

**ASIAUTO S .A.**



**SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS**

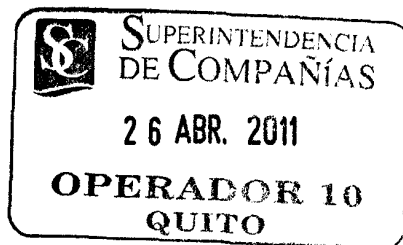
**26 ABR. 2011**

**OPERADOR 10  
QUITO**

# **INFORME DE GERENCIA GENERAL**

## **CONTENIDO**

- 1.- INFORME DE LA GERENCIA GENERAL.**
- 2.- INFORME DEL COMISARIO.**
- 3.- INFORME DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES.**
- 4.- ESTADOS FINANCIEROS AL 31 DICIEMBRE 2010**



# **INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE ASIAUTO S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2010.**

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 2010.

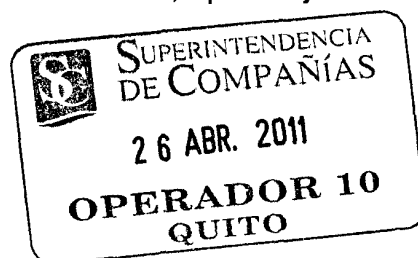
## **1.- ENTORNO GENERAL:**

El 2010 fue un año de transición en la economía Ecuatoriana, el país atravesó por una etapa de recuperación que se podrá consolidar en el 2011. Las medidas de restricción al comercio exterior, adoptadas por el Gobierno desde agosto del 2009 continuaron durante parte del año pasado.

El escenario para el sector petrolero fue favorable durante el año pasado, el precio unitario promedio incrementó en un 43.5% en comparación al año 2009, situándose en \$91.38 el barril. Las importaciones aumentaron debido a la menor producción de derivados por la paralización de la Refinería Esmeraldas, en el sector Automotriz por el incremento de la demanda vehicular desde que arrancó el programa de restricción "Pico y Placa" en la ciudad de Quito en mayo del 2010 y en el sector Energético por mayor demanda interna de combustibles para atender los requerimientos de las plantas de generación termoeléctricas adquiridas en el año pasado.

## **2.- ENTORNO ECONÓMICO:**

Si comparamos los parámetros económicos más representativos entre el año 2009 y 2010, podemos deducir que el año 2010 fue un año de crecimiento, Ecuador con el 3.33% se colocó entre los cinco países con índices inflacionarios más bajos de la región, en donde el promedio es de 6.32%. Durante este año la recuperación de las exportaciones petroleras también fueron importantes, China se convirtió en el nicho de exportaciones petroleras del Ecuador superando ampliamente a Estados Unidos, que dejó de ser el principal mercado del petróleo nacional.



<b>INDICADORES ECONÓMICOS</b>	<b>Dic. 08</b>	<b>Dic. 09</b>	<b>Dic. 2010</b>
Reserva Monetaria m. m.	4.473	3.792	2.622
Producto interno bruto %	3.961	3.669	3.662
Exportaciones petroleras m. m.	11.673	6.137	8.645
Exportaciones no petroleras m. m.	6.838	6.210	6.979
Importaciones petroleras m. m.	3.217	2.025	3.123
Importaciones no petroleras m. m.	14.384	12.667	17.085
Remesas del exterior m. m.	23989	1.820	1.718
Precio del petróleo \$/barril Ecu.	46.28	50.00	91.38
Inflación anual %	8.83	4.31	3.33
Indice desempleo Nacional %	7.5	7.9	6.1

### **3.- MERCADO AUTOMOTOR:**

El año 2.010 fue un record de la industria automotriz, llegando a la cifra de 131.088 unidades, lo que significa un crecimiento de 38.910 unidades comparado con el año 2.009 que registró un volumen de 92.178.

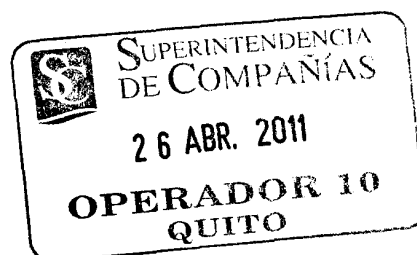
El incremento del 42.2% de la industria fue dado básicamente a los altos niveles de inventario en las diferentes marcas y al lanzamiento de nuevos modelos en los segmentos de pasajeros y SUV.

