

ASIAUTO S.A.



KIA MOTORS

INFORME DE GERENCIA GENERAL



**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS**

28 ABR. 2010

**OPERADOR TO
QUITO**

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE ASIAUTO S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2009

Señores Accionistas:

De conformidad a lo estipulado en la ley de Compañías y los Estatutos de ASIAUTO S.A., me permito poner en consideración de los Señores Accionistas el informe terminado al 31 de diciembre de 2009.

1.- ENTORNO GENERAL:

A inicios de año el Gobierno tomó acciones para frenar la salida de divisas, implementando el incremento de aranceles para bienes de consumo como vehículos, celulares, licores, etc. y estableciendo salvaguardias por balanza de pagos que fueron desmontadas a los seis meses.

En cuanto al sector petrolero, los precios bajaron comparando a los picos de precio logrados en el 2008, pero aun así el promedio de precio para el petróleo ecuatoriano fue de \$50 por barril. La iniciativa ITT que pretende dejar bajo tierra 846 millones de barriles de petróleo a cambio de valores que podrían pagar otros países por medio de un fideicomiso, terminó el año con serios problemas lo que resultó en la renuncia de los tres principales gestores.

A finales del año 2009, el Ecuador sufrió el racionamiento de Energía Eléctrica debido al estiaje en la zona de Paute donde se genera la mayor cantidad de energía hidroeléctrica. Según el Gobierno, las pérdidas por los apagones fueron de \$300 millones, mientras el sector productivo estima en \$1.000 millones.

Además el Gobierno compró de emergencia 7 generadores térmicos por \$150 millones y se alquilaron termoelectricas por \$104 millones.

2.- ENTORNO ECONÓMICO:

Si comparamos los mayores parámetros económicos a diciembre del año 2008 contra el mismo mes del 2009, la mayoría fueron negativos; básicamente considerando los efectos de la crisis Mundial y la propia crisis interna. A continuación los aspectos más determinantes:

	Dic. 07	Dic. 08	Dic. 09
Reserva Monetaria m. m.	3.520	4.473	3.792
Producto interno bruto m. m.	3.366	3.961	3.669
Exportaciones petroleras m. m.	8.279	11.673	6.137
Exportaciones no petroleras m. m.	5.476	6.838	6.180
Importaciones petroleras m. m.	2.588	3.217	2.025
Importaciones no petroleras m. m.	9.996	14.384	10.639
Remesas del exterior m. m.	3.246	2.989	1.820
Precio del petróleo \$/barril Ecu.	94,4	46,28	50,00
Inflación anual %	3,32	8,83	4,31
Indice desempleo Nacional %	6,7	7,5	7,9

3.- MERCADO AUTOMOTOR:

Debido a la crisis Mundial, las dificultades propias ecuatorianas y las regulaciones a las importaciones dictadas por el Gobierno ecuatoriano, la industria Automotor en el Ecuador **sufrió un decrecimiento de 112.573 unidades en el 2008 a 92.529 en el 2009**, lo que corresponde al **18% menos**. El mejor mes del año fue diciembre con una cifra cercana a 10.000 unidades. Pero si comparamos con los resultados de años anteriores como: 2005 fueron 80.410, el 2006 fueron 84.505 y en el 2007 fue de 91.778. Entonces se podría decir que el 2009 a pesar de la crisis no fue malo.

Para KIA fue un año de desarrollo, crecimiento y consolidación en un quinto puesto dentro de la industria. En el 2008 se vendió 4.149 unidades y en el 2009 fue 5.432 lo que es un **crecimiento del 31%**. Otras marcas que también crecieron fue: Volkswagen 18% y Nissan 9%. Las demás marcas líderes decrecieron según se puede ver en el siguiente cuadro:

MARCA	2008	2009	VARIACION %	
CHEVROLET	47.519	40.172	-7.347	-15,4%
HYUNDAI	13.167	11.814	-1.353	-10,3%
MAZDA	10.437	7.680	-2.757	-26,4%
TOYOTA	10.360	6.372	-3.988	-38,5%
KIA	4.149	5.432	+1.283	+30,9%

4.- FACILIDADES DE ASIAUTO

- **RIOBAMBA:** Este es el primer año completo de esta sucursal, con resultados positivos: en número de autos fue de 155 unidades (promedio 13 por mes), el margen neto total del año fue de \$29.222. La mayor competencia con otra marca es con Chevrolet de ASSA y con nuestra propia marca que son vendidos en Ambato por Autoscreea.
- **PORTOVIEJO:** De igual manera que Riobamba, este es el primer año completo. Existía el riesgo de no aumentar las ventas en Manabí al tener dos Concesionarios en la provincia, pero la realidad fue positiva ya que casi se duplicó las ventas en la Provincia. Los resultados fueron: ventas de 161 autos (promedio 13 por mes), el margen neto fue de \$69.925
- **LATACUNGA:** Hasta el mes de noviembre se atendió en el local pequeño mientras se construía el nuevo local “con todas las facilidades”. El costo de construcción y equipamiento del nuevo local fue de \$237.212. Las ventas de unidades fue de 85 unidades en el año pero de debe tomar en cuenta que el primer mes de ventas (diciembre 2009) en el nuevo local se vendieron 12 unidades.
- **SAN BARTOLO – QUITO:** Luego de que el año anterior se remodeló totalmente el área de venta de autos, en el cuarto trimestre del 2009 se procedió a la adecuación del área de recepción de clientes del taller con una inversión de \$7.075, esto más un nuevos asesor de servicios, se da mejor servicio a los clientes. Los resultados fueron positivos vendiendo 294 unidades (promedio 25 por mes) y un total de \$174.636 de margen neto.
- **CUMBAYA – QUITO:** No se efectuaron modificaciones en esta agencia. Pero el espacio físico del taller es sumamente reducido y no podemos atender a todos nuestros clientes. Se debe pensar en otro nuevo local más adecuado. Los resultados en número de unidades fue de 232 (promedio 19 por mes) y el margen neto total fue de \$107.387
- **EL CONDADO – QUITO:** En el segundo semestre del año se invirtió en un mantenimiento total, tanto en el salón de exhibición como en el taller, con un costo total de \$11.591. Esto también fue solicitado por la Marca y gracias a ello, fue nombrado PLATINUM DEALER por parte de KMC, pero lo más importante es la buena imagen que debemos tener ante nuestros clientes. Ya que los altos costos fijos no cambiaron, los resultados de vender 255 unidades (promedio 21 por mes) nos da un

resultado negativo de - \$43.403 en el margen neto. En el mes de diciembre se logró tener resultados positivos.

