INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE ASIAUTO S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2007

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 correspondiente a la gestión efectuada durante el ejercicio económico terminado al 31 de diciembre de 2007.

1.- ENTORNO GENERAL:

La situación política del Ecuador durante el año 2007 fue determinante en cuanto a la desarticulación del Congreso Nacional y el inicio de la Asamblea en Montecristi. Fue notorio el amplio apoyo popular al Gobierno del Presidente Rafael Correa y su constante inclinación a efectuar ofertas como si aun continuara en campaña política. Algunos sectores productivos ven con mucha preocupación la falta de apoyo a este sector tan importante en el desarrollo del País, tal es así que se aprecia un alto grado de escepticismo y preocupación en invertir en la producción, se especula mucho en cuanto al conjunto de medidas que se espera dicte la Asamblea Nacional a fines de año. Específicamente en el sector automotor al que ASIAUTO S.A. se pertenece, la preocupación esta en los posibles incrementos a los impuestos de los vehículos de mayor precio.

2.- ENTORNO ECONOMICO:

En general los mayores parámetros económicos fueron positivos, especialmente por el alto incremento del precio del petróleo. A continuación los aspectos más determinantes:

	DIC. 06	DIC. 07
Reserva Monetaria m.m.	2.124	3.520
Producto Interno Bruto m.m.	2.066	3.088
Exportaciones petroleras m.m.	7.544	8.279
Exportaciones no petroleras m.m.	5.114	5.476
Importaciones petroleras m.m.	2.316	2.588
Importaciones no petroleras m.m.	8.899	9.996
Remesas del exterior m.m.	2.916	2.335
Precio del petróleo $/barril Ecu.	61,8	94,4
Inflación anual %	2,68	3,32
Desocupados %	9,0	9,8
Subocupados %	45,0	42,6
Ocupados %	45,9	47,6

3.- MERCADO AUTOMOTOR

De forma similar a lo ocurrido en años anteriores, en el año 2007 aumentó el volumen de venta de vehículos a un total de 90.518 unidades que comparando con el 2006 de 84,507 es un incremento de 6.011 que corresponde al 7,1% . A pesar de que tradicionalmente los meses de noviembre y diciembre son buenos en ventas. Estos meses del 2007 fueron muy especiales en ventas logrando venderse en diciembre 11.400 unidades debido a la inminente aprobación de la Reforma Tributaria para el 29 de diciembre 2007. La Reforma Tributaria aprobada para vehículos afecta en el porcentaje del pago del ICE en la siguiente manera:

VALOR DEL VEHICULO $	ICE ACTUAL %	ICE NUEVO %
0 – 20.000	5,15	5,0
20.000 – 30.000	5,15	15,0
30.000 – 40.000	5,15	25,0
40.000 – EN ADELANTE	5,15	35,0

Las principales marcas participantes y sus variaciones en el mercado fueron:

MERCADO NACIONAL

2006				2007					
	MARCA	**CANT.**	**%**		**MARCA**	**CANT.**	**%**	**VARIA.**	**%**
1	CHEVROLET	39,855	47.16	1	CHEVROLET	36,174	39.96	-3,681	-7.20
2	HYUNDAI	9,514	11.26	2	HYUNDAI	9,951	10.99	437	-0.26
3	MAZDA	7,503	8.88	3	MAZDA	8,918	9.85	1,415	0.97
4	TOYOTA	6,329	7.49	4	TOYOTA	7,847	8.67	1,518	1.18
5	FORD	3,494	4.13	5	FORD	3,554	3.93	60	-0.21
6	**KIA**	**3,029**	**3.58**	6	NISSAN	3,290	3.63	282	0.08
7	NISSAN	3,008	3.56	7	HINO	3,254	3.59	2,726	2.97
8	RENAULT	2,029	2.40	**8**	**KIA**	**2,867**	**3.17**	**-162**	**-0.42**
9	VW	1,840	2.18	9	MITUBISHI	2,773	3.06	1,399	1.44
10	OTRAS	1,465	1.73	10	RENAULT	2,157	2.38	128	-0.02
11	PEUGEOT	1,440	1.70	11	VW	1,317	1.45	-523	-0.72
12	MITUBISHI	1,374	1.63	12	PEUGEOT	1,107	1.22	-333	-0.48
13	HINO	528	0.62	13	OTRAS	687	0.76	2,745	2.67
	TOTAL	**84,507**	**100.00**		**TOTAL**	**90,518**	**100.00**	**6,011**	**-7.11**

