SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
28 ABR. 2009
OPERADOR 3

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE ASIAUTO S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2008

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 2008.

1.- ENTORNO GENERAL:

Como resultado de la Asamblea en Montecristi, Ecuador inició el año 2008 con una nueva Constitución. Debido a que muchos artículos fueron hechos con poco tiempo para su correcto análisis, durante el año fueron ajustados y modificados.

Por la alta demanda de materias primas en el mundo entero y especialmente de la China, los precios subieron de forma significativa, como el caso de los metales, productos químicos y por lo tanto también los servicios. El incremento del precio del petróleo fue muy alto llegando a valores de $140 por barril, lo cual benefició al Ecuador por sus exportaciones pero encareció las importaciones por el incremento en los costos del flete.

En el mes de septiembre de este año fue el inicio del desplome de las Bolsas de Valores del Mundo entero, la CRISIS mundial se la identificó en toda su magnitud. Los Gobiernos de los países del Primer Mundo tomaron medidas de ayuda a varios sectores, especialmente el bancario y financiero, como también al sector automotriz. Los desembolsos de los Gobiernos fueron de sumas muy altas con el objeto de disminuir los efectos de la CRISIS. Mientras la gran mayoría de países buscaba como protegerse ante la CRISIS usando mecanismos de ahorro y tratando de proteger a futuro en lo posible las plazas de trabajo, en Ecuador se seguía con políticas de subsidios en varios campos y como si el Gobierno Nacional siguiera en campaña electoral.

2.- ENTORNO ECONOMICO:

Si comparamos los mayores parámetros económicos a diciembre del año 2007 contra el mismo mes del 2008, la mayoría fueron positivos; a pesar de que la crisis mundial ya tenía unos meses de estar fuertemente arraigada. A continuación los aspectos más determinantes:

	Dic. 07	**Dic. 08**
Reserva Monetaria m. m.	3.520	4.271
Producto interno bruto m. m.	3.366	3.808
Exportaciones petroleras m. m.	8.279	11.673
Exportaciones no petroleras m. m.	5.476	6.817
Importaciones petroleras m. m.	2.588	3.226
Importaciones no petroleras m. m.	9.996	14.384
Remesas del exterior m. m.	3.246	2.962
Precio del petróleo $/barril Ecu.	94,4	46,28
Inflación anual %	3,32	8,83
Indice desempleo Nacional %	6,7	7,5

3.- MERCADO AUTOMOTOR:

El 1 de enero de 2008 entró en vigencia la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria la cual creó una diferenciación del ICE por tipo de vehículo y por su precio de venta al público: 5% para autos y SUV de hasta $20.000, de 5% para camionetas y furgonetas de hasta $30.000, de 15% para autos y SUV entre $20.000 y $30.000, de 25% para todo vehículo entre $30.000 y $40.000 y de 35% para todo vehículo de más de $40.000. Como efecto directo, el precio de la gama alta de vehículos subió y por lo tanto limitó sus ventas en el año.

En este año el sector automotor incrementó sus ventas en el 23% comparado con el año 2007, considerando que el mayor volumen fue de vehículos de la gama baja por efectos del nuevo ICE. A pesar de este nuevo impuesto, las ventas del 2008 fueron de 112.684 vehículos nuevos (91.778 en el 2007).

Los vehículos ensamblados en Ecuador fueron el 41,6% y las importaciones fueron el 58,5%. El origen de las importaciones fueron en su mayoría de Corea, Japón y Colombia. Mientras que las ventas principalmente fue en Pichincha 41,6%, Guayas 26% y Tungurahua 7,34%.

Las principales marcas participantes en el mercado ecuatoriano fueron:

MERCADO NACIONAL

2007			
	MARCA	CANT.	%
1	CHEVROLET	36.174	39,41
2	HYUNDAI	9.951	10,84
3	MAZDA	8.918	9,72
4	TOYOTA	7.848	8,55
5	FORD	3.554	3,87
6	HINO	3.519	3,83
7	NISSAN	3.276	3,57
8	MITSUBISHI	2.925	3,19
9	**KIA**	**2.867**	**3,12**
10	RENAULT	2.150	2,34
11	VW	1.315	1,43
12	PEUGEOT	1.111	1,21
13	0TRAS	8.170	8,92
	TOTAL	**91.778**	**100,00**

2008			
	MARCA	CANT.	%
1	CHEVROLET	47.519	42,17
2	HYUNDAI	13.167	11,68
3	MAZDA	10.437	9,26
4	TOYOTA	10.360	9,19
5	HINO	4.693	4,16
6	NISSAN	4.543	4,03
7	**KIA**	**4.149**	**3,68**
8	RENAULT	2.772	2,42
9	FORD	2.452	2,18
10	MITSUBISHI	1.876	1,66
11	VW	1.310	1,16
12	SKODA	878	0,78
13	0TRAS	8.528	7,63
	TOTAL	**112.684**	**100,00**

Fuente: AEADE

VENTAS ASIAUTO

2007			
	KIA	CANT.	% DE KIA
	ASIAUTO	1.448	50,51

2008			
	KIA	CANT.	% DE KIA
	ASIAUTO	2.111	50,88

4.- FACILIDADES DE ASIAUTO

- **LOS SHYRIS QUITO**: A inicios del año se cerró y devolvió al propietario el local. Esto ocurrió en base a un profundo análisis que consideró: su ubicación no era la más adecuada ya que están dos Concesionarios nuevos muy cerca. Por su construcción NO podíamos poner un taller de servicio. El volumen de ventas no era mayor.

- **RIOBAMBA - NUEVO:** A la salida de ASSA VW de un local muy bien ubicado, se lo arrendó por 5 años para ASIAUTO ($2.500 /mes). Se presupuestó invertir $50.000 pero la inversión real fue de $36.700. El local cuenta con todas las facilidades de taller, repuestos y venta de autos.

Se inició las ventas el mes de julio 2008 y se vendieron 54 autos en el año. Los resultados económicos en este primer semestre ya fueron positivos. El problema que se enfrenta es con los clientes que quieren un KIA pero buscan descuentos, par lo cual viajan 30 minutos a Ambato y allí si pueden conseguir descuentos.

