

ASIAUTO S.A.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

QUITO, MARZO 2014

ORDEN DEL DIA

1. Convocatoria a Junta General de Accionistas.
2. Conocer y resolver sobre el informe del Gerente General por el ejercicio económico cerrado al 31 de diciembre de 2013.
3. Conocer y resolver sobre el informe del Comisario por el ejercicio económico cerrado al 31 de diciembre del 2013.
4. Conocer y resolver sobre el balance general, estado de pérdidas y ganancias y anexos por el ejercicio económico, cerrado al 31 de diciembre de 2013.
5. Resolver el destino de los resultados del ejercicio económico cerrado al 31 de diciembre de 2013 y utilidades no distribuidas de ejercicios anteriores.
6. Designar comisarios principal y suplente y fijar su remuneración.
7. Designar auditores externos y fijar su remuneración.

2013 - INFORME DE GERENCIA

Señores Accionistas:

En fiel cumplimiento a lo estipulado en la Ley de Compañías y los estatutos de ASIAUTO S.A., es grato para la Gerencia General en representación de la administración de la empresa, poner a consideración de los señores Accionistas el informe terminado al 31 de diciembre de 2.013.

Asiauto S.A. fue constituida en la ciudad de Quito el 28 de noviembre del 2000, e inscrita en el Registro Mercantil el 19 de diciembre del mismo año, manteniendo su domicilio fiscal en la provincia de Pichincha.

Su actividad principal es el desarrollo de todo tipo de inversiones, negocios de intermediación en la compra, venta, importación, exportación, distribución y concesión de todo tipo de vehículos automotores y autopartes al igual que la apertura o el manejo de toda clase de talleres y establecimientos especializados en vehículos automotores, así como la prestación de servicios de mantenimiento y reparación automotriz, enderezada, pintura, lubricación y lavado de vehículos, balanceo y alineación de llantas, rectificación de motores y vulcanización.

Su composición accionaria se mantiene de la siguiente manera:

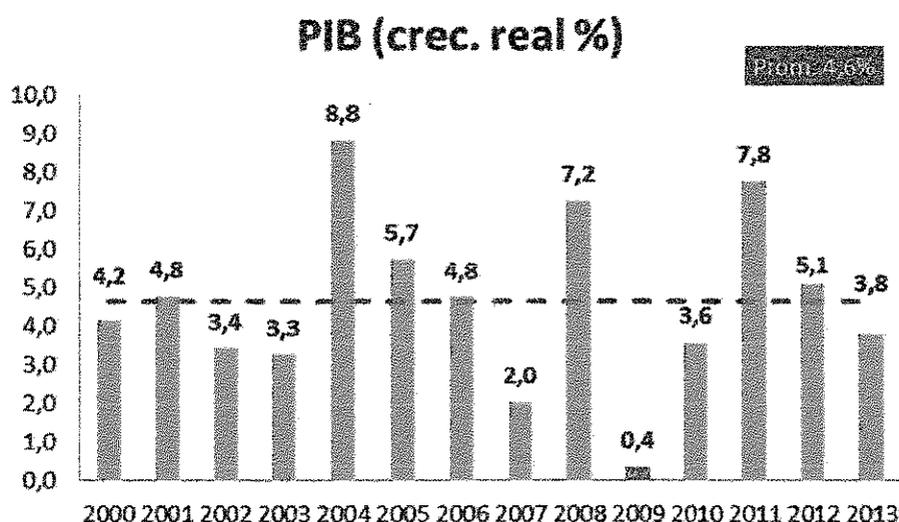
| ACCIONISTAS | CAPITAL | NUM. DE ACCIONES | PORCENTAJE |
|--------------------|------------------|------------------|----------------|
| AEKIA | 5.170.995 | 5.170.995 | 55.13% |
| ROYAL BLUE BRISTOL | 4,209,005 | 4,209,005 | 44.87% |
| TOTAL | 9.380.000 | 9.380.000 | 100,00% |

A. ANÁLISIS MACROECONÓMICO DEL 2013

En el entorno económico del 2013, entre los aspectos más relevantes, América Latina presentó un crecimiento menor al que se había pronosticado llegando a un promedio de 4.5.

Por su parte Estados Unidos a finales del 2013 anunció la decisión de reducir el agresivo programa de compra de bonos, siendo esto un reconocimiento de las mejores perspectivas para la economía y el mercado del trabajo.

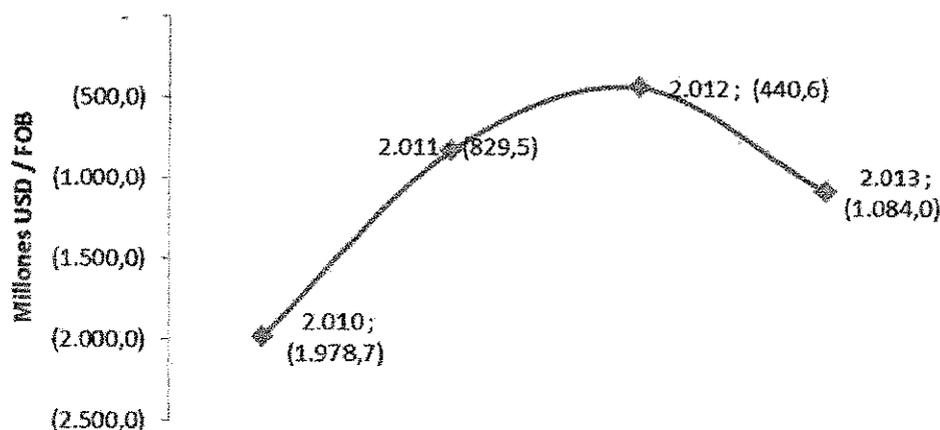
En el 2013 la actividad económica del Ecuador presentó una desaceleración respecto al año 2012, creciendo un 3.8% en comparación con el 5.1% registrado en el 2012 y el 7.8% registrado en el 2011. Esta disminución se debe principalmente a la reducción del consumo interno, el estancamiento del precio del petróleo, la reducción de las remesas y el menor aumento del gasto público.



Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

La balanza comercial de Ecuador cerró en el 2013 con un déficit de USD -1,084 millones, saldo que al ser comparado con el 2012 en USD -440,6 millones, es decir un incremento de USD -644 millones de acuerdo al Banco Central.

BALANZA COMERCIAL

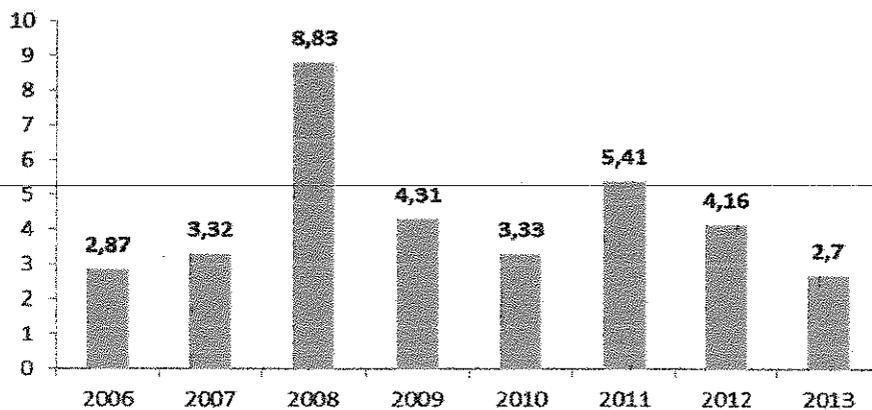


Fuente: Banco Central del Ecuador. BCE

Debido a lo anterior se observa una contracción en el sector comercial por las restricciones a importaciones de vehículos y otros productos. Pese a este tipo de políticas restrictivas se registró un incremento negativo en la Balanza Comercial, principalmente por la importación de Materias Primas y Bienes de Capital

La inflación anual de diciembre de 2013 se ubicó en 2.70%, porcentaje inferior año 2012 que fue de 4.16%.

Inflación



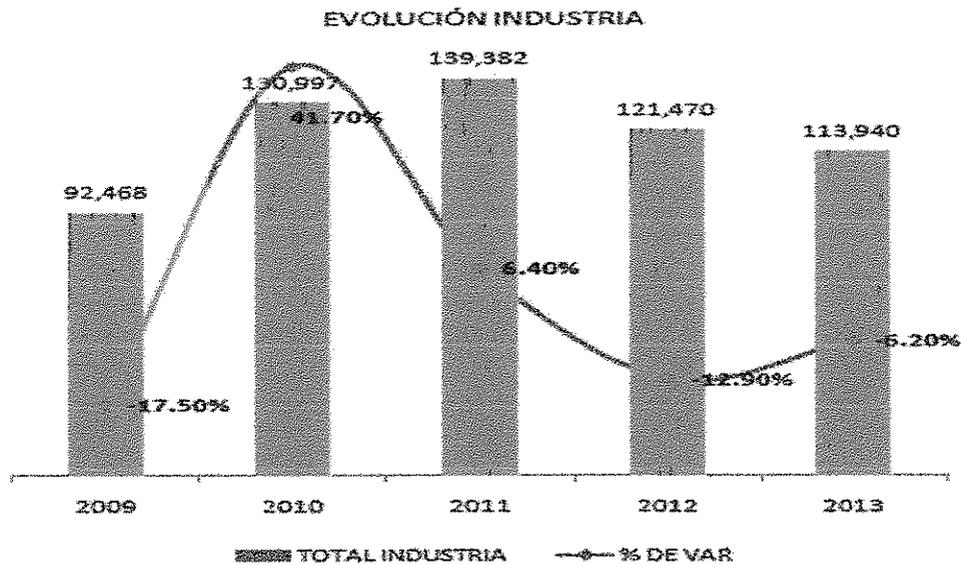
Fuente: Banco Central del Ecuador. BCE

Según información del Banco Central, la tasa de interés efectiva a finales del 2013 se mantuvo en 16.3% anual, la tasa de interés activa referencial en 8.17% y la tasa pasiva en 4.53%.

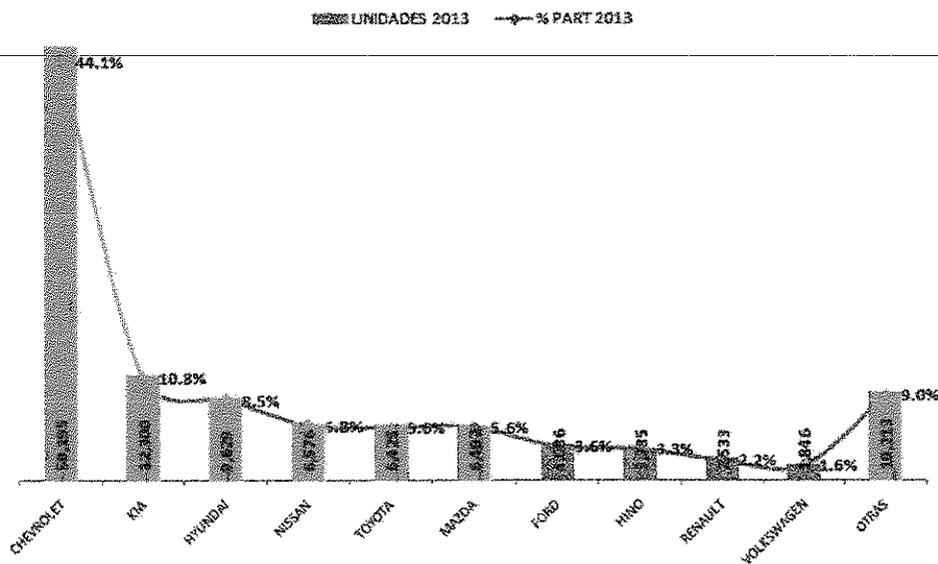
El promedio del precio del petróleo presenta una reducción respecto al período 2012, cotizándose a finales del 2013 en USD 93.8 por barril. Es importante indicar que el presupuesto nacional del año 2014 contempla una base de USD 86,4 por barril.

B. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

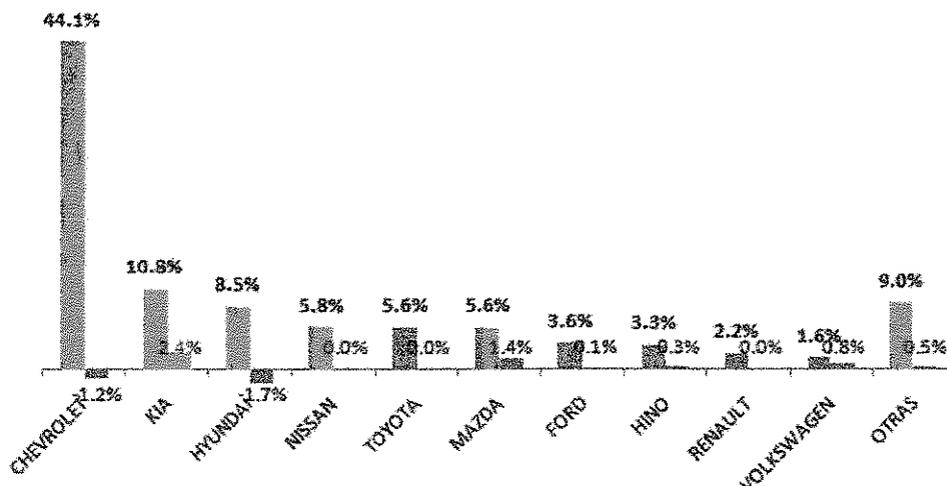
La industria automotriz en el año 2013 se mantuvo marcada por la regulación de cupos de importación que el Gobierno adoptó desde el 2011, lo que llevó a una disminución del mercado automotriz de 6.2% de 121.470 unidades en el año 2012 a 113.940 unidades en el año 2013, con el siguiente comportamiento y evolución.



La marca con mayor crecimiento en el mercado fue KIA consolidándose en el 2do lugar de la industria con una participación de mercado nacional del 10.8%, con un incremento de 2.4 puntos en el año. Las variaciones de cada marca del año 2013 las podemos observar en los siguientes gráficos:



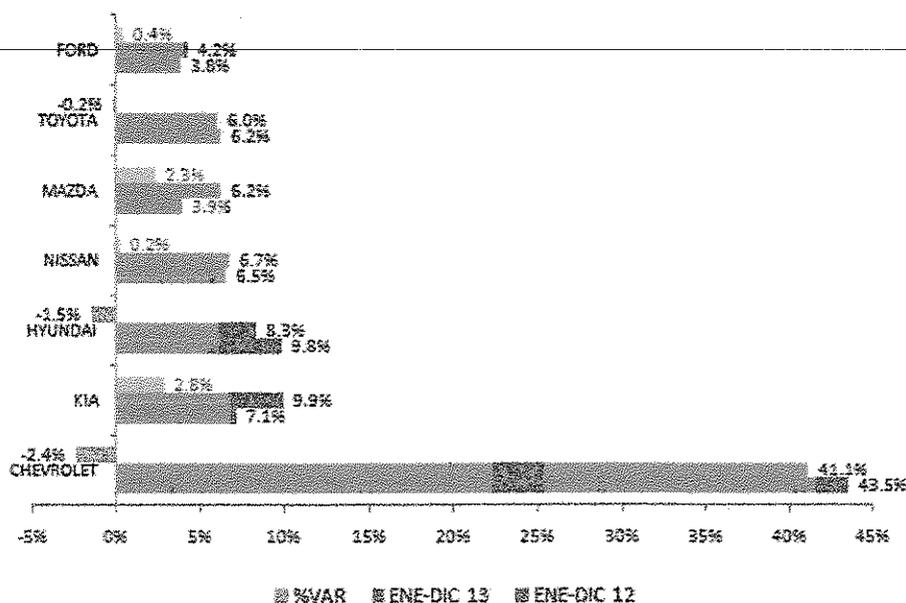
■ % PART 2013 ■ VAR PART 2012 VS 2013



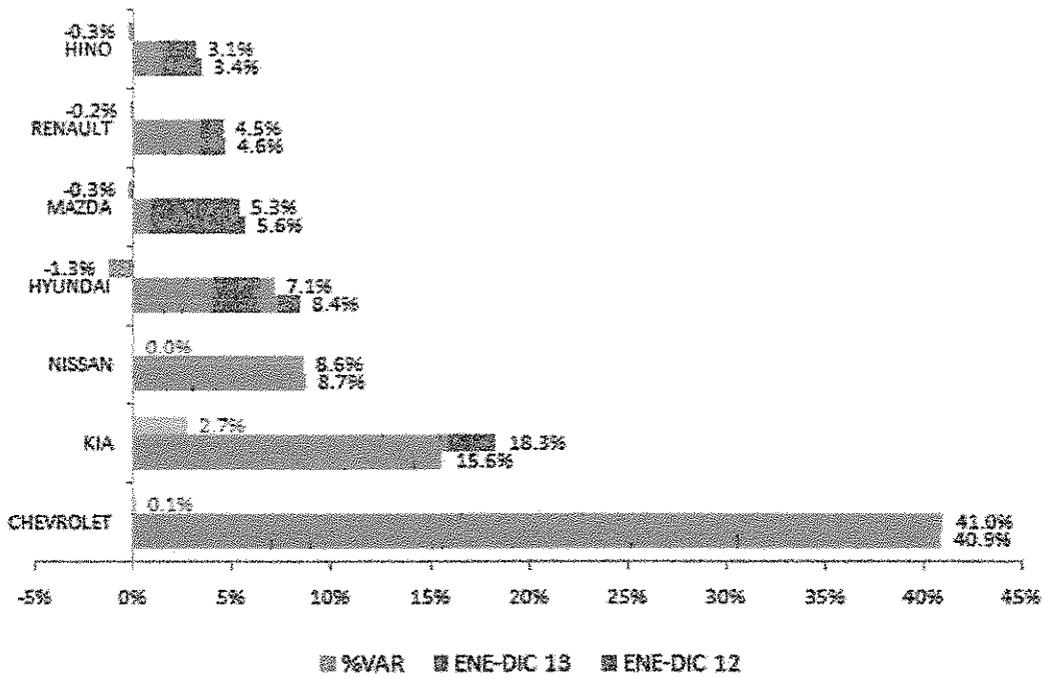
En las provincias de Pichincha y Manabí Asiauto alcanzó un incremento en la participación de mercado mayor al promedio Nacional de 2.4 puntos, siendo este incremento de 2.8 puntos en Pichincha, logrando un 9.9% de participación de marca en esta provincia y muy cerca de nivelar por primera vez la participación en esta provincia con la participación de la marca a nivel Nacional.

En Manabí con un crecimiento de 2.7 puntos, se obtuvo una participación de marca en la provincia de 18.3% y Cotopaxi del 12.4% que fueron mayores a la participación de mercado nacional de la marca del 10.8%. A continuación el siguiente resumen:

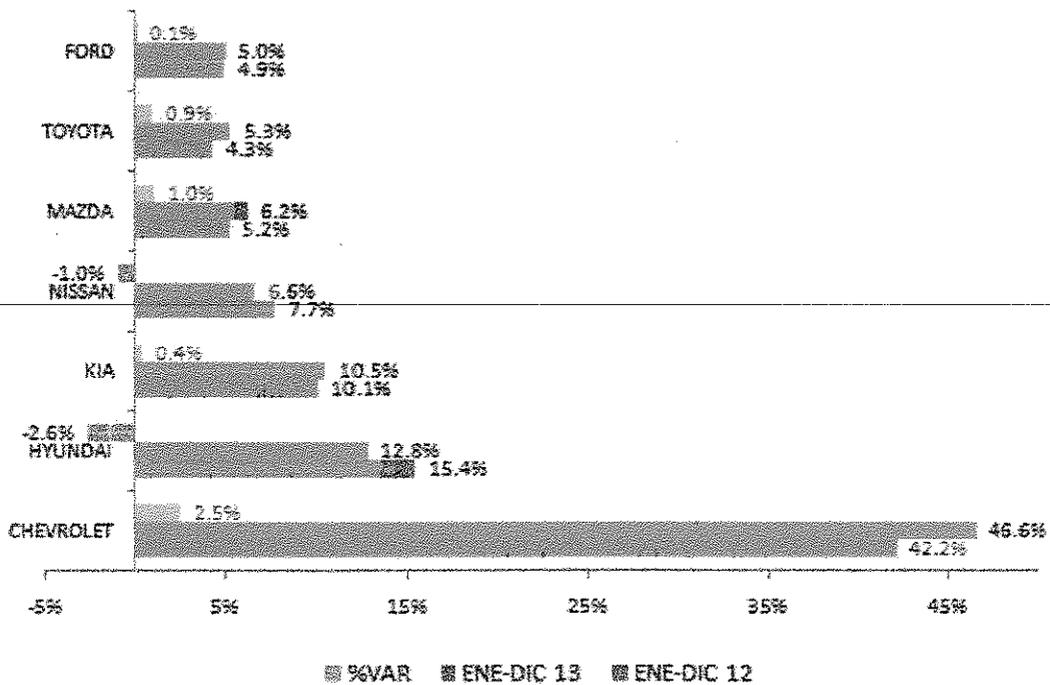
PICHINCHA



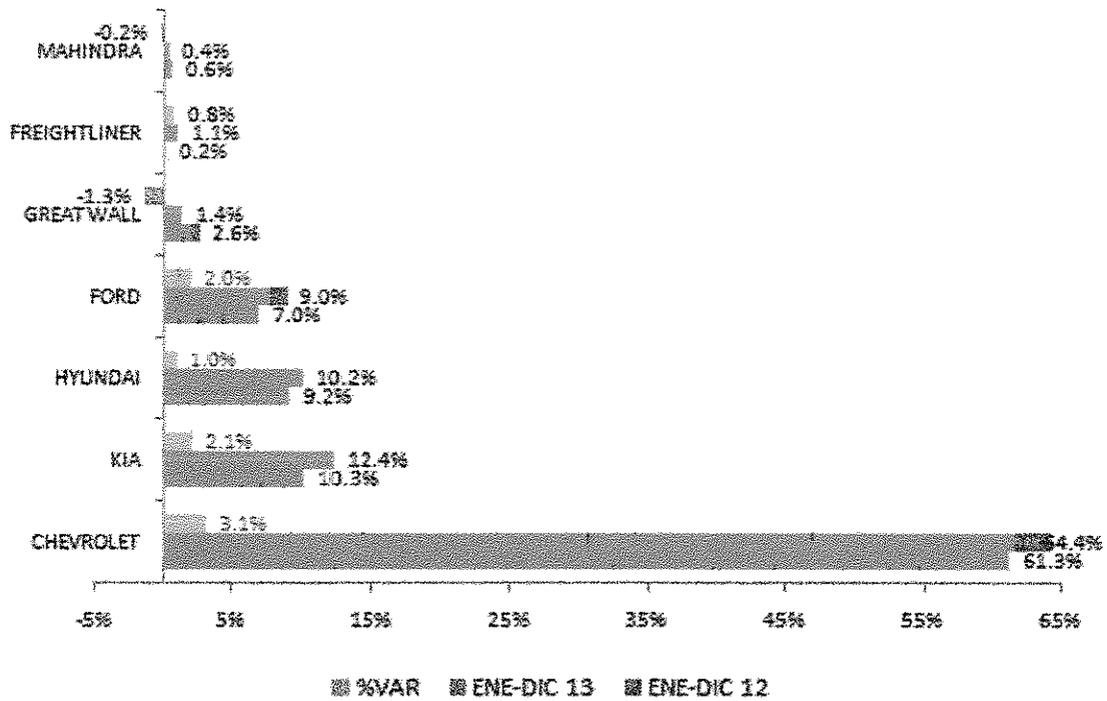
MANABÍ



CHIMBORAZO



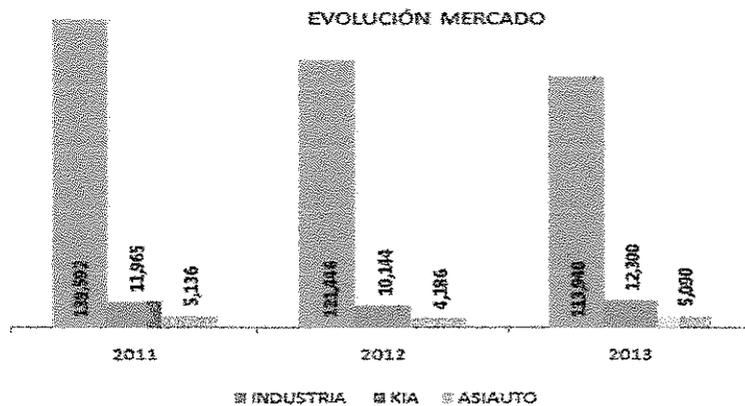
COTOPAXI

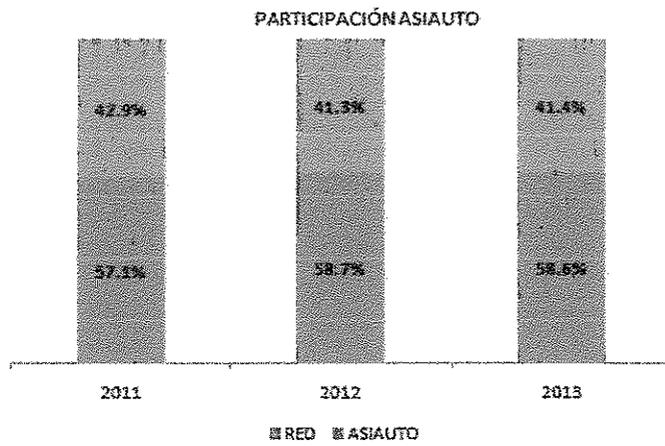


C. VENTAS DE VEHICULOS

- En el año 2013 la industria automotriz decreció en comparación con la industria del año 2012 en - 6.2% (7.506 unidades menos) llegando a un volumen total de 113.940 unidades.
- KIA tuvo un crecimiento del 21% en comparación con el año 2012, facturando 12.300 unidades.
- Asiauto creció el 22% en ese mismo periodo, facturando 5.090 unidades.
- Asiauto en el 2013 logró mantener su participación en la Marca del 41,4%. (En el año 2.012 fue del 41,3%).

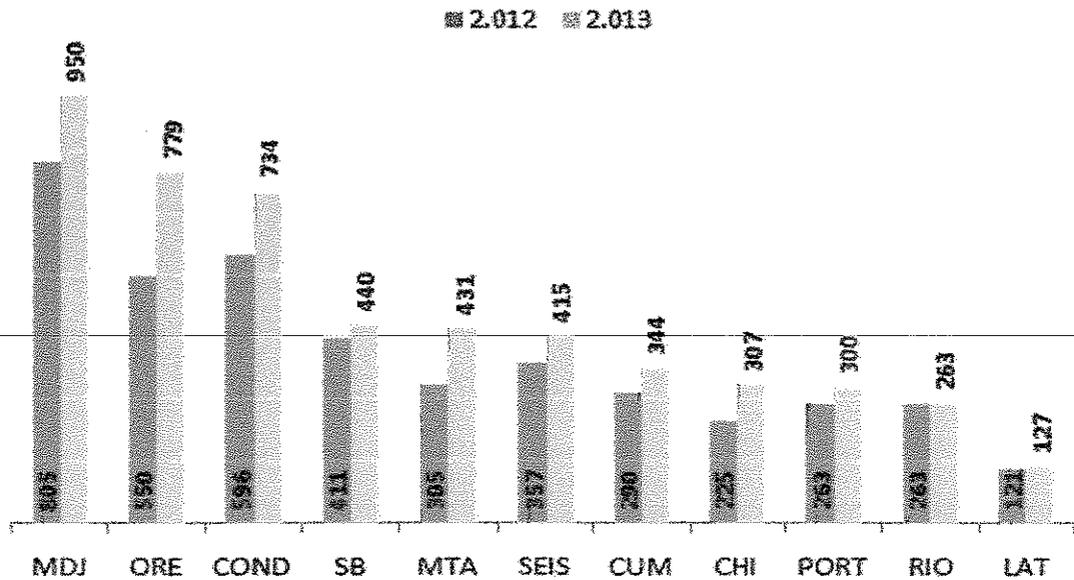
Se adjunta el comparativo de los últimos 3 años:



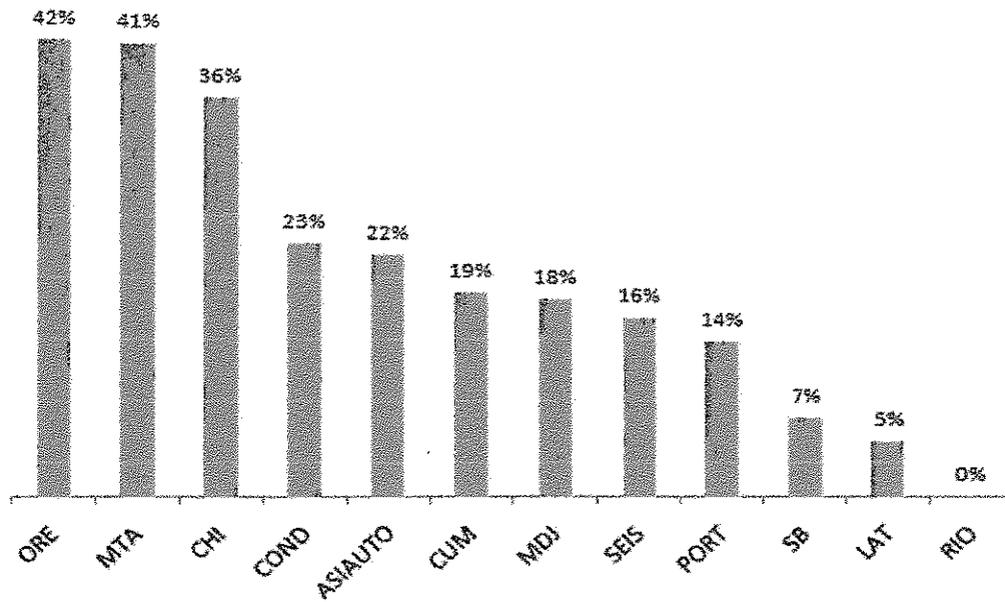


En cuadro adjunto se observa el crecimiento de las sucursales de Asiauto durante el ejercicio del año 2013.

Las ventas totales por sucursal fueron 5.090 unidades de acuerdo al siguiente gráfico:

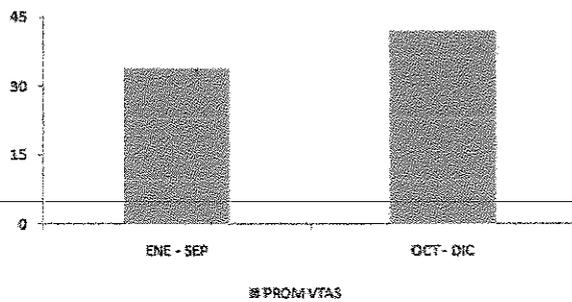


% CRECIMIENTO SUCURSALES

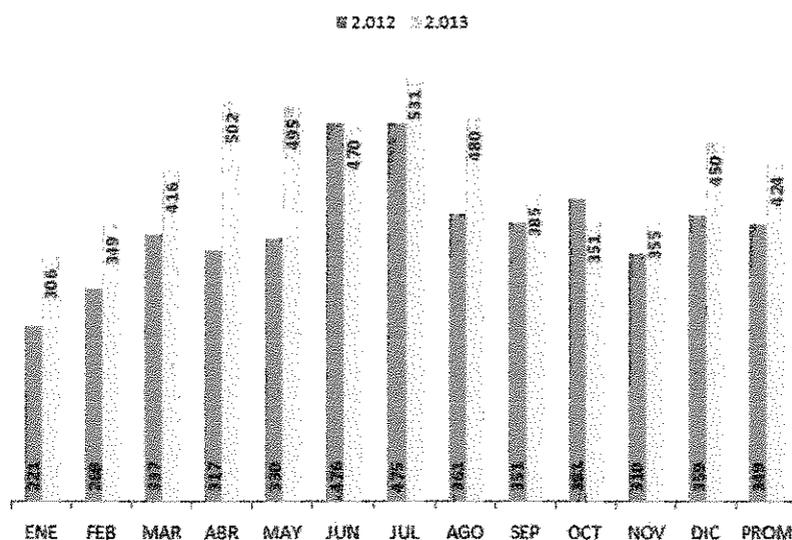


El crecimiento de Manta del último trimestre, ya con la nueva agencia operando, fue del 34% es decir subió de un promedio de 34 a 42 unidades.

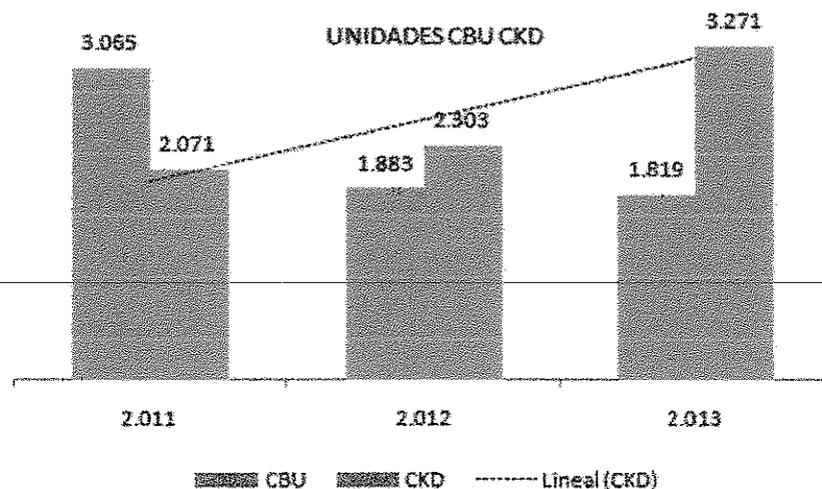
PROM VTAS MANTA



La evolución mensual de las ventas se encuentra detallada en el cuadro adjunto. Asiauto ha mantenido un promedio de 424 unidades.



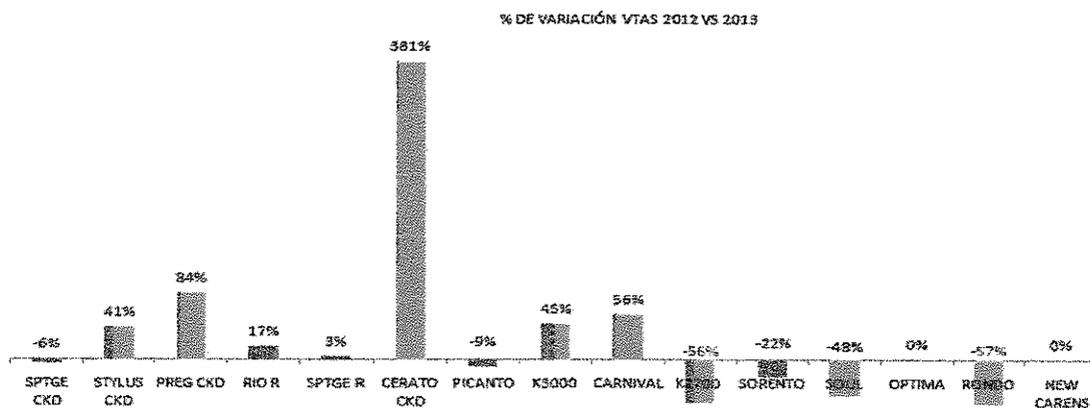
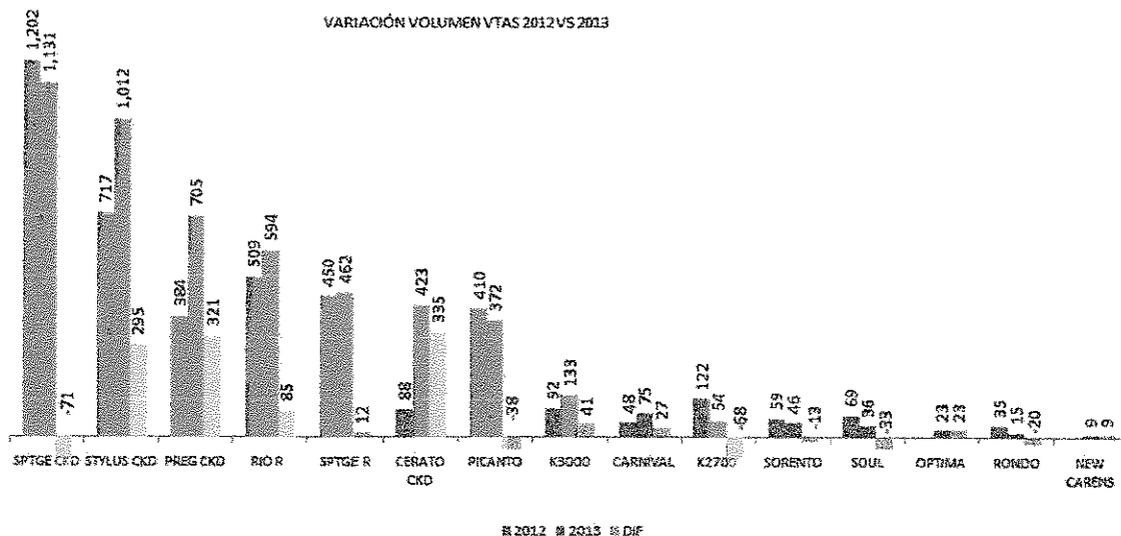
En el año 2013 las ventas de Asiauto estuvieron compuestas por 3.271 unidades en producto CKD el 64% y en 1.819 unidades en producto CBU el 36%. Mientras que en el 2012 el CKD tuvo una participación del 55% con 2.303 unidades y el CBU del 45% con 1.883 unidades.