- **6 DE DICIEMBRE – QUITO:** Este año no se invirtió en este local. Las ventas fueron de 246 unidades (promedio de 21 por mes). Si comparamos con las ventas totales del 2008 que fueron de 266, son 20 unidades menos. Pero se tiene que tomar en cuenta que en el 2008 se vendió una flota de 115 Pregio que fueron transformadas por otra Compañía a ambulancias. El resultado del margen neto fue de \$76.433.
- **ORELLANA – QUITO:** Las inversiones hechas en esta sucursal fueron de \$50.403 tanto en la sala de atención a los clientes de taller como a la señalética colocada en la parte más alta del local y alcantarillado con trampas de grasa. En este año fue premiada por KMC de Corea nombrándolo PLATINUM DEALER. El número de autos vendidos fue de 516 unidades (promedio de 43 unidades) y el resultado del margen neto fue de \$297.180
- **MARIANA DE JESUS – QUITO:** Se efectuaron mantenimientos básicamente de pintura. Este es el Concesionario que más vende en Asiauto con 592 unidades (promedio de 49 por mes), los resultados en margen neto fueron de \$505.111
- **MANTA – MANABI:** En vista de que estaba por caducar el contrato de arriendo con el propietario Sr. Carlos Mendoza, se procedió a ampliarlo por 5 años más, hasta el año 2016. Se invirtió \$19.230 en el sistema completo de desalojo de aguas servidas y aguas lluvias ya que colapsó totalmente. Esta fue la única sucursal que bajó sus ventas, siendo un total de 147 unidades (promedio de 12 por mes), 28 menos que el año anterior y el resultado de margen neto fue negativo en -\$3.697.
- **CENTRO DE COLISIONES – QUITO:** Normalmente este centro está siempre lleno en su trabajo, los resultados económicos de margen neto fue de \$30.588
- **TIENDA DE REPUESTOS KIA – QUITO:** Como presencia de marca y publicidad en el área de mayor venta de repuestos de Quito, los resultados son muy buenos. A pesar de que los costos del local son bajos, por el volumen de ventas, el resultado de margen neto fue negativo en - \$6.909
- **USADOS – QUITO:** Se mantiene los dos locales tanto en el Sur como en el Norte usufructuando de las instalaciones que ya se tiene allí. En el año se vendieron 143 autos con una contribución bruta de \$97.000 y manteniendo un promedio de 15 autos en inventario.

5. RECURSOS HUMANOS

A. TALLER DE MOTIVACIÓN E INTEGRACIÓN RETO ASIAUTO

El 29 de agosto del 2009 en la Hostería de San José de Puembo, se realizó el taller de Motivación e Integración RETO ASIAUTO, con un costo USD 15.700

Los objetivos planteados fueron:

- 1.- Definir los logros alcanzados como compañía y metas a futuro
- 2.- Integrar y fomentar el compañerismo entre los colaboradores que conforman la empresa.

B. REGLAMENTO DE SEGURIDAD Y SALUD LABORAL

Se inicio la elaboración del Reglamento Interno de Salud y Seguridad Ocupacional necesario para ASIAUTO en vista de que nos encontramos calificados como empresa de ALTO RIESGO por la escala del Ministerio de Trabajo al tener más de 100 trabajadores en los talleres.

C. CAMBIOS DE PERSONAL

No se registran mayores variaciones en la nómina y las que se dieron fueron mínimas obedeciendo al incremento de ventas o creación de puestos para atender las demandas de cada Concesionario.

A continuación se puede ver los cambios en el cuadro:

COMPARATIVO DE PERSONAL 2008 Y 2009

Nº	SUCURSALES	ADMINISTRACION		VENTAS		TALLER		REPUESTOS		TOTAL 2008	TOTAL 2009	VARIACIÓN	
		2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009			CANT	%
1	M. JESUS	23	21	8	10	26	27	3	3	60	61	1	1.67
2	ORELLANA	3	3	9	9	17	17	5	5	34	34	0	0.00
3	MANTA	1	2	8	5	3	3	1	1	13	11	-2	-15.38
4	SAN BARTOLO	2	2	5	7	4	6	1	1	12	16	4	33.33
5	CUMBAYA	2	2	7	7	3	4	1	1	13	14	1	7.69
7	6 DE DICIEM	2	2	7	6	6	6	1	1	16	15	-1	-6.25
8	CONDADO	3	3	7	6	5	5			15	14	-1	-6.67
9	COL PRADERA	1	1	0	0	7	7	1	1	9	9	0	0.00
10	LATACUNGA	1	1	3	3		3		0	4	7	3	75.00
11	RIOBAMBA	1	2	4	5	2	3		0	7	10	3	42.86
12	PORTOVIEJO	2	2	4	5	3	3		0	9	10	1	11.11
13	USADOS			5	5					5	5	0	0.00
14	TIENDA KIA							2	2	2	2	0	0.00
	TOTAL	41	41	67	68	76	84	15	15	199	208	9	

