KIA MOTORS

The Power to Surprise™

INFORME DE GERENCIA

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE KMOTOR S.A. POR EL PERÍODO FISCAL DEL AÑO 2012

Señores Accionistas:

Cumpliendo con los estatutos y las regulaciones legales, pongo a consideración de la Junta el informe de actividades correspondiente al ejercicio económico que termina el 31 de Diciembre del 2012.

LA EMPRESA

KMOTOR S.A., una subsidiaria de Asiauto S.A., fue constituida el 2 de febrero del 2001, en la ciudad de Guayaquil e inscrita en el Registro Mercantil el 3 de abril de ese año. Su objeto social es la comercialización de vehículos y repuestos de la marca KIA, así como la prestación de servicios de taller exclusivos para esa marca. Su centro de operación o matriz está en la ciudad de Guayaquil y su zona de influencia la provincia de Guayas.

Detalle de accionistas de la empresa:

ACCIONISTA	No. ACCIONES	CAPITAL	%
ASIAUTO S.A	252.058	252.058	99.9992%
CONSTRUCTORA SAN JORGE	2	2	0.0008%
TOTAL	252.060	252.060	100.0000%

OPERACIONES.-

VENTA DE VEHICULOS.-

Las ventas reales de vehículos durante el año 2012 fueron de 1.790 unidades que representaron un ingreso de 35.7 millones de USD frente a 1.683 unidades y 33.0 millones de USD en el 2011. Lo que significa un incremento del 8,2% en unidades y de un 8.12% en ingresos. Todo esto pese a las restricciones ya conocidas por todos.

A continuación cuadro resumen de ventas reales de unidades entre el año 2011 y 2012:

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	TOTAL
2011	119	135	177	171	175	175	168	179	119	96	86	83	1683
2012	86	118	136	127	157	192	177	183	154	155	174	131	1790
DIFERENCIA	-46,8%	-12,59%	-23,16%	-25,73%	-10,29%	9,71%	5,36%	2,23%	29,41%	61,46%	102,33%	57,83%	6,36%

Vale destacar que la proyección de cierre en ventas era mayor, pero las medidas, cupos y la falta de unidades ofrecidas, hicieran que los resultados sean menores a los esperados.

VOLUMEN DE COMPRAS Y VENTAS AµO 2012

	ANUAL 2012	TOTAL	PICANTO	RIO STYLUS	RIO R	CERATO FORTE	CERATO KOUP	RONDO	CARNIVAL	SOUL	SPORTAGE ACTIVE	SPORTAGE R	SORENTO	K3000	K2700	RIO R ECO TAXI	PREGIO	
OBJETIVO	ENTREGAS AEKIA PROYECTADO	1936	128	252	227	52	0	25	22	23	596	207	34	101	47	61	161	
	VENTAS PROYECTADAS	1952	127	254	220	54	0	24	20	24	560	218	33	100	51	61	206	
	VENTAS REALES KMOTOR	1870	130	447	150	34	7	22	40	19	513	206	26	51	56	80	50	39
	DIFERENCIA: VENTAS REALES VS. PROYECTADO KMOTOR	82			NO HUBO MAS ENTREGAS					NO HUBO MAS ENTREGAS							EXONERADA	COLOR

Este cuadro nos indica las cantidades reales de ventas por modelo. Cabe mencionar que a las cantidades vendidas facturadas por Kmotor, o sea 1.790 unidades tenemos que sumar las 80 unidades de Rio Eco Taxi que son facturadas por Aekia, pero vendidas por Kmotor. Total vehículos vendidos: 1.870 unidades. En los modelos Picanto, Rio Stylus, Carnival, K2700 y Rio Eco Taxi, superamos las expectativas de ventas proyectadas. El resto de modelos no se pudo cumplir con lo proyectado, debido que las entregas de parte de la marca no fueron de acuerdo a lo proyectado. (Ver información en entregas AEKIA proyectado).

