



INFORME DE GERENCIA

KMOTOR 2013

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS
DE KMOTOR S.A. POR EL PERÍODO FISCAL DEL AÑO 2013**

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 2013.

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.-

En este año la gestión de KMOTOR creció un 35% en sus INGRESOS es decir vendió \$14.6 Millones más que el periodo anterior como lo podemos ver a continuación:

	Acumulado Dic-2012	Acumulado Dic-2013	VARIACION USD\$	VARIACION
Vehículos	\$ 35,608,098	\$ 48,421,333	\$ 12,813,235	36.0%
Repuestos	\$ 4,636,018	\$ 6,086,710	\$ 1,450,692	31.3%
Talleres-Servicios	\$ 1,254,589	\$ 1,625,967	\$ 371,378	29.6%
Otros Ingresos	\$ 197,662	\$ 224,840	\$ 27,178	13.7%
TOTAL INGRESOS	\$ 41,696,367	\$ 56,358,850	\$ 14,662,483	35.2%

El comportamiento de los ingresos por división fue el siguiente:

VENTA DE VEHICULOS.-

Las ventas reales de vehículos durante el año 2013 fueron de 2.522 unidades que representaron un ingreso de \$48.4 millones frente a 1.790 unidades y \$35.6 millones en el 2012. Lo que significa un incremento del 41% en unidades y de un 36% en ingresos. Todo esto pese a las restricciones ya conocidas por todos.

A continuación detallo la Utilidad Bruta de las ventas de vehículos 2013 comparado con el 2012:

	Acumulado Dic-2012	Acumulado Dic-2013	VARIACION USD\$	VARIACION %
Ingresos	\$ 35,608,098	\$ 48,421,333	\$ 12,813,235	36%
Costo de Ventas	\$ 32,601,483	\$ 44,415,081	\$ 11,813,598	36%
Utilidad Bruta	\$ 3,006,615	\$ 4,006,252	\$ 999,637	33%

A continuación cuadro resumen de ventas reales de unidades entre el año 2012 y 2013:

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	TOTAL
2012	86	118	136	127	157	192	177	183	154	155	174	131	1790
2013	184	182	174	246	258	278	246	203	162	200	224	165	2522
DIFERENCIA Uds	98	64	38	119	101	86	69	20	8	45	50	34	732
INCREMENTO %	114%	54%	28%	94%	64%	45%	39%	11%	5%	29%	29%	26%	41%

A continuación detallo las ventas de cada agencia comparado 2013 y 2012:

	Acumulado Dic-2012	Acumulado Dic-2013	VARIACION	VARIACION (unidades)
K-1 Américas	690	967	40%	277
K-2 Orellana	892	1156	30%	264
K-3 Sur	208	385	85%	177
K-4 Machala*	0	14	100%	14
TOTAL UNIDADES	1,790	2,522	41%	732

*La agencia de Machala empezó sus operaciones en Diciembre 2013

A continuación detalle de Modelos unidades vendidas Vs. Ventas proyectadas 2013

COMPARATIVO	TOTAL	PICANTO	RIO STYLUS	RIO R	CERATO FORTE	RONDO	CARNIVAL	SOUL	ACTIVE	SPORTAGE R	SORENTO	K3000	K2700	RIO R TAXI	OPTIMA	QUORIS	PREGIO	NEW CARENS
VENTAS PROYECTADAS	2732	133	655	324	215	8	43	22	675	183	21	63	59	190	33	1	100	7
VENTAS REALES KMOTOR	2571	111	873	243	164	9	56	20	632	180	19	45	31	49	16	3	120	
DIFERENCIA:	-161	-22	218	-81	-51	1	13	-2	-43	-3	-2	-	-28	141	-17	2	20	-7

El cumplimiento en base al BP en el 2013 fue de 94.1%, que básicamente se debe a la reducción de la venta de los RIO TAXI(-161 unidades), ya que de no considerar este modelo el cumplimiento estaría en el 99.2%, ya que se vendieron 2.522 unidades respecto de las 2.542 unidades proyectadas.