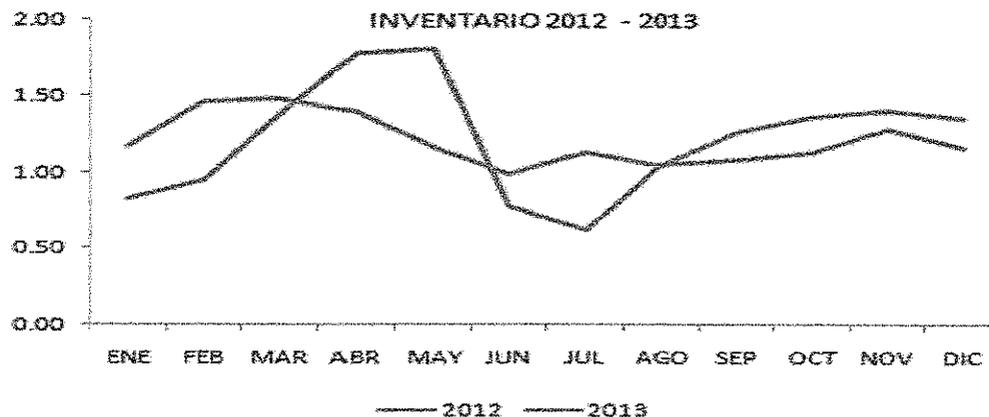
El crecimiento en ventas se dio por la mayor disponibilidad en producto CKD. El modelo más vendido fue el Sportage CKD con 1.131 unidades que representa el 22% de las ventas totales. En segundo lugar, está el Rio Stylus con 1.012 unidades representando el 20% de las ventas, con un incremento de 295 unidades que significa el 41% de crecimiento vs el año anterior. El tercer lugar, fue del modelo Pregio con 705 unidades representando el 14% de las ventas totales, con un incremento del 84%.

El modelo Cerato de producción nacional tuvo una venta de 423 unidades representando el 8,31% de las ventas.

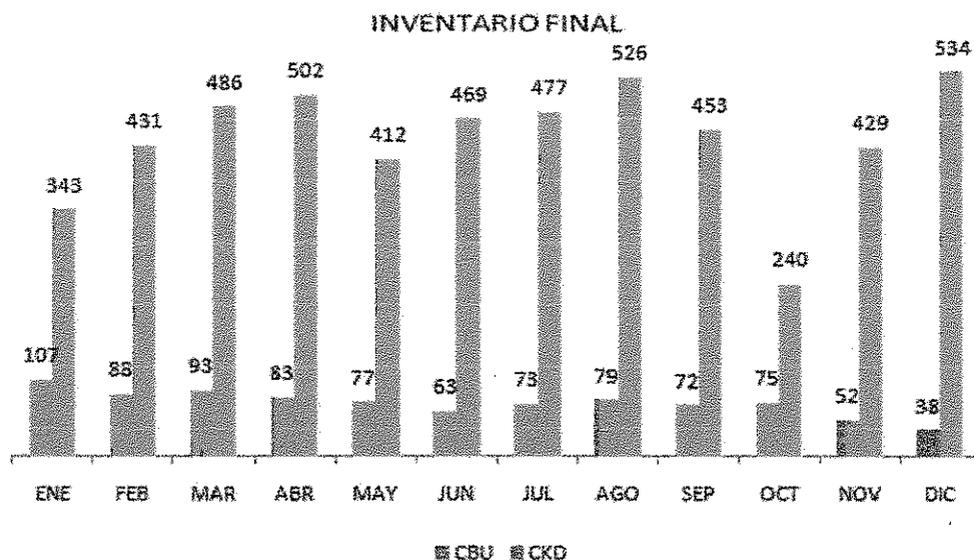
El volumen y variación por modelo se pueden observar en los siguientes gráficos.



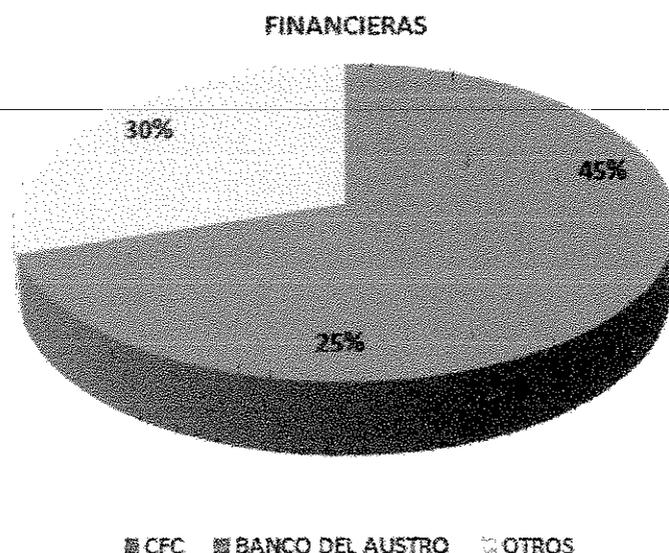
En todo el año 2013 se manejó un promedio de inventario de 1,3 meses por la mayor disponibilidad de producto en especial CKD, a continuación gráfico comparativo vs 2012.



Desglosando el inventario por tipo de producto, el promedio en CBU fue de 0.2 meses, esto debido a la gestión de preventa que permitió que la gran mayoría del producto CBU entregado por la marca sea vendido al cliente retail de manera inmediata, terminando el año únicamente con 38 unidades en stock, de acuerdo al cuadro adjunto:



En el año 2013 el 56% de las ventas fueron realizadas al contado y el 44% fueron a crédito, dentro de este valor hay que destacar la alta participación del 70% de las Financieras del Grupo, dividido en el 45% CFC y 25% Banco del Austro.

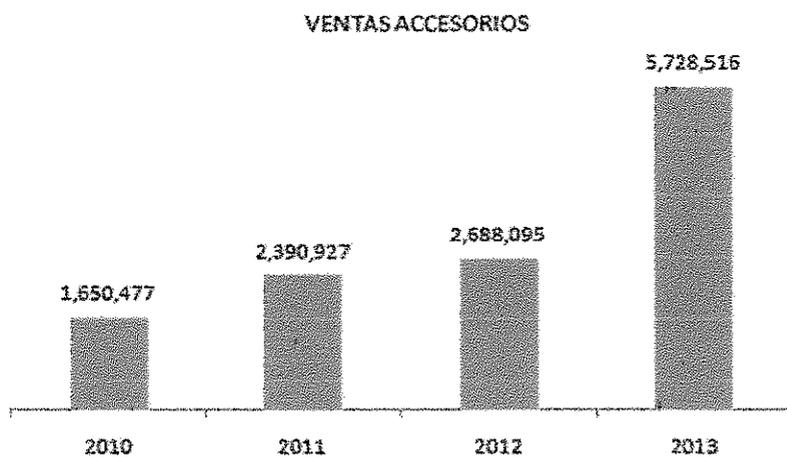


D. VENTAS DE ACCESORIOS

En el año 2013 Asiauto generó un crecimiento del 113% en la venta de accesorios, llegando a USD5'728.516. Este incremento se dio en especial por la venta de 321 unidades Pregio que se debían comercializar con Turbo, la facturación del KIT de AC como accesorio en los modelos Picanto y RIO R.

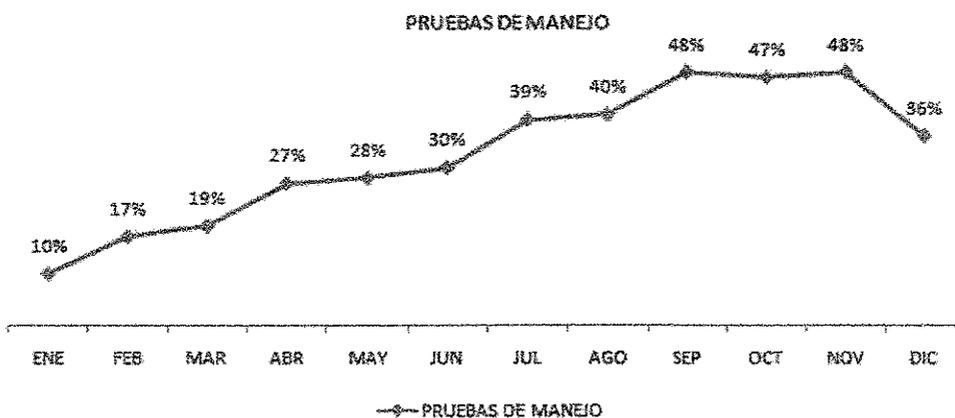
Además ASIAUTO aplicó la política de maximizar el margen en la venta de vehículos CBU ofreciendo las unidades accesorizadas de manera mandatoria, por ejemplo asientos de cuero y estribos en el modelo Sportage R y sensor de retro en todos los RIO R.

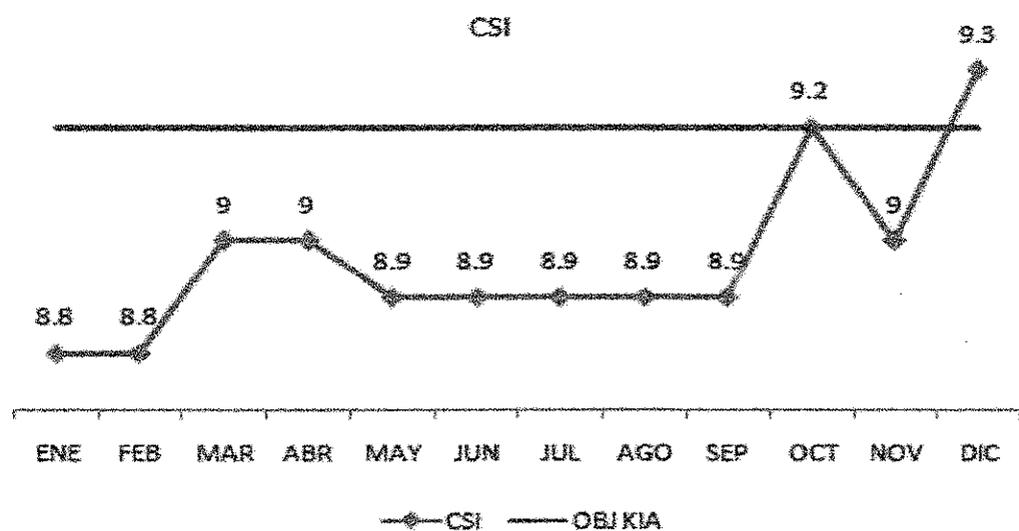
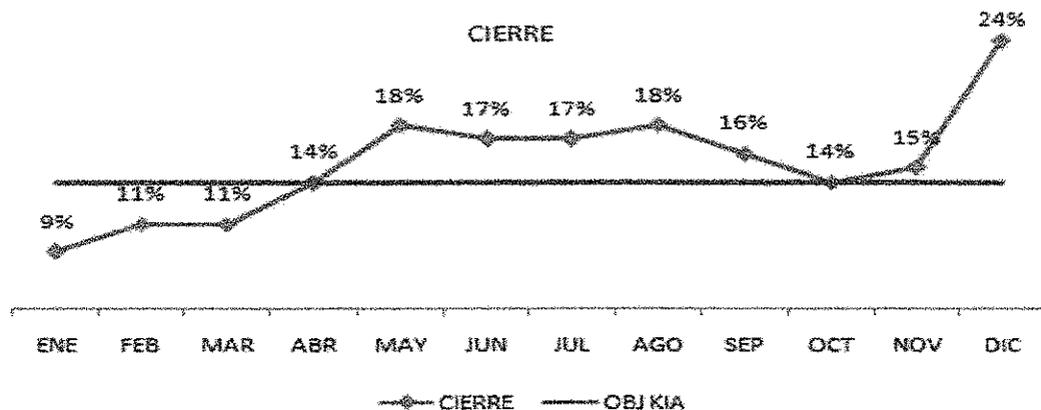
A continuación un gráfico con la evolución de las ventas de accesorios:



E. ÍNDICES

Los índices evaluados en la gestión de ventas, tales como % de Tasa de Cierre, Pruebas de Manejo y CSI mantuvieron un importante incremento durante el año 2013, como se puede observar en los siguientes gráficos.