- **PORTOVIEJO – NUEVO:** Se arrendó un terreno ($800/mes) a 5 años bien ubicado junto al Shoping. El presupuesto de inversión fue de $95.000 que incluía construcción y todo el equipamiento de ventas y taller. La inversión real fue de $62.000. Se inició las ventas el mes de octubre 2008, se vendieron 23 unidades en los tres meses del 2008.

- **LATACUNGA – NUEVO:** En un local arrendado ($487/mes) muy pequeño y sin taller, se vendió en todo el año 65 autos. No se inició la construcción en el terreno arrendado ya que por su tamaño (6.500 mt2), se planteó la alternativa de participar con otras marcas como Hyundai y Ford, lamentablemente no se definió nada y se perdió todo este tiempo.

- **SAN BARTOLO – QUITO:** El mes de enero 2008 se terminó la ampliación y remodelación total del Concesionario, a un costo de $131.598. A pesar de esta inversión y el alto potencial de la zona, no se incrementaron las ventas: los meses de julio a diciembre del 2007 las ventas fueron de 84 promedio 14, las ventas del 2008 fueron de 231 unidades promedio de 19. En este local también se tiene "vehículos usados"

- **CUMBAYA – QUITO:** el mes de abril 2008 se terminó la obra para contar con un nuevo taller de servicio con un costo de $23.541. Lamentablemente este Concesionario fue el único que no incrementó el numero de unidades vendidas comparando el 2007 (151 autos) contra el 2008 (147 autos).

- **EL CONDADO – QUITO:** Por varias oportunidades se topó el tema de los altos costos que representa esta Concesión, primero por la inversión en adecuación del local de $405.553 que se amortiza $5.908 por mes. Esto más el costo del arriendo por mes de $10.780. Los contratos de arriendo son muy bien hechos a favor del Arrendador se ha tratado de ver la forma de cambiarlos o terminarlos pero no es adecuado por las condiciones pactadas en el contrato. Las ventas del 2008 fueron de 236 autos con promedio de 20 al mes, este número es bueno comparando con las otras marcas que atienden en el mismo Centro Comercial, pero "no es suficiente".

- **6 DE DICIEMBRE – QUITO:** El 2007 se construyó y equipó el local con un costo de $160.147 y un valor de arriendo mensual de $8.350. Se

construyó un nuevo sistema de manejo de residuos de aceite obligados por el Municipio. También se aprovechó este local para "vehículos usados".

- **ORELLANA – QUITO:** Por requerimiento del Municipio se construyó un sistema de tratamiento de aguas servidas y de manejo de desechos sólidos. Aprovechando esta obra, se arreglaron todo el alcantarillado del local que estaba colapsado, el costo fue de $30.282

- **MARIANA DE JESUS – QUITO:** De igual forma, también fue necesario construir un sistema de tratamiento de aguas servidas y de desechos sólidos con un costo de $7.616

- **MANTA – MANABI:** Este local no recibió mayor inversión en su infraestructura. Básicamente fue el mantenimiento rutinario.

- **CENTRO DE COLISIONES – QUITO:** Fue inaugurado en octubre del 2007 y durante el 2008 fue de mucho soporte especialmente para el Concesionario de la Orellana por su cercanía. Se dedica al enderezado y pintura de vehículos, siendo el único taller que ofrece 3 años de garantía por usar productos de pintura especiales de COLPISA.

- **TIENDA DE REPUESTOS KIA – QUITO:** En el mes de octubre se inició la venta de repuestos en un local estratégicamente ubicado el la Av. 6 de diciembre – El Inca, donde se encuentran todos los almacenes de venta de repuestos. Este local es pequeño (30 mt2) y se paga un arriendo mensual de $350. El objetivo es reducir el alto inventario de repuestos obsoletos y de bajo movimiento.

- **USADOS – QUITO:** En enero inició la operación, con el objetivo de ser UNA HERRAMIENTA PARA LA VENTA DE VEHICULOS NUEVOS. Inicialmente se pensó que la división de AUTOS USADOS, debería arrendar un local y tener toda la infraestructura necesaria. Considerando que el local de la **6 de diciembre** al norte y el de **San Bartolo** en el Sur tenían suficiente espacio no se gastó en arriendos y adecuaciones, se procedió a tener los dos locales de exhibición y ventas de USADOS. En el año se vendieron 144 autos con ventas de $1.438.507 y una utilidad de $112.095 (7,75%)

5.- RECURSOS HUMANOS

En el mes de enero se creó la división de vehículos usados como una herramienta de apoyo a la gestión de ventas de Vehículos Nuevos. Adicionalmente como consecuencia del incremento del número de sucursales como Riobamba, Portoviejo y la Tienda de Repuestos Kia, y la incorporación del personal contratista de Enderezada y Pintura que

laboraba para la agencia Mariana de Jesús. De acuerdo al Mandato 8 emitido por la Asamblea Constituyente, provocó que la empresa asuma a todo el personal que se mantenía laborando a través de una Tercerizadora, lo cual produjo un incremento directo en nuestra nómina de 96 personas a partir del 1° de Marzo del 2008; con todos estos antecedentes, fue necesario la contratación de nuevo personal para atender los requerimientos de las agencias y los clientes, especialmente en áreas de ventas, talleres mecánicos y repuestos.

