INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE KMOTOR S.A. POR EL PERÍODO FISCAL DEL AÑO 2007

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 2007.

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.	252.058	252.058	99,9992%
Constructora San Jorge	2	2	0,0008%
TOTAL	252.060	252.060	100,0000%

OPERACIONES.-

VENTAS VEHICULOS

Las ventas totales de vehículos durante el año 2007 fueron de 317 unidades (245 al publico 72 transferencias) que representaron un ingreso de 6.8 millones de USD frente a 395 unidades (329 al publico y 66 transferencias) y 7.6 millones de USD en 2006. Un descenso en volumen de 20 % y de 11 % en ingresos.

A continuación cuadro resume de ventas reales de unidades entre el año 2006 y el 2007:

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTRO DE SOCIEDADES
29 ABR 2008
GUAYAQUIL

Año	Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	TOTAL
2006	25	25	31	39	32	31	40	32	26	10	22	16	329
2007	15	13	19	20	21	18	23	12	19	21	21	43	245
Diferencia	-40%	-48%	-39%	-49%	-34%	-42%	-43%	-63%	-27%	110%	-5%	169%	-26%

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

MES	QTY	PRECIO PROMEDIO	COSTO PROMEDIO	MARGEN BRUTO POR UNIDAD	MARGEN PROMEDIO %	Dcto. Promedio
ENE	15	19.209	18.014	1.195	6,22%	1,67%
FEB	13	21.863	20.248	1.614	7,38%	1,17%
MAR	19	18.624	17.154	1.470	7,89%	0,97%
ABR	20	18.735	17.460	1.274	6,80%	1,78%
MAY	21	18.867	17.681	1.186	6,29%	1,36%
JUN	18	22.606	21.084	1.522	6,73%	2,08%
JUL	23	21.892	20.240	1.652	7,55%	1,62%
AGO	12	25.702	23.659	2.044	7,95%	1,70%
SEP	19	23.288	21.503	1.786	7,67%	1,44%
OCT	21	22.991	21.486	1.504	6,54%	1,38%
NOV	21	22.369	20.867	1.502	6,71%	2,88%
DIC	43	25.829	23.871	1.958	7,58%	2,46%
	245	21.831	20.272	1.559	7,11%	1,71%

Como se puede observar en el cuadro anterior, el margen bruto para el concesionario en el 2007 fue de 7,11 % vs 5.86% en el 2006. El nivel de descuentos durante el 2007 fue de 1,71 % vs 1,62% del 2006, vale destacar que en muchos de los meses del año la marca (AEKIA) aportaba con el 30 al 50% en los descuentos que se daban es decir nos devolvían parte del descuento que dábamos. Podemos destacar un año de poca pauta publicitaria, ejemplo de eso tenemos que: mientras otras marcas publicitaban casi todos los días, Kia lo hacia escasamente una vez por semana en el mejor de los casos y hasta 1 vez por mes en el peor.

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

DETALLE	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ACUM
Inventario Inicial	94	80	80	65	57	42	39	46	46	38	39	27	94
Compras	10	16	16	16	11	22	36	17	18	27	12	46	247
DISPONIBLE	**104**	**96**	**96**	**81**	**68**	**64**	**75**	**63**	**64**	**65**	**51**	**73**	**341**
VENTAS A CLIENTES	15	13	19	20	21	19	24	11	20	20	21	42	245
TRANSFERENCIAS	9	3	12	4	5	6	5	6	6	6	3	7	72
NETO VENTAS	**24**	**16**	**31**	**24**	**26**	**25**	**29**	**17**	**26**	**26**	**24**	**49**	**317**
Inventario Final	**80**	**80**	**65**	**57**	**42**	**39**	**46**	**46**	**38**	**39**	**27**	**24**	**24**

Meses de Ventas en Inventario	**3,33**	**5,00**	**2,10**	**2,38**	**1,62**	**1,56**	**1,59**	**2,71**	**1,46**	**1,50**	**1,13**	**0,49**

Este cuadro nos demuestra una baja en el nivel de sobre stock, política que ha sido aplicada por esta nueva administración, tratando de llegar a niveles recomendados por KMC del 1,5 meses de stock.