DETALLE DE LAS VARIACIONES DE PERSONAL 2008 – 2009

MARIANA DE JESUS	1	RECEPCIONISTA
TOTAL	1	
SAN BARTOLO	2	VENDEDORES
	1	MECANICO
	1	ASESOR SERVICIOS
TOTAL	4	
CUMBAYA	1	LAVADOR
TOTAL	1	
LATACUNGA	1	AYUDANTE DE TALLER
	1	TECNICO MECANICO
	1	ASESOR SERVICIOS
TOTAL	3	
RIOBAMBA	1	VENDEDOR
	1	MECANICO AUTOMOTRIZ
	1	ASESOR CREDITO
TOTAL	3	
PORTOVIEJO	1	VENDEDOR EXTERNO
TOTAL	1	
ORELLANA	1	RECEPCIONISTA
	-1	MENSAJERO
TOTAL	0	
MANTA	-3	VENDEDORES
	1	ASESOR CREDITO
TOTAL	-2	
6 DE DICIEMBRE	-1	VENDEDOR
TOTAL	-1	
CONDADO	-1	LIMPIEZA Y SERVICIOS
TOTAL	-1	
TOTAL GENERAL	9	

D. CAPACITACION DEL PERSONAL

En el mes de Noviembre se desarrollo un curso en colaboración con COPORSUPER y EL CNCF el tema fue EXCEL AVANZADO, pues se detectó la necesidad de que los colaboradores mejoren sus destrezas y el conocimiento de esta herramienta informática para facilitar sus actividades en su puesto de trabajo, a este curso asistió personal de las áreas que señalamos a continuación:

Contabilidad
Recursos Humanos
Compras
Ventas
Taller

E. VENTAS

En el año 2009, a través de AEADE se realizó un curso dirigido a mejorar el nivel de ventas para reforzar las habilidades de los vendedores y se les envió al curso NUEVO ESTILO DE VENTAS AUTOMOTRICES

Sucursales	Curso	Nº Personal	Horas Curso
Mariana de Jesús	Nuevo Estilo de Ventas Automotrices	2	30
Orellana	Nuevo Estilo de Ventas Automotrices	2	30
San Bartolo	Nuevo Estilo de Ventas Automotrices	2	30
Cumbaya	Nuevo Estilo de Ventas Automotrices	1	30
6 de Diciembre	Nuevo Estilo de Ventas Automotrices	2	30
Condado	Nuevo Estilo de Ventas Automotrices	1	30
		10	180

F. POST VENTA

El personal técnico asiste regularmente a los cursos programados para continuar con la certificación exigida por la Marca, en el año 2009 se incremento el número de colaboradores que ingresaron a la certificación llegando a 16 personas repartidas de la siguiente manera:

Grupo	Nivel	Personal en curso	Nº Horas
Grupo A	Especialización	3	192
Grupo B	Experto	6	384
Grupo C	Certificación	7	448
	Total	16	1024

A lo largo del año se organizaron y ejecutaron mensualmente los cursos técnicos, dictados por los dos instructores certificados que son Darwin Chele y Marco Quillupangui empleados de ASIAUTO S.A. Los instructores reciben a dos grupos de 15 personas los días sábados esta capacitación se realiza en las agencias Mariana de Jesús y Orellana, se realiza durante dos sábados cada mes.

AEKIA dictó dos cursos a todos los Jefes de Talleres para reforzar los boletines técnicos.

Todos los Jefes de Talleres y Asesores se les capacito sobre el tema de los “10’ pasos de Servicio”.

Se implanto como norma que todo el personal que labora como Jefe de Taller y Asesor de Servicio, rinda y apruebe el examen a través de Internet sobre K-SAP.

6. CONTROLES

A. CIERRES DIARIOS DE CAJA

A partir del mes de septiembre 2009, se modificó el procedimiento de revisión y control de los cierres de caja, responsabilidad que estaba a cargo de los asesores de crédito y gerentes de concesión, esta revisión esta centralizada en la ciudad de Quito a cargo de la Supervisora de Cajas.

B. ARQUEOS DE CAJA

El año 2009 se realizaron tres visitas a todos los Concesionarios de Asiauto a nivel nacional, para desarrollar las siguientes actividades y controles.

- Arqueo de Caja General
- Arqueo Caja Chica
- Revisión Seguros, liquidación de valores pendientes

- Revisión Conciliación Bancaria y depuración de partidas pendientes de liquidación
- Revisión Tarjetas de Crédito, liquidación de valores pendientes
- Archivo General.

7. FINANZAS Y TESORERIA

A. PAGOS A AEKIA

Durante el 2009 se realizaron pre-cancelaciones a AEKIA por USD 32.2MM; lo que genero intereses por pronto pago por un total de USD 73.9M

B. AUDITORIA DE CUENTAS POR COBRAR

Se procedió a la revisión de las cuentas por cobrar de Asiauto S.A. con corte al 31 de octubre de 2009; y se determinó las cuentas por cobrar que han permanecido como tales por un período de cinco años o más para de conformidad a lo dispuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno – Depuración de Ingresos artículo 11, proceder a la eliminación definitiva de los créditos incobrables con cargo a las provisiones constituidas y a los resultados del ejercicio, en la parte no cubierta por la provisión.

El castigo es por un valor de USD 64.247. Contablemente se procederá a dejar como saldo de estos clientes el valor de USD1; a fin de que permanezca como registro histórico del mal comportamiento crediticio que este cliente registra en Asiauto S.A.