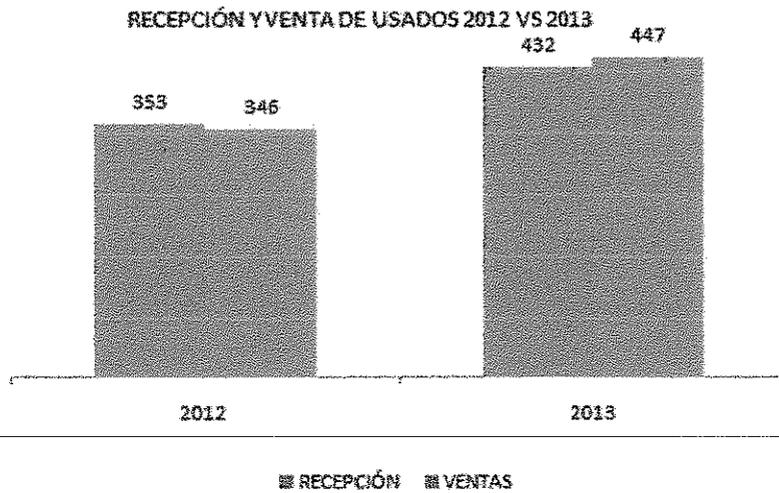
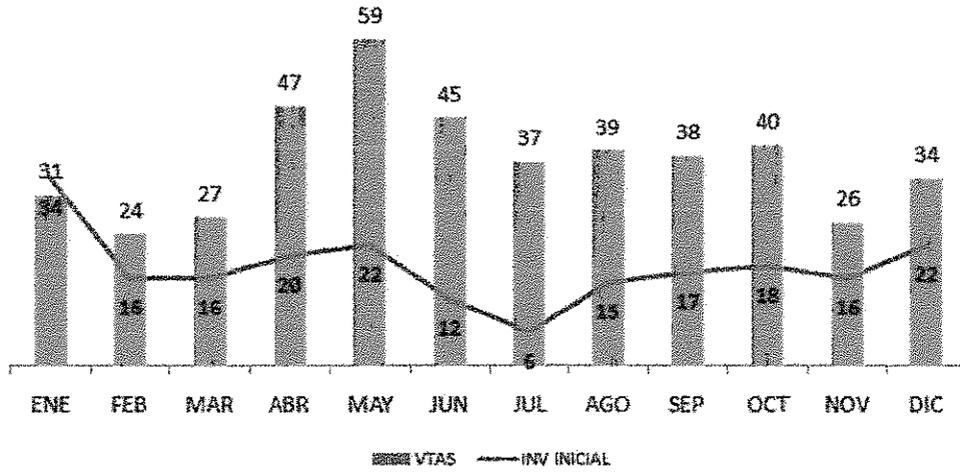
F. VENTA VEHÍCULOS SEMINUEVOS

En el año 2013 la división de vehículos Seminuevos vendió 447 unidades, 100 unidades más que el año 2012 representando un 29% de crecimiento. Se manejó un promedio de venta de 30 unidades mensuales.

De igual manera el incremento de unidades recibidas como parte de pago de vehículos nuevos fue del 20% más que el año 2012.

El margen promedio entre el precio de recepción y el de venta fue del 5.9%, con un incremento de 0,3 puntos en comparación al margen obtenido en el 2012.

El nivel de inventario bajó considerablemente manteniéndose en 0.5 meses lo que optimizó los recursos financieros de la empresa.



G.CAPACITACIÓN

En el año 2013 se implementó un programa de capacitaciones internas en los procesos de Ventas, Producto y Manual de Organización de Concesionarios, obteniéndose un sobrecumplimiento del 137% respecto a lo requerido por la Marca, con un total de 2.704 horas de capacitación.

H. CAMBIO IMAGEN CORPORATIVA Y ELEMENTOS MANDATORIOS

Se realizó dentro de los plazos establecidos el cambio de imagen requerida por KMC de las siguientes agencias:

ESTADO ACTUAL IMAGEN CORPORATIVA

| FRISOS, MOBILIARIO, BRAND WALL, SUB BRAND WALL, PORTICO DE ENTRADA | | |
|--|----------------------|-------------------------------------|
| ITEM | SUCURSAL | ESTADO DE ACUERDO A LA MARCA |
| 1 | MARIANA DE JESUS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 2 | ORELLANA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 3 | 6 DE DICIEMBRE | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 4 | PRADERA | <input type="checkbox"/> |
| 5 | CONDADO | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 6 | CUMBAYA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 7 | SAN BARTOLO | <input type="checkbox"/> |
| 8 | VALLE DE LOS CHILLOS | <input type="checkbox"/> |
| 9 | RIOBAMBA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 10 | PORTOVIEJO | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 11 | MANTA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 12 | LATACUNGA | <input checked="" type="checkbox"/> |

IMPLEMENTACIÓN KIA LOUNGE

| ÁREA DE TV (FRAME + LED + DVD BLU-RAY), ZONA WIFI, CAFETERÍA | | |
|---|----------------------|-------------------------------------|
| ITEM | SUCURSAL | ESTADO DE ACUERDO A LA MARCA |
| 1 | MARIANA DE JESUS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 2 | ORELLANA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 3 | CONDADO | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 4 | CUMBAYA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 5 | MANTA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 6 | SAN BARTOLO | <input type="checkbox"/> |
| 7 | VALLE DE LOS CHILLOS | <input type="checkbox"/> |

PROYECTOS NUEVOS

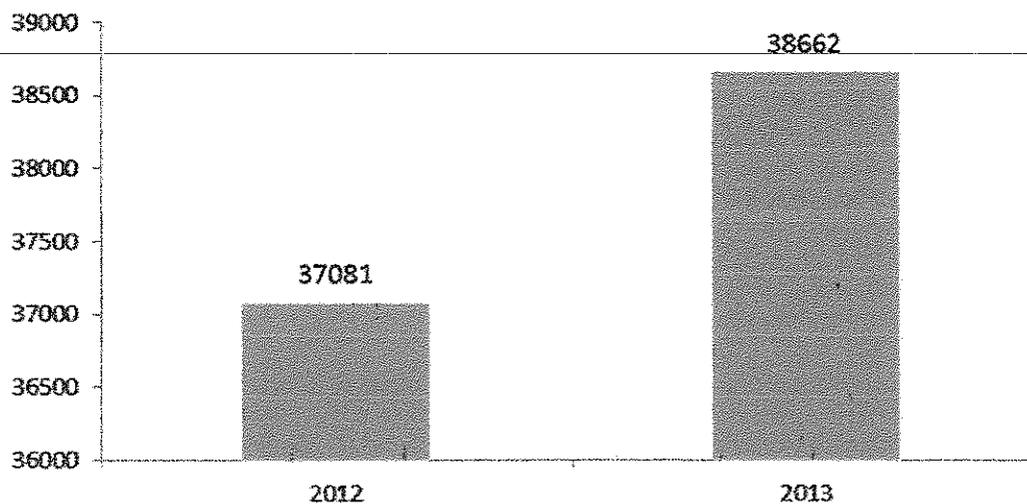
| DISEÑO – PLANIFICACIÓN - CONSTRUCCIÓN | | |
|---------------------------------------|----------------------|---|
| ITEM | SUCURSAL | ESTADO DE ACUERDO A LA MARCA |
| 1 | PRADERA |  |
| 2 | PORTOVIEJO |  |
| 3 | SAN BARTOLO |  |
| 4 | VALLE DE LOS CHILLOS |  |
| 5 | MANTA |  |

I. SERVICIO Y REPUESTOS

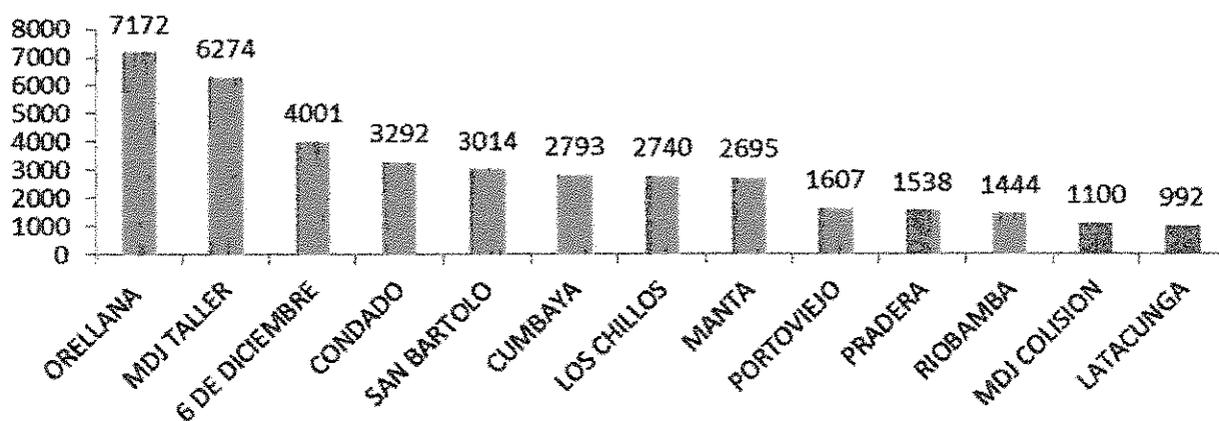
SERVICIO

El ingreso total de vehículos en el año 2013 fue de 38.662 unidades que significó un 4.5% de incremento con relación al año anterior

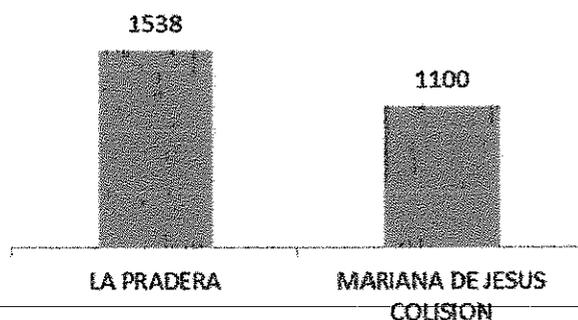
INGRESO TOTAL DE VEHICULOS



El desglose de las unidades atendidas por agencia se encuentra adjunto:



En el área de colisión ingresaron 2.638 vehículos distribuidos de la siguiente manera:

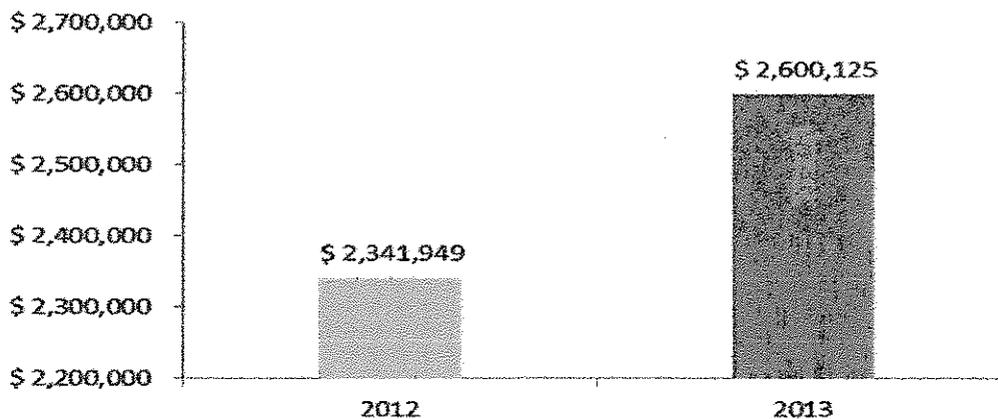


VENTA DE MANO DE OBRA

La venta de mano de obra de mecánica en el año 2013 alcanzó un total de \$2'600.125, es decir un incremento del 11% en relación al año 2012.