La relación entre el precio de venta público, el costo y el resultante margen bruto mes a mes es el siguiente:

RESUMEN VENTAS 2012						
MES	QTY	PRECIO PROMEDIO	COSTO PROMEDIO	MARGEN BRUTO POR UNIDAD	MARGEN PROMEDIO %	Dcto. Promedio
ENE	86	19.181,69	17.311,74	1.869,95	9.74%	0.05%
FEB	118	21.532,72	19.532,00	2.000,72	9.29%	0.01%
MAR	136	20.865,35	18.964,39	1.900,96	9.11%	0.01%
ABR	127	19.918,10	18.034,19	1.883,91	9.46%	0.00%
MAY	157	18.720,82	16.994,06	1.726,76	9.22%	0.08%
JUN	192	20.076,87	18.400,90	1.675,97	8.35%	0.07%
JUL	177	19.408,55	17.668,13	1.740,42	8.97%	0.06%
AGO	183	19.532,79	17.677,88	1.854,91	9.50%	0.03%
SEP	154	19.079,14	17.211,21	1.867,93	9.79%	0.02%
OCT	155	20.026,38	18.215,35	1.811,03	9.04%	0.06%
NOV	174	18.856,12	17.081,20	1.774,92	9.41%	0.09%
DIC	131	17.589,97	15.924,95	1.665,02	9.47%	0.12%
	1.790	19.546,95	17.742,26	1.804,69	9.23%	0.05%

Como se puede observar en el cuadro anterior, el margen bruto para el concesionario en el 2012 fue de 9.23% vs 8.84% en el 2011. El nivel de descuentos se mantiene en el margen del 0.05%. (Planes de Compra Programado).

El movimiento de inventarios ha sido de acuerdo al siguiente cuadro:

KMOTOR S.A. CIFRAS 2012													
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ACUM
Inventario Inicial Vehículos	98	90	113	154	155	125	138	117	112	131	155	90	1478
Compras	83	144	193	131	131	208	156	178	173	180	112	163	1852
Disponible	181	234	306	285	286	333	294	295	285	311	267	253	3330
Ventas a Clientes	86	118	136	127	157	192	177	183	154	155	174	131	1790
Transferencias	5	3	16	3	4	3	0	0	0	1	3	1	39
Neto de Ventas	91	121	152	130	161	195	177	183	154	156	177	132	1829
Inventario Final	90	113	154	155	125	138	117	112	131	155	90	121	1501
Meses de Ventas en Inventario	0.99	0.93	1.01	1.19	0.78	0.71	0.66	0.61	0.85	0.99	0.51	0.92	

Como logros importantes podemos destacar que:

- En el año 2012 hay que destacar que el número de unidades vendidas en los modelos CKD fueron muy alentadores. Rio Stylus CKD: 447 unidades: y Sportage Active: 512 unidades.

- Para los modelos CBU, tuvieron un crecimiento a pesar de las restricciones de cupos que se mantiene en el área automotriz. Rio R: 153 unidades: Picanto R: 131 unidades.

- En el año 2012 crecimos en línea de Plan Renova, específicamente el RIO ECO TAXI con 80 unidades, VS. el 2011 con el modelo RIO XCITE que alcanzo las 20 unidades vendidas.

- Para serie K de camiones, en el año 2012 tuvimos un incremento considerable, alcanzando las 109 unidades vendidas, que si comparamos con el año 2011 solo alcanzamos las 36 unidades vendidas.

- La Grand Carnival se vendieron 40 unidades, lo que ayuda mucha al margen en la utilidad.

- Como punto importante, vale destacar que en todo el año 2012 el concesionario de Kmotor Orellana se mantuvo primero en ventas a nivel nacional, y el concesionario de Las Américas peleaba el segundo y tercer puesto nivel nacional.

POSTVENTA.-

La facturación total de repuestos en el 2012 fue de U$ 4.7 vs U$ 3.9 del 2011, repartida entre mostrador y talleres, representando un incremento global de los dos canales de venta del 39% en venta de repuestos. Por otro lado las ventas de servicios fueron de U$ 1.3 millones vs U$ 988 mil en el 2011 equivalente a un incremento del 25%.

A continuación el cuadro nos muestra un resumen mensual de las ventas tanto de repuestos por mostrador y por taller así como de los ingresos por mano de obra y otros.

2012				
MES	VENTAS DE REPUESTOS MOSTRADOR	VENTAS DE REPUESTOS POR TALLER	VENTAS DE M.O. Y OTROS SERVICIOS	TOTAL
ENE	$128,415.00	$195,281.00	$89,985.00	$413,681.00
FEB	$107,264.00	$249,641.00	$98,225.00	$455,130.00
MAR	$150,860.00	$228,053.00	$88,280.00	$467,193.00
ABR	$153,031.00	$224,074.00	$113,320.00	$490,425.00
MAY	$132,613.00	$267,334.00	$118,223.00	$518,170.00
JUN	$184,825.00	$266,810.00	$126,530.00	$578,165.00
JUL	$172,792.00	$302,892.00	$110,779.00	$586,463.00
AGO	$126,653.00	$287,285.00	$111,185.00	$525,123.00
SEP	$115,659.00	$251,805.00	$116,776.00	$484,240.00
OCT	$180,502.00	$226,991.00	$100,742.00	$508,235.00
NOV	$145,378.00	$291,684.00	$132,601.00	$569,663.00
DIC	$94,859.00	$224,181.00	$104,832.00	$ 423,872.00
2012	$ 1,692,851.00	$ 3,016,031.00	$ 1,311,478.00	$ 6,020,360.00

Podemos destacar el número de vehículos atendidos en los talleres, el 2012 fue de 14.414 unidades vs 11,588 en el 2011 significando un incremento de pasos por taller del 24.4%. Como podemos ver existe un incremento importante de vehículos por taller.

