

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL AEKIA S.A. A LA JUNTA
GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS.**

PERIODO DEL AÑO 2007

Señores accionistas:

En cumplimiento a lo que disponen los estatutos y las regulaciones legales, en mi calidad de apoderado general, pongo a consideración de la Junta el informe de actividades correspondiente al ejercicio económico que terminó el 31 de diciembre de 2007.

AEKIA S.A. es una sociedad anónima constituida como tal en Octubre del año 2000 con el objeto de dedicarse a la importación y distribución de toda clase de vehículos de transporte y sus repuestos.

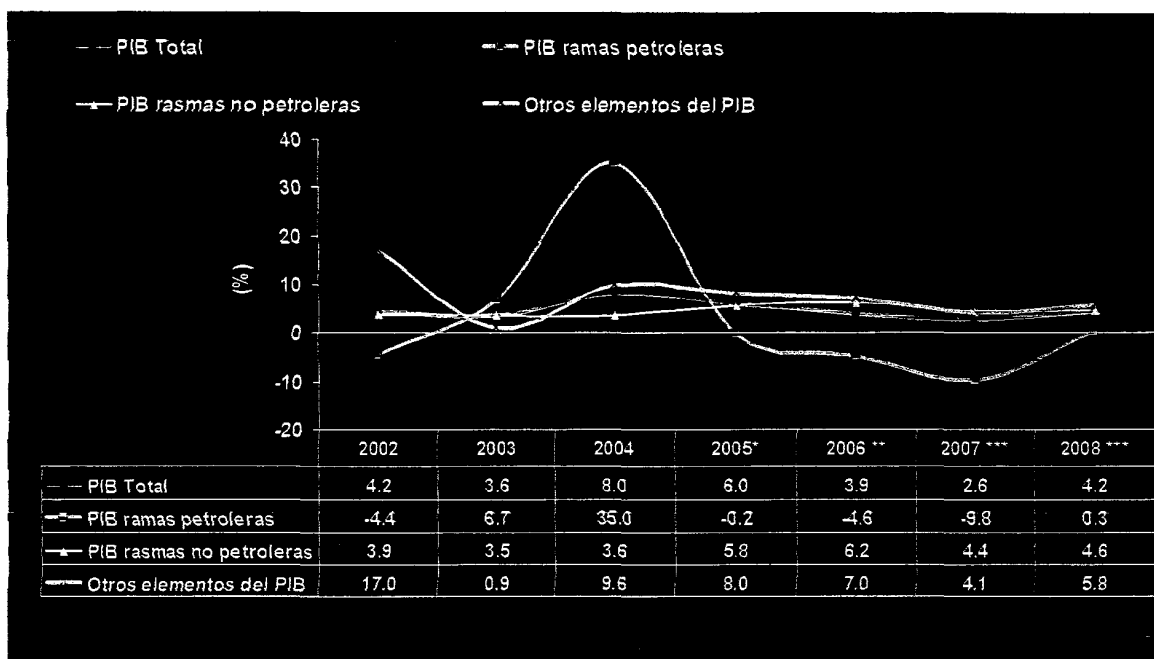
Acorde a la resolución de la Junta realizada el 9 de abril de 2007, se procedió a la capitalización por reinversión de las utilidades; elevándose el capital social de Usd 4'127.370 a Usd 5'570.020. De igual manera y de acuerdo a la reinversión, la participación accionaria de Constructora San Jorge S.A. sube de 2 (dos) a 3 (tres) acciones, equivalente al 0,0005%, con lo cual la estructura de capital de la empresa es la siguiente:

ACCIONISTAS	CAPITAL	NUM. DE ACCIONES	PORCENTAJE
Empronorte Overseas	5,569,990	556,999	99.9995%
Constructora San Jorge	30	3	0,0005%
TOTAL	5,570,020,00	557.002	100%
Reservas legales	705,770,00		
Utilidades retenidas hasta el 2006	1,929,924,00		
Utilidades 2007	488,638,00		
TOTAL PATRIMONIO	8,694,351,00		

ENTORNO MACROECONOMICO

El crecimiento del PIB del país fue de 2.65% en 2007, inferior al 3.9% del 2006 por lo que se ubica a la cola de la región, frente a un 4.9% de crecimiento regional.

