



KIA MOTORS
AUTOSCOREA S.A.

MATRIZ: Av. Atahualpa s/n y Av. Víctor Hugo
(Diagonal al Mall de Los Andes)
Telefax: (593-3) 2844845 / 2413838
e-mail: autoscorea@andinanet.net
AMBATO - ECUADOR

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA
JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE AUTOSCOREA S.A.**

Marzo 27, 2008

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento con los estatutos vigentes de la compañía y de acuerdo a las normas dictadas para el efecto por la Superintendencia de Compañías, presento el informe de la Gerencia General de las actividades desarrolladas en el ejercicio económico terminado el 31 de diciembre del 2007.

La industria automotriz ecuatoriana registró una significativa venta de vehículos con 91778 unidades, según el dato oficial de la AEADE (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador), lo que representa un crecimiento de alrededor del 3% con relación a las 89558 unidades del año 2006. Durante el 2007 existió estabilidad económica en el país, sin embargo, en el segundo semestre hubo incertidumbre en el mercado en general, debido a las elecciones para la Asamblea Constituyente. Como ha sido el comportamiento en los últimos años, el sector financiero tuvo un rol muy importante, gracias a su sólida liquidez y estabilidad, lo que permitió que se cristalicen los negocios con plazos y tasas convenientes.

KIA MOTORS alcanzó una participación del 3.12% de las ventas totales de la industria, con 2867 vehículos. Nuestra marca registró una nueva baja de 162 unidades, frente a las 3029 del 2006 (3444u. en el 2005), que representa una reducción de un 5.60%. Con estos resultados, KIA se ubicó en el séptimo lugar de la industria automotriz por volumen de ventas, habiendo ocupado el sexto lugar el año anterior.

En este período se experimentó falta de competitividad en la mayoría de modelos frente a las otras marcas, en muchos casos se debió el equipamiento, como el del PICANTO, mismo que en los últimos meses del año tuvo un FACE LIFT, se cambió la dirección hidráulica por mecánica, vidrios eléctricos por vidrios manuales y se retiró el AIRBAG, con lo que se vendió a un precio de \$ 10690.00, en lugar del anterior de \$ 12190.00 y se obtuvo un inmediato resultado con incremento en ventas.

Durante el mes de Diciembre se presentó una situación muy particular por la decisión de la Asamblea Constituyente de aumentar el ICE a partir del primero de Enero del 2008, en los vehículos cuyo precio de venta al público sea de \$ 20000.00 en adelante, con lo que se generó una incertidumbre general, sobretudo por el desconocimiento de la aplicación del nuevo reglamento y que produjo una demanda sin precedentes de todo tipo de vehículos y que si bien mejoró significativamente el cierre de ventas del 2007, crea un panorama muy poco alentador para el 2008 por los nuevos precios.

LA COMPAÑÍA.-

Con los antecedentes indicados, en el 2007 AUTOSCOREA S.A. tuvo un año difícil. En el día a día de las negociaciones se volvió a experimentar la aceptación de nuestros vehículos por parte del público en general, debido a sus características, acabados, ensamblaje coreano y la garantía de 5 años ó 100000 Km., sin embargo, los precios altos frente a la competencia no permiten que se cierren un gran número de negocios, con lo que mejoraríamos significativamente el volumen de ventas.

Los recursos de la empresa se han manejado conservadoramente, buscando su optimización y tratando siempre de cumplir con el sistema de pagos establecido por AEKIA. Los créditos directos otorgados fueron limitados y pensando siempre en que la cartera proveniente de los mismos, sea vendida al sector bancario, para mantener un equilibrio de la liquidez de la empresa. Además, este tipo de operaciones generaron importantes ingresos, correspondientes al spread que se obtiene entre la tasa de interés que se cobra al cliente y la que se negocia con la banca.

El sector financiero fue un importante socio en los negocios, sin embargo, es necesario resaltar que el perfil de los clientes cada vez se va deteriorando más y más, lo que se refleja en un número importante de créditos que no son aprobados.