A pesar de que este año no se manejó un evento como el Autoshow en Quito, las marcas hicieron eventos especiales para promocionar sus productos en especial en el último trimestre del año (Feria de Marcas Grupo Eljuri, Feria de marcas japonesas, Venta de Fábrica Chevrolet).

El año 2.010 se caracterizó por tener una alta oferta de crédito, las instituciones financieras se volcaron al producto de crédito automotriz para colocar una buena parte de la liquidez existente. Se manejaron cuotas iniciales desde el 20% y plazos hasta 60 meses, la tasa se mantuvo en rangos del 14% al 16%. Al tener diversas opciones de crédito tanto del sector bancario como de tarjetas de crédito se logró llegar a un segmento de clientes que anteriormente no podían acceder a financiamiento.

El segmento que más incrementó su participación en la industria fue el de automóviles, en especial el segmento B que considera un PVP entre los \$12.000 y \$18.000.

En Quito el efecto de la disposición del pico y placa dada por el Municipio hizo que los clientes tomen la opción de adquirir un vehículo de un precio asequible (segmento B automóviles).

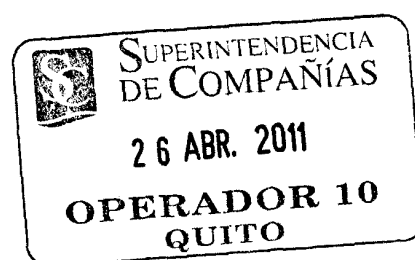


	MARCA	2009	2010	UNI VAR	% VAR
1	CHEVROLET	40,172	53,429	13,257	33%
2	HYUNDAI	11,814	17,241	5,427	46%
3	KIA	5,432	10,908	5,476	101%
4	NISSAN	4,930	9,407	4,477	91%
5	MAZDA	7,680	8,589	909	12%
6	TOYOTA	6,372	8,159	1,787	28%

#### **4.- FACILIDADES DE ASIAUTO**

- **RIOBAMBA:** En el 2.010 el local de Riobamba ubicado en el Centro de la ciudad permaneció cerrado durante 6 meses por la remodelación de la avenida Daniel León Borja por decisión del Municipio de la Ciudad. Desde Agosto se arrendó un nuevo local.
- **LATACUNGA:** La sucursal tuvo su primer año completo de funcionamiento en el nuevo local.
- **EL CONDADO – QUITO:** En el año 2,010 la Sucursal El Condado se consolidó como la tercera sucursal de Asiauto en venta de vehículos, también ha generado utilidades en este año contrario a los anteriores.
- **MARIANA DE JESUS – QUITO:** La sucursal Mariana de Jesús fue la de mejor resultado en volumen ventas en toda la red de concesionarios KIA a nivel nacional.

#### **5.- VENTAS DE VEHICULOS:**



A. En el cuadro de EVOLUCIÓN podemos resaltar:

- Crecimiento del 42.2% de la industria.
- Crecimiento del 100.8% de la marca KIA.
- Crecimiento del 85.7% de Asiauto.
- Cumplimiento del objetivo de participación de Asiauto en las ventas totales de KIA, 45.7%.

**EVOLUCION 2007 - 2008 - 2009 - 2010**

	2007	2008	Var	% Var	2008	2009	Var	% Var	2009	2010	Var	% Var
<b>Industria</b>	90,458	112,573	22,115	24.4%	112,573	92,178	-20,395	-18.1%	92,178	131,088	38,910	42.2%
<b>AEKIA</b>	2,867	4,149	1,282	44.7%	4,149	5,432	1,283	30.9%	5,432	10,909	5,477	100.8%
<b>% Part. AEKIA Industria</b>	3.2%	3.7%	0.5%	16.3%	3.7%	5.9%	2.2%	59.9%	5.9%	8.3%	2.4%	41.2%
<b>Asiauto</b>	1,448	2,111	663	45.8%	2,111	2,682	571	27.0%	2,682	4,980	2,298	85.7%
<b>% Part. Asiauto Industria</b>	1.6%	1.9%	0.3%	17.1%	1.9%	2.9%	1.0%	55.2%	2.9%	3.8%	0.9%	30.6%
<b>% Part. Asiauto en AEKIA</b>	50.5%	50.9%	0.4%	0.7%	50.9%	49.4%	-1.5%	-3.0%	49.4%	45.7%	-3.7%	-7.5%