POSTVENTA.-

La facturación total de repuestos en el 2007 fue de US 1.182 millones vs U$ 1.057 del 2006, repartida entre mostrador y talleres. Representando un incremento global del 11 % en ventas de repuestos. Por otro lado las ventas de servicio fueron de US 409 mil vs US 411 mil del 2006 equivalente a una reducción del 0.45 %. 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	61.684	50.291	39.071	151.046
FEB	44.607	49.782	32.523	126.912
MAR	45.918	49.670	34.295	129.883
ABR	43.804	56.630	45.523	145.957
MAY	59.977	50.754	37.579	148.310
JUN	45.925	39.336	30.896	116.157
JUL	50.595	46.275	31.825	128.695
AGO	50.681	58.158	36.647	145.486
SEP	50.335	44.454	25.666	120.455
OCT	46.848	38.594	29.519	114.961
NOV	54.372	48.468	32.648	135.488
DIC	40.166	54.558	32.867	127.591
	594.912	**586.970**	**409.059**	**1.590.941**

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
RES. SOCIEDADES
29 ABR 2008
Alberto Neira
GUAYAQUIL

El número de vehículos atendidos en talleres fue de 4.065 unidades vs 4.822 en el 2006. Como podemos ver existe una reducción significativa. La baja se da por la perdida de autos que ya no están en garantía y la poca labor de mercadeo que se hizo. Dentro de los planes del 2008 se ha planeado corregir eso, van a existir importantes cambios administrativos y operativos. Por otro lado se trabajara en clínicas de venta lo que ayudara a talleres y ventas.

RESULTADOS FINANCIEROS 2007.-

ACTIVOS:

El activo corriente de K-Motor en el 2007 ha sido USD 2.6 millones frente al 2006 que fue de US 3.60 millones, lo importante a destacar es la baja en inventario de vehículos llegando a tener hasta el 1 meses de ventas en stock. Finalmente en Cuentas por Cobrar teníamos al cierre del 2007 US 959.486 mil 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 2007 U$ 2.3 vs el 2006 US 3.3 millones básicamente representados en Cuentas por Pagar al principal proveedor de vehículos y repuestos, Aekia. Lo principal a destacar es el pago de Kmotor a la una deuda mantenida desde el 2006 que ascendía a U$ 1.678.186 la cual a Diciembre del 2007 cerro en U$ 899.783.

PÉRDIDAS Y GANANCIAS:

Los ingresos totales por ventas durante el año 2007 fueron de US 8.4 millones vs U$ 9.1 del 2006. Estos ingresos generaron una utilidad neta antes de impuesto y participación de trabajadores de US 90.206,63.

Otro punto que podemos destacar es la baja significativa en los gastos administrativos en donde el 2007 cerramos con U$ 133.630 vs el 2006 de U$ 222.000.

PATRIMONIO:

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

CAPITAL SOCIAL	252.060,00
RESERVA LEGAL	39.183,15
UTILIDADES RETENIDAS	-39.961,04
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	52.709,29
TOTAL PATRIMONIO	303.991,40

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 2008.-

.- Seguir con un programa de pago de deuda vieja. Para este fin tendremos que mantener un óptimo nivel de inventario.
.- Tratar de optimizar sus operaciones mediante el aumento de ventas de vehículos con descuento no mayor al 1%, siendo lo ideal cero descuentos. Por otro lado mejorar el mix de vehículos, ya que por causa del ICE se ha afectado nuestra gama alta (Carnival y Sorento).
.- Seguir con el control en el gasto administrativo, una de las medidas que se debe aplicar es el cambio de localidad de la concesión ya que el arriendo para el 2009 subiría a U$ 25.000 mensuales sin la bodega de atrás.
.- Muy importante seria el abrir nuevos puntos de de venta tanto en la ciudad (retomar punto en el sur) como en los principales cantones de la provincia.
.- En cuanto a la Post Venta, se deberá realizar gestiones para aumentar las ventas mediante el incremento de la fidelidad de los clientes a través de un servicio de excelencia y diferenciado.

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

Atentamente,

Luis Eduardo Crespo Andia
Gerente General

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTRO DE SOCIEDADES
29 ABR 2008
GUAYAQUIL