4.- FACILIDADES

Asiauto S.A. en el año 2007 incrementó su red de distribución en:

- **Sucursal 6 de Diciembre**, ubicada en la avenida 6 de diciembre y Santa María cubriendo el sector nororiental de la ciudad, teniendo como zona de influencia barrios residenciales, comerciales e industriales como: Comité del Pueblo, Carcelén, Kennedy, Rumiñahui, Calderón Carapungo. La sucursal comenzó su operación en la segunda quincena de abril únicamente con el área de ventas. La sucursal tiene 1.547 m2 de construcción bajo el esquema integral, es decir ventas y posventa.

- **Sucursal Centro Comercial El Condado**, ubicada dentro del Centro Comercial con una ubicación privilegiada especialmente con una exhibición con dos frentes: avenida de La Prensa con un alto tráfico y la calle Leonardo Da Vinci. La zona de influencia de esta sucursal está especialmente en las urbanizaciones residenciales del noroccidente de la ciudad como son: El Condado, Ponciano, Carcelén y toda la zona de Pomasqui y San Antonio de Pichincha. La sucursal también cuenta con un taller de mecánica rápida en la zona que el Centro Comercial destinó para estas labores. El showroom cuenta con 382.85 mt2. y el taller con 241 mt2. de construcción. La nueva agencia del C.C. El Condado comenzó su operación en el mes de Septiembre, cabe resaltar que ha sido la primera vez que la industria automotriz incursiona en tener salas de exhibición y talleres en un Centro Comercial, dentro de la competencia tenemos a marcas como Chevrolet, Toyota, Ford, Hyundai y Volvo.

- **Sucursal Latacunga**, dentro de los planes de expansión del concesionario Asiauto también están consideradas otras provincias del país como es el caso de Cotopaxi. Desde diciembre se está atendiendo a la ciudad de Latacunga con una oficina de representación pequeña, hasta que se encuentre totalmente terminada la nueva concesión que se encuentra ubicada en un terreno de 6.407 m2 en la Panamericana Sur al ingreso de la ciudad, junto a la ex Cervecería Nacional. La sucursal contará con 560 m2 de construcción en total, tanto para ventas como para el área de taller y repuestos. Con este nuevo punto podremos atender a la zona centro del país (Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo) y en especial a toda la zona rural de Cotopaxi que tiene un gran potencial agrícola y comercial.

- **Sucursal San Bartolo**, creyendo firmemente en el gran potencial de crecimiento que tiene el sector sur de la ciudad, se realizó la remodelación de nuestra sucursal para poder dar mayores comodidades a nuestros clientes que compran vehículos o servicio. A través de esta sucursal se ha logrado posicionar la imagen de la marca KIA con una de las salas de exhibición y talleres más grandes y mejor dotados del sector. Actualmente la concesión tiene un área de construcción de 890mt2.

- **Centro de Colisiones – La Pradera,** concientes de que nuestros clientes requieren un servicio de post venta completo y considerando que el servicio de enderezado, pintura, balanceo, alineación y frenos solo contábamos con en el taller de la Mariana de Jesús. Se inauguró un nuevo "Centro de Colisiones" en el sector de La Pradera a pocas cuadras de la agencia de la Orellana. La atención al público inició en el mes de octubre con equipo italiano de alta tecnología como la cabina de Pintura marca TERMOMECANICA, Banco de enderezada GALAXY AZ100, alineadora especial de 8 cabezas, marca SIRIO, etc. Además se desarrolla una alianza estratégica con nuestro proveedor de pintura para ofrecer al público una garantía de 3 años única en el Ecuador.

El terreno en el cual se ubica el taller tiene un área total de 1527 metros y la construcción un área de 1100 metros aproximadamente.