VENTAS.-

Se vendieron 203 vehículos, siendo su facturación USD \$ 4.867.490,43. El año 2006 se logró 186 unidades, esto es, 17 unidades más, que representa un incremento del 9.14%. El promedio mensual de ventas fue de 17 vehículos. El detalle por modelo es así:

<u>MODELO</u>	<u>VENTAS 2006</u>	<u>VENTAS 2007</u>	<u>%</u>
RIO	59	45	22.17
SPORTAGE ACTIVE	36	44	21.68
PREGIO	0	31	15.27
SORENTO	14	30	14.78
PICANTO	31	23	11.33
CARENS	18	15	7.39
CERATO	10	5	2.46
CARNIVAL	0	4	1.96
MAGENTIS	1	3	1.48
K2700	17	2	0.99
OPIRUS	0	1	0.49
<u>TOTAL</u>	<u>186</u>	<u>203</u>	<u>100.00</u>



KIA MOTORS

AUTOSCOREA S.A.

MATRIZ: Av. Atahualpa s/n y Av. Víctor Hugo
(Diagonal al Mall de Los Andes)
Telefax: (593-3) 2844845 / 2413838
e-mail: autoscorea@andinanet.net
AMBATO - ECUADOR

Comparando con el año 2006, lo que primero debo resaltar es que en el 2007 se vendieron todos los modelos de vehículos y por primera vez se facturó un Opirus. También, a partir de Junio se empezó la comercialización de los modelos PREGIO y RIO STYLUS de fabricación local en AYMESA, mismos que si bien crearon muchas expectativas, no se convirtieron en los modelos de alta demanda de épocas pasadas, en mi opinión, principalmente por un precio demasiado alto para el mercado ecuatoriano, siendo \$ 29990,00 para la furgoneta y de \$ 13490,00 el RIO, en los dos casos las versiones sin A/C. Para referencia, esos exactos modelos, es decir sin cambios en su concepción, antes costaban alrededor de \$ 24000 y \$ 11800 respectivamente.

Los modelos más vendidos fueron el RIO XCITE y el SPORTAGE ACTIVE con 45 y 44 unidades respectivamente, mientras que el año pasado se obtuvo 59 y 36 vehículos, lo que representa una baja de 14 RIO y un incremento de 8 SPORTAGE. Nuevamente se sintió falta de producto en algunos meses del año y en el caso del segundo de ellos, se perdieron muchos negocios por la diferencia de precio y disponibilidad de vehículos frente al modelo HYUNDAI TUCSON. En el tema PICANTO también existió una disminución en ventas por la falta de stock.

El volumen de ventas de SORENTO fue motivador, esto debido a las nuevas versiones que se ofertaron al mercado, con precios muy accesibles en diesel y 4X2 y gracias a la venta de una flota de 6 unidades a la empresa Puebla y Chávez Asociados en el mes de Diciembre.

En cuanto al modelo CARENS se tuvo un decremento de 3 unidades y se realizó el lanzamiento de la nueva versión, la NEW CARENS. Esto sin embargo, no se pudo aprovechar de la mejor manera, debido a que comercializamos unidades 2007 cuando en el mercado la mayoría de marcas estaban ya vendiendo los 2008. El K2700 registró una baja muy importante de 15 unidades, debido a que Corea no despachó estos vehículos gran parte del año 2007.

Los modelos CERATO Y MAGENTIS registraron muy baja demanda y en el caso del primero, es muy poco competitivo frente a los modelos CHEVROLET OPTRA Y TOYOTA COROLLA, sobretodo por precio y equipamiento.

REPUESTOS.-

La venta total de repuestos ascendió a USD 258,392.97, de las cuales las ventas por mostrador sumaron \$ 142,034.55 y por talleres \$ 116,358.42. Existe un crecimiento del 20.87% con relación al año 2006, cuya cifra fue de USD \$ 212,439.04. Por mostrador se incrementó en \$ 34,247.62 comparado con los \$ 107,786.93 del 2006, que representa un más 31.77%. En cuanto a la venta por talleres se aumentó en \$ 11,706.31 que corresponde a un más 11.19%.

El promedio mensual de ventas ascendió a la cantidad de \$ 21,532.75, de los cuales por mostrador fue de \$ 11,836.21 y de \$ 9,696.54 en talleres. Debo resaltar el crecimiento logrado en las ventas por mostrador, debido en parte a la nueva estructura para venta de repuestos. Por otro lado, en talleres se debe mejorar y optimizar la utilización de las instalaciones y el personal de servicio.