8.- VENTAS DE VEHICULOS:

A. En el cuadro de EVOLUCIÓN podemos resaltar lo siguiente:

- Entre el año 2008 y el 2009, el total de la industria decreció 17,8%, KIA creció el 30,9% y Asiauto creció ligeramente menos que la marca, el 27,0%. Esto podría explicarse por la mayor venta en otras provincias que no tiene participación Asiauto, como el caso de Guayaquil donde se inauguraron dos Concesionarios.
- Al pasar Asiauto de una participación de 1,9% en la industria a 2,9%, este porcentaje es mayor a algunas marcas en el País.

EVOLUCION 2007 - 2008 – 2009								
	2007	2008	Var	% Var	2008	2009	Var	% Var
Industria	90.458	112.573	22.115	24,4%	112.573	92.529	-20.044	-17,8%
AEKIA	2.867	4.149	1.282	44,7%	4.149	5.432	1.283	30,9%
% Part. AEKIA Industria	3,2%	3,7%	0,5%	16,3%	3,7%	5,9%	2,2%	59,9%
Asiauto	1.448	2.111	663	45,8%	2.111	2.682	571	27,0%
% Part. Asiauto Industria	1,6%	1,9%	0,3%	17,1%	1,9%	2,9%	1,0%	55,2%
% Part. Asiauto en AEKIA	50,5%	50,9%	0,4%	0,7%	50,9%	49,4%	-1,5%	-3,0%

B. El siguiente cuadro DE RESULTADOS POR CONCESIONARIO refleja la comparación entre el año 2008 y el 2009, se puede resaltar lo siguiente:

- A pesar de incrementar las ventas en 572 unidades (+27%), el margen por unidad se reduce en -12,2% de \$1.486 a \$1.304 y el PVP promedio baja en -11,9% por unidad. Esto se debe mas que nada a las ventas de producción de AYMESA como el Rio Stylus y Sportage que su margen es bajo y su PVP también es menor.
- Los descuentos se redujeron totalmente, llegando a ser tan bajos como del 0,04%. Este bajo porcentaje se da a aquellas empresas del Grupo como Consorcio Gente o a empleados, previa autorización de Andicoaudi.
- Hay dos sucursales que bajan sus ventas de un año a otro, la sucursal de la 6 de diciembre que básicamente se debe a la flota de 115 Pregio transformadas a ambulancias vendidas al Ministerio de Salud a inicios del 2008. La otra agencia que baja fue Manta que baja en 28 unidades, por dos razones: la propia competencia con la nueva sucursal en Portoviejo y por mala gestión de su Gerente quién ya salió de la Compañía
- La sucursal de mayor crecimiento en número de unidades fue Cumbayá. La de mayor margen por unidad fue Portoviejo. La sucursal que vendió un promedio de mezcla de autos de más precio fue también Portoviejo.

RESULTADOS POR CONCESIONARIO ASIAUTO: 2008 – 2009

	# de unidades			Margen \$ x unidad			PVP Promedio			Vta pro x mes			Dscto prom		
	2008	2009	Var	2008	2009	Var	2008	2009	Var	2008	2009	Var	2008	2009	Var
SUC															
MDJ	483	592	22,4%	1.526	1.352	-11,4%	18.412	16.800	-8,8%	40	49	22,4%	0,7%	0,06%	-91,4%
ORE	422	516	22,3%	1.494	1.349	-9,7%	18.824	16.581	-11,9%	35	43	22,3%	0,9%	0,06%	-93,3%
S BAR	231	294	27,3%	1.516	1.271	-16,2%	17.763	15.830	-10,9%	19	25	27,3%	0,3%	0,01%	-96,7%
CUM	147	232	57,8%	1.456	1.269	-12,8%	17.260	15.666	-9,2%	12	19	57,8%	0,7%	0,00%	-100,0%
CON.	236	255	8,1%	1.347	1.198	-11,1%	16.942	15.451	-8,8%	20	21	8,1%	1,0%	0,05%	-95,0%
6 DIC.	266	246	-7,5%	1.448	1.364	-5,8%	21.102	16.704	-20,8%	22	21	-7,5%	3,3%	0,01%	-99,7%
RIO	54	155		1.527	1.162	-23,9%	17.212	14.679	-14,7%	11	13	17,4%	0,1%	0,11%	10,0%
POR.	23	161		1.702	1.440	-15,4%	19.288	17.875	-7,3%	8	13	75,0%	0,0%	0,00%	0,0%
MAN	175	147	-16,0%	1.698	1.240	-27,0%	18.776	15.551	-17,2%	15	12	16,0%	0,3%	0,00%	-100,0%
LAT	65	85	30,8%	1.186	1.173	-1,1%	14.591	14.160	-3,0%	5	7	30,8%	1,2%	0,10%	-91,7%
SHY	9			718			13.536			0			1,1%		
TOTAL	2.111	2.682	27,0%	1.486	1.304	-12,2%	18.388	16.206	-11,9%	176	224	27,0%	1,10%	0,04%	-96,4%
	572			-182			-2.182			48			-1,06%		

C. En el siguiente cuadro VOLUMEN Y MARGEN se observa lo siguiente:

- El modelo que más se vendió fue el Rio Stylus seguido por el Sportage
- El margen total se reduce del 10,4% al 8,6% que es sumamente preocupante.