5.- RECURSO HUMANO

En el mes de mayo ingresó a la Gerencia Nacional de Ventas la Señora Aracely Hidrobo. En septiembre ingresó como Gerente de Post Ventas el Ing. Alfonso Andrade y en el mes de octubre ingresó como Gerente General el Ing. Alberto del Hierro en remplazo del Ing. Diego Pérez. Con el incremento del número de sucursales, también fue necesario el incremento en el número de personal, especialmente en áreas de ventas y talleres mecánicos. A continuación se puede ver los cambios en el cuadro:

COMPARATIVO DE PERSONAL 2006 Y 2007

N.	SUCURSALES	ADMINISTRACION		VENTAS		MECANICOS		REPUESTOS		TOTAL	TOTAL	VARIACION	
		2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	CANT.	%
1	M.JESUS	17	16	6	12	14	16	3	3	40	47	7	15%
2	ORELLANA	15	10	6	6	15	15	4	3	40	34	-6	-18%
3	MANTA	2	3	3	4	3	2	1	1	9	10	1	10%
4	SAN BARTOLO	3	3	3	4	3	2			9	9	0	0%
5	CUMBAYA	3	5	3	3					6	8	2	25%
6	SHYRIS	3	3	3	3					6	6	0	0%
7	6 DE DICIEMBRE		6		6		6		1	0	19		
8	CONDADO		6		4		6		0	0	16		
9	TALLER PRADERA		2		0		5		1	0	8		
10	LATACUNGA		1		2		1			0	4		
	TOTALES	43	55	24	44	35	53	8	9	110	161	51	32%

ADICIONES DE PERSONAL 2006-2007

ADMINISTRACION			REF.
	2007		
MANTA	1	VENDEDORES	SC
	1	MENSAJERO	OS
T. MANTA	**2**		
CUMBAYA	1	ASESORA DE CREDITO	PG
	1	VENDEDOR	AB
T.CUMBAYA	**2**		
VENTAS			
	2007		
M.JESUS	1	GERENTE GENERAL	ADH
	1	VENDEDOR	NC
	1	JEFE DE FLOTAS	HB
	1	LAVADOR AUTOS NUEVOS	ET
	1	ANALISTA DE COMPRAS	MB
	1	ASESOR CONTROL DE CALIDAD	DCH
T.M.JESUS	**6**		
SAN BARTOLO	1	VENDEDORES	JC
T.SAN BARTOLO	**1**		
MECANICA			
	2007		
M.JESUS	1	MECANICOS	HG
	1	ASESOR DE PINTURA	AR
T.M.JESUS	**2**		

CONDADO	16		
6 DE DICIEMBRE	19		
LATACUNGA	4		
TALLER PRADERA	4		
TOTAL	**43**		

TOTAL GENERAL	**56**

CAPACITACION DEL PERSONAL

VENTAS

En el año 2007, a través de AEKIA se realizó una capacitación para toda el área comercial (Gerentes de Sucursal, Asesores de Crédito y Asesores de Ventas) en administración de ventas, logrando elevar el nivel de profesionalismo de los empleados.

La capacitación fue dada bajo el sistema de módulos:

- Destreza de ventas I (Servicio al cliente e indagación, beneficios vs características, venta profesional)
- Destreza de ventas II (Marketing relacional, comportamiento humano, consciencia del comportamiento, estrategia para manejo de objeciones)

- Administración de ventas (como lograr objetivos, administración de ventas, compromiso y motivación, establecimiento de metas de la unidad, prospección)

La capacitación tuvo una duración de 85 horas.

CAPACITACION ORGANIZADO POR AEKIA

N.	SUCURSALES	CURSO	HORAS	N. PERSONAS
1	M.JESUS	ADMINISTRACION VENTAS	17	7
2	ORELLANA	ADMINISTRACION VENTAS	17	6
3	SAN BARTOLO	ADMINISTRACION VENTAS	17	2
4	CUMBAYA	ADMINISTRACION VENTAS	17	3
5	SHYRIS	ADMINISTRACION VENTAS	17	3
	TOTALES		85	21

POST VENTA

- El personal técnico asiste regularmente a los cursos programados para continuar con la certificación exigida por la Marca. En el caso de Mariana de Jesús y de Orellana fueron 8 personas.
- A fines de año se organizan y reglamentan 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
- AEKIA dictó un curso a 12 personas entre Jefes de Taller y Asesores para el tema de los "10 pasos"

6.- VENTA DE VEHICULOS

En el cuadro adjunto podemos ver la evolución del inventario en el año 2007, en el 67% del año mantuvimos más de un mes de inventario y el 33% tuvimos más de dos meses de inventario, como en febrero, abril y agosto.

