>	521,252	478,234	9%
<i>Gastos administrativo</i>	385,232	118,715	225%
<i>Utilidad operativa</i>	-141,863	667,781	-121%
<i>Gastos financieros</i>	122,911	112,251	9%
<i>Ingresos/egresos no operacionales</i>	228,587	10,768	2023%
<b>UTILIDAD</b>	<b>-36,187</b>		-106%

## 5.6.LUBRICANTES Y ADITIVOS

	2008	2007	Variación
<b>LUBRICANTES</b>			
<i>Ventas netas</i>	413,236	357,634	16%
<i>Costo de ventas</i>	298,209	261,359	14%
<i>Utilidad bruta</i>	115,026	96,275	19%
<i>Gastos de ventas</i>	44,273	64,081	-31%
<i>Gastos administrativo</i>	8,718	9,087	-4%
<i>Utilidad operativa</i>	62,035	23,107	168%
<i>Gastos financieros</i>	-	9,893	-100%
<i>Ingresos/egresos no operacionales</i>	3092.44	3,748	-17%
<b>UTILIDAD</b>	<b>62,035</b>	<b>23,107</b>	<b>284%</b>

Consideramos que este año en los ámbitos comercial, administrativo y financiero han sido exitosos y se han superado las metas propuestas. Sin embargo, durante este año también se han enfrentado procesos de reestructuración de ciertas áreas a fin de mejorar los resultados en el futuro. Las acciones emprendidas están dando sus resultados. Pero para lograr los resultados expuestos en este informe ha sido necesario que tanto el Directorio como la Administración pongan todos sus esfuerzos, el mismo que está a consideración de ustedes para su análisis.

El Directorio después conocer y analizar los Estados Financieros en su reunión de 11 de marzo de 2009 propone a los señores accionistas destinar los resultados a utilidades no repartidas una vez que se hagan las deducciones legales y con ellos mejorar la posición patrimonial de la empresa. Esta propuesta se la hace en vista de la incertidumbre que existe en el país y la necesidad de contar con los recursos necesarios en caso de producirse alguna situación especial que cambie las condiciones económicas del país en forma drástica.

Es importante señalar que a partir del mes de agosto pasado se inicio el proceso de implementación del sistema automatizado de la información denominado DMS como parte del cumplimiento del proyecto Evolución 45. Con esta herramienta hemos implementado la plataforma tecno lógica que nos permita lograr un mejor control de la compañía.

La necesidad que tiene Automotores y Anexos de reestructurarse fue ya expuesta ante ustedes señores accionistas en informes anteriores. Este primer paso alcanzado con la implementación del DMS es parte de ese proceso, ahora seguiremos haciendo los análisis correspondientes a fin de proponerles a ustedes los siguientes pasos que daremos para alcanzar esa estructura ideal que le permita a la empresa crecer y posicionarse en el negocio pero sin perder el control de la operación.

Con estos resultados Automotores y Anexos S.A. se consolida como una de las empresas más importantes en el Sector Automotriz tanto en capacidad comercial y solidez. Esto nos obliga, no solamente a mantener estas cualidades, sino aún más a mejorar y superarlas.

Finalmente queremos expresar nuestra profunda gratitud a la Vicepresidencia Ejecutiva por su entrega y compromiso permanente, a la gerencia de postventa por los logros alcanzados en su área, a la gerencia financiera por la dirección, soporte y el compromiso que ha demostrado durante su gestión, a las gerencias de las sucursales de Guayaquil y Manta, jefaturas de negocios y

administrativas y a todo el personal que con trabajo y entrega nos han permitido obtener los resultados que quedan a consideración de ustedes.

¡Muchas gracias!



Leonardo Maló Borrero

**PRESIDENTE**



Nicolás Espinosa Maldonado

**PRESIDENTE EJECUTIVO**