**B. El siguiente cuadro DE RESULTADOS POR CONCESIONARIO refleja la comparación entre el año 2009 y el 2010, se puede resaltar lo siguiente:**

- En el año 2010 a parte del incremento en las ventas también se incrementó la contribución por unidad de \$1.304 a \$1.457. También hubo un incremento del margen de 8.8% a 9.4%. El PVP promedio también incrementó en \$830 es decir un 5.1%. Esto básicamente al predominio de venta de Sportage.
- Similar al año 2009 el porcentaje promedio de descuento fue de 0.03%, esto dado por las unidades vendidas a Consorcios y algunas ventas especiales, todo con la autorización de Andicoaudi. Lo que corresponde a un descuento de \$22.971 en la venta total de \$84'838.798.
- Todas las sucursales de Asiauto tuvieron incremento en sus volúmenes de ventas. La sucursal con mayor margen por unidad y mayor PVP promedio fue Orellana con \$1.518 y \$18.002 respectivamente.



**Crecimiento Asiauto S.A. 2.009 - 2.010**

	# de unidades			Margen \$ x unidad			% Margen			PVP Promedio			Vta pro x mes		
	2009	2010	Var	2009	2010	Var	2009	2010	Var	2009	2010	Var	2009	2010	Var
<b>Sucursal</b>															
MDJ	591	1.001	69.4%	1.352	1.506	11.4%	8.8%	9.2%	4.1%	16.800	17.919	6.7%	49	83	69.4%
Orellana	516	870	68.6%	1.349	1.518	12.5%	8.5%	9.2%	3.4%	16.581	18.002	8.6%	43	73	68.6%
San Bartolo	294	522	77.6%	1.271	1.423	12.0%	8.7%	9.4%	7.6%	15.830	16.477	4.1%	25	44	77.6%
Cumbaya	232	341	47.0%	1.269	1.406	10.8%	8.8%	9.3%	5.7%	15.666	16.489	5.3%	19	28	47.0%
El Condado	255	542	112.5%	1.198	1.335	11.4%	8.4%	9.1%	8.3%	15.451	16.027	3.7%	21	45	112.5%
6 de diciembre	246	469	90.7%	1.364	1.506	10.4%	8.9%	9.3%	4.5%	16.704	17.614	5.4%	21	39	90.7%
Riobamba	155	278	79.4%	1.162	1.373	18.2%	8.6%	9.5%	10.5%	14.679	15.776	7.5%	13	23	79.4%
Portoviejo	161	280	73.9%	1.440	1.425	-1.0%	8.8%	9.9%	12.5%	17.875	15.864	-11.3%	13	23	73.9%
Manta	147	302	105.4%	1.240	1.484	19.7%	8.7%	10.0%	14.9%	15.551	16.314	4.9%	12	25	105.4%
Latacunga	85	211	148.2%	1.173	1.448	23.4%	9.0%	9.5%	5.6%	14.160	16.618	17.4%	7	18	148.2%
Los Chillos		164			1.470			9.4%			17.125			32	
<b>Total</b>	<b>2,682</b>	<b>4,980</b>	<b>85.7%</b>	<b>1,304</b>	<b>1,457</b>	<b>11.7%</b>	<b>8.8%</b>	<b>9.4%</b>	<b>6.8%</b>	<b>16,206</b>	<b>17,036</b>	<b>5.1%</b>	<b>224</b>	<b>415</b>	<b>85.7%</b>
	2,298			153			0.6%			830			192		

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

- El modelo más vendido fue Sportage con 1.868 unidades que representa el 37.5% de las ventas totales de Asiauto y Rio Xcite con 456 unidades con el 22%.
- El margen en el 2.010 incrementó del 8.6% al 9.6%.