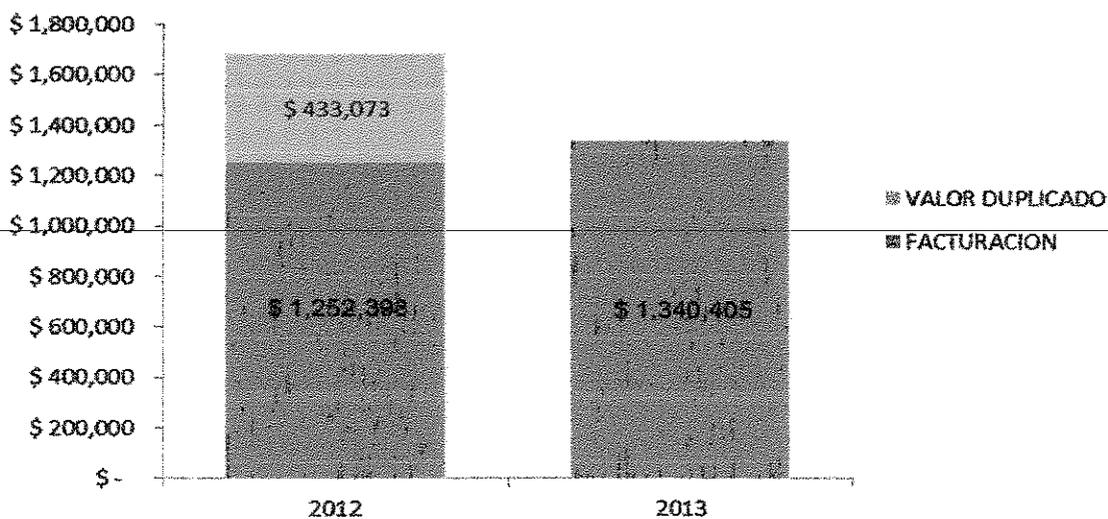
Este crecimiento se logró en gran medida debido a la aplicación del nuevo esquema de cálculo de la remuneración variable cuyos objetivos fueron alcanzar un pago equitativo y competitivo dentro del mercado, así como incrementar la eficiencia y productividad del área sin afectar su rentabilidad.

FACTURACION DE MANO DE OBRA



La venta de mano de obra de colisión en el año 2013, fue de \$ 1'340.405, es decir un incremento del 7% en relación al año 2012 excluyéndose la duplicación de valores facturados en talleres de colisión por un valor de \$ 433,073.

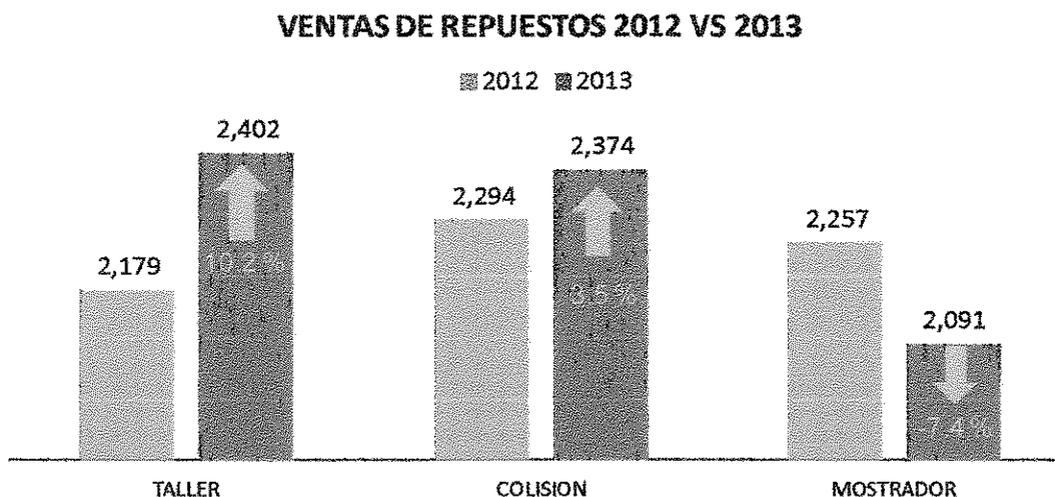
FACTURACION DE MANO DE OBRA COLISIONES



REPUESTOS

La venta de repuestos en el año 2013, fue de \$ 6'866.748.

Analizando esta composición por canal de venta de repuestos podemos concluir con lo siguiente:



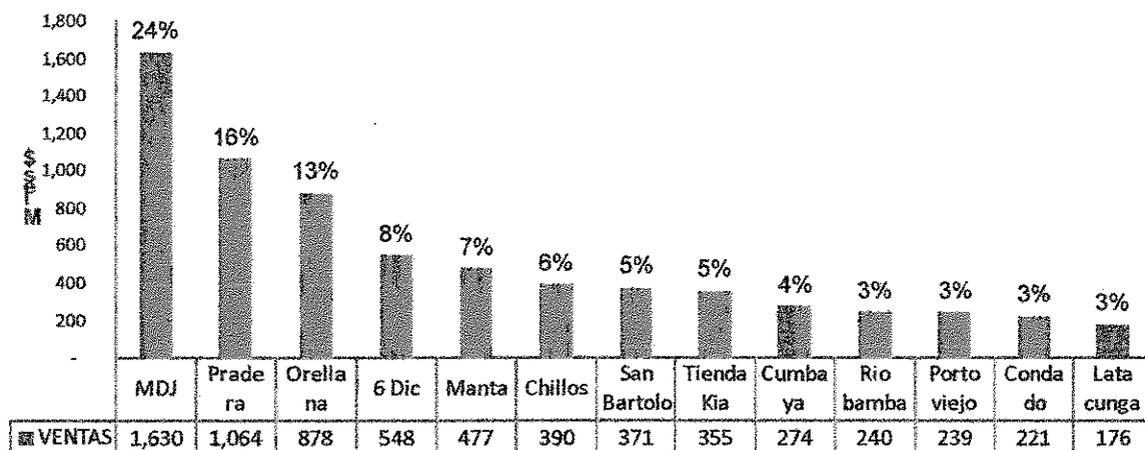
- La venta de repuestos-taller tuvo un crecimiento del 10%
- La venta de repuestos-colisión tuvo un incremento del 3.5% debido a que la capacidad instalada de los talleres de colisión en Pradera y MDJ se encuentran al límite. Con la aprobación del proyecto "RENOVACION CENTRO DE COLISIONES" en la agencia Pradera se espera incrementar la capacidad de producción del taller de colisión y por lo tanto obtener un incremento en la facturación de mano de obra como repuestos. En consecuencia el taller de mecánica de MDJ mejorará su capacidad de atención de vehículos.
- La venta de repuestos-mostrador se redujo en un 7.4% comparado con el 2012, debido a los controles aplicados para la recuperación de cartera, sin embargo la contribución marginal de repuestos-mostrador apenas bajo un 3.7%. Y el margen tuvo un incremento de 1.1% en comparación con el año 2012.

Con las inversiones realizadas en la ampliación del taller de San Bartolo, las nuevas agencias en la ciudad de Manta y en el Valle de Los Chillos en la ciudad Quito se incrementara la capacidad instalada en función de la demanda actual y la de los próximos 5 años, con el respectivo incremento de facturación de repuestos y mano de obra de talleres.

VENTAS DE REPUESTOS POR SUCURSAL

Las ventas de repuestos distribuidas por cada agencia tienen el siguiente resultado, siendo las mas importantes MDJ, Pradera y Orellana, en las dos primeras se incluyen la venta de repuestos colision.

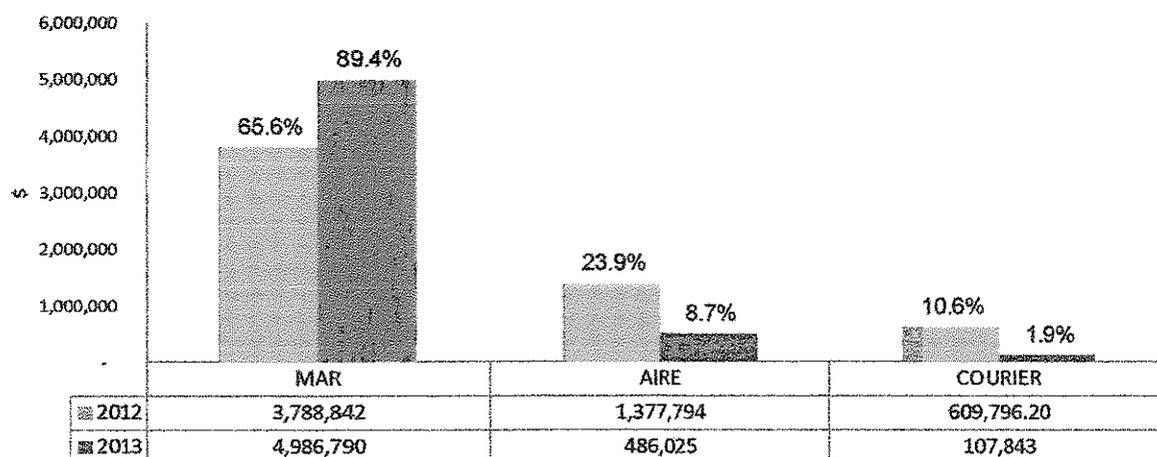
VENTAS DE REPUESTOS POR SUCURSAL 2013



COMPOSICION DE PEDIDOS

Debido a un adecuado análisis del stock durante el año 2013 se logró optimizar la composición de los pedidos de repuestos incrementándose los marítimos de un 65.6% en el año 2012 a un 89.4% en el 2013, superando el objetivo de la marca que era de un 83%, lo que permitió reducir el costo de repuestos mejorando el margen en un 0.83% respecto al año 2012.