A continuación se puede ver los cambios en el cuadro:

COMPARATIVO DE PERSONAL 2007 Y 2008

Nº	SUCURSALES	ADMINISTRACIÓN		VENTAS		MECANICOS		REPUESTOS		TOTAL 2007	TOTAL 2008	VARIACIÓN	
		2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008			CANT.	%
1	M. JESUS	16	23	12	8	16	26	3	3	47	60	13	27.66
2	ORELLANA	10	3	6	9	15	17	3	5	34	34	0	0.00
3	MANTA	3	1	4	8	2	3	1	1	10	13	3	30.00
4	SAN BARTOLO	3	2	4	5	2	4		1	9	12	3	33.33
5	CUMBAYA	5	2	3	7		3		1	8	13	5	62.50
6	SHYRIS	3		3						6	0	-6	-100.00
7	6 DE DICIEMBRE	6	2	6	7	6	6	1	1	19	16	-3	-15.79
8	CONDADO	6	3	4	7	6	5			16	15	-1	-6.25
9	TALLER PRADERA	2	1	0		5	7	1	1	8	9	1	12.50
10	LATACUNGA	1	1	2	3	1				4	4	0	0.00
11	RIOBAMBA		1		4		2			0	7	7	
12	PORTOVIEJO		2		4		3			0	9	9	
13	VEHICULOS USADOS				5					0	5	5	
14	TIENDA KIA								2	0	2	2	
	TOTAL	55	41	44	67	53	76	9	15	161	199	38	

ADICIONES DE PERSONAL 2007 - 2008

MARIANA DE JESUS	1	JEFE DE SISTEMAS
	1	JEFE DE RRHH
	1	ASISTENTE CONTABLE
	1	ANALISTA DE COMPRAS
	1	AYUDANTE DE PINTURA
	1	ASISTENTE ADM. POSTVENTA
	1	PREPARADOR DE PINTURA
	1	PREPRADOR AUTOMOTRIX
	2	PINTOR AUTOMOTRIZ
	2	ENDEREZADOR
TOTAL	**12**	

MANTA	2	VENDEDOR
	1	BODEGUERO
TOTAL	**3**	

SAN BARTOLO	1	ASESOR CREDITO
	1	VENDEDOR
	1	BODEGUERO
TOTAL	**3**	

CUMBAYA	1	ASESOR CREDITO
	1	VENDEDOR
	1	JEFE DE TALLER
	1	MECANICO
	1	LAVADOR
	1	BODEGUERO
TOTAL	**6**	

TALLER PRADERA	1	PREPARADOR DE PINTURA
TOTAL	**1**	

RIOBAMBA	1	GERENTE CONCESIONARIO
	1	CHOFER MENSAJERO
	1	CAJERO
	2	VENDEDOR
	1	MECANICO AUTOMOTRIZ
	1	ASESOR DE SERVICIOS
TOTAL	**7**	

PORTOVIEJO	1	GERENTE CONCESIONARIO
	1	SERVICIOS GENERALES
	1	CAJERO
	2	VENDEDOR
	1	ASESOR DE CREDITO
	1	AYUDANTE MECANICO
	1	TECNICO MECÁNICO
	1	ASESOR DE SERVICIOS
TOTAL	**9**	

VEHICULOS USADOS	1	GERENTE DE USADOS
	2	VENDEDOR USADOS
	1	ASISTENTE ADMINISTRATIVO
	1	LAVADOR
TOTAL	**5**	

TIENDA KIA	1	JEFE DE ALMACEN
	1	CHOFER AYUDANTE
TOTAL	**2**	

TOTAL GENERAL 48

CAPACITACION DEL PERSONAL

VENTAS

En el año 2008, a través de AEKIA y AEADE se realizó un curso dirigido a mejorar el nivel de ventas para todos los Asesores Comerciales y Gerentes de Concesión, de Quito, el cual tenia como objetivo elevar el nivel de profesionalismo de los empleados,.

Los temas abordados fueron:

- Estrategias de Ventas
- Prospectación de clientes potenciales

SUCURSALES	CURSO	HORAS	Nº PERSONAS
M. JESUS	Estrategias de venta y prospectación	10	7
ORELLANA	Estrategias de venta y prospectación	10	7
SAN BARTOLO	Estrategias de venta y prospectación	10	3
CUMBAYA	Estrategias de venta y prospectación	10	3
6 DE DICIEMBRE	Estrategias de venta y prospectación	10	3
CONDADO	Estrategias de venta y prospectación	10	3
	Total	**60**	**26**

POST VENTA

- El personal técnico asiste regularmente a los cursos programados para continuar con la certificación exigida por la Marca, en el año 2008 se incremento el numero de colaboradores que ingresaron a la certificación llegando a 19 personas repartidas de la siguiente manera:

Grupo	Nivel	Personal en curso	Nº Horas
Grupo A	Especialización	5	384
Grupo B	Experto	7	384
Grupo C	Certificación	7	384
	Total	**19**	**1152**

- A lo largo del año se organizan y ejecutan 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.
- Es importante señalar que de toda la red Kia a nivel Nacional ASIAUTO tuvo a los dos Asesores de Servicio que fueron los únicos en aprobar el K-SAP (KIA SERVICE ADVISOR PROGRAM), cuyos nombres son: Esteban Moreno de la agencia Mariana de Jesús y Cristian Cañar de la Agencia 6 de Diciembre.

6.- RESULTADOS ADMINISTRATIVOS FINANCIEROS 2008

A. ADMINISTRACION

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS INTERNO

A partir de Mayo de 2008, se implemento el Manual de Procedimientos Internos de Asiauto S.A.

El manual de procedimientos esta dividido por áreas:

1. Cajas
2. Comercial
3. Finanzas
4. Postventa
5. Recursos Humanos
6. Sistemas
7. Usados

En cada oficina se encuentra un ejemplar del manual de procedimientos y además se creo una carpeta virtual en el servidor de Asiauto a fin de facilitar la consulta para todo el personal de la empresa.

IMPLEMENTACION DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS

A partir del mes de agosto de 2008, se incorporaron a la empresa dos funcionarios en recursos humanos, quienes son responsables del:

1. Proceso técnico de reclutamiento y selección de personal

2. Desarrollo del Manual de Funciones, este manual permite conocer los perfiles para cada una de las posiciones de la empresa.

   El manual se incorporo a la carpeta de procedimientos internos de Asiauto S.A.

3. Manejo y administración de la nómina de Asiauto.

IMPLEMENTACION DEL COMITÉ DE REDUCCIÓN DE GASTOS

Se implementó una reunión semanal con las Gerencias para bajar gastos, con los siguientes resultados:

B. CONTROLES

CIERRES DIARIOS DE CAJA
A partir del mes de octubre 2008, se implementó un procedimiento de revisión y aprobación diario de los cierres de caja, responsabilidad a cargo de los asesores de crédito y gerentes de concesión.