Se estima un crecimiento para el año 2008 del 4,25% del PIB, durante el año 2007, el mayor impacto se dio en el sector petrolero que registró un PIB negativo de 9,8 %.

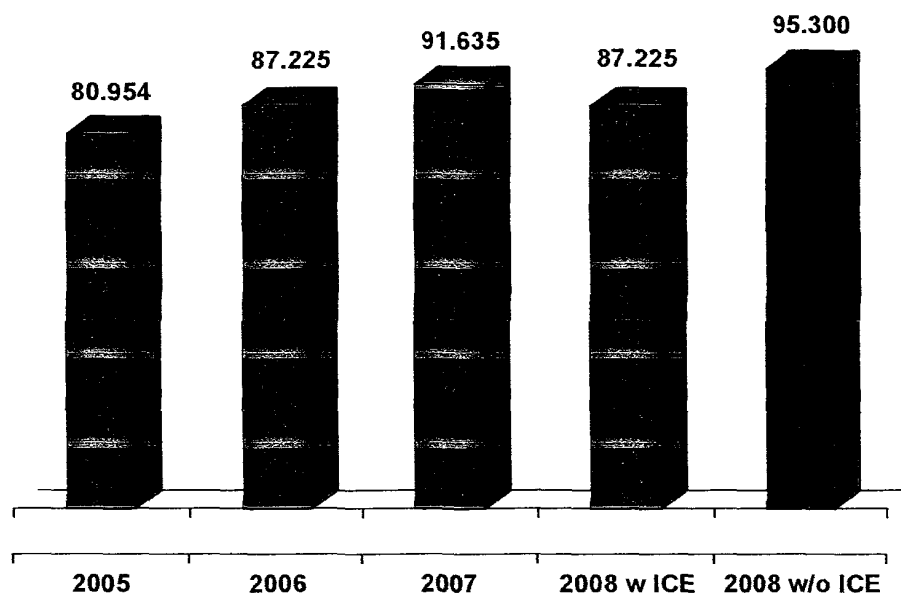


(Fuente: BCE)

A partir del 1º de enero 2008 rige un nuevo sistema tributario a través de la Ley de Equidad Tributaria. Es la primera ley aprobada por la Asamblea Constituyente. Con una serie de puntos a considerar, específicamente para el sector automotor se creó una tabla de aplicación de ICE (impuesto a los consumos especiales) afectando a los vehículos de precio de venta por encima de los USD 20,000. El nuevo impuesto va del 15% al 35%. Por debajo de dicho precio el ICE es del 5%.

Se creó un nuevo impuesto a la salida de capitales, del 0,5% el cual no afecta a nuestras importaciones.

Para el año 2008, cuatro mega proyectos empezarán a constituirse: Toachi, Pilaton (en ejecución), Coca Codo Sinclair, Ocaña y Sopladora, serán determinantes ya que el sector demandará un mayor número de unidades.



(Fuente: Aeade)

ENTORNO MICROECONOMICO

El año 2007 se vendieron 91.635 unidades convirtiéndose en el año de mayor venta en la historia. Entre enero y noviembre se vendieron en promedio 7.276 unidades al mes, diciembre en cambio subió a 11.747, esto debido al conocimiento del consumidor de la llegada de la nueva ley de equidad tributaria y el impacto en el precio de los vehículos.

El ensamblaje local suministró el 35,51% de vehículos del 2007 y los vehículos importados fueron 3.200 unidades menos en este año, de otro lado, el segmento de automóviles descendió y el segmento de SUV mantiene su continuo crecimiento. A nivel de Provincias destaca el crecimiento en volumen de ventas de Pichincha y Azuay por sobre las demás.

Las proyecciones iniciales para el año 2008 suponían un crecimiento del 5% vs. el 2007, sin embargo con la aplicación del nuevo ICE actualmente la industria estima un decrecimiento del 5% comparado con el 2007.