Este año con la ayuda de AEKIA, realizaron cambios en los procesos de talleres con el fin de poder medir periódicamente los cambios necesarios para mejorar el flujo de vehículo en los talleres.Referente a las compras de repuestos realizadas a AEKIA es importante destacar que conforme hubo un incremento de ventas de repuestos del 2011 al 2012, también hubo un incremento de compras del 39%.
Referente a la venta de accesorios de vehículo existió un incremento en la venta de los mismos 2012 U$ 533,402 vs U$ 336,699 en el 2011 siendo un incremento del 37%.Para el 2013 se pondrá énfasis en la atención con citas, para de esta manera poder aprovechar mejor el espacio físico que según el crecimiento proyectado.

RESULTADOS FINANCIEROS 2012

ACTIVOS:

El activo corriente de KMOTOR en el 2012 ha sido U$ 7.0 millones frente al 2011 que fue de U$ 5.5 millones, constituido por el efectivo y sus equivalentes. Finalmente en Cuentas por Cobrar tenemos al cierre del 2012 U$ 940.864 repartido en cobros a tarjetas de créditos, bancos y clientes que ya facturamos que estamos en proceso de entrega.

PASIVOS:

Los pasivos corrientes de la empresa muestran en el 2012 U$ 2.7 millones vs el 2011 U$ 3.2 millones básicamente representados en Cuentas por Pagar al principal proveedor de vehículos y repuestos, AEKIA. Nuevamente en este año podemos destacar el cumplimiento puntual en los pagos a nuestro principal proveedor (AEKIA).

PÊRDIDAS Y GANANCIAS:

Los ingresos totales por ventas durante el año 2012 fueron de U$ 41.5 millones vs U$ 37.5 del 2011. Estos ingresos generaron una utilidad neta antes de impuesto y participación de trabajadores en el 2012 de U$ 2, 358,026.94 vs U$ 1, 935,615.88 del 2011, lo que nos representa el 21.82 % de incremento.

PATRIMONIO:

El Patrimonio de KMOTOR queda definido de acuerdo al siguiente detalle:

CAPITAL SOCIAL	252,060.00
RESERVA LEGAL	164,242.51
UTILIDADES RETENIDAS	2,350,719.73
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	1,520,329.23
TOTAL PATRIMONIO	**4,287,351.47**

CUMPLIMIENTO DE NORMAS:

La compañía cumple con todas las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor y tiene legalmente contratadas todas las licencias de uso de software para los diferentes sistemas que administra.

PREVISIONES 2013

- ✓ En relación al programa de pago de la deuda antigua, se continuó con los pagos normales durante todo el año 2012, quedando un saldo al 31 de Diciembre de 2012 por $435.856,48 USD.
  Para este año 2013, continuaremos pagando la deuda por adelantado.

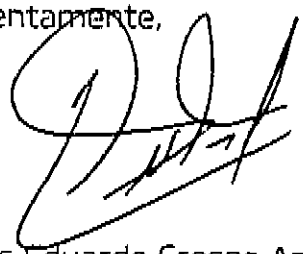
- ✓ Seguiremos impulsando las ventas de vehículos mediante programas especiales, exhibiciones, visitas, eventos y demás actividades que nos lleven a más unidades vendidas. Se trabajará en conjunto con AEKIA.

- ✓ PLAN RENOVA.- Para este año 2013, nos mantenemos con las ventas de Rio Eco taxis, Rio Stylus, Pregio, y de manera especial se trabajaría con la serie K de camiones KIA, con el K2700 C/D y C/S, y K3000 a través de la Unión Provincial de Operadores de carga liviana y mixta del Guayas.

- ✓ En cuanto a la Post Venta, se hará énfasis en la atención de clientes talleres con citas, así poder aprovechar de mejor manera el espacio físico de los talleres para el crecimiento proyectado.

Sin más pongo en consideración de los señores accionistas el presente informe.

Atentamente,



Luis Eduardo Crespo Andía
Gerente General
KMOTOR S.A.