**VOLUMEN Y MARGEN POR MODELO**


	2008			2009			2010		
MODELO	# UNI	% MARGEN	% MIX	# UNI	% MARGEN	% MIX	# UNI	% MARGEN	% MIX
SPORTAGE	811	8.6%	38.4%	810	9.2%	30.2%	1.868	8.8%	37.5%
RIO STYLUS	516	10.2%	24.4%	880	6.4%	32.8%	456	7.4%	9.2%
RIO XCITE				262	10.5%	9.8%	1.098	11.0%	22.0%
PREGIO	357	8.1%	16.9%	270	9.1%	10.1%	305	9.4%	6.1%
PICANTO	239	9.3%	11.3%	248	9.4%	9.2%	427	9.6%	8.6%
SORENTO	69	9.1%	3.3%	48	8.4%	1.8%	79	10.8%	1.6%
CARENS / RONDO	42	19.6%	2.0%	11	9.0%	0.4%	24	9.5%	0.5%
CERATO	39	7.6%	1.8%	84	8.7%	3.1%	510	10.0%	10.2%
CARNIVAL	16	9.6%	0.8%	6	7.4%	0.2%	3	6.4%	0.1%
K2500	15	10.3%	0.7%	32	9.2%	1.2%	47	10.4%	0.9%
MAGENTIS	6	6.4%	0.3%	1	0.3%	0.0%	1	0.0%	0.0%
OPIRUS	1	8.0%	0.0%			0.0%	2	1.0%	0.0%
SOUL				30	9.9%	1.1%	156	8.3%	3.1%
MOHAVE							3	12.0%	0.1%
CADENZA							1	12.0%	0.0%
TOTAL / MARGEN REAL	2,111	8.8%		2,682	8.6%		4,980	9.4%	
% DE VARIACION	46%	32.8%		27%	-2.4%		86%	9.2%	
MARGEN TOTAL		10.4%			8.6%			9.4%	
DESCUENTO		-1.610%			-0.040%			-0.030%	

D. En el cuadro INVENTARIO lo importante es que:

- En todo el año 2.010 se manejo un promedio de inventario de un mes, llegando en febrero y septiembre a 1.2. En diciembre hubo desabastecimiento de producto en especial Sportage CKD, el mes se terminó con el nivel más bajo de inventario de todo el año 0.4 meses de venta

**INVENTARIO FINAL 2009 2010**

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	PROM
INV FINAL 2009	108	190	249	212	193	156	126	189	204	240	197	278	195
Meses inv	0.54	1.21	1.46	1.01	0.89	0.60	0.40	0.93	0.92	1.19	0.79	1.00	0.91
INV FINAL 2010	311	385	431	420	492	425	434	439	465	432	396	235	405
Meses inv	1.16	1.23	1.14	1.05	1.17	1.00	0.94	1.00	1.22	0.83	1.01	0.40	1.01
Ventas	267	312	378	400	422	424	461	438	381	520	392	585	415

  
**DE COMPAÑÍAS**  
 26 ABR. 2011  
**OPERADOR 10**  
 QUITO



## **6.- VENTAS DE SERVICIO Y REPUESTOS:**

A. En el cuadro de Indicadores Comparativos se muestra el desempeño de Asiauto vs Kia País, llegando a conclusiones muy importantes como:

- Los talleres de Asiauto atienden el 53,7 % del número total de vehículos Kia que demandan Servicio.
- El nivel de eficiencia de los Talleres Kia País se encuentra en un promedio del 82 %, mientras en Asiauto se logra un valor más alto, llegando al 90 %.
- Este indicador anterior va de la mano con el promedio de vehículos atendidos por técnico, ya que Kia país reportó un promedio de 2,57 comparado contra el 3,14 que obtuvimos en nuestros talleres.

INDICADORES	KIA	ASIAUTO	% PART	DIF
VEHÍCULOS ATENDIDOS	51,524	27,656	54%	
EFICIENCIA	82%	89%		7%
PROM VEH X TÉCNICO	2.57	3.14		0.57
FACTURACIÓN MANO DE OBRA	4,295,655	2,545,236	59%	
FACTURACIÓN REPUESTOS	13,408,793	6,368,329	47%	

B. El presupuesto planteado para el año 2.010 en la producción total de Posventa fue de \$6'875.000, la cifra real alcanzada en la gestión fue de \$7'206.772 con un cumplimiento del 105%. El crecimiento en Posventa en el año 2.010 comparado con el 2.009 fue del 34%.