Con relación al inventario de repuestos de los modelos actuales asciende a \$163,224.97. Esta cifra es muy parecida a la de Diciembre 31 del 2006 que fue de \$161,315.15. Como se puede apreciar se ha tratado de optimizar este manejo manteniendo sus niveles, sin embargo, se debe efectuar un plan para mejorar los índices de rotación, ya que existen varios ítems con muy baja rotación.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES.-

Se ha dado cumplimiento con todas las disposiciones de la Junta General, estando al día con todas las obligaciones Tributarias del Servicio de Rentas Internas, así como de las obligaciones Laborales, Legales y de la Intendencia de Compañías en lo que se refiere a los Libros Contables y Societarios.

HECHOS EXTRAORDINARIOS.-

No hubieron hechos extraordinarios durante el presente ejercicio.

SITUACION FINANCIERA DE AUTOSCOREA S.A.-

Los resultados obtenidos por la compañía son los siguientes:

	<u>2006</u>	<u>2007</u>
Ventas Totales	\$ 3,757,232.63	5,125,883.40
Costo de Ventas	3,467,665.44	4,795,937.11
Utilidad Bruta	289,567.19	329,946.29
Gastos de Ventas	269,211.42	267,631.60
Gastos Administrativos	105,794.04	115,900.42
Gastos Financieros	32,115.93	35,254.55
Utilidad en Operación	-117,554.20	-88,840.28
Ingresos No Operacionales	151,662.30	172,595.25
Egresos No Operacionales	20,366.81	42,154.92
Utilidad Neta Antes de Impuestos	13,741.29	41,600.05



KIA MOTORS

AUTOSCOREA S.A.

MATRIZ: Av. Atahualpa s/n y Av. Víctor Hugo
(Diagonal al Mall de Los Andes)
Telefax: (593-3) 2844845 / 2413838
e-mail: autoscorea@andinanet.net
AMBATO - ECUADOR

BALANCE GENERAL DE AUTOSCOREA S.A.

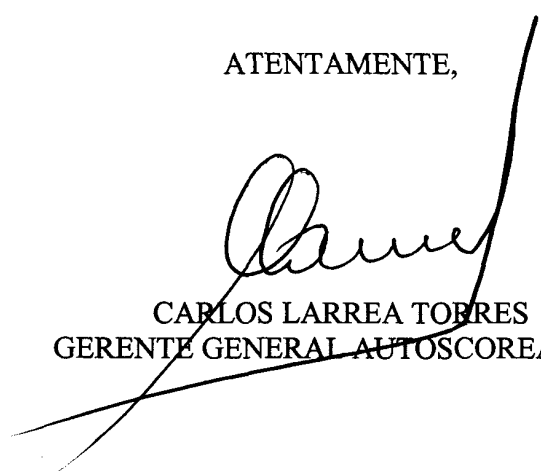
	<u>2006</u>	<u>2007</u>
Activo Total	\$ 1,427,493.85	2,189,744.18
Pasivo Total	608,772.94	1,334,926.77
Patrimonio	804,979.62	813,217.36
Resultado Ejercicio 2007	13,741.29	41,600.05

En el valor del Patrimonio se tiene un Capital Social Pagado de USD 786,896.00 y una Reserva Legal que asciende a USD 26,321.36. La Utilidad Neta Antes de Impuestos y del pago del 15% de Utilidades a Trabajadores es de USD 41,600.05, que representa un margen de rentabilidad del 5.12% sobre el Patrimonio de la Empresa, mientras que en el 2006 fue del 1.70%.

PROPUESTA SOBRE LAS UTILIDADES.-

Como Gerente General de AUTOSCOREA propongo que de la utilidad total del año 2007 por USD 41,600.05, se cancele el 15% que por ley les corresponde a los empleados y trabajadores, cuyo valor asciende a USD 6,770.83, luego de aplicar los gastos no deducibles según la conciliación tributaria respectiva, obteniendo una base imponible para el pago de impuesto a la renta de USD 38,368.02. De este valor, se reste USD 9,592.01 del Impuesto a la Renta Causado y se destine USD 2523.72 a Reserva Legal de acuerdo a lo dispuesto en la Ley de Compañías, con lo que se tiene una utilidad a disposición de los accionistas de USD \$ 22,713.50, **misma que recomiendo capitalizar en su totalidad.**

ATENTAMENTE,



CARLOS LARREA TORRES
GERENTE GENERAL AUTOSCOREA S.A.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
REGISTRO DE SOCIEDADES

Germania Aguilar

30 ABR. 2008