VOLUMEN Y MARGEN POR MODELO									
MODELO	2007			2008			2009		
	UNI	MARGEN	MIX	UNI	MARGEN	MIX	UNI	MARGEN	MIX
SPORTAGE	338	7,2%	23,3%	811	8,6%	38,4%	810	9,2%	30,2%
RIO STYLUS	363	7,0%	25,1%	516	10,2%	24,4%	880	6,5%	32,8%
RIO XCITE							262	10,5%	9,8%
PREGIO	114	8,0%	7,9%	357	8,1%	16,9%	270	9,1%	10,1%
PICANTO	228	5,3%	15,7%	239	9,3%	11,3%	248	9,4%	9,2%
SORENTO	163	6,0%	11,3%	69	9,1%	3,3%	48	8,4%	1,8%
CARENS	104	3,9%	7,2%	42	19,6%	2,0%	11	9,0%	0,4%
CERATO	49	4,1%	3,4%	39	7,6%	1,8%	84	8,7%	3,1%
CARNIVAL	48	8,5%	3,3%	16	9,6%	0,8%	6	7,4%	0,2%
K2500	24	9,7%	1,7%	15	10,3%	0,7%	32	9,2%	1,2%
MAGENTIS	12	6,1%	0,8%	6	6,4%	0,3%	1	0,3%	0,0%
OPIRUS	5	2,0%	0,3%	1	8,0%	0,0%			0,0%
SOUL							30	9,9%	1,1%
TOTAL / MARGEN REAL	1.448	6,6%	100%	2.111	8,8%	100%	2.682	8,6%	100%
% DE VARIACION	2%	-16,5%		46%	32,8%		27%	-2,4%	
MARGEN TOTAL		9,6%			10,4%			8,6%	
DESCUENTO		-2,9%			-1,6%			0,0%	

D. En el cuadro INVENTARIO lo interesante es:

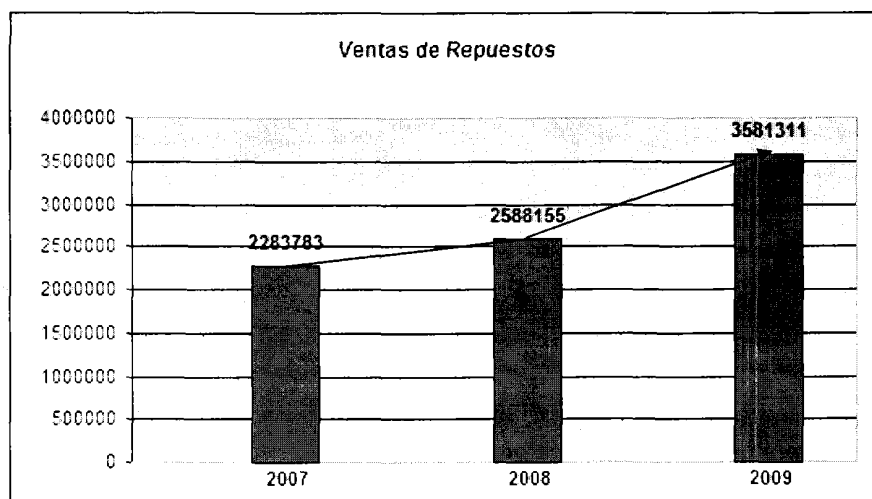
- A diferencia del 2008, en este año el nivel de inventario subió en todos los meses. A pesar de ello, la mayoría de meses el inventario no fue mayor a un mes de ventas.
- El mes de mayor inventario final fue diciembre con 278 unidades pero en ese mismo mes también fue alta la venta con 277 unidades vendidas.
- El mes con menor inventario final fue enero con 108 unidades, es por este bajo inventario que las ventas de febrero fueron las más bajas del año.

INVENTARIO FINAL 2008 2009													
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	PROM
INV FINAL 2008	168	142	158	125	137	142	122	147	143	157	157	172	148
Meses inv	1	0,8	0,98	0,75	0,95	0,9	0,7	0,79	0,77	0,84	0,8	0,9	0,84
INV FINAL 2009	108	190	249	212	193	156	126	189	204	240	197	278	195
Meses Inv	0.54	1,2	1,46	1,01	0,89	0,6	0,4	0,93	0,92	1,19	0,79	1	0,87
Ventas	201	157	171	209	217	258	318	203	221	201	250	277	224

8.- POST VENTA

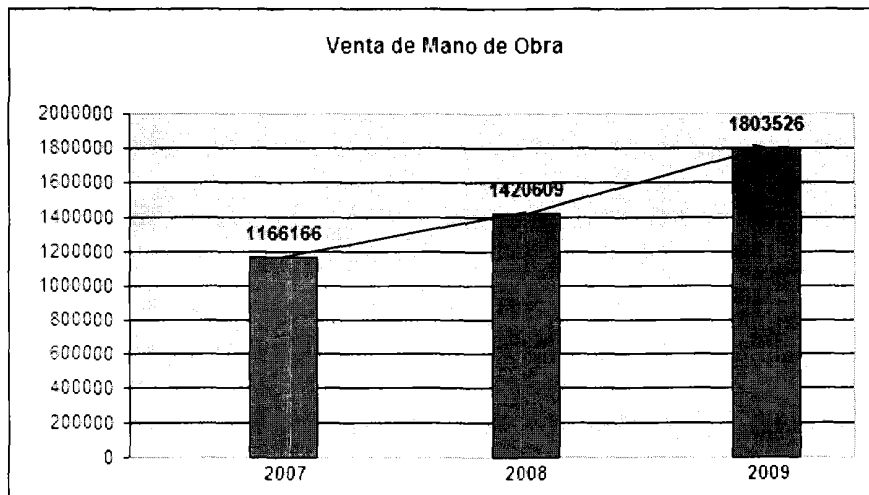
EVOLUCION DE REPUESTOS:

Año	Venta	Dif	%
2007	2.283.783	183.783	
2008	2.588.155	304.372	13,33
2009	3.581.311	993.156	38,37