### PRODUCCIÓN POSVENTA 2.009 vs 2.010

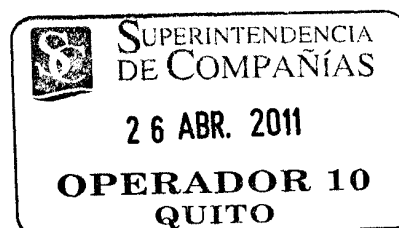
SUCURSAL	M / O			REPUESTOS			TOTAL		
	2009	2010	% VAR	2009	2010	% VAR	2009	2010	% VAR
MDJ	686,823	767,047	12%	1,143,383	1,298,063	14%	1,830,206	2,065,110	13%
ORELLANA	325,170	360,308	11%	882,141	931,596	6%	1,207,311	1,291,904	7%
CENTRO COLISIONES	265,120	388,081	46%	299,044	393,949	32%	564,164	782,030	39%
SAN BARTOLO	110,565	192,617	74%	248,669	388,373	56%	359,234	580,990	62%
6 DE DICIEMBRE	114,081	149,424	31%	295,714	386,651	31%	409,795	536,075	31%
EL CONDADO	90,770	192,434	112%	126,863	192,928	52%	217,633	385,362	77%
MANTA	48,807	97,360	99%	205,459	329,103	60%	254,266	426,463	68%
CUMBAYÁ	111,559	157,459	41%	148,318	220,158	48%	259,877	377,617	45%
RIOBAMBA	27,438	53,639	95%	70,356	174,287	148%	97,794	227,926	133%
PORTOVIEJO	20,962	53,449	155%	75,683	125,709	66%	96,645	179,158	85%
LATACUNGA	2,230	43,073	1832%	3,735	91,011	2337%	5,965	134,084	2148%
LOS CHILLOS		34,845			70,487		0	105,332	
TIENDA KIA	0	0		81,946	114,721	40%	81,946	114,721	40%
<b>TOTAL</b>	<b>1,803,525</b>	<b>2,489,736</b>	<b>38%</b>	<b>3,581,311</b>	<b>4,717,036</b>	<b>32%</b>	<b>5,384,836</b>	<b>7,206,772</b>	<b>34%</b>

C. El crecimiento en el número de órdenes de trabajo (O/TS) de los vehículos atendidos fue del 46%.

D. En el año 2.010 Asiauto incrementó la venta y colocación de accesorios homologados por la Marca, dando los siguientes resultados:

	2009	2010
ACCESORIOS	716,114	1,650,477
% INCREMENTO		<b>43%</b>

E. La composición del inventario de repuestos en el año 2.010 fue la siguiente:



COMPOSICIÓN DEL INVENTARIO DE REPUESTOS				
	2009	2010	DIF	% VAR
OBSOLETOS	189,015	132,150	-56,865	-30%
BAJA ROTACION	153,318	202,396	49,078	32%
MEDIANA ROTACION	122,403	181,625	59,222	48%
ALTA ROTACION	351,485	513,653	162,168	46%
ITEMS NUEVOS	59,759	158,269	98,510	152%
<b>TOTAL ( solo repuestos )</b>	<b>875,980</b>	<b>1,188,093</b>	<b>312,113</b>	<b>35%</b>
ACCESORIOS	45,693	203,982	158,289	346%
<b>TOTAL DEL INVENTARIO RPTOS.</b>	<b>921,673</b>	<b>1,392,075</b>	<b>470,402</b>	<b>50%</b>

F. La rotación del inventario de repuestos en el año 2.010 fue la siguiente:

ROTACION DEL INVENTARIO DE REPUESTOS		
	2009	2010
INVENTARIO	921,673	1,392,075
COSTO DE VENTAS Y ACCESORIOS	3,373,699	5,042,603
VALOR = VENTAS / INVENT	3.66	3.62

## **7.- RECURSOS HUMANOS**

### **A. CAPACITACIÓN COLABORADORES ASIAUTO**

Durante el año 2010 se coordinó distintas capacitaciones para los colaboradores de ASIAUTO S.A., cuyo detalle se encuentra a continuación:

#### **VENTAS**

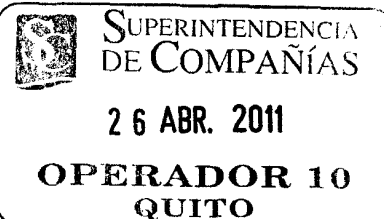
- Mecánica básica para ejecutivos de ventas
- El Secreto de las ventas

#### **ADMINISTRACIÓN**

- Servicio al cliente y técnicas modernas de recepción

#### **POSVENTA**

- Administración de Talleres de enderezada y pintura.