EVOLUCION DEL INVENTARIO

ASIAUTO 2007												
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
INV INICIAL	158	197	212	221	232	195	189	200	192	150	168	217
COMPRAS	160	99	132	114	128	112	126	79	94	186	181	159
2006	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2007	160	99	130	114	125	87	93	40	36	87	50	17
2008	0	0	0	0	3	25	33	39	58	99	131	142
Transferencias	14	11	11	9	17	5	9	6	10	5	10	6
VENTAS	**107**	**73**	**112**	**94**	**148**	**113**	**106**	**81**	**126**	**163**	**122**	**203**
INV FINAL	197	212	221	232	195	189	200	192	150	168	217	167
Meses inv	1.84	2.90	1.97	2.47	1.32	1.67	1.89	2.37	1.19	1.03	1.78	0.82
Rotación	0.54	0.34	0.51	0.41	0.76	0.60	0.53	0.42	0.84	0.97	0.56	1.22

A continuación podemos ver el nivel de inventario de las principales marcas a **JUNIO**, donde la marca KIA es la de mayor stock únicamente con "modelos 2007", ya que otras marcas como Chevrolet ya tenían modelos 2008.

INVENTARIO A JUNIO CON MODELOS 2007

MARCA	Prom Ventas mes	Inv junio	m/inv
CHEVROLET	2831	3528	1,2
HYUNDAI	739	3409	4,6
MAZDA	691	1093	1,6
TOYOTA	601	1100	1,8
FORD	273	519	1,9
NISSAN	269	577	2,1
MITSUBISHI	236	313	1,3
KIA	**217**	**1131**	**5,2**

VENTAS

En el año 2007 la industria automotriz llegó a la cifra record de 90.518 unidades. Asiauto vendió 1.448 unidades lo que significa un incremento del 2,2% en relación a las 1.416 unidades vendidas en el 2006. La participación de Asiauto en las ventas de AEKIA subió en un 3.76%.

	2005	2006	2007
Asiauto	1.465	1.416	1.448
KIA	3.449	3.029	2.867
Industria	80.410	84.507	90.518
% part en KIA	42,48%	46,75%	50,51%
% part en industria	1,82%	1,68%	1,60%

En el 2007 existieron varias particularidades las mismas que afectaron en el volumen y en el margen de las ventas:

- Primer trimestre falta de stock especialmente en modelos como Picanto y Sportage.
- En el primer trimestre el sector financiero fue más exigente para la calificación de crédito.
- En el segundo trimestre, la competencia inició ya el cambio de año modelo, en especial Chevrolet, lo cual nos perjudicó por que a partir de mayo se manejaron promociones para lograr la evacuación de unidades 2007 ya que las entregas a la red de concesionario como a la marca desde Corea fue muy grande y el stock en ciertos modelos como Sorento, Carens y Magentis llegaba a los 8 meses de inventario.
- A partir de mayo se manejaron promociones lideradas por AEKIA para la evacuación de stock, en las cuales se otorgaba un promedio del 3% de descuento compartido entre AEKIA el 40% y ASIAUTO el 60% del total. También se implementaron estrategias de regalos en lugar de descuento sin embargo los clientes pedían descuento.
- En abril se inauguró la sucursal 6 de diciembre la misma que contribuyó con un promedio de 8 unidades.

- En agosto se inauguró la sucursal El Condado la misma que maneja un promedio de 19 unidades mensuales.