ARQUEOS DE CAJA
Periódicamente se realizan arqueos sorpresivos de caja a todos los Concesionarios de Asiauto, a fin de validar que las transacciones procesadas en caja se sujeten a los procedimientos internos establecidos.

C. FINANZAS Y TESORERIA

PAGOS A AEKIA
Durante el 2008 se realizaron precancelaciones a AEKIA por USD 21.785.755; lo que genero intereses por pronto pago por un total de USD 78.614.

AUDITORIA DE CUENTAS POR COBRAR
Se analizo las cuentas por cobrar de Asiauto a fin de determinar su grado de recuperabilidad los resultados fueron:

ASIAUTO
DETERMINACION DE CUENTAS INCOBRABLES

OFICINA	FECHA DE EVALUACIO	ANTIGÜEDAD DE PARTIDAS	VALOR			TOTAL
			VEHICULOS	REPUESTOS	TALLER	
Orellana	08/09/2008	Valores que corresponde a los años 2005, 2006 y 2007	3,630.09	1,040.19	1,810.05	6,480.33
Manta	30/09/2008		0.00	0.00	0.00	0.00
Cumbaya	19/11/2008		0.00	0.00	0.00	0.00
Seis de Diciembre	21/11/2008	Valores corresponden al año 2007	957.51			957.51
San Bartolo	10/12/2008	Valores corresponden a los años 2006 y 2007	1,114.79	104.15		1,218.94
TOTAL			5,702.39	1,144.34	1,810.05	8,656.78

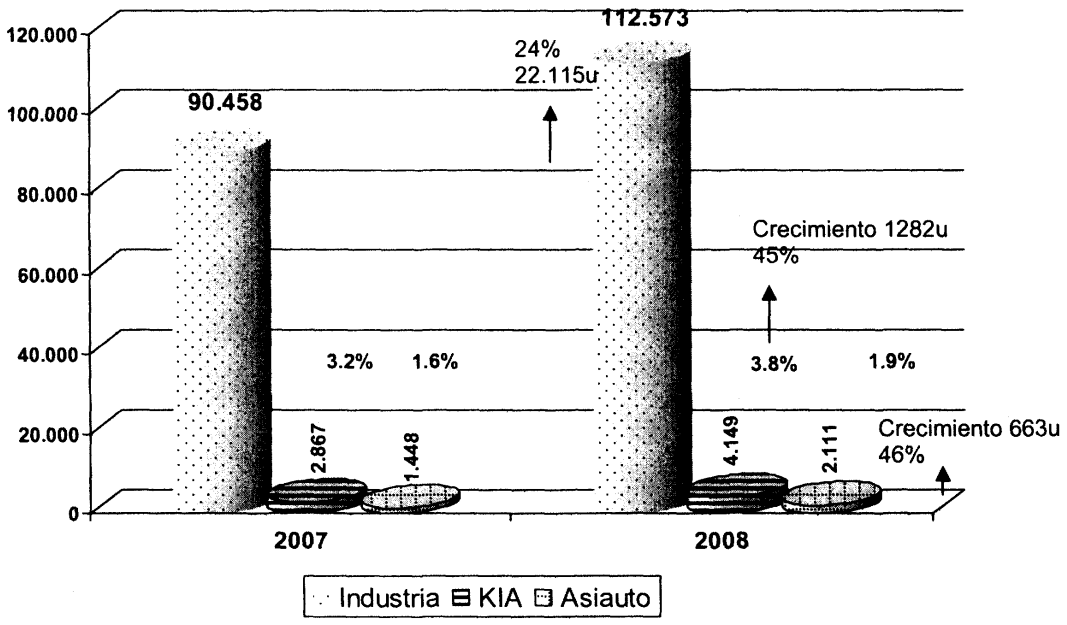
7.- VENTAS DE VEHICULOS:

7-A En el cuadro siguiente podemos resaltar lo siguiente:

- Entre el año 2007 y el 2008, el total de la industria creció 24,4%, KIA creció el 44,7% y Asiauto creció aun más el 45,8%.
- A pesar de que mientras más grande se es, es más difícil crecer, Asiauto continua aumentando la participación en KIA, del 50,51% al 50,88%

VOLUMEN DE VENTAS INDUSTRIA, AEKIA Y ASIAUTO					
	2005	**2006**	**2007**	**2008**	**%Var**
Asiauto	1.465	1.416	1.448	2.111	45,8%
KIA	3.449	3.029	2.867	4.149	44,7%
Industria	80.410	84.507	90.458	112.573	24,4%
% Part. Asiauto en KIA	42,48%	46,75%	50,51%	50,88%	0,7%
% Part. Asiauto en Industria	1,8%	1,7%	1,6%	1,9%	17,1%

Participación KIA y Asiauto en la Industria 2007 2008



7-B El siguiente cuadro refleja el margen resultante por cada sucursal. De la comparación entre el año 2007 y el 2008, se puede resaltar lo siguiente:

- El precio promedio baja de $19.130 a $18.388 lo que representa el 4%
- El margen promedio por unidad sube de $1.188 a $1.486 que corresponde a un incremento del 25%
- Los descuentos bajan de 2,93% a 1,1% que corresponde a una reducción del 62%
- La sucursal que en el 2008 dio un mayor margen fue Riobamba con el 10,1%, seguida por Manta con el 9,9%.
- La sucursal de menor margen fue 6 de diciembre con el 7,4% debido a la venta de la flota de 115 ambulancia Pregio al Ministerio de Salud.