	MARCA	Total	Participación-% Total
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	NISSAN	3.276	3.57%
7	MITSUBISHI	2.925	3.19%
8	KIA	2.867	3.12%

(Fuente: Aeade)

KIA ocupó al final del 2007 el 8vo puesto en el ranking de ventas de la industria Ecuatoriana, con el 3,12% de participación, superando la 10ma posición que había mantenido hasta Septiembre del mismo año. A esta fecha (Marzo 2008), la marca sigue en franco ascenso llegando a ocupar ya el 5to. lugar en la tabla, con el 4,5% de participación.

Las ventas de Kia, al detal alcanzaron las 2.867 unidades en el 2007, inferior al año 2006 (3.029 unid).

MODELO		2005		2006		2007	
		QTY	%	QTY	%	QTY	%
PICANTO		461	13%	602	20%	450	16%
RIO	RIO LBU	934	27%	730	24%	412	14%
	RIO CKD		0%		0%	275	10%
CERATO		327	9%	209	7%	87	3%
MAGENTIS			0%	21	1%	29	1%
OPIRUS		14	0%	11	0%	7	0%
CARENS		327	9%	388	13%	235	8%
CARNIVAL		18	1%	147	5%	157	5%
SPORTAGE		292	8%	442	15%	626	22%
SORENTO		188	5%	322	11%	321	11%
K2700		155	4%	157	5%	59	2%
PREGIO		733	21%		0%	209	7%
TOTAL		3,449	100%	3,029	100%	2,867	100%

Los productos de mayor venta dentro del portafolio fueron Sportage, Picanto y Rio, destacándose que en este año se reintrodujeron los modelos Rio Stylus y Pregio Grand, ambos de producción nacional ensamblados en Aymesa.

La exigencia de KIA Miami, sobre el nivel de especificaciones de los productos que aportan el volumen de ventas Picanto & Rio, los mantuvo poco competitivos en el mercado. Fue en julio de 2007 que, en reunión sostenida en Miami con KIA se logró la aprobación de importar vehículos con menores especificaciones (acordes al mercado ecuatoriano) que sumado a incentivos otorgados, nos permitió ofrecer al mercado productos competitivos y generar volúmenes adecuados de ventas al final del año.

A Julio del 2007 el stock total de unidades superaba los 7 meses de ventas, por lo que se optó adicionalmente por re-exportar unidades sobre-especificadas y de menor rotación

para KIA Colombia. Finalmente se consigue con KIA Motors anular un mes de pedidos y no colocar otro mes de pedido, lo que ayudó a retomar niveles adecuados de inventario.

2007 RESULTS					
MODEL	I Q	II Q	III Q	IV Q	TOTAL
PICANTO	72	123	76	179	450
RIO JB	128	136	41	107	412
RIO CKD	81	92	60	42	275
Total RIO	209	228	101	149	687
CERATO	15	22	22	28	87
MAGENTIS	3	9	5	12	29
CARENS	58	76	49	52	235
CARNIVAL	42	24	32	59	157
K2500				1	1
K2700	17	16	18	7	58
OPIRUS	2	1	2	2	7
SPORTAGE	103	139	143	241	626
SORENTO	70	37	70	144	321
PREGIO		34	111	64	209
TOTAL	591	709	629	938	2.867
KIA SOM by Q	2,77%	3,39%	2,92%	3,37%	3,13%
KIA SOM Accumulated	2,77%	3,08%	3,02%	3,13%	

El Plan de choque para evacuar las unidades año modelo 2007 fue soportada por una serie de figuras financieras que las etiquetamos de “Flexiplan”, esto gracias al apoyo decidido de Instituciones financieras como Banco del Austro y CFC, adicionalmente se desarrolló un programa interno de incentivos para los vendedores a nivel nacional.

ANALISIS INTERNO

Venta de Vehículos y Actividades de Marketing

El primer plan acordado con KMC pretendía un volumen de ventas que realmente era muy difícil de ser cumplido y alcanzaba las 7.153 unidades (4.828 CBU + 2.325 CKD), lo que versus las 3.029 unidades alcanzadas en el año 2006 significaba un aumento del 136% en el volumen ventas, a nivel de market share también significaba pasar de 3.5% a 9% de la industria.