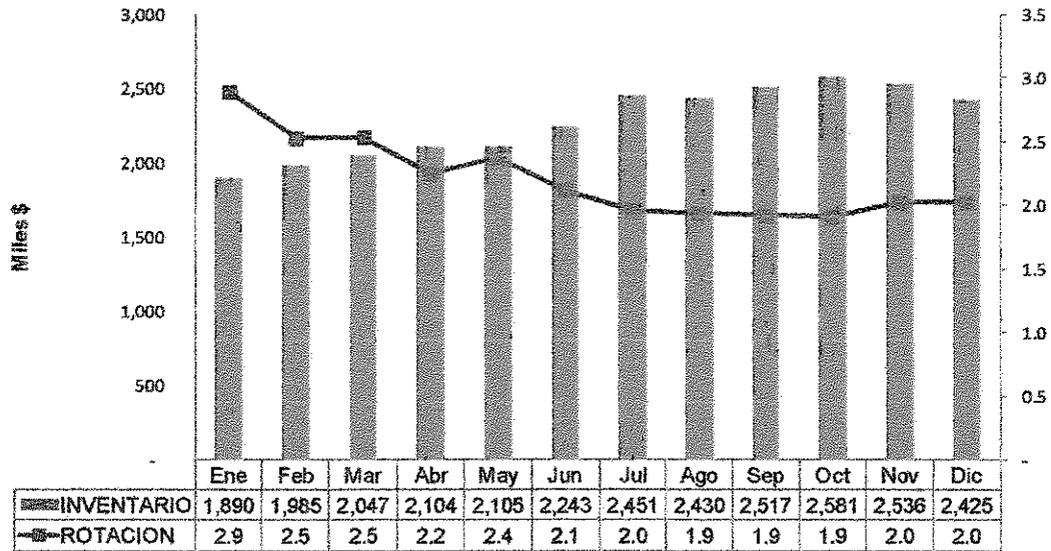
COMPOSICION PEDIDOS 2012 VS 2013



INVENTARIO

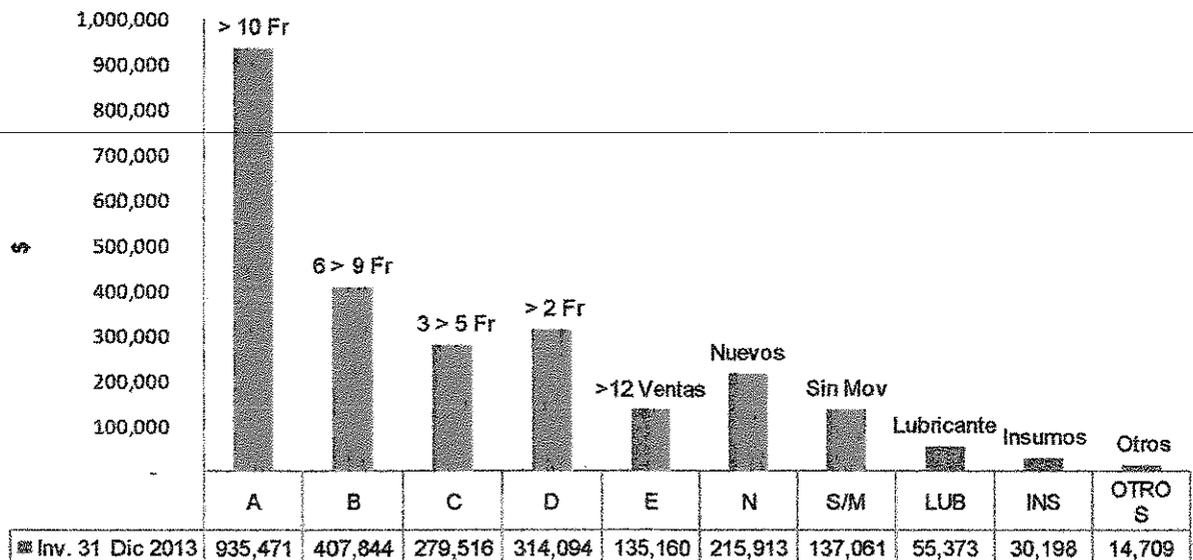
El inventario de repuestos KIA al 31 de Diciembre de 2013, tiene un valor \$ 2'425.059,57

INVENTARIO DE REPUESTOS 2013



Incluyendo lubricantes e insumos, el inventario de repuestos al 31 de Diciembre es de \$2'525,341 y está compuesto por un 64,3% de ítems entre alta y media rotación, de un 8,5% de nuevos ingresos y de un 4% de Lubricantes e Insumos.

Inventario al 31 Diciembre 2013



| GRUPO | Nº | 31 Dic 2013 | % |
|--------------|------------------|-------------|-------------|
| A | 935,471 | | 37.0% |
| B | 407,844 | | 16.2% |
| C | 279,516 | | 11.1% |
| D | 314,094 | | 12.4% |
| E | 135,160 | | 5.4% |
| N | 215,913 | | 8.5% |
| S/M | 137,061 | | 5.4% |
| LUB | 55,373 | | 2.0% |
| INS | 30,198 | | 1.0% |
| OTROS | 14,709 | | 0.9% |
| Total | 2,525,340 | | 100% |

| | | | |
|-----|----------------|------------|---|
| A | ALTA | Fr > 10 | ventas en mas de 10 meses en el año |
| B | MEDIA ALTA | Fr < 9 > 6 | ventas entre 6 y 9 meses en el año |
| C | MEDIA BAJA | Fr < 5 > 3 | ventas entre 3 y 5 meses en el año |
| D | BAJA | Fr < 2 | ventas entre 1 y 2 meses en el año |
| E | MUY BAJA | VENTA > 12 | Repuestos con ultima venta mayor a 12 meses |
| N | NUEVOS | | Repuestos nuevos ingresados en el ultimos año |
| S/M | SIN MOVIMIENTO | | Repuestos sin movimiento de venta |

J. RECURSOS HUMANOS

CUMPLIMIENTO DE REGULACIONES LEGALES

INSERCIÓN LABORAL PERSONAL DISCAPACITADO

Para dar cumplimiento a lo legalmente establecido por inserción laboral de personal con discapacidad del 4% de la nómina, Asiauto en el año 2013 regularizó este contingente, contando al final del año con 13 personas en nómina de un total de 312.

Cabe indicar que todo el personal discapacitado ha sido incorporado bajo el criterio de reemplazo de posiciones existentes por lo que la nómina no se ha incrementado por este motivo.

REGULACIÓN Y CUMPLIMIENTO NORMATIVA LEGAL (INCORPORACION DE PERSONAL EXIGIDO POR LEY.

En el año 2013 se contrató a los profesionales del área de Seguridad Industrial y Trabajo Social, y se retomó la Gestión del Médico Ocupacional en temas relacionados con medicina laboral por lo que ASIAUTO ha podido cumplir al 100% con la norma legal.

GESTION SOCIAL

Durante el año 2013 se incorporó en Asiauto la Trabajadora Social por cumplimiento Legal, cuyas actividades han estado enfocadas en el bienestar de los trabajadores con atención personalizada. Se ha ejecutado varias actividades de carácter social todas estas con autogestión consiguiendo aporte de funcionarios y colaboradores, así como auspicios de entidades como Ministerio del Deporte, Ministerio de Salud, IESS evitando que la Empresa incurra en gastos de esta índole,

actividades que han permitido mejorar el clima laboral y la satisfacción de nuestros Colaboradores.

SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL (AREA MÉDICA)

Con el Servicio del Médico Ocupacional durante el año 2013 la empresa ha brindado 785 atenciones médicas dentro del dispensario y se ha evitado que el personal deba ausentarse de sus actividades por controles médicos, lo que significó para la Empresa un ahorro aprox. de US\$39.250 por ausentismo, que equivalen a 1570 horas-hombre x \$25 la hora de acuerdo a nuestro precio de facturación de la hora hombre Taller.

Nota: Con la incorporación del personal discapacitado y con la contratación y gestión de los profesionales de Seguridad , Salud Ocupacional y Trabajo Social, la Empresa ha evitado incurrir en multas y sanciones por parte de los entes de control IESS y MRL de acuerdo al Instructivo de Multas publicado en el Registro Oficial N° 921 de 27 de marzo de 2013, pudiendo ir desde US\$50 hasta US\$6.800 por cada inspección efectuada, y dependiendo de la gravedad de la falta, la suspensión de operación de la Sucursal.

CAPACITACIÓN

Durante el año 2013 se coordinaron distintas capacitaciones para los Colaboradores de Asiauto S.A., cuyo detalle se encuentra a continuación:

CAPACITACION INTERNA

Total de 1.208 horas con instructores internos.

CAPACITACION IMPORTADA POR LA MARCA

Total de 8.554 horas-hombre para el área de Posventa y de 366 horas-hombre para el área Comercial.

SELECCIÓN DE PERSONAL

A continuación un resumen de los diferentes procesos de selección de personal que se han realizado durante el año 2013:

| PERIODO | Nº PROCESOS REALIZADOS | AREA | | |
|------------------------|------------------------|----------------|-----------|-----------|
| | | ADMINISTRACIÓN | COMERCIAL | POSTVENTA |
| ENERO - DICIEMBRE 2013 | 133 | 40 | 35 | 58 |

K. RESULTADOS FINANCIEROS

BALANCE GENERAL

ACTIVOS

Los activos de la empresa tuvieron un incremento del 33% entre el ejercicio 2013 con respecto al 2012.

Dentro del activo corriente, las cuentas más importantes fueron:

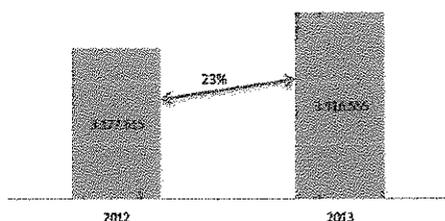
Caja, mediante la planificación de dos cierres de depósitos el último día del mes se ha logrado disminuir sustancialmente los valores que se quedan sin depositar al cierre de cada mes, y en diciembre de 2013 esta cuenta cerró con saldo 0.

Cuentas por cobrar a diciembre 2013 termina con un saldo de \$3.916.555, correspondiente a facturación del 2013, los valores que se tenían pendientes de cobro de años pasados, en su mayoría han sido recuperados y depurados, actualmente el 96,31% de cartera es corriente (por vencer) según se muestra a continuación:

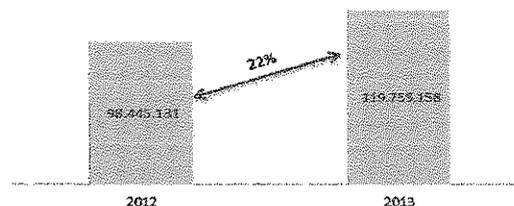
| Cartera Corriente | Cartera 2013 vencida | Total Cartera |
|---------------------------|----------------------|---------------|
| 3.890.956 | 149.114 | 4.040.070 |
| 96,31% | 3,69% | 100,00% |
| (-) Provisión Incobrables | | (123.515) |
| Total Balance | | 3.916.555 |

La cartera del 2013 es superior en un 23,25% al año anterior y mantiene consistencia con el incremento en ventas que fue del 22,36%.

COMPARATIVO CARTERA 2012 - 2013



COMPARATIVO VENTAS 2012 - 2013



La cuenta Inventarios refleja en el Balance un saldo de \$14.271.283,21 que se desglosa a continuación:

| Detalle | dic-13 |
|-----------------------------------|-------------------|
| INVENTARIOS | |
| Inventario de Vehículos | 10.773.030 |
| Inventario de Repuestos | 2.525.341 |
| Inventario de Accesorios | 614.530 |
| Ordenes de Trabajo en Proceso | 394.926 |
| PROVISIONES DE INVENTARIOS | |
| Provisión Repuestos bajo rotación | (36.543) |
| | 14.271.283 |

Durante el año 2013 se ha mejorado el control sobre las Ordenes de Trabajo (OT's) que quedan abiertas en el taller por trabajos en proceso al momento del cierre de los periodos contables y que mediante auditorías mensuales estas OT's son justificadas por los Jefes de Taller los primeros días del mes siguiente.