MARGEN POR SUCURSAL

	2007						2008					
SUCURSAL	# UNI	PRECIO PROM	COSTO PROM	MARGEN PROM	% MARGEN	% DESC	# UNI	PRECIO PROM	COSTO PROM	MARGEN PROM	% MARGEN	% DESC
MDJ	415	18.673	17.525	1.148	6,6%	3,09%	483	18.412	16.887	1.525	9,0%	0,7%
ORELLANA	395	21.049	19.711	1.338	6,8%	2,88%	422	18.824	17.330	1.494	8,6%	0,9%
SHYRIS	98	16.675	15.628	1.047	6,7%	2,64%	9	13.536	12.818	718	5,6%	1,1%
CUMBAYÁ	151	17.296	16.343	953	5,8%	3,43%	147	17.260	15.804	1.456	9,2%	0,7%
SAN BARTOLO	111	16.535	15.384	1.151	7,5%	1,97%	231	17.763	16.247	1.516	9,3%	0,3%
MANTA	127	20.634	19.334	1.300	6,7%	2,84%	175	18.776	17.078	1.698	9,9%	0,3%
6 DE DICIEMBRE	70	20.793	19.568	1.225	6,3%	3,21%	266	21.102	19.654	1.448	7,4%	3,3%
EL CONDADO	76	18.230	17.133	1.097	6,4%	3,05%	236	16.942	15.595	1.347	8,6%	1,0%
RIOBAMBA	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	54	17.272	15.685	1.587	10,1%	0,1%
PORTOVIEJO	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	23	19.288	17.586	1.702	9,7%	0,0%
LATACUNGA	5	18.808	17.513	1.295	7,4%	1,24%	65	14.591	13.405	1.186	8,8%	1,2%
TOTAL	**1.448**	**19.130**	**17.942**	**1.188**	**6,6%**	**2,93%**	**2.111**	**18.388**	**16.902**	**1.486**	**8,8%**	**1,1%**
% DE VARIACIÓN							**46%**	**-4%**	**-6%**	**25%**	**33%**	**-62%**

7-C En el siguiente cuadro se observa lo siguiente:

- En el volumen de ventas, del 2006 al 2007 se aumentó solo 32 unidades que es el 2%. Mientras que del 2007 al 2008 se incrementó 663 unidades que es el 46%
- El margen total ha bajado de 11,3% en el 2005 a 9,6% en el 2007 que fue igual al 2008.
- Los descuentos al público en el 2008 fueron apenas del 0,8% (este descuento considera la flota de 115 ambulancias). En años anteriores era del doble o del triple.

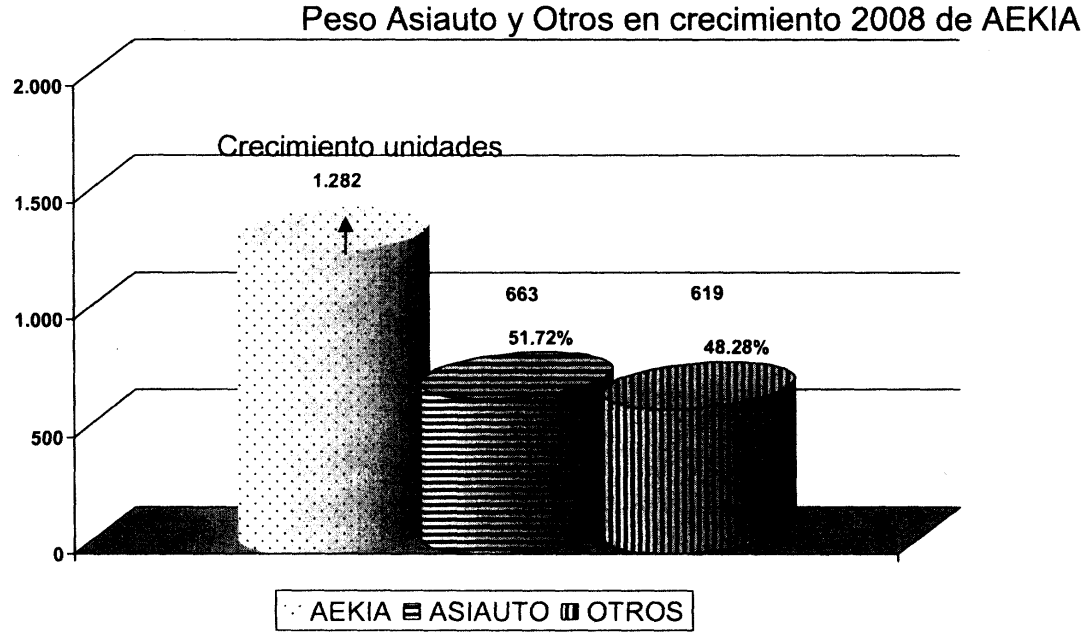
VOLUMEN Y MARGEN POR MODELO								
	2005		2006		2007		2008	
MODELO	# UNI	MARGEN %	# UNI	MARGEN %	# UNI	MARGEN %	# UNI	MARGEN %
CARENS	156	8,7%	193	8,7%	104	3,9%	42	19,6%
CARNIVAL	6	10,9%	41	8,5%	48	8,5%	16	9,6%
CERATO	168	7,5%	107	8,3%	49	4,1%	39	7,6%
K2500	49	11,0%	43	10,9%	24	9,7%	15	10,3%
MAGENTIS	0	0,0%	9	7,1%	12	6,1%	6	6,4%
OPIRUS	9	10,9%	5	8,2%	5	2,0%	1	8,0%
PICANTO	186	9,6%	258	7,7%	228	5,3%	239	9,3%
PREGIO	232	12,9%	0	0,0%	114	8,0%	357	8,1%
RIO	434	8,9%	379	7,8%	363	7,0%	516	10,2%
SPORTAGE	125	9,5%	221	7,7%	338	7,2%	811	8,6%
SORENTO	100	8,7%	160	7,2%	163	6,0%	69	9,1%
TOTAL / MARGEN REAL	**1.465**	**9,8%**	**1.416**	**7,9%**	**1.448**	**6,6%**	**2.111**	**8,8%**
% DE VARIACION			**-3%**	**-18,8%**	**2%**	**-16,5%**	**46%**	**32,8%**
MARGEN TOTAL		**11,3%**		**10,0%**		**9,6%**		**9,6%**
DESCUENTO		**-1,6%**		**-2,1%**		**-2,9%**		**-0,8%**

7-D En el cuadro siguiente lo interesante es:

- Todo el año se manejó con un inventario menor a un mes, los meses que más inventario se tenía fue enero y marzo con 0,98. El mes con menor inventario fue julio con 0,68
- La rotación del inventario fue la mayor en julio con 1,48 veces y la menor fue en enero con 1,02 veces.