Posteriormente y acorde a la realidad de la marca dentro del mercado se renegoció con KMC un volumen de ventas de 3.140 unidades (2.740 CBU + 400 CKD), que representa un 4% de crecimiento frente al 2006 y sostener un market share del 3,5%.

Previo al 2007, durante todo el año 2006 existió un despacho muy pobre de unidades por parte de KIA, sobre todo en los modelos de mayor demanda local como fueron

Picanto, Rio Xcite y Sportage, esto se mantuvo prácticamente hasta marzo de este año y a partir de la apertura de la planta de Eslovaquia KIA tuvo capacidad de producción y todas las unidades que se encontraban en back order fueron despachadas generando un sobre stock de la marca que no eran de fácil venta por los motivos antes expuestos.

El total de unidades que arribaron al país durante el año 2007 fueron 2.702 (solo CBU de Corea).

Ventas Retail por concesionario y desempeño

CONCESIONARIO	VENTAS UNIDADES				VARIACION	
	2006		2007		UNID.	%
	UNID.	%	UNID.	%		
ASIAUTO	1,427	47%	1,445	50%	18	1.3%
EICA	578	19%	505	18%	(73)	-12.6%
KMOTOR	328	11%	246	9%	(82)	-25.0%
AUTOSCOREA	182	6%	203	7%	21	11.5%
MOTRICENTRO	183	6%	170	6%	(13)	-7.1%
AUTHESA	180	6%	155	5%	(25)	-13.9%
EMPROMOTOR	135	4%	112	4%	(23)	-17.0%
Otros	16	1%	31	1%	15	93.8%
TOTAL	3,029	100%	2,867	100%	(162)	-5.3%

Comparado con el año 2006 únicamente Autoscórea de Ambato y Asiauto lograron superar sus ventas en unidades, en el caso de Asiauto se debe considerar que se abrieron dos nuevos puntos de venta en la ciudad de Quito.

Servicio y Repuestos:

Las principales actividades realizadas durante el año 2007 en cada uno de los frentes han sido:

Servicio y Entrenamiento.- Se desarrollaron 4 talleres adicionales: Asiauto 3, Taller de 6 de Diciembre, Taller de El Condado, Centro de Colisiones y Taller de Eica en la ciudad de Guayaquil.

A finales del 2007 contábamos con una red de 16 puntos de ventas y 15 Talleres de Servicio en las principales ciudades del país.

Durante todo el año se desarrolló un permanente plan de entrenamiento para los técnicos de toda la Red de Concesionarios lográndose un total de 8.619 horas-hombre de entrenamiento lo que representó un incremento del 10% con respecto al 2006.

El número de horas-hombre de entrenamiento desarrolladas contribuirá en gran medida para brindar un servicio de excelencia en cada uno de los Talleres, ya que los técnicos están en capacidad de realizar un diagnóstico más ágil y certero de los eventuales problemas que presenten los vehículos.

Garantías.- Durante el año 2007 se procesaron 1.682 reclamos de garantía por un monto de USD 324.990 los mismos que fueron analizados y pagados a los concesionarios, rubro que mensualmente es reembolsado por KMC luego de cumplir con el proceso de envío y su respectiva aprobación.

Al momento AEKIA S.A. tiene el más alto porcentaje de aprobación de garantías en Latinoamérica 99%, por lo que KMC catalogó a AEKIA S.A. como Distribuidor Tipo A.

Repuestos.- Durante el año 2007 se iniciaron las operaciones en la nueva Bodega de Repuestos ubicada en instalaciones de propiedad de AEKIA en el sur de Quito y como complemento se desarrolló una nueva herramienta informática llamada “Localizador Nacional de Partes” que muestra por Internet la disponibilidad de los inventarios de los concesionarios que conforman nuestra red, constituyéndose en una gran bodega virtual. Los concesionarios pueden visualizar además de la disponibilidad de piezas en AEKIA y su disponibilidad en los otros concesionarios.