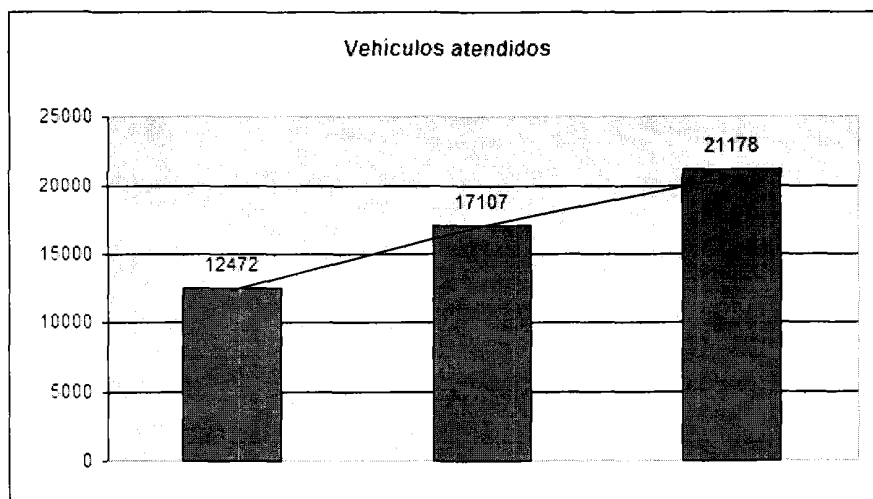
EVOLUCION DE MANO DE OBRA :

Año	Venta	Dif	%
2007	1.166.166	160.000	
2008	1.420.609	254.443	21,82
2009	1.803.526	382.917	26,95



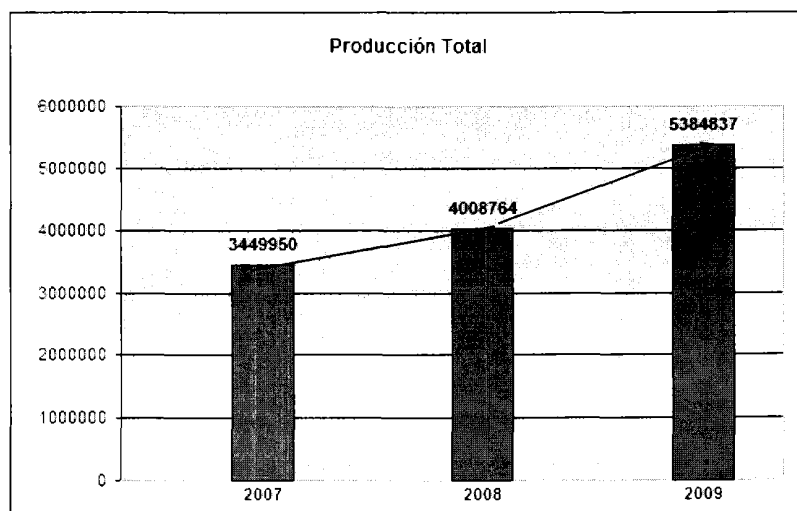
NUMERO DE ORDENES DE TRABAJO (OT'S) : (Vehículos atendidos)

Año	Número Veh	Diferencia	%
2007	12.472	2.618	
2008	17.107	4.635	37,16
2009	21.178	4.071	23,80



PRODUCCION TOTAL : (Objetivo 2009: USD 5.400.000)

año	Producción	Diferencia	%
2007	3.449.950	343.783	
2008	4.008.764	558.815	16,20
2009	5.384.837	1.376.073	34,33



COMPARATIVO POR AGENCIA : AREA POST VENTA

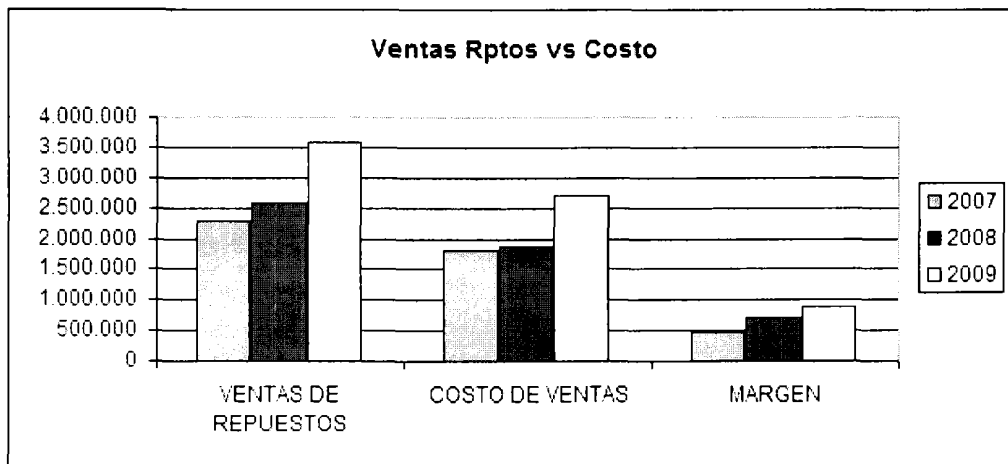
AGENCIA	AÑO	VEHÍCULOS	MANO/OBRA	REP. MOST	REP. TALL	TOTAL	
		unid	\$ USD	\$ USD	\$ USD	\$ USD	Variación %
M. DE JESUS	2007	5.116	666.074	517.085	744.210	1.927.368	
	2008	4.971	643.169	248.056	760.716	1.651.941	-14,3
	2009	5.941	686.823	310.507	832.876	1.830.206	10,8
ORELLANA	2007	5.345	404.331	316.307	532.327	1.252.965	
	2008	5.164	353.640	303.046	546.516	1.203.202	-4,0
	2009	5.311	325.170	321.531	560.610	1.207.311	0,3
SAN BARTOLO	2007	833	30.087	20.605	42.205	92.897	
	2008	1.157	65.503	33.702	56.711	155.916	67,8
	2009	1.847	110.565	126.306	122.364	359.235	130,4
MANTA	2007	574	15.649	40.575	35.165	91.389	
	2008	845	27.101	65.087	65.690	157.878	72,8
	2009	910	48.807	92.748	112.711	254.266	61,1
SEIS DICIEMBRE	2007	247	13.555	5.148	17.604	36.307	
	2008	1.044	55.356	115.280	90.600	261.236	Año inicio
	2009	1.768	114.081	176.427	119.287	409.795	56,9
EL CONDADO	2007	202	7.042	1.221	9.553	17.816	
	2008	1.196	39.243	10.834	55.149	105.226	Año inicio
	2009	1.828	90.770	16.370	110.493	217.633	106,8
PRADERA	2007	155	29.429	0,0	1.779	31.208	
	2008	783	176.051	0,0	169.229	345.280	Año inicio
	2009	760	265.120	0,0	299.044	564.164	63,4
CUMBAYA	2008	500	29.663	16.511	40.753	86.927	
	2009	1.376	111.559	52.104	96.214	259.877	199,0
PORTOVIEJO	2008	55	1.544	3.345	3.739	8.628	
	2009	611	20.962	36.025	39.658	96.645	Año inicio
RIOBAMBA	2008	162	3.055	12.297	8.225	23.577	
	2009	760	27.438	33.506	36.850	97.794	Año inicio
TIENDA KIA	2008	0,0	0,0	8.953	0,0	8.953	
	2009	0,0	0,0	81.946	0,0	81.946	Año inicio
LATACUNGA	2009	66	2.230	1.109	2.627	5.966	