PRECIOS, COSTOS Y MARGENES – PROMEDIO

Sucursal	2006						2007					
	# uni	Precio prom	Costo prom	Margen prom $	% margen	% des	# uni	Precio prom	Costo prom	Margen prom $	% margen	% des
MDJ	486	17,793	16,469	1,324	8.04%	1.94%	415	18,673	17,525	1,148	6.55%	3.09%
Orellana	438	18,032	16,726	1,306	7.81%	2.29%	395	21,049	19,711	1,338	6.79%	2.88%
Shyris	154	15,712	14,584	1,128	7.73%	2.08%	98	16,675	15,628	1,047	6.70%	2.64%
Cumbayá	182	18,687	17,313	1,374	7.94%	2.17%	151	17,296	16,343	953	5.83%	3.43%
San Bartolo	130	13,887	12,841	1,046	8.15%	1.56%	111	16,535	15,384	1,151	7.48%	1.97%
Manta	26	21,895	20,233	1,662	8.21%	1.93%	127	20,634	19,334	1,300	6.72%	2.84%
6 de Diciembre	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	70	20,793	19,568	1,225	6.26%	3.21%
El Condado	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	76	18,230	17,133	1,097	6.40%	3.05%
Latacunga	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	5	18,808	17,513	1,295	7.39%	1.24%
TOTAL	1416	17,472	16,188	1,284	7.93%	2.07%	1448	19,130	17,942	1,188	6.62%	2.93%
% de variación							2%	9%	11%	-7%	-17%	42%

VENTAS Y MARGENES POR MODELO

	2005		2006		2007	
Modelo	# unidades	% margen	# unidades	% margen	# unidades	% margen
Carens	156	8,72%	193	8,74%	104	3,93%
Carnival	6	10,94%	41	8,51%	48	8,52%
Cerato	168	7,50%	107	8,26%	49	4,13%
K2007	49	10,96%	43	10,85%	24	9,68%
Magentis	0	0,00%	9	7,10%	12	6,05%
Opirus	9	10,86%	5	8,17%	5	1,96%
Picanto	186	9,60%	258	7,66%	228	5,29%
Pregio	232	12,93%	0	0%	114	8,01%
Rio	434	8,88%	379	7,79%	363	6,95%
Sportage	125	9,54%	221	7,73%	338	7,24%
Sorento	100	8,71%	160	7,23%	163	6,01%
Total / margen real	**1465**	**9,76%**	**1416**	**7,93%**	**1448**	**6,62%**
% de variación			**-3%**	**-19%**	**2%**	**-17%**
Margen total		**11,33%**		**10,00%**		**9,55%**
Descuento		**-1,57%**		**-2,07%**		**-2,93%**

EVENTOS EFECTUADOS

En el año 2007 se realizaron cuatro grandes eventos:

- **Weekend KIA**, en mayo. Consistió en una exhibición de todos los modelos de la marca poniendo énfasis en Sorento, Sportage y Magentis, este evento se llevó a cabo en las instalaciones del parqueadero del Hotel Marriot durante dos fines de semana. Esta actividad fue organizada por la marca con la participación de todos los concesionarios. Se pudo ver el incremento del 54% en ventas, es decir de un promedio de 96 durante los primeros cuatro meses a 148 unidades vendidas en el mes de mayo.
- **Campaña evacuación modelos 2007**, vigente desde Octubre hasta Diciembre donde Asiauto contribuyó con el 60% y AEKIA con el 40% de los descuentos manejados. Con esta campaña y durante este período de tiempo se manejó también la campaña de "Gánate un Picanto" para el mejor vendedor.
- **Feria Centro de Exposiciones Quito**, esto fue realizado en el segundo fin de semana de Noviembre con la participación de todas las marcas manejadas por el Grupo, no tuvimos un resultado inmediato para el mismo mes pero ayudó en prospección para el cierre de ventas en diciembre. Este evento tuvo un costo de $ 11.250
- **Defensive Test Drive Sorento y Sportage**, se efectuó el primer fin de semana de diciembre, este evento también fue organizado por la marca con la invitación del piloto colombiano Álvaro Mejía, consitió en invitaciones personalizadas a cliente para que realicen una prueba de manejo teniendo en cuenta todos los factores de seguridad en los diferentes terrenos que se puede conducir además de varias sugerencias para la seguridad personal del conductor de este tipo de vehículos. El costo de este evento fue de $ 5.257
- **Programas especiales:**
  Como concesionario en el año 2007 se realizaron varios programas especiales como fueron las Clínicas de Servicio, las mismas que tuvieron un efecto positivo especialmente en la imagen y calidad de nuestros talleres y servicio y de igual manera en ventas. Se llegó a realizar aproximadamente un promedio de dos Clínicas de Servicio en cada Sucursal, cada actividad de estas tiene un costo aproximado de $150.
  También se participó en la Feria Ganadera de Latacunga, tomando en cuenta la próxima apertura de nuestra Sucursal, esta feria generó la venta de 3 unidades y el lograr ingresar en la zona de influencia. El costo fue de $3.000.
  Se ha llegado a un convenio para tener presencia en los principales centros comerciales de Quito a través de una alianza estratégica con el Consorcio del Pichincha, logrando también la facilidad de contactarnos con los adjudicados y persuadirlos a la compra de nuestra marca. Esta actividad tiene un costo de $3.000 mensuales.