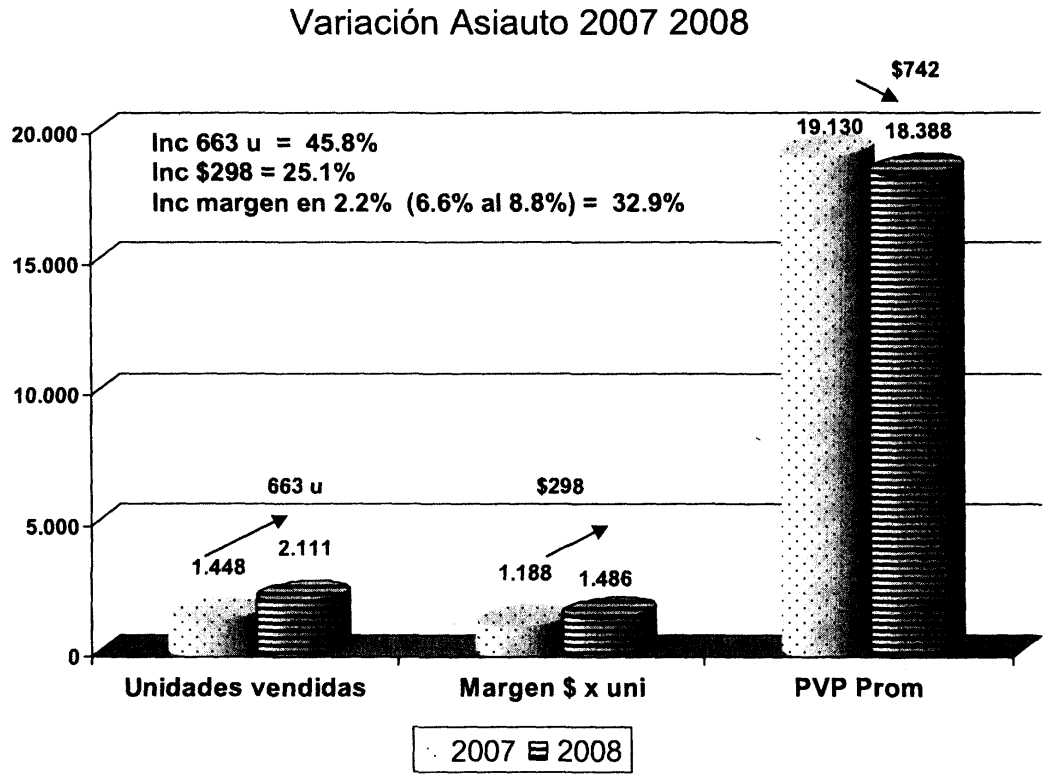
INVENTARIO 2008												
	ENE	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**
INV INICIAL	167	168	142	158	125	137	142	122	147	143	157	91
COMPRAS	173	158	178	134	156	162	160	210	182	200	196	273
VENTAS	172	184	162	167	144	157	180	185	186	186	196	192
INV FINAL	**168**	**142**	**158**	**125**	**137**	**142**	**122**	**147**	**143**	**157**	**157**	**172**
Meses inv	0,98	0,77	0,98	0,75	0,95	0,90	0,68	0,79	0,77	0,84	0,80	0,90
Rotación	1,02	1,30	1,03	1,34	1,05	1,11	1,48	1,26	1,30	1,18	1,25	1,12

7-E En el gráfico siguiente se aprecia la afectación de Asiauto en el global de las ventas de KIA:



7-F Son significativos las variaciones expuestas en el siguiente gráfico:

- El número de unidades vendidas aumenta en 663.
- El márgen por unidad se incrementa en $298.
- A pesar de que los dos parámetros anteriores aumentan, el precio de venta al público promedio BAJA EN $742