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

RESUMEN VENTAS 2013						
MES	QTY	PRECIO PROMEDIO	COSTO PROMEDIO	MARGEN BRUTO POR UNIDAD	MARGEN PROMEDIO %	Dcto. Promedio
ENE	184	18,489.48	17,041.05	1,448.43	8.50%	0.30%
FEB	182	19,101.60	17,561.99	1,539.61	8.77%	0.13%
MAR	174	20,173.67	18,557.00	1,616.67	8.71%	0.25%
ABR	246	19,890.94	18,158.97	1,731.97	9.54%	0.07%
MAY	258	18,646.51	17,058.25	1,588.26	9.31%	0.08%
JUN	278	19,132.81	17,446.16	1,686.66	9.67%	0.04%
JUL	246	18,886.68	17,363.20	1,523.48	8.77%	0.03%
AGO	203	19,739.08	18,031.23	1,707.86	9.47%	0.02%
SEP	162	18,722.16	17,257.04	1,465.12	8.49%	0.06%
OCT	200	19,153.39	17,577.77	1,575.62	8.96%	0.02%
NOV	224	19,930.51	18,273.81	1,656.70	9.07%	0.32%
DIC	165	18,353.95	16,969.33	1,384.63	8.16%	0.14%
	2,522	19,199.58	17,611.06	1,588.52	9.02%	0.12%

Como se puede observar en el cuadro anterior, el margen bruto para el concesionario en el 2013 fue de 9.02%.

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

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ACUM.
Inventario Inicial Vehículos	121	102	136	166	112	90	106	158	219	244	196	180	1830
Compras	169	217	209	195	239	296	304	266	187	152	213	244	2691
DISPONIBLE	290	319	345	361	351	386	410	424	406	396	409	424	4521
VENTAS A CLIENTES	184	182	174	246	258	278	246	203	162	200	224	165	2522
TRANSFERENCIAS	4	1	5	3	3	2	6	2	-	-	5	8	39
NETO DE VENTAS	188	183	179	249	261	280	252	205	162	200	229	173	2,561
Inventario Final	102	136	166	112	90	106	158	219	244	196	180	251	1960
Meses de Ventas en Inventario	0.54	0.74	0.93	0.45	0.34	0.38	0.63	1.07	1.51	0.98	0.79	1.45	

POSTVENTA.-

La facturación total de repuestos en el 2013 fue de U\$ 6.1MM vs U\$ 4.6MM del 2012, repartida entre mostrador y talleres, representando un incremento global de los dos canales de venta del 31% en venta de repuestos.

	Acumulado Dic-2012	Acumulado Dic-2013	VARIACION USD\$	VARIACION %
Vtas Mostrador	\$ 1,619,805	\$ 2,176,928	\$ 557,123	34%
Vtas por taller	\$ 3,016,038	\$ 3,909,782	\$ 893,744	30%
Total Vta Repuestos	\$ 4,635,843	\$ 6,086,710	\$ 1,450,867	31%
Costo de Ventas	\$ 3,405,781	\$ 4,679,395	\$ 1,273,614	37%
Utilidad Bruta	\$ 1,230,062	\$ 1,407,315	\$ 177,253	14%

Por otro lado las ventas de servicios fueron de U\$ 1,6MM vs U\$1.3MM en el 2012 representando un incremento del 30%.

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 servicios.

MES	2013			TOTAL
	VENTAS DE REPUESTOS MOSTRADOR	VENTAS DE REPUESTOS POR TALLER	VENTAS DE M.O. Y OTROS SERVICIOS	
ENE	\$ 132,888	\$ 241,638	\$ 108,287	\$ 482,813.41
FEB	\$ 146,678	\$ 304,349	\$ 114,101	\$ 565,127.54
MAR	\$ 161,000	\$ 257,288	\$ 130,270	\$ 548,557.80
ABR	\$ 220,439	\$ 329,012	\$ 122,308	\$ 671,758.36
MAY	\$ 200,210	\$ 374,422	\$ 158,308	\$ 732,939.65
JUN	\$ 202,053	\$ 362,911	\$ 133,840	\$ 698,803.68
JUL	\$ 238,281	\$ 354,148	\$ 133,725	\$ 726,153.95
AGO	\$ 186,889	\$ 363,136	\$ 136,464	\$ 686,489.04
SEP	\$ 172,348	\$ 350,146	\$ 118,081	\$ 640,574.97
OCT	\$ 210,966	\$ 308,744	\$ 147,523	\$ 667,234.02
NOV	\$ 185,202	\$ 349,171	\$ 161,573	\$ 695,945.87
DIC	\$ 119,975	\$ 314,818	\$ 161,487	\$ 596,278.92
TOTAL	\$ 2,176,928	\$ 3,909,782	\$ 1,625,967	\$ 7,712,677

Podemos destacar el número de Órdenes de Trabajo facturadas en taller, Como podemos ver en el cuadro a continuación existe un incremento importante de vehículos por taller.