- Como requerimiento de la marca para actualizar conocimientos técnicos se exige dictar capacitaciones internas a través de los cursos que se dictan los días sábados por parte de los instructores in house. Los temas a tratar están involucrados en aspectos técnicos eléctricos, mecánicos y administrativos.
- El personal técnico asiste regularmente a los cursos programados para continuar con la certificación exigida por la Marca, en el año 2010 se incrementó el número de colaboradores que ingresaron a la certificación llegando a 28 personas.
- Además en este año se cumplió con los programas obligatorios del TRP a través de la página de Kia Motors DDMS por parte de los técnicos, así como también hubo la continuación del programa de certificación KSAP para los señores Asesores y Jefes de taller.

AREA	PARTICIPANTES	HORAS TOTALES
Comercial	24	406
Administración	5	80
Posventa	72	1.864

## B. REGLAMENTO INTERNO

Estamos en el proceso de revisión y actualización del Reglamento Interno de ASIAUTO S.A. en vista de los cambios generados al Código Laboral por parte del Ministerio de Relaciones Laborales.

## C. CAMBIOS DE PERSONAL

Se detalla a continuación en cantidades los cambios de personal, detallado por Sucursal y División:



**COMPARATIVO DE PERSONAL 2009-2010**

N	SUCURSALES	ADMINISTRACIÓN		VENTAS		TALLER		REPUESTOS		TOTAL	TOTAL	VARIACIÓN	
		2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	CANT	%
1	M. JESUS	21	25	10	13	27	29	3	4	61	71	10	16
2	ORELLANA	3	4	9	11	17	17	5	4	34	36	2	5
3	MANTA	2	2	5	6	3	5	1	1	11	14	3	27
4	BARTOLO	3	3	6	7	6	6	1	1	16	17	1	6
5	CUMBAYA	2	2	7	7	4	6	1	1	14	16	2	14
7	SEIS DE DICIEMBRE	2	2	6	7	6	7	1	1	15	17	2	13
8	CONDADO	3	3	6	7	5	7	0	0	14	17	3	21
9	PRADERA	1	1	0	0	7	10	1	1	9	12	3	33
10	LATACUNGA	1	2	3	5	3	3	0	0	7	10	3	42
11	RIOBAMBA	2	2	5	6	3	4	0	0	10	12	2	20
12	PORTOVIEJO	2	2	5	5	3	3	0	1	10	11	1	10
13	USADOS	0	1	6	6	0	0	0	0	6	7	1	16
13	TIENDA	0	0	0	0	0	0	2	2	2	2	0	0
14	CHILLOS	0	2	0	6	0	5	0	1	0	14	14	0
<b>TOTAL</b>		<b>42</b>	<b>51</b>	<b>68</b>	<b>86</b>	<b>84</b>	<b>102</b>	<b>15</b>	<b>17</b>	<b>209</b>	<b>256</b>	<b>47</b>	

**DETALLE DE LAS VARIACIONES DE PERSONAL 2009 - 2010**

MARIANA DE JESUS	1	CAJERO
	1	COBRANZAS
	1	CONTABILIDAD
	1	ANALISTA COMPRAS
	1	CHOFER
	1	GESTOR MATRICULAS
	1	LAVADOR
	1	ENDEREZADOR
	1	ASESOR SERVICIOS
	1	REPUESTOS
<b>TOTAL</b>		<b>10</b>
ORELLANA	1	MENSAJERO
	1	ASESOR COMERCIAL
	1	LAVADOR
	-1	VENDEDOR REPUESTOS
<b>TOTAL</b>		<b>3</b>
MANTA	1	MECANICO
	1	ASESOR SERVICIOS
	1	VENDEDOR
<b>TOTAL</b>		<b>3</b>
CUMBAYA	2	MECANICOS
<b>TOTAL</b>		<b>2</b>
SEIS DE DICIEMBRE	1	ASESOR COMERCIAL
	1	MECANICO
<b>TOTAL</b>		<b>2</b>
CONDADO	1	ASESOR COMERCIAL
	1	ASESOR SERVICIOS
	1	MECANICO
<b>TOTAL</b>		<b>3</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>		<b>47</b>