Durante el año 2007 se realizó el retiro de Usd 64.144 de repuestos de media y baja rotación del inventario de Asiauto con lo que la composición del inventario mejoró notablemente así como la rotación del mismo.

Adicionalmente se retiraron Usd 325.388,10 de repuestos obsoletos (originales de Eica) con lo cual el valor total del inventario de Asiauto disminuyó en alrededor de Usd 390.000 durante el año 2007, con estas acciones el futuro de esta línea de negocio para Asiauto solo puede ser ascendentemente positiva.

Es importante recalcar que todo el inventario recibido desde Asiauto se encuentra debidamente perchado y disponible en nuestro sistema informático para que todos los concesionarios a través del “Localizador Nacional de Partes” sepan de la disponibilidad de estas piezas y con ello lograr ventas de las mismas.

Como consecuencia de la aplicación de una política de “Asesoría en la realización de pedidos” a nuestros concesionarios en base al manejo estadístico de sus ventas durante los últimos doce meses se logró un record en el volumen de ventas whole de Usd 3'434.985.

El crecimiento del volumen de ventas whole en el año 2007 (Usd 3'434.985) con respecto al año 2006 (Usd 2'778.400) fue del 24%, obteniéndose una rotación de 2,8 veces y manteniendo un inventario promedio mensual de alrededor de Usd 900.000 con una disponibilidad de 7.700 ítems en stock, lo que ha permitido atender de manera adecuada las necesidades de los concesionarios y por ende de nuestros clientes finales.

Composición del Inventario

Descripción	%	Valor US\$
Alta Rotación	44%	366.916
Media Rotación	32%	266.848
Baja Rotación	24%	200.136
TOTAL	100%	833.899

Hasta el mes de Octubre del 2007 Aymesa entregó un inventario de Usd 135.000 de piezas de Niva de las cuales al momento se han vendido Usd 7.000 gracias a que la disponibilidad de las piezas se encuentran dentro del inventario de nuestra bodega virtual.

Resumen Financiero

Balance General 2.007:

Los activos totales de AEKIA S.A. a Diciembre 2.007 fueron de 33,5 millones de dólares, de los cuales el 84% corresponde a activos corrientes, entre las principales cuentas del activo están Cuentas por Cobrar Clientes e Inventarios.

a) Cuentas x Cobrar:

Las cuentas por cobrar, por el giro del negocio al cierre del año, fueron de Usd 14,8 millones.

Dentro de las Cuentas x Cobrar Clientes; tenemos pendiente la definición de la cuenta vencida de KMOTOR; por un monto de 698 mil dólares que se arrastra del pasado (2005) sin registrar intereses.

b) Inventarios:

Al cierre de Diciembre del 2.007 se contó en inventarios con 909 vs. 448 vehículos del año anterior (2.006).

En dólares el inventario de autos y repuestos al cierre del año 2.007 se ubicó en Usd 12.1 millones.

c) Pasivo:

El Balance General de AEKIA al 31 de Diciembre 2.007 presenta un apalancamiento del 74% del valor total de los activos, el 26% son fondos de nuestros accionistas.

El volumen de importaciones de vehículos desde Corea fue de un valor (C+F) superior a 28 millones de dólares, correspondiente a 2.702 unidades en sus distintos modelos. Para este volumen de compras se utilizaron cartas de crédito de importación con nuevas líneas de crédito apoyadas por bancos locales y extranjeros de acuerdo al siguiente detalle:

	USD
Austrobank	14'000 K
Crédito Directo Hyundai Corporation:	7'000 K
Wachovia	3'000 K
Pichincha	2'000 K
Guayaquil	2'000 K
TOTAL	28'000 K

Las compras de producto CKD a Aymesa fueron de 584 unidades por un valor de 9.5 millones.