Se adjunta el detalle de las OT's que se refleja en el balance:

| tipo de cliente | 2013 |
|---|----------------|
| Alistamiento PDI | 7.805 |
| Vehículos en reparación colisión (Aseguradoras) | 138.898 |
| Vehículos en taller por campañas de la Marca. | 1.787 |
| Vehículos en reparación talleres. | 208.529 |
| Vehículos atendidos por Garantías de la Marca | 37.906 |
| Total general | 394.926 |

Los Gastos anticipados registran un saldo de \$1.411.379 los rubros más representativos se detallan a continuación:

| Cuenta | Subtotal | Totales | Detalle |
|-------------------------------------|----------|----------------|---|
| IVA Crédito Tributario | | 160.673 | Impuestos que se registran con la declaración en enero 2014 |
| Anticipo Proveedores | | 198.708 | |
| Lascano Monteros Juan | 32.565 | | Construcción Kia Lounge Condado, se liquida en marzo 2014 |
| Lascano Monteros Gustavo | 17.662 | | Construcción Kia Lounge Orellana, se liquida en enero 2014 |
| Rubio & Asociados | 15.962 | | Identidad Corporativa en Riobamba, instalación del totem en Latacunga |
| Cruz Galarza Mayra | 15.512 | | Identidad Corporativa en Portoviejo |
| Boada Mendoza Richard | 13.680 | | Construcción Kia Lounge Manta, se liquida en enero 2014 |
| Otros menores | 103.327 | | Danny Encarnacion kia Lounge Cumbayá, Carrusel mobiliario agencia Riobamba y Portoviejo |
| | | | |
| Cuentas por cobrar empleados | | 2.364 | Cobro de facturas de garantías y campañas no recibidas por la Marca |
| Gastos Anticipados | | 150.076 | |
| Seguros de la Compañía | 88.954 | | Póliza de Responsabilidad Civil |
| Arriendo Latacunga | 41.071 | | |
| Arriendo Riobamba | 16.000 | | |
| Actualización Sistema | | | |
| Contable | 4.050 | | |
| Otras cuentas por Cobrar | | 302.236 | |
| Cartera Incobrible Pasiva | 125.325 | | Cartera 2011 hacia atrás no recuperada por falta de documentos |
| Manta Repavimentación Calle | 44.621 | | Se descontará del pago de impuesto predial de Agencia Manta |
| Otras menores | 132.290 | | Garantías por arriendos, intereses mora financieras, otros menores |
| Proceso Judicial | | 597.322 | |
| Alexandra Freire | 508.449 | | Adulteración de cheques |
| Cheques cobrados | | | |
| Aseguradoras | 88.872 | | Cobro de cheques Aseguradoras por terceras personas |



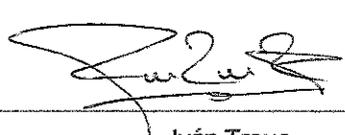
ASIAUTO S.A

BALANCE GENERAL COMPARATIVO ACUMULADO

(Expresado en dólares)

| ACTIVOS | Diciembre | Diciembre | VARIACION | |
|---|-------------------|-------------------|------------------|------------|
| | 2012 | 2013 | | |
| ACTIVOS CORRIENTES: | | | | |
| Caja - Bancos y Depósitos a Plazo | 3.685.006 | 4.103.210 | 418.204 | 11% |
| Documentos y Cuentas por Cobrar | 3.177.615 | 3.916.555 | 738.940 | 23% |
| Inventarios | 10.201.069 | 14.271.283 | 4.070.214 | 40% |
| Gtos. Anticip. y Otras Ctas. por Cobrar | 874.877 | 1.411.379 | 536.502 | 61% |
| Ctas. Por Cobrar Relacionadas | 38.464 | 85.271 | 46.807 | 122% |
| Total Activos Corrientes: | 17.977.029 | 23.787.697 | 5.810.668 | 32% |
| ACTIVOS NO CORRIENTES: | | | | |
| Activo Fijo | 3.913.495 | 6.159.888 | 2.246.394 | 57% |
| - Depreciaciones | -982.323 | -1.185.498 | -203.174 | 21% |
| Activo Fijo Neto | 2.931.171 | 4.974.391 | 2.043.219 | 70% |
| Otros Activos | 829.012 | 568.495 | -260.517 | -31% |
| Inversiones | 1.257.763 | 1.257.763 | 0 | 0% |
| Total Activos no Corrientes: | 5.017.946 | 6.800.648 | 1.782.703 | 36% |
| TOTAL ACTIVOS: | 22.994.975 | 30.588.346 | 7.593.370 | 33% |


 Luis Fernando Andrade
 Gerente General


 Iván Troya
 Contador General

PASIVOS

La empresa cuenta con los recursos suficientes que sostienen su operación, por tal razón no ha tenido que recurrir a créditos en instituciones financieras.

Las cuentas por pagar a compañías relacionadas se componen así:

| | | |
|-------------------------|------------|--------|
| AEKIA | 11.565.777 | |
| Repuestos en tránsito | (5.349) | |
| Total AEKIA | 11.560.428 | 99,24% |
| KMOTOR | 90.993 | |
| Pago registrado en 2014 | (2.851) | |
| Total KMOTOR | 88.142 | 0,76% |
| Total Relacionadas | 11.648.570 | |

PATRIMONIO

El capital social de la Compañía está integrado por los accionistas: Aekia S.A. con el 55,13% y Royal Blue Bristol con el 44,87% de participación

La Reserva Legal corresponde a la provisión del 10% de la utilidad neta del ejercicio, la cual es aprobada mediante acta de junta de accionistas.



ASIAUTO S.A

BALANCE GENERAL COMPARATIVO ACUMULADO
(Expresado en dólares)

| PASIVOS Y PATRIMONIO | Diciembre 2012 | Diciembre 2013 | VARIACION | |
|---|-------------------|-------------------|------------------|------------|
| PASIVOS CORRIENTES: | | | | |
| Préstamos Bancos y Financieras | 0 | 0 | 0 | 0% |
| Documentos y Cuentas por Pagar | 1.197.909 | 1.370.105 | 172.196 | 14% |
| Gtos. Acumul. y Otras Ctas. por Pagar | 1.643.537 | 2.089.832 | 446.294 | 27% |
| Ctas. Por Pagar Relacionadas | 7.357.585 | 11.648.570 | 4.290.985 | 58% |
| Total Pasivos Corrientes: | 10.199.031 | 15.108.506 | 4.909.476 | 48% |
| PASIVOS LARGO PLAZO | | | | |
| Provisión Jubilac.y Desahucio | 105.523 | 142.428 | 36.905 | 35% |
| Total Pasivos Largo Plazo | 105.523 | 142.428 | 36.905 | 35% |
| PATRIMONIO: | | | | |
| Capital Social | 9.380.000 | 9.380.000 | 0 | 0% |
| Reservas | 1.884.909 | 2.256.653 | 371.745 | 20% |
| Resultados acumulados por Adopción de NIIFs | -1.519 | 0 | 1.519 | 0% |
| Utilidades Retenidas | -2.290.414 | -946.232 | 1.344.182 | -59% |
| Utilidad/Pérdida del Ejercicio | 3.717.446 | 4.646.990 | 929.544 | 25% |
| Total Patrimonio: | 12.690.422 | 15.337.411 | 2.646.990 | 21% |
| TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO: | 22.994.975 | 30.588.346 | 7.593.370 | 33% |


Luis Fernando Andrade
Gerente General


Iván Troya
Contador General

PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Los ingresos por ventas durante el año 2013 fueron de \$ 119.755.158, representa un incremento del 21,65% respecto al 2012.

El margen bruto fue de 11,71% menor al 2012 (12,33%), esto debido al incremento de ventas CKD que en el 2012 represento el 55% mientras que en el 2013 subió al 64% del mix de productos.

En cambio el margen neto de 2013 fue de 3,88% superior al 3,78% del año anterior, esto debido a un mejor manejo del gasto de la empresa, lo que permitió que el porcentaje del gasto fijo y del gasto variable en relación a las ventas se reduzca en el 2013 de acuerdo al siguiente gráfico.

| | 2012 | | 2013 | |
|---------------------|--------------|--------|---------------|--------|
| Vehículos Unidades | 4186 | | 5090 | |
| VENTAS TOTALES | 98.445.131 | | 119.755.158 | |
| (-) Costo de Ventas | (86.311.544) | 87,67% | (105.731.115) | 88,29% |
| MARGEN BRUTO | 12.133.587 | 12,33% | 14.024.043 | 11,71% |
| MARGEN NETO | 3.719.982 | 3,78% | 4.646.990 | 3,88% |

Dentro del Gasto Fijo en el 2013, hay un incremento en nómina de \$307.900 (7,5%) con respecto al 2012 y los Gastos Variables se incrementaron en \$116.045 (5,48%), sin embargo este incremento es inferior al crecimiento de las ventas dentro del mismo periodo que fue de \$21.310.028 (21,75%).

En el Gasto Fijo hubo un incremento adicional por \$323.715 compuesto principalmente por trabajos en mejoras de instalaciones tales como en MDJ (reparación de techo y piso epóxico), Orellana (reparación de Techo y cerramiento de vidrio) entre otros gastos, de acuerdo al siguiente cuadro:

Composición del incremento del Gasto Fijo 2013.-

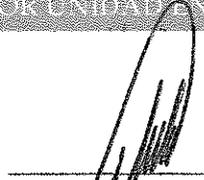
| Concepto | Valor |
|--|---------|
| Depreciación Concesionario Manta | 21.718 |
| Mantenimientos (MDJ reparación Techo, piso epóxico, Orellana reparación techo, cerramiento vidrio) | 205.826 |
| Uniformes por cumplimiento Código de Trabajo | 63.766 |
| Según Estudio Actuarial | 32.405 |
| Total | 323.715 |

Como conclusión del comportamiento de las cuentas del Estado de Pérdidas y Ganancias, al final del ejercicio 2.013 la utilidad neta de la empresa fue de \$4.646.990,94 es decir un 24,92% más que en el 2012.



ASIAUTO S.A
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
 (Expresado en dólares)

| | Diciembre 2012 | Diciembre 2013 | DIF. | % |
|---|--------------------|--------------------|-------------------|---------------|
| Unidades vendidas clientes acumuladas | 4.186 | 5.090 | 904 | 21,60% |
| VENTAS TOTALES | 98.445.131 | 119.755.158 | 21.310.028 | 21,65% |
| (-) Costo de Ventas | (86.311.544) | (105.731.115) | 19.419.571 | 22,50% |
| MARGEN BRUTO | 12.133.587 | 14.024.043 | 1.890.456 | 15,58% |
| Margen Bruto por Unidad | 2.899 | 2.755 | | |
| % | 12,33% | 11,71% | | |
| Gastos Administrativos & Ventas (Fijos) | (4.010.396) | (4.642.011) | 631.615 | 15,75% |
| Gasto Fijo por Unidad en dólares | (958) | (912) | | |
| % | -4,07% | -3,88% | | -0,20% |
| Gastos Administrativos & Ventas (Variables) | (2.115.950) | (2.231.995) | 116.045 | 5,48% |
| Gasto Variable por Unidad en dólares | (505) | (439) | | |
| % | -2,15% | -1,86% | | 0,29% |
| TOTAL ADMINISTRACION-VENTAS | (6.126.346) | (6.874.006) | 747.660 | 12,20% |
| UTILIDAD OPERACIONAL | 6.007.241 | 7.150.038 | 1.142.797 | 19,02% |
| % | 6,10% | 5,97% | | |
| Otros ingresos (Usados-Otros) | 517.358 | 592.342 | 74.984 | 14,49% |
| Otros egresos (Comisiones TC/ISD) | (809.546) | (690.527) | (119.018) | -14,70% |
| UTILIDAD A.I.P. | 5.715.054 | 7.051.853 | 1.336.799 | 23,39% |
| Utilidad/Perdida Promedio | 1.365 | 1.385 | 1.479 | |
| % | 5,81% | 5,89% | 6,27% | |
| Participación Trabajadores | (857.258) | (1.057.778) | 200.520 | 23,39% |
| Impuesto a la Renta | (1.140.349) | (1.347.085) | 206.736 | 18,13% |
| UTILIDAD / PERDIDA NETA | 3.717.446 | 4.646.990 | 929.543 | 25,00% |
| % | 3,78% | 3,88% | | |
| UTILIDAD POR UNIDAD EN \$ | 888 | 913 | 25 | 2,80% |


 Luis Fernando Andrade
 Gerente General


 Iván Troya
 Contador General

L. RESUMEN

El año 2013 a pesar que se han mantenido las restricciones y la política de aplicación de cuotas para la importación de unidades CBU's y CKD's Asiauto ha sabido capitalizar el esfuerzo que ha realizado el distribuidor de la marca KIA en Ecuador, afianzando su crecimiento de venta de unidades en un 22%, logrando una mayor rentabilidad y fortalecimiento financiero para la empresa, lo que a su vez le permitió afrontar la construcción de la nueva agencia en la ciudad de Manta, la construcción de la nueva agencia en el Valle de Los Chillos, así como la remodelación de la agencia San Bartolo en la ciudad de Quito.

Es importante agradecer y reconocer el apoyo que se ha recibido por parte de los accionistas de la empresa y de manera particular nuestro agradecimiento al Sr. Juan Eljuri Antón, nuestro Presidente Ejecutivo, por su permanente respaldo y confianza que nos ha permitido alcanzar los resultados obtenidos.

Y a su vez agradezco a todo el equipo humano de la compañía por su enorme esfuerzo, compromiso y colaboración, sin el cual todos estos resultados no se hubieran concretado.

A consideración de los señores Accionistas, el presente informe.

Atentamente,



Ing. Luis Fernando Andrade Russo
Gerente General