SAN BARTOLO	1	LAVADOR
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	
PRADERA	2	MECANICO ENDEREZADOR
	1	CHOFER AYUDANTE
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	
LATACUNGA	1	ASESOR DE CREDITO
	1	MENSAJERO
	1	ASESOR COMERCIAL
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	
RIOBAMBA	1	ASESOR COMERCIAL
	1	MECANICO AUTOMOTRIZ
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	
PORTOVIEJO	1	BODEGUERO
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	
USADOS	1	CAJERA ADMINISTRADORA
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	
LOS CHILLOS	1	GERENTE CONCESIONARIO
	3	VENDEDORES
	1	CAJERO
	1	ASESOR DE CRÉDITO
	1	CHOFER
	1	JEFE DE TALLER
	3	MECANICOS
	1	BODEGUERO
	1	LAVADOR
	1	SERVICIOS GENERALES
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	

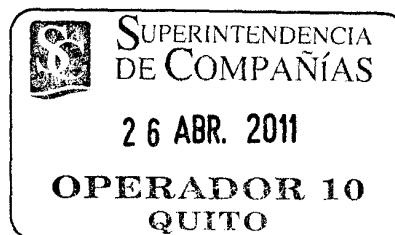


**SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS**

**26 ABR. 2011**

**OPERADOR 10  
QUITO**

## **8. CONTROLES**



### **A. ARQUEOS DE CAJA**

El año 2010 trimestralmente se visitó todos los Concesionarios de Asiauto a nivel nacional, se realizaron 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.

### **B. AUDITORIAS DE CUENTAS POR COBRAR**

La incorporación de un Asesor de Cobranzas a partir del mes de abril 2010, facilitó las labores de cobranza y depuración de cuentas por cobrar.

Se realizaron cuatro visitas durante el año 2010 a todos los Concesionarios de Asiauto a nivel nacional.

## **9. FINANZAS Y TESORERIA**

### **A. PAGOS A AEKIA**

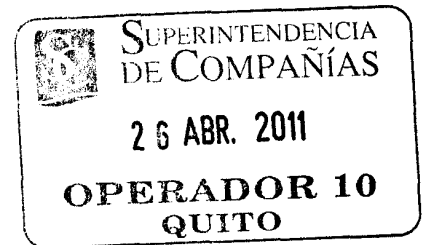
Durante el 2010 se realizaron pre-cancelaciones a AEKIA por USD 78.5MM; lo que generó intereses por pronto pago por un total de USD 161.2M

### **B. AUDITORIA DE CUENTAS POR COBRAR**

Como resultado de la revisión del rubro Cuentas por Cobrar de Asiauto con corte al 31 de octubre de 2010 se determinó cuentas incobrables por un valor de USD 18.206,09 las que fueron dadas de baja.

### **C. FINANCIAMIENTO VENTAS**

<b>FORMA DE PAGO VENTAS ASIAUTO</b>							
<b>2010</b>	<b>VENTAS</b>	<b>CONTADO</b>	<b>CREDITO</b>	<b>CFC</b>	<b>AUSTRO</b>	<b>PICHINCHA</b>	<b>OTRAS</b>
	4.980	2.438	2.542	903	540	229	870
<b>% FORMA DE PAGO</b>		49%	51%				
<b>% PART FINANCIERAS</b>				36%	21%	9%	34%



## **10.- RESULTADOS FINANCIEROS**

### **A. ACTIVOS.-**

El activo corriente total de Asiauto SA. se incrementó, en un 44% respecto del año 2009, representado básicamente por USD 3'200 mil en Caja Bancos disponibles para el pago a Aekia, y USD 1'300 mil en las Cuentas por cobrar, principalmente con instituciones financieras.

Los activos fijos tuvieron un incremento importante del 165% básicamente representado por la compra de un terreno por USD 850 mil en Los Chillos.

Los activos no corrientes en Inversiones en otras compañías, Kmotor, Authesa y Autoscorea se incrementaron en USD 410 mil que corresponden al 48% respecto del año anterior, debido a resultados importantes que tuvieron estas compañías.

### **B. PASIVOS.-**

Los pasivos corrientes en total de la empresa muestran un crecimiento del 28%, USD 2'186 mil, representados básicamente en Cuentas por Pagar al principal proveedor de vehículos y repuestos, Aekia. Provisión de impuesto a la renta, participación utilidades y la porción corriente del préstamo para la compra del terreno con el Banco de Guayaquil. En cuanto al pasivo largo plazo, prácticamente terminamos de cancelar la deuda con Fininvest Overseas. Además existe un incremento de USD 450 mil correspondiente a la compra de terreno con el Banco de Guayaquil la porción largo plazo.