		VEH.	M.OBRA	REP. MOST	REP. TALL	TOTAL
TOTAL	2007	12.472	1.166.167	900.941	1.382.843	3.449.950
	2008	15.877	1.394.325	817.111	1.797.328	4.008.764
	2009	21.178	1.803.526	1.264.436	2.316.875	5.384.837
	Diferencia	5.301	409.201	447.325	519.547	1.376.073
	Dif %	33%	29%	55%	29%	34%

Accesorios vendidos por Asiauto 2009	716.114
TOTAL DE FACTURACION POSTVENTA 2009	6.100.951
Diferencia % contra el 2008	52,19 %

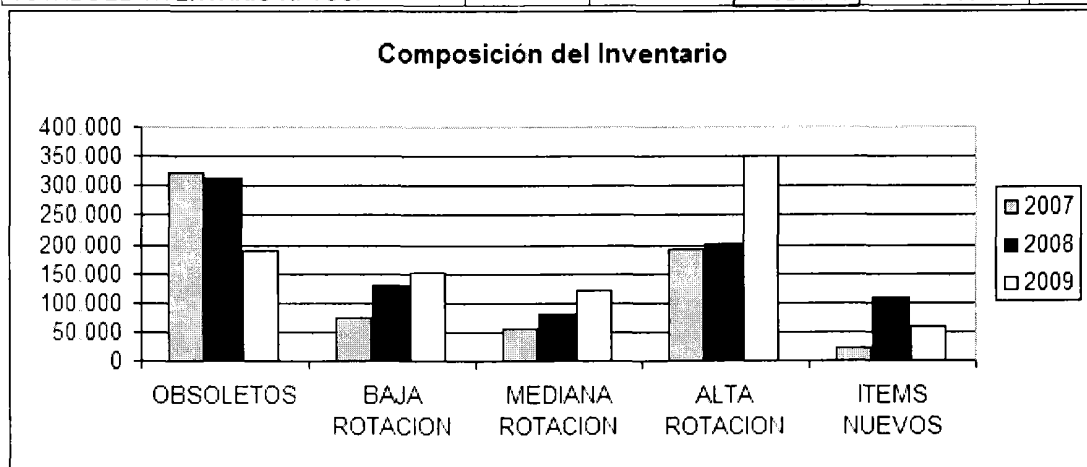
COMPARATIVO DE VENTA DE REPUESTOS

	2007	2008	2009	VARIACION 08 vs 09	
				VALOR	%
VENTAS DE REPUESTOS	2 283.783	2 572.459	3 581.311	1.008.852	39%
COSTO DE VENTAS	1.795.146	1.863.022	2.702.871	839.849	45%
MARGEN	488.637	709.437	878.440	169.003	24%
MARGEN %	27,2	38,1	32,5		

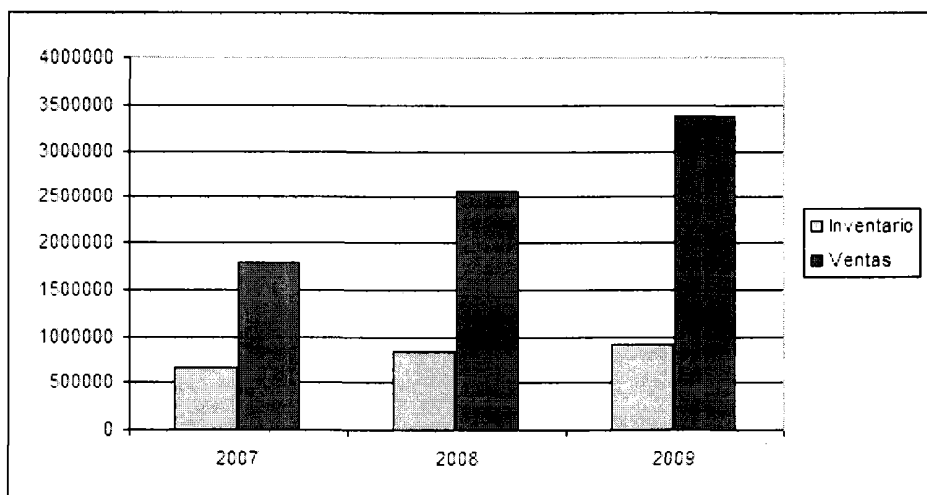


COMPOSICION DEL INVENTARIO DE REPUESTOS

	2007	2008	2009	VARIACION 08 vs 09	
				DIFERENCIA	%
OBSOLETOS	322.939	312.364	189.015	-123.349	-65,3
BAJA ROTACION	73.954	128.737	153.318	24.581	16,0
MEDIANA ROTACION	55.858	81.698	122.403	40.705	33,3
ALTA ROTACION	190.731	201.731	351.485	149.754	42,6
ITEMS NUEVOS	21.746	108.167	59.759	-48.408	-81,0
TOTAL (solo repuestos)	655.228	832.697	875.980	43.283	4,9
ACCESORIOS			45.693		
TOTAL DEL INVENTARIO RPTOS.			921.673	88.976	11%



