

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA  
GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE KMOTOR S.A.  
POR EL PERÍODO FISCAL DEL AÑO 2011**

Señores Accionistas:

Cumpliendo con los estatutos y las regulaciones legales, pongo a consideración de la Junta el informe de actividades correspondiente al ejercicio económico que termina el 31 de Diciembre del 2011.

**LA EMPRESA**

KMOTOR S.A., una subsidiaria de Asiauto S.A., fue constituida el 2 de febrero del 2001, en la ciudad de Guayaquil e inscrita en el Registro Mercantil el 3 de abril de ese año. Su objeto social es la comercialización de vehículos y repuestos de la marca KIA, así como la prestación de servicios de taller exclusivos para esa marca. Su centro de operación o matriz está en la ciudad de Guayaquil y su zona de influencia la provincia de Guayas.

Detalle de accionistas de la empresa:

ACCIONISTA	Nº. ACCIONES	CAPITAL	%
ASIAUTO S.A	252058	252058	99.9992%
CONSTRUCTORA SAN JORGE	2	2	0.0008%
<b>TOTAL</b>	<b>252060</b>	<b>252060</b>	<b>100.0000%</b>

**OPERACIONES.-**

**VENTAS VEHICULOS**

Las ventas reales de vehículos durante el año 2011 fueron de 1.683 unidades que representaron un ingreso de 33.0 millones de USD frente a 1.343 unidades y 25.4 millones de USD en el 2010. Lo que significa un incremento del 25 % en unidades y de 28 % en ingresos.



A continuación cuadro resumen de ventas reales de unidades entre el año 2010 y 2011:

Año	Enc.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	TOTAL
2010	69	93	137	138	110	108	123	102	104	96	71	167	1143
2011	119	135	177	171	175	175	168	179	119	96	86	83	1683
DIFERENCIA	72%	44%	29%	24%	59%	62%	26%	47%	10%	41%	12%	50%	25%

Vale destacar que la proyección de cierre en ventas era mayor, pero las medidas de cupos hicieron que los resultados no sean más altos.

La relación entre el precio de venta público, el costo y el resultante margen bruto mes a mes es el siguiente:

(VENTAS BRUTAS DEL AÑO 2011)

**RESUMEN VENTAS 2011**

MES	QTY	PRECIO PROMEDIO	COSTO PROMEDIO	MARGEN BRUTO POR UNIDAD	MARGEN PROMEDIO %	Desc. Promedio
ENE	120	19,373	17,709	1,663	8.59%	0.27%
FEB	135	18,158	16,685	1,473	8.11%	0.22%
MAR	179	19,253	17,606	1,647	8.55%	0.09%
ABR	173	18,244	16,691	1,554	8.52%	0.04%
MAY	176	17,955	16,418	1,537	8.56%	0.02%
JUN	177	17,980	16,435	1,545	8.59%	0.00%
JUL	168	17,821	16,289	1,532	8.59%	0.00%
AGO	181	17,212	15,810	1,402	8.14%	0.01%
SEP	119	21,827	19,817	2,010	9.21%	0.00%
OCT	96	23,010	20,745	2,265	9.85%	0.00%
NOV	86	22,281	20,139	2,142	9.61%	0.00%
DIC	83	21,254	19,185	2,069	9.73%	0.00%
	<b>1,693</b>	<b>19,531</b>	<b>17,794</b>	<b>1,737</b>	<b>8.84%</b>	<b>0.05%</b>

Como se puede observar en el cuadro anterior, el margen bruto para el concesionario en el 2011 fue de 8,84 % vs 7,91 % en el 2010. El nivel de descuentos durante el 2011 fue de 0.05 % vs 0.43% del 2010.

*J*



El movimiento de inventarios ha sido de acuerdo al siguiente cuadro:

KMOTOR S.A. CIFRAS 2011													
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ACUM.
<b>Inventario Inicial Vehículos</b>	99	97	130	124	154	137	121	155	164	133	125	116	1555
<b>Compras</b>	118	171	174	206	167	164	204	194	89	89	77	70	1723
<b>DISPONIBLE</b>	217	268	304	330	321	301	325	349	253	222	202	186	3278
<b>VENTAS A CLIENTES</b>	119	135	177	171	175	174	168	179	119	96	86	83	1682
<b>TRANSFERENCIAS</b>	1	3	3	5	9	6	2	6	1	1	-	5	42
<b>NETO DE VENTAS</b>	120	138	180	176	184	180	170	185	120	97	86	88	1724
<b>Inventario Final</b>	97	130	124	154	137	121	155	164	133	125	116	98	1554

<b>Meses de Ventas en Inventario</b>	<b>0.81</b>	<b>0.94</b>	<b>0.69</b>	<b>0.88</b>	<b>0.74</b>	<b>0.67</b>	<b>0.91</b>	<b>0.89</b>	<b>1.11</b>	<b>1.29</b>	<b>1.35</b>	<b>1.11</b>
--------------------------------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

En este cuadro vemos que nuestro nivel de stock se ha mantenido por debajo de los niveles exigidos y recomendados por KMC que es mantener los 1,5 meses de stock de inventario.

**Como logros importantes podemos destacar que:**

- En el año 2011 se vendieron 160 unidades de PREGIO y 20 Rio xcite para taxis del plan RENOVA.

- Se concluyo la implementación de toda la Identidad Corporativa de acuerdo a los nuevos estándares de KMC en Kmotor Orellana y Kmotor Américas.