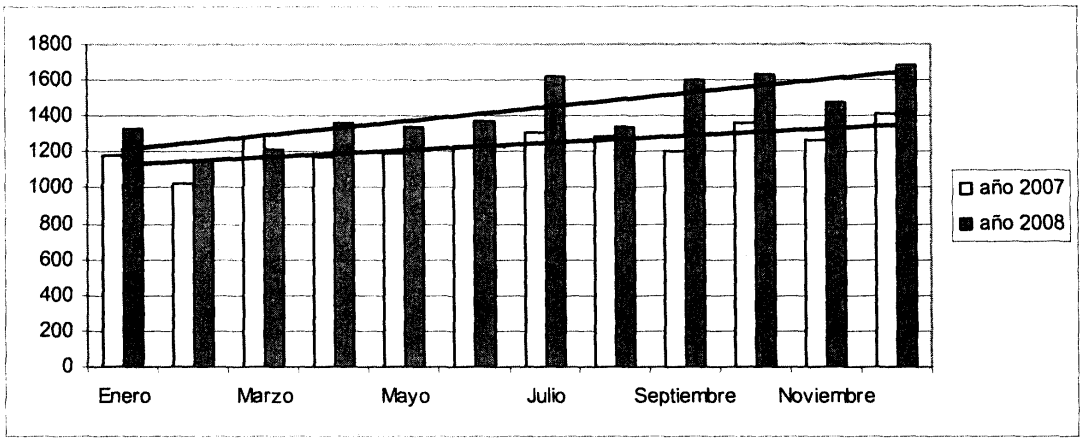
8.- POST VENTA

COMPARATIVO POR AGENCIA : AREA POST VENTA

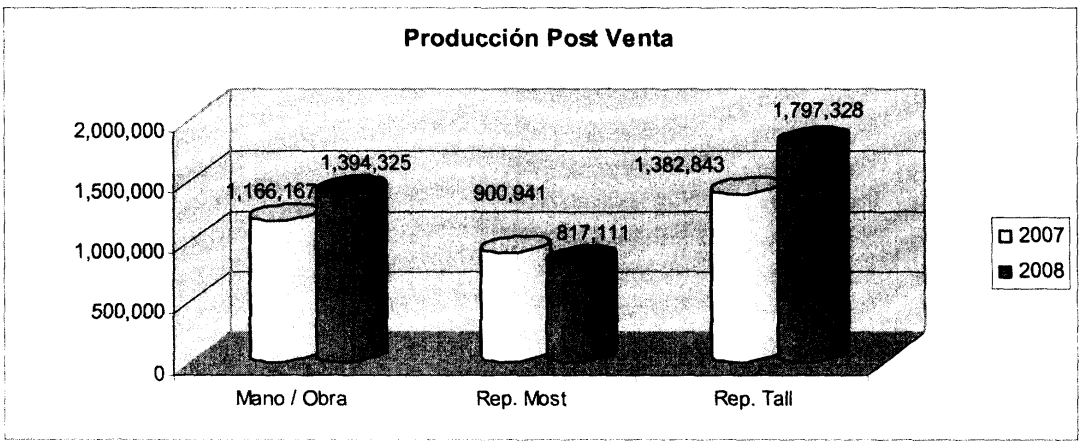
AGENCIA	AÑO	VEHÍCULOS	MANO/OBRA	REP. MOST	REP. TALL	TOTAL	Variación %
		unid	$ USD	$ USD	$ USD	$ USD	
M. DE JESUS	2007	5116	666,074	517,085	744,210	1,927,368	
	2008	4971	643,169	248,056	760,716	1,651,941	-14%
ORELLANA	2007	5345	404,331	316,307	532,327	1,252,965	
	2008	5164	353,640	303,046	546,516	1,203,202	-4%
SAN BARTOLO	2007	833	30,087	20,605	42,205	92,897	
	2008	1157	65,503	33,702	56,711	155,916	68%
MANTA	2007	574	15,649	40,575	35,165	91,389	
	2008	845	27,101	65,087	65,690	157,878	73%
SEIS DICIEMBRE	2007	247	13,555	5,148	17,604	36,307	
	2008	1044	55,356	115,280	90,600	261,236	620%
EL CONDADO	2007	202	7,042	1,221	9,553	17,816	
	2008	1196	39,243	10,834	55,149	105,226	491%
PRADERA	2007	155	29,429	0	1,779	31,208	
	2008	783	176,051	0	169,229	345,280	1006%
CUMBAYA	2008	500	29,663	16,511	40,753	86,927	
PORTOVIEJO	2008	55	1,544	3,345	3,739	8,628	
RIOBAMBA	2008	162	3,055	12,297	8,225	23,577	
TIENDA KIA	2008	0	0	8,953	0	8,953	

		VEH. FACT.	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
	Diferencia	3,405	228,158	-83,830	414,485	558,814
	Dif %	27%	20%	-9%	30%	16.20%

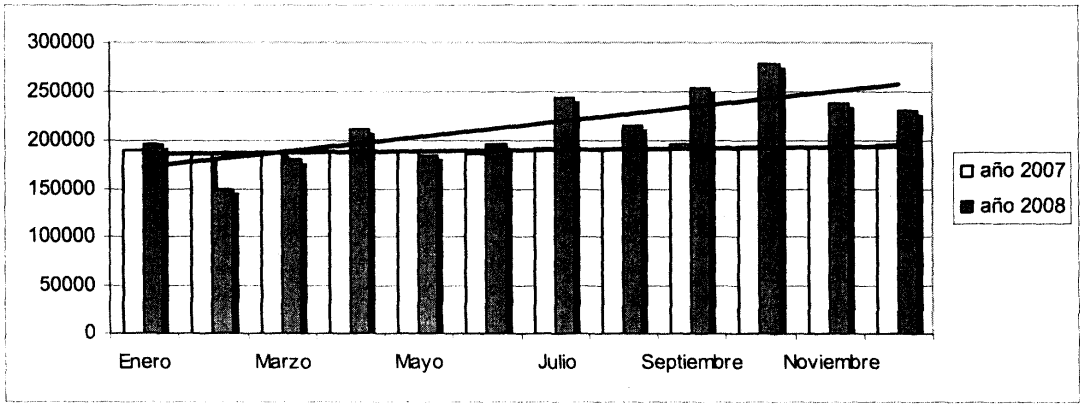
COMPARATIVO DE VEHÍCULOS :



COMPARATIVO

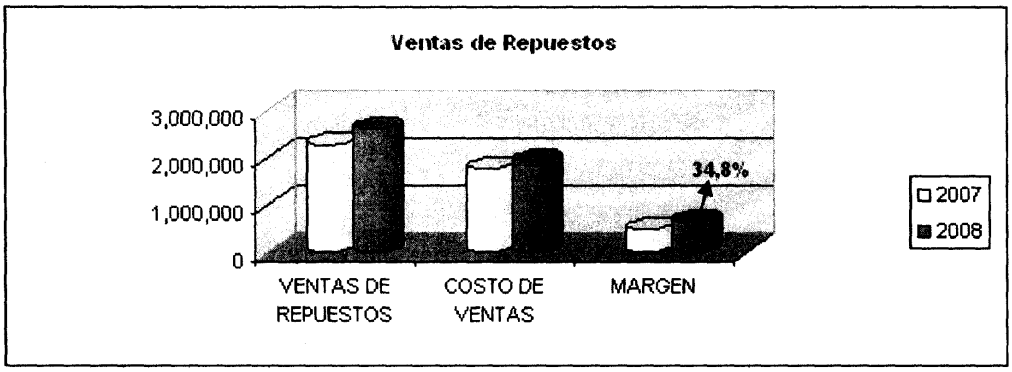


MOVIMIENTO DE REPUESTOS 2007 vs 2008



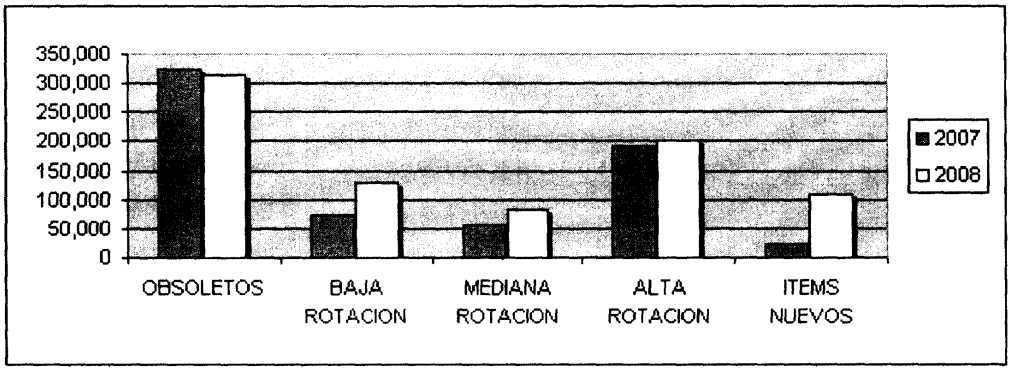
COMPARATIVO DE VENTA DE REPUESTOS

			VARIACION	
	2007	2008	VALOR	%
VENTAS DE REPUESTOS	2,283,783	2,614,439	330,656	**14.5%**
COSTO DE VENTAS	1,795,146	1,955,936	160,790	**9.0%**
MARGEN	488,637	658,503	169,866	**34.8%**
	21%	**25%**		