7.- POST VENTA

La facturación total de Postventa en el 2006 fue de USD 2.7 millones y en el 2007 fue de USD 3.5 millones, representando un incremento del 21%. Sin embargo este incremento contempla la devolución a Aekia, del lote de repuestos de Eica por USD 325 mil.

El número de órdenes de trabajo facturadas de vehículos ingresadas al taller en el 2006 fue de 12.587 y en el 2007 de 12.472, es decir hubo una disminución del 1%, lo que indica que debemos seguir trabajando para promover, lealtad a la marca y fidelidad de servicios. Sin embargo el valor promedio de venta por servicio en el 2006 fue de USD 181 y en el 2007 de USD 204, es decir subió en un 11%.

Es importante destacar que en el último trimestre del 2007 se concluyeron los proyectos de los talleres en las agencias 6 de Diciembre, Condado y Pradera, así como también se impulsó la remodelación del taller de San Bartolo.

COMPARATIVO POR AGENCIA DE POSTVENTA

AGENCIA	AÑO	ORDENES DE TRABAJO FACTURADAS	MANO DE OBRA	REPUESTOS MOSTRADOR	REPUESTOS TALLER	TOTAL	
M. JESUS	2006	6,212	655,463	150,216	721,502	1,527,181	
	2007	5,116	666,074	517,085	744,210	1,927,368	*(1)*
	Diferencia	-1,096	10,611	366,869	22,707	400,188	
	Dif. %	**-21%**	**2%**	**71%**	**3%**	**21%**	
ORELLANA	2006	5,426	340,861	284,865	498,993	1,124,718	
	2007	5,345	404,331	316,307	532,327	1,252,965	
	Diferencia	-81	63,470	31,442	33,334	128,246	
	Dif. %	**-2%**	**16%**	**10%**	**6%**	**10%**	
SAN BARTOLO	2006	857	22,185	16,297	31,787	70,269	
	2007	833	30,087	20,605	42,205	92,897	
	Diferencia	-24	7,903	4,308	10,418	22,629	
	Dif. %	**-3%**	**26%**	**21%**	**25%**	**24%**	
MANTA	2006	92	2,676	2,065	5,986	10,726	
	2007	574	15,649	40,575	35,165	91,389	
	Diferencia	482	12,973	38,510	29,180	80,662	
	Dif. %	**84%**	**83%**	**95%**	**83%**	**88%**	
6 DE DICIEMBR.	2007	247	13,555	5,148	17,604	36,307	
CONDADO	2007	202	7,042	1,221	9,553	17,815	
PRADERA	2007	155	29,429		1,779	31,208	
TOTAL	2006	12,587	1,021,184	453,442	1,258,267	2,732,894	
	2007	12,472	1,166,167	900,940	1,382,843	3,449,950	
	Diferencia	-115	144,982	447,497	124,576	717,055	
	Dif. %	**-1%**	**12%**	**50%**	**9%**	**21%**	

(1)Las ventas repuestos mostrador año 2007, Ag. M Jesus incluye los $ 325.388 de EICA.

COMPARATIVO DE VENTA DE REPUESTOS

DETALLE	2006	2007	VARIACION VALOR	VARIACION %	
VENTAS REPUESTOS	1,711,710	2,283,783	572,073	25%	*(1)*
COSTO DE VENTAS	1,240,907	1,795,146	554,239	31%	
MARGEN	470,803	488,637	17,834	4%	
VARIACION %	**28%**	**21%**			

(1) En el año 2007 Incluyen las ventas por $ 325.388 de repuestos EICA .

COMPOSICION DEL INVENTARIO DE REPUESTOS

DETALLE	2006 COSTO	2007 COSTO	VARIACION COSTO	VARIACION %	
REPUESTOS ***EICA***	325,388	0			*(1)*
SIN ROTACION	406,704	322,939	-83,765	-26%	
BAJA ROTACION	105,903	73,954	-31,949	-43%	
MEDIA ROTACION	59,940	55,858	-4,082	-7%	
ALTA ROTACION	139,329	190,731	51,402	27%	
ITEM NUEVO	20,276	21,746	1,470	7%	
TOTAL	**1,057,540**	**665,228**	**-66,924**	**-10%**	

(1) Incluyen $ 325.388 por repuestos EICA.