ROTACION DEL INVENTARIO DE REPUESTOS			
	2007	2008	2009
INVENTARIO	665.228	832.697	921.673
COSTO DE VENTAS (+ accesorios)	1.795.146	2.572.459	3.373.699
INDICE = VENTAS / INVENT	2,70	3,09	3,66



INVENTARIO AL 31 DE DICIEMBRE 2009.

AGENCIA	MONTO	Porcentaje
MARIANA DE JESUS	210.313	22,82%
ORELLANA	297.586	32,29%
SAN BARTOLO	54.950	5,96%
MANTA	39.210	4,25%
SEIS DE DICIEMBRE	72.622	7,88%
CONDADO	29.538	3,20%
PRADERA	64.307	6,98%
CUMBAYA	41.353	4,49%
RIOBAMBA	36.987	4,01%
PORTOVIEJO	30.350	3,29%
TIENDA KIA EL INCA	27.897	3,03%
LATACUNGA	16.560	1,80%
TOTAL INVENTARIO	921.673	100%

9.- RESULTADOS FINANCIEROS

A. ACTIVOS.-

El activo corriente total de Asiauto SA. se incrementó, y se produjo un crecimiento del 24% con respecto del año 2008. Representado básicamente por USD 1.300 mil en Inventarios y USD 800 mil en las Cuentas por cobrar, con instituciones financieras.

Los activos fijos tuvieron un incremento razonable en el 2009 de USD 65 mil, debido esencialmente a la renovación de equipos tanto informáticos, como de talleres.

Los activos no corrientes en Inversiones en otras compañías, Kmotor, Authesa y Austoscorea se incrementaron en un USD 230 mil que corresponden al 37% respecto del año anterior, debido a resultados importantes.

B. PASIVOS.-

Los pasivos corrientes en total de la empresa muestran un crecimiento del 30%, USD 1.764 mil, representados básicamente en Cuentas por Pagar al principal proveedor de vehículos y repuestos, Aekia. En cuanto al pasivo largo plazo existe una reducción de USD 190 mil, ya que se ha efectuado el pago de esta obligación periódicamente con Fininvest.

C. PATRIMONIO.-

El capital social de la compañía en el año 2009 formalizó su incremento a USD 5.940 mil, y las cuentas patrimoniales en total se incrementan en un 22.50% debido a los resultados superiores del 2009 respecto del 2008.

D. PERDIDAS Y GANANCIAS.-

Los ingresos por ventas durante el año 2009 fueron de USD 50.33 millones con un incremento del 15% respecto del 2008, lo cual generó una utilidad bruta de USD 4.94 millones un 12% de incremento. Este incremento se debe principalmente a que se vendieron un 27% más de vehículos que representan a 572 unidades.

Con el apoyo de la matriz en Cuenca se sigue logrando controlar los gastos tanto fijos como variables, manteniéndose en un 7.5 % respecto de las ventas totales de año 2008 y 2009 respectivamente. Sin embargo se muestra un incremento del total gastos fijos y variables en un 16%, debido al funcionamiento y mantenimiento permanente de las agencias.

La utilidad operacional del 2009, asciende a USD 1.2 millones, es decir el 2.46% sobre las ventas totales. La utilidad neta del año 2009 luego de la provisión para el pago a los trabajadores de USD 186 mil y de impuesto a la renta USD 218 mil, es de USD 836 mil, resultado superior en un 6% de año 2008.

10.- CONSIDERACIONES FINALES

En el caso de la MARCA KIA, debido a tener el producto adecuado en el momento correcto y por el empuje de todos sus actores, no bajaron sus ventas, más aun se incrementaron un 31%, llegando a ser la marca número 5 en el Ecuador.

En este contexto, la participación de ASIAUTO S.A. en las ventas totales de la Marca fue del 49,4%. Incrementando las ventas en el 27,1% en vehículos y 34,3% en la facturación de Post Venta. Los resultados económicos también mejoraron en 8,2% en la utilidad antes de impuestos y participaciones. Las utilidades no se incrementaron en los mismos porcentajes que las ventas ya que el incremento en el número de vehículos fue especialmente en modelos ensamblados en AYMESA cuyos márgenes son bajos.

A excepción de la Agencia de Latacunga que se construyó en el transcurso del 2009 y se inauguró en diciembre, todas las otras Agencias tuvieron un año completo de ventas y gestión.

En el año 2007, fuimos demandados por INDUVALLAS con el auspicio del Dr. Cesar Augusto Egas por el monto de \$147.000 más IVA, intereses y gastos, asumiendo el no pago del arriendo de una valla ubicada en la Mariana De Jesús. Felizmente en octubre del 2009 se dictó sentencia a favor de Asiauto.

Nuevamente este año fue de éxitos y buenos resultados para ASIAUTO S.A., los mismos que no hubieran sido posibles sin el gran aporte de todos sus empleados y colaboradores, como también gracias al constante apoyo de sus Accionistas y Directores. Para todos mis mayores agradecimientos.

Ante los Señores Accionistas pongo en consideración este informe


Ing. Alberto del Hierro Calisto
GERENTE GENERAL