Pérdidas y Ganancias Año 2.007

UNIDADES	2.778	3.251
	2007	2006
VENTAS NETAS	54.147	56.189
COSTO DE VENTAS	47.812	48.035
UTILIDAD BRUTA	6.335	8.154
% Vs Ventas Netas	11,7%	14,5%
GASTOS DE OPERACIÓN	5.931	5.960
% Vs Ventas Netas	11,0%	10,6%
UTILIDAD EN OPERACIÓN	404	2.194
OTROS INGRESOS (EGRESOS)	537	165
% Vs Ventas Netas	1,0%	0,3%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	941	2.359
% Vs Ventas Netas	1,7%	4,2%

a) Los ingresos totales por ventas para el año 2007 fueron de 54,1 millones de dólares, marcado por un **decrecimiento del 6%** en ventas de vehículos, y un **crecimiento del 24%** en la venta repuestos, vs. el año 2.006.

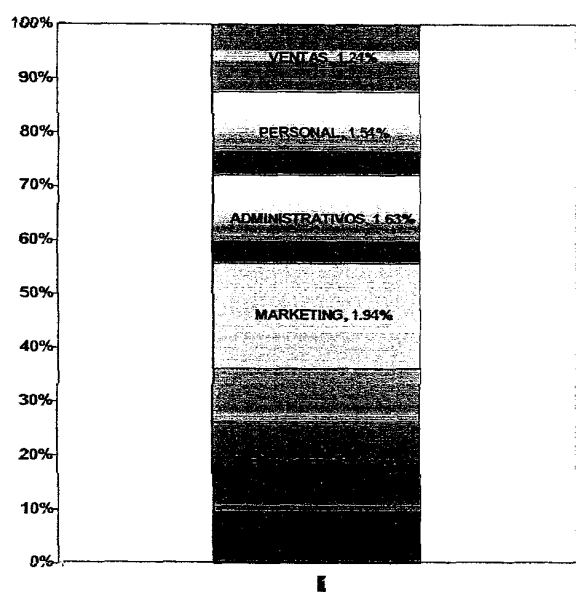
La utilidad bruta fue de 6,3 millones de dólares, eso es un 11,7% de las ventas totales, que comparado con el año 2006 (8,1 millones) representa una disminución de 1,8 millones de dólares resultado de la baja en venta de vehículos.

El margen de utilidad bruta disminuye por los incrementos en los precios de origen de KMC, los extra costos de bodegaje que el alto nivel de inventario demandó.

b) El incremento de Costos Financieros responde directamente al sobre stock mantenido durante el año, representando el 3,6% del nivel de ventas totales. Este costo se redujo gracias el ingreso financiero por intereses facturados a Aymesa.

DETALLE DE GASTOS OPERACIONALES

		% / Ventas	% / Gasto
- Financieros :	1,955 K	3.61%	36.2%
- Marketing :	1,048 K	1.94%	19.4%
- Administrativos :	883 K	1.63%	16.4%
- Personal :	834 K	1.54%	15.5%
- Ventas :	674 K	1.24%	12.5%



Finalmente la utilidad antes de impuestos del periodo 2007 asciende a 941 mil dólares que representan el 1,87% de los ingresos por ventas que es menor si lo comparamos con el 4,4% del año 2006.

PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES:

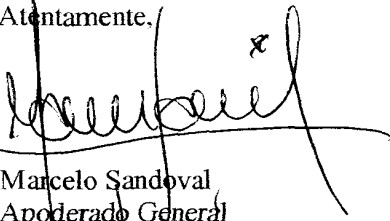
Las utilidades del ejercicio 2007 podrían tener el siguiente destino:

UTILIDAD DEL EJERCICIO	940.735
15% de participación a trabajadores	205.273
25% Impuesto a la renta	246.825
Utilidad neta	488.638
10% de Reserva legal	48.864
Utilidades retenidas	439.773

Pongo en consideración de los señores accionistas el presente informe en mi calidad de Apoderado General de la compañía no sin antes agradecer por la confianza depositada en mi persona y el constante apoyo y guía, en especial del señor Juan Eljuri, al igual que de todo el equipo de ejecutivos y colaboradores de la empresa y teniendo como objetivo claro que durante el año 2008, lograr la recuperación de la marca.

Quito, 16 de Abril de 2008

Atentamente,



Marcelo Sandoval
Apoderado General