*J*



## POSTVENTA.-

La facturación total de repuestos en el 2011 fue de US 3.9 millones vs US\$ 2.2 del 2010, repartida entre mostrador y talleres, representando un incremento global del 74% en ventas de repuestos. Por otro lado las ventas de servicio fueron de US 988 mil vs US 590 mil del 2010 equivalente a un incremento del 67%. A continuación el cuadro nos muestra un resumen mensual de las ventas tanto de repuestos por mostrador y por taller así como los ingresos por mano de obra y otros:

MES	VENTAS DE REPUESTOS MOSTRADOR	VENTAS DE REPUESTOS POR TALLER	VENTAS DE M.O. Y OTROS SERVICIOS	TOTAL
ENE	93,732	187,772	79,192	360,695
FEB	90,200	173,107	81,592	344,899
MAR	114,198	148,271	64,733	327,202
ABR	85,842	168,200	73,884	327,926
MAY	105,977	268,346	68,533	442,856
JUN	88,228	204,454	69,309	361,991
JUL	79,692	250,423	90,995	421,110
AGO	89,076	323,311	89,979	502,366
SEP	113,685	278,906	97,777	490,369
OCT	97,064	249,491	85,060	431,615
NOV	97,036	248,332	78,964	424,333
DIC	121,430	267,995	108,813	498,238
	<b>1,176,160</b>	<b>2,768,610</b>	<b>988,831</b>	<b>4,933,601</b>

Podemos destacar que el número de vehículos atendidos en talleres en el 2011 fue de 11,588 unidades vs 7.405 en el 2010. Como podemos ver existe un incremento importante en los vehículos que ingresaron al taller, en este año de acuerdo a lo planificado: se trabajo en recuperar vehículos que ya no ingresaban al taller, se hicieron clínicas de servicios y los cambios administrativos y operativos realizados en el 2011 funcionaron y dieron los resultados previstos.

También se destaca el trabajo que se viene realizando con Cooperativas de taxis y Pregio del Plan Renova para que continúen o regresen a los talleres de Kmotor y que nos compren repuestos originales. Estos gremios son muy dados al tema pre

J



## RESULTADOS FINANCIEROS 2011.-

### ACTIVOS:

El activo corriente de KMOTOR en el 2011 ha sido USD 5.59 millones frente al 2010 que fue de US 6.4 millones, constituido por el efectivo y sus equivalentes. Finalmente en Cuentas por Cobrar tenemos al cierre del 2011 US 996.025 repartido en cobros a tarjetas de créditos, bancos y clientes que ya facturamos que estamos en proceso de entrega.

### PASIVOS:

Los pasivos corrientes de la empresa muestran en el 2011 US\$ 3.2 millones vs el 2010 US 5.5 millones básicamente representados en Cuentas por Pagar al principal proveedor de vehículos y repuestos, AEKIA. Nuevamente en este año podemos destacar el cumplimiento puntual en los pagos a nuestro principal proveedor (AEKIA).

### PÉRDIDAS Y GANANCIAS:

Los ingresos totales por ventas durante el año 2011 fueron de US 37.5 millones vs US\$ 28.3 del 2010. Estos ingresos generaron una utilidad neta antes de impuesto y participación de trabajadores en el 2011 de US 1, 935,615.88 vs \$1, 178,876.89 del 2010, lo que nos representa el 65% de incremento.

### PATRIMONIO:

El Patrimonio de KMOTOR queda definido de acuerdo al siguiente detalle:

CAPITAL SOCIAL	252,060.00
RESERVA LEGAL	164,242.51
UTILIDADES RETENIDAS	1107,870.00
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	1242,849.73
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>2,767,022.24</b>



## CUMPLIMIENTO DE NORMAS:

La compañía cumple con todas las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor y tiene legalmente contratadas todas las licencias de uso de software para los diferentes sistemas que administra.

## PREVISIONES 2012

- En Enero del 2012 se seguirá con el programa de pago de la deuda antigua (administraciones anteriores, saldo al 23 marzo 2007 era de \$ 1.615.146.50) que se había venido abonando desde el año 2007, 2008, y se interrumpió en el año 2009 por la construcción de los dos nuevos locales de KMOTOR, y se continuó con los pagos en el 2011. El saldo de esta deuda al 31 diciembre 2011 es de \$ 484,895.16.

- Seguiremos con el incremento en las ventas de vehículos mediante programa, exhibiciones, visitas, eventos y demás actividades que nos lleven a más unidades vendidas, así como también reforzar el plan RENOVA con las PREGIOS y continuar el plan RENOVA de taxis con el nuevo Rio R.

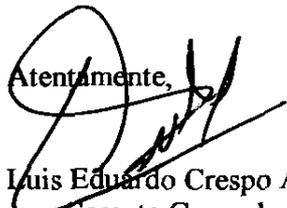
- Se trabajara para mantener el 1.5 meses de stock del inventario de vehículos como exige y recomienda KMC.

- En cuanto a la Post Venta, se seguirá con lo implementado en el 2011, buscando una mayor fidelidad en los nuevos propietarios KIA en especial debemos trabajar con pregios y taxis vendidos, visitando las diferentes cooperativas. Se trabajará con el programa "family like care".

- La gran meta para el 2012 de KMOTOR de la Av. Domingo Comín, será la de calificarnos como un "PLATINUM DEALER", y la revalidación de este status para Kmotor Orellana y América.

- Buscar dos puntos nuevos para Kmotor: norte, milagro, salinas (estamos en fase de cierre) Trabajar en la apertura de un centro de colisiones.

Sin más pongo en consideración de los señores accionistas el presente informe.

Atentamente,  
  
Luis Eduardo Crespo Andía  
Gerente General