COMPOSICION DEL INVENTARIO DE REPUESTOS

al 31 de Dcbre 08.			VARIACION	
	2007	2008	DIFERENCIA	%
OBSOLETOS	322,939	312,364	-10,575	-3.3
BAJA ROTACION	73,954	128,737	54,783	74.1
MEDIANA ROTACION	55,858	81,698	25,840	46.3
ALTA ROTACION	190,731	201,731	11,000	5.8
ITEMS NUEVOS	21,746	108,167	86,421	397.4
TOTAL	655,228	**832,697**	177,469	**27.1**



ROTACION DEL INVENTARIO DE REPUESTOS		
	2007	2008
INVENTARIO	665,228	832,697
COSTO DE VENTAS	1,795,146	1,955,936
VALOR = VENTAS / INVENT	**2.70**	**2.35**

INVENTARIO AL 31 DE DICIEMBRE 2008.

AGENCIA	MONTO	Porcentaje
MARIANA DE JESUS	256,286.72	30.78
ORELLANA	327,286.27	39.30
SAN BARTOLO	26,544.31	3.19
MANTA	20,920.08	2.51
SEIS DE DICIEMBRE	73,005.22	8.77
CONDADO	11,473.79	1.38
PRADERA	47,275.86	5.68
CUMBAYA	27,878.31	3.35
RIOBAMBA	17,450.64	2.09
PORTOVIEJO	12,899.27	1.54
TIENDA KIA EL INCA	11,677.47	1.42
TOTAL INVENTARIO	**832,697.94**	**100%**

9.- RESULTADOS FINANCIEROS

ACTIVOS.-

El activo corriente total de Asiauto SA. se mantuvo, y se produjo un leve decrecimiento del 4% con respecto del año 2007. Representado básicamente por USD 1 millón en las Cuentas por cobrar, con instituciones financieras.
Los activos fijos tuvieron un incremento en el 2008 de USD 123 mil, debido esencialmente al equipamiento de las nuevas sucursales.

PASIVOS.-

Los pasivos corrientes en total de la empresa muestran un decrecimiento del 11%, USD 712 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 231 mil, ya que venimos efectuando el pago de esta obligación periódicamente con Fininvest.

PATRIMONIO.-

El capital social de la compañía se mantiene sin variación, sin embargo las cuentas patrimoniales en total se incrementan en un 27% debido a los resultados superiores del 2008 respecto del 2007.

PERDIDAS Y GANANCIAS.-

Los ingresos por ventas durante el año 2008 fueron de USD 43,75 millones con un incremento del 30% respecto del 2007, lo cual generó una utilidad bruta de USD 4.39 millones, representando un 10% de las ventas, mientras en el 2007 fue del 8.6%, este incremento se debe principalmente a que se vendieron un 46% más de vehículos que representan a 663 unidades.

Con el apoyo de la matriz en Cuenca se sigue logrando controlar y mantener los gastos tanto fijos como variables, manteniéndose en un 8% respecto de las ventas totales de año 2007 y 2008 respectivamente. Sin embargo se muestra un incremento del total gastos fijos y variables en un 29%, debido al funcionamiento total de las nuevas agencias.

La utilidad operacional del 2008, asciende a USD 1.1 millones, es decir el 2.59% sobre las ventas totales. La utilidad neta del año 2008 luego de la provisión para el pago a los trabajadores de USD 171 mil y de impuesto a la renta USD 182 mil, es de USD 791 mil, resultado muy superior al del año 2007.

10.- CONSIDERACIONES FINALES

La bonanza generalizada en el mundo y en el Ecuador fueron indiscutibles, de igual forma la crisis mundial que se desató en los últimos meses, crisis que se equipara a la gran recesión de los años 30.

El empeño del Gobierno Ecuatoriano de regular las importaciones de vehículos de gama alta, mediante a la instauración de nuevos parámetros del ICE, esto llevó a que se frenen las importaciones de vehículos costosos pero aumentaron mucho las ventas de vehículos con un precio menor a los $20.000. De allí que las ventas en Ecuador fueron las mayores logradas en la historia.

El producto que KIA ofreció en el mercado, en su mayoría fue encaminado a lograr mayores volúmenes con precios moderados y especialmente en la gama de la serie A, B y SUV pequeños. La transición en la importación de vehículos que sufran menos el impacto del ICE, afectó en que no se pudo contar con algunos modelos en demanda en el momento ideal. De todas formas, el producto KIA se posiciona cada vez mejor en un mercado que demanda calidad y precio razonable.

Se abrieron nuevos Concesionarios, se implementó la línea de autos usados, se dotó de talleres a los locales que no tenían, se incursionó en modalidades de venta de repuestos obsoletos con locales pequeños, se establecieron controles de gastos, las áreas de recursos humanos, tesorería y sistemas recibieron apoyo y gestión. Mucho personal que quería continuar con procedimientos no acordes a la Compañía fueron separados.

Todos los grandes cambios como el cuidado a los detalles, condujeron a que ASIAUTO S.A tenga como resultado un muy buen año económico, "como nunca antes". Esto gracias al apoyo de todo el personal de la Compañía, para quienes mi mayor agradecimiento. Como también la dirección y confianza depositados por los Señores Accionistas, muchas gracias.

Ante los Señores Accionistas pongo en consideración este informe.

Atentamente

Ing. Alberto del Hierro Calisto
GERENTE GENERAL