	Acumulado Dic-2012	Acumulado Dic-2013	VARIACION	VARIACION (unidades)
K-1 Américas	6838	8542	25%	1704
K-2 Orellana	6426	8053	25%	1627
K-3 Sur	2374	3569	50%	1195
TOTAL ORDENES	15,638	20,164	29%	4,526

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.

RESULTADOS FINANCIEROS 2013

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES:

Los ingresos totales por ventas durante el año 2013 fueron de U\$ 56.3 millones vs U\$ 41.7 del 2012. Estos ingresos generaron una Utilidad Bruta de USD\$6.7 millones y una Utilidad neta antes de impuesto y participación de trabajadores en el 2013 de USD\$ 3,119,345 vs USD\$ 2,358,024 del 2012, lo que nos representa el 32.3 % de incremento.

Y la Utilidad de los accionistas en 2013 fue de USD\$2.048.783 vs USD\$1.520.326 del 2012 un incremento del 34.8%

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

ACTIVOS:

El activo corriente de KMOTOR en el 2013 ha sido U\$ 11.1 millones frente al 2012 que fue de U\$ 7.0 millones, constituido por el efectivo y sus equivalentes USD\$2.7MM; Cuentas por Cobrar tenemos al cierre del 2013 USD\$ 2.0MM repartido en bancos, tarjetas de créditos, y clientes que ya facturamos que estaban en proceso de entrega al cierre de los Estados Financieros; Inventarios USD\$5.9MM, principalmente.

PASIVOS:

Los pasivos corrientes de la empresa muestran en el 2013 USD\$ 6.3 millones vs el 2012 USD\$ 3.8 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).

PATRIMONIO:

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

CAPITAL SOCIAL	252,060
RESERVA LEGAL	288,527
APORTE FUTURO AUMENTO DE CAPITAL	24,893
UTILIDADES RETENIDAS	3,721,871
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	2,048,782
TOTAL PATRIMONIO	6,336,133

Como logros importantes podemos destacar que:

- Como Principal logro destaco el crecimiento en un 36% en venta de Vehículos y un 31% en Repuestos, esto a pesar de la restricción de importaciones que rigen en nuestro país.
- Este año 2013 se llevo a cabo la apertura de la Agencia Machala.
- En el año 2013 hay que destacar que el número de unidades vendidas en los modelos CKD fueron muy alentadores. TOTAL 1789 UNIDADES; Rio Stylus CKD: 873 unidades; Sportage Active: 632 unidades; Cerato 164 unidades; y Pregio 120 unidades.
- En el año 2013 crecimos en la venta de las PREGIO, 120 unidades vs 89 del año anterior
- Como punto importante, vale destacar que en el año 2013 el concesionario de Kmotor Orellana se mantuvo primero en ventas a nivel nacional, y el concesionario de Las Américas estaba también en los primeros lugares.
- En relación al programa de pago de la deuda antigua con AEKIA, el saldo que quedo al 31 de Diciembre de 2012 por \$435.856,48 fue cancelado en su totalidad en Agosto 2013.

CUMPLIMIENTO GENERALES:

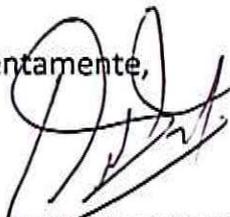
La compañía cumple con todas las normas previstas tanto por la autoridad fiscal (SRI), la autoridad societaria (SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS), así como también los reportes mensuales de la UAF (Unidad de Análisis Financiero), entre otros.

PREVISIONES 2014

- ✓ 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 2014, nos mantenemos con las ventas de Rio Eco taxis, Rio Stylus, Pregio, hasta que tengamos stock de estas unidades 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.
- ✓ Con la compra de terreno para Local de KMOTOR-SAMANES(av. Fco Orellana), se espera podamos tener un centro de colisiones y centro de acopio de inventario de vehículos, el cual nos ayudaría a incrementar nuestras ventas en la Línea de Latonería y pintura y poder exhibir de mejor manera nuestros vehículos, y además sería otro punto de venta.
- ✓ Algo preocupante para este 2014 es la salida del mercado de los RIO STYLUS, mas aun al no tener modelos de similar cuantía para su reemplazo nos quedaríamos sin unidades en este segmento de gran aporte a las ventas de KMOTOR (que nos representaron el 35% de las ventas en 2013).
- ✓ La apertura de KMOTOR-MILAGRO estimada para Julio 2014

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

Atentamente,



Luis Eduardo Crespo Andía
Gerente General
KMOTOR S.A.