

Kia Motors Ecuador



The Power to Surprise

**Facturas Comerciales Negociables**  
**AAA -**



The Power to Surprise

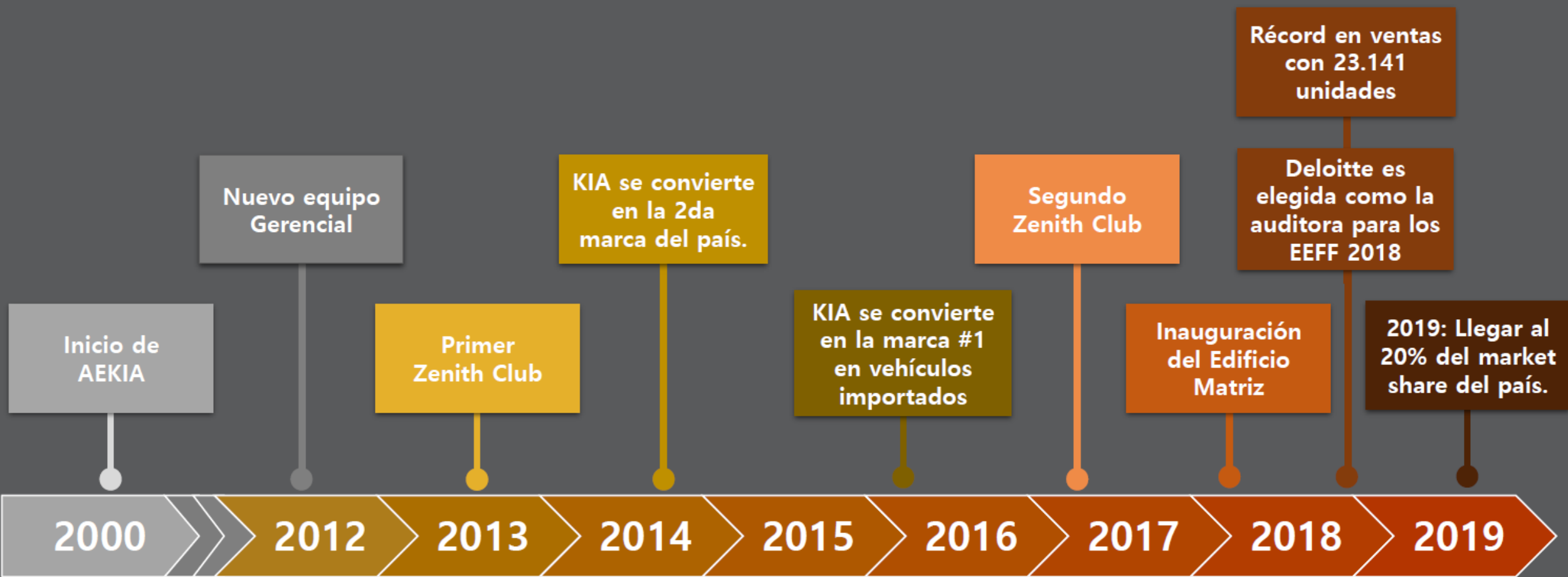


10

# INFORMACIÓN GENERAL



## Línea de Tiempo de AEKIA



El Grupo Eljuri también cuenta con la distribución de KIA en: ★ Colombia ★ Venezuela