### **C. PATRIMONIO.-**

El capital social de la compañía en el año 2010 formalizó su incremento a USD 6'780 mil, y las cuentas patrimoniales en total se incrementan en un 65% debido a los resultados importantes del 2010 respecto del 2009.

### **D. PÉRDIDAS Y GANANCIAS.-**

Los ingresos por ventas durante el año 2010 fueron de USD 95 millones con un incremento importante del 88% respecto del 2009, lo cual generó una utilidad bruta de USD 9'400 mil, un 90% de incremento. Este incremento se debe principalmente a un aumento importante en las ventas de repuestos, talleres y vehículos.

En el año 2010 se vendieron 2297 vehículos más que el año 2009, es decir un 86% de incremento.

Con el apoyo de la matriz en Cuenca se sigue logrando controlar los gastos tanto fijos como variables, disminuyendo del 7,5% al 6%, respecto de las ventas totales de año 2009 y 2010 respectivamente. Sin embargo se muestra

un incremento del total gastos fijos y variables comparados del 2010 respecto del 2009, que van en relación directa con el aumento en las ventas.

La utilidad operacional del 2010, asciende a USD 4'300 mil, es decir el 4.53% sobre las ventas totales.

La utilidad neta del año 2010 luego de la provisión para el pago a los trabajadores de USD 643 mil y de impuesto a la renta USD 764 mil, es de USD 2'800 mil, resultado superior en un 245% del año 2009.

## **11.- NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA**

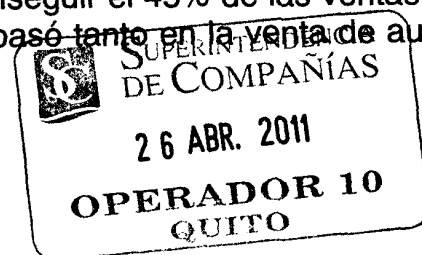
Con el fin de cumplir con la nueva normativa que establece la Superintendencia de Compañías del Ecuador mediante resolución No. 08.G.DSC-010 modificatoria para la aplicación de la Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), es importante que la Junta General de Accionistas tome una decisión sobre la aplicación de estas normas que tienen afectación al patrimonio de la compañía.

Desvalorización de Cuentas por Cobrar (NIC 39)	(137)
Desvalorización de Inventarios (NIC 2)	(128)
Ajuste de Inversiones en Acciones (NIC 28)	912
Ajuste gastos de Publicidad Diferida (NIC 38)	(78)
Activo por Impuesto Diferido (NIC 12)	34
Pasivo por impuesto Diferido (NIC 12)	(32)
<b>TOTAL</b>	<b>571</b>

## **12.- CONSIDERACIONES FINALES**

El año 2010 fue de resultados muy buenos para la industria automotriz, considero que se lograron esas ventas gracias a los siguientes factores: los Bancos con buena liquidez que la destinaron en buena parte para el crédito automotriz flexibilizando sus requerimientos, mayor circulante en estratos que requieren mejor movilidad ya que el servicio público es deficiente, suficiente oferta de producto en todas las versiones, planes especiales fomentados por el Gobierno Nacional (RENOVA).

El objetivo al inicio del año de ASIAUTO fue conseguir el 45% de las ventas de la Marca KIA. Este objetivo se cumplió y sobrepasó tanto en la venta de autos como en lo relacionado a Post Ventas.





Asiauto se mantiene como líder en el País y el Concesionario de Mariana de Jesús continúa siendo el primero

Ya que la Compañía no contaba con un patrimonio adecuado, se definió que se proceda a la compra de terrenos para aquellos puntos donde se quiera poner nuevos Concesionarios o encaminar el cambio en aquellos que se pueda tener Concesionarios en locales propios y no arrendados. Para esto, se compró un terreno en el Valle de Los Chillos y se espera contar con otros terrenos en el futuro próximo.

Ya que la Compañía ha crecido, tanto en puntos de venta como en su facturación, se procedió a la compra del nuevo sistema de computación de CREATEC para remplazar el ZEUS. De esta forma, también estaríamos alineados con AEKIA y la mayoría de otros Concesionarios

Nuevamente el año 2010 fue un éxito en todos los aspectos, gracias al esfuerzo y dedicación de sus colaboradores, el apoyo de los Accionistas y de los Señores Directores, a quienes doy mis agradecimientos.

Ante los Señores Accionistas pongo en consideración este informe.

  
**Ing. Alberto del Hierro Calisto**  
**GERENTE GENERAL**