ROTACION DE INVENTARIO REPUESTOS

DETALLE	2006	2007
INVENTARIO	1,057,540	665,228
COSTO DE VENTAS	1,240,907	1,795,146
ROTACION DE INVENTARIO	**1.17**	**2.70**

(1) En el 2007 Incluyen las ventas de $ 325.388 por repuestos EICA.

8.- RESULTADOS FINANCIEROS

ACTIVOS.-

El activo corriente de Asiauto SA. Se incrementó en USD 1.1 millones frente al año 2006. Representado en USD 1.4 millones de Cuentas por cobrar, básicamente con instituciones financieras y una disminución importante de inventarios.
Los activos fijos también tuvieron un incremento en el 2007 de USD 261 mil, debido básicamente a la apertura de nuevas sucursales.

PASIVOS.-

Los pasivos corrientes de la empresa muestran de igual manera un aumento de USD 1.7 millones, 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 156 mil, ya que venimos efectuando el pago de esta obligación periódicamente con Fininvest.

PATRIMONIO.-

El capital social de la compañía registra un incremento importante de USD 3.4 millones.

PERDIDAS Y GANANCIAS.-

Los ingresos por ventas durante el año 2007 fueron de USD 33,65 millones con un incremento del 14% respecto del 2006, lo cual generó una utilidad bruta de USD 2.90 millones, representando un 9% de las ventas, mientras en el 2006 fue del 11%, esta disminución en los resultados, obedece básicamente a que Aekia también bajó el mark up para el concesionario y además por la baja del margen del concesionario por la aplicación de descuentos que permitió evacuar el alto stock del 2007.

Con el apoyo de la matriz en Cuenca se lograron controlar y mantener los gastos tanto fijos como variables, manteniéndose en un 8% respecto de las ventas totales de año 2006 y 2007. Sin embargo se muestra un incremento de USD 315 mil en gastos fijos y USD 87 mil en gastos variables que representan un 19% superior respecto del año 2006, debido a la apertura de nuevas agencias y la amortización de inversiones.

La utilidad operacional, asciende a USD 368 mil, es decir el 1% sobre las ventas totales. La utilidad neta del año 2007 luego de la provisión para el pago a los trabajadores de USD 24 mil y de impuesto a la renta USD 28 mil, es de USD 127 mil.

8.- CONSIDERACIONES FINALES

Durante el año 2007, la Marca KIA bajó en su participación en el mercado nacional, mientras que las ventas de ASIAUTO fueron ligeramente superiores a las del año anterior, con lo cual, ASIAUTO vendió más de la mitad de los vehículos de la marca. El esfuerzo en ventas fue mayor en el segundo semestre, con el objeto de evacuar el alto stock de modelos 2007 que se mantenía al mes de junio. Debido a esto, se afectó en forma considerable los resultados en los márgenes por los descuentos que estableció la Marca.
Los resultados también fueron afectados por las altas inversiones efectuadas, como son: La Nueva Agencia en EL Condado, la nueva Agencia en la Av. 6 de diciembre, el nuevo centro de Colisiones en La Pradera y la ampliación y remodelación de la Agencia en San Bartolo.

Esperamos que el año 2008 las nuevas facilidades con que contamos, ayuden a mejorar las ventas de los productos KIA. Siempre y cuando contemos con los productos adecuados en el volumen y tiempo correcto. Caso contrario, los resultados pueden ser afectados ya que las instalaciones nuevas deben ser amortizadas generando más gastos.

Los resultados anteriormente descritos, fueron fruto del esfuerzo de todo el personal de la Compañía, para quienes mi reconocimiento de gratitud. De igual manera deseo agradecer a los señores accionistas por la confianza, apoyo y guía en mi depositados a partir del mes de octubre de este año que fue cuando inicié mis labores en la Compañía. Ante los Señores Accionistas pongo en consideración este informe.

Atentamente,

Ing. Alberto del Hierro Calisto