# Revista Vistazo 500 Mayores Empresas

ESPECIAL

## 500 MAYORES EMPRESAS



Posición 2017	Posición 2016	NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	Ciudad	Actividad	Ingresos 2017	Ingresos 2016	Variación %	Ganancias 2017	Ganancias 2016	Variación %	Rentabilidad promedio	Ingresos a 15 días 2017 (mía)	Ingresos a 15 días 2016 (mía)	Variación %	Empleados 2017	Empleados 2016	Variación %
1	1	EP Petroecuador	Quito	Petrolera	9.514,16	8.212,96	16	1.558,24	1.490,49	5	16	0	0	**	4.445	4.429	0
2	2	Corporación Favorita (Megamaxi)	Sangolquí	Supermercados	1.948,91	1.887,15	3	148,38	135,03	10	8	39,62	34,61	14	8.793	8.128	8
3	3	Conecel (Claro)	Guayaquil	Serv. de Telefonía Móvil	1.305,44	1.430,66	-9	134,38	181,86	-26	10	62,63	67,80	-8	2.983	3.039	-2
4	4	CNEL EP	Quito	Energía Eléctrica	1.260,53	1.247,40	1	53,25	25,63	108	4	0	0	0	6.975	7.012	-1
5	5	Corporación El Rosado (Mi Comisariato)	Guayaquil	Supermercados	1.063,74	977,34	9	23,83	2,36	910	2	8,96	9,29	-4	7.262	6.823	6
6	7	Pronaca	Quito	Alimentos	927,70	913,50	2	42,10	30,70	37	5	14,80	9,70	53	7.295	7.470	-2
7	6	CNT EP	Quito	Telecomunicaciones	912,00	944,95	-3	150,00	208,85	-28	16	0	0	0	8.491	6.234	36
8	14	General Motors del Ecuador	Quito	Com. Automotriz	901,75	587,52	53	45,15	23,07	96	5	12,91	6,31	105	144	152	-5
9	8	CELEC EP	Quito	Energía Eléctrica	862,42	853,70	1	NH	2,15	**	**	0	0	0	162	131	24
10	9	Dínadec	Guayaquil	Com. Bebidas	837,20	767,01	9	20,72	7,41	180	2	6,72	7,18	-6	335	339	-1
11	10	Difare (Pharmacy's y Cruz Azul)	Guayaquil	Com. Farmacéutico	688,85	652,36	6	16,12	11,55	40	2	4,74	4,54	4	3.507	3.438	2
12	12	Tiendas Industriales Asociadas TIA	Guayaquil	Supermercados	660,00	610,34	8	39,71	34,77	14	6	12,55	11,30	11	7.649	7.428	3
13	11	Otecel (Telefónica)	Quito	Telecomunicaciones	617,98	629,25	-2	18,29	34,71	-47	3	14,96	16,73	-11	1.244	1.302	-4
14	16	Primax Comercial del Ecuador	Quito	Com. Combustibles	543,29	493,14	10	9,18	6,86	34	2	3,01	2,19	37	130	127	2
15	19	Cervecería Nacional	Guayaquil	Bebidas	513,36	465,11	10	159,35	115,62	38	31	51,13	37,83	35	1.786	1.831	-2
16	21	Schlumberger del Ecuador	Quito	Serv. Petroleros	506,78	443,00	14	97,83	91,60	7	19	28,00	19,30	45	1.274	1.123	13
17	17	Nestlé Ecuador	Quito	Alimentos	486,02	480,37	1	27,70	14,42	92	6	10,87	13,13	-17	1.423	1.434	-1
18	20	La Fabril	Montecristi	Aceites vegetales	485,56	460,43	5	10,23	9,89	3	2	3,37	3,22	5	2.523	2.522	0
19	22	Industrial Pesquera Santa Priscila	Guayaquil	Acuicultura	480,20	431,37	11	22,07	26,55	-17	5	3,73	5,33	-30	5.759	3.282	75
20	26	Ómnibus BB Transportes	Quito	Automotriz	474,21	388,99	22	13,36	17,22	-22	3	4,76	5,70	-16	664	576	15
21	58	Aekia	Quito	Com. Automotriz	446,28	196,30	127	20,45	11,71	75	5	5,88	3,81	54	62	55	13
22	23	Holcim Ecuador	Guayaquil	Cemento	445,76	415,72	7	114,11	159,17	-28	26	22,76	22,93	-1	937	931	1
23	13	EP Flopec	Quito	Transp. Petróleo	435,50	605,20	-28	NH	39,11	**	**	0	0	0	504	550	-8
24	24	Petróleos y Servicios	Quito	Com. Combustibles	431,06	395,26	9	1,06	0,97	9	0	0,22	0,20	10	58	60	-3



Marca



**TOP**  
*car*  
MAPFRE

# Premios elegidos por Clientes

## 5 premios en 21 categorías



Mejor Vehículo  
subcompacto  
KIA Rio



Mejor Vehículo  
Mediano  
KIA Optima



Mejor SUV  
Segmento C  
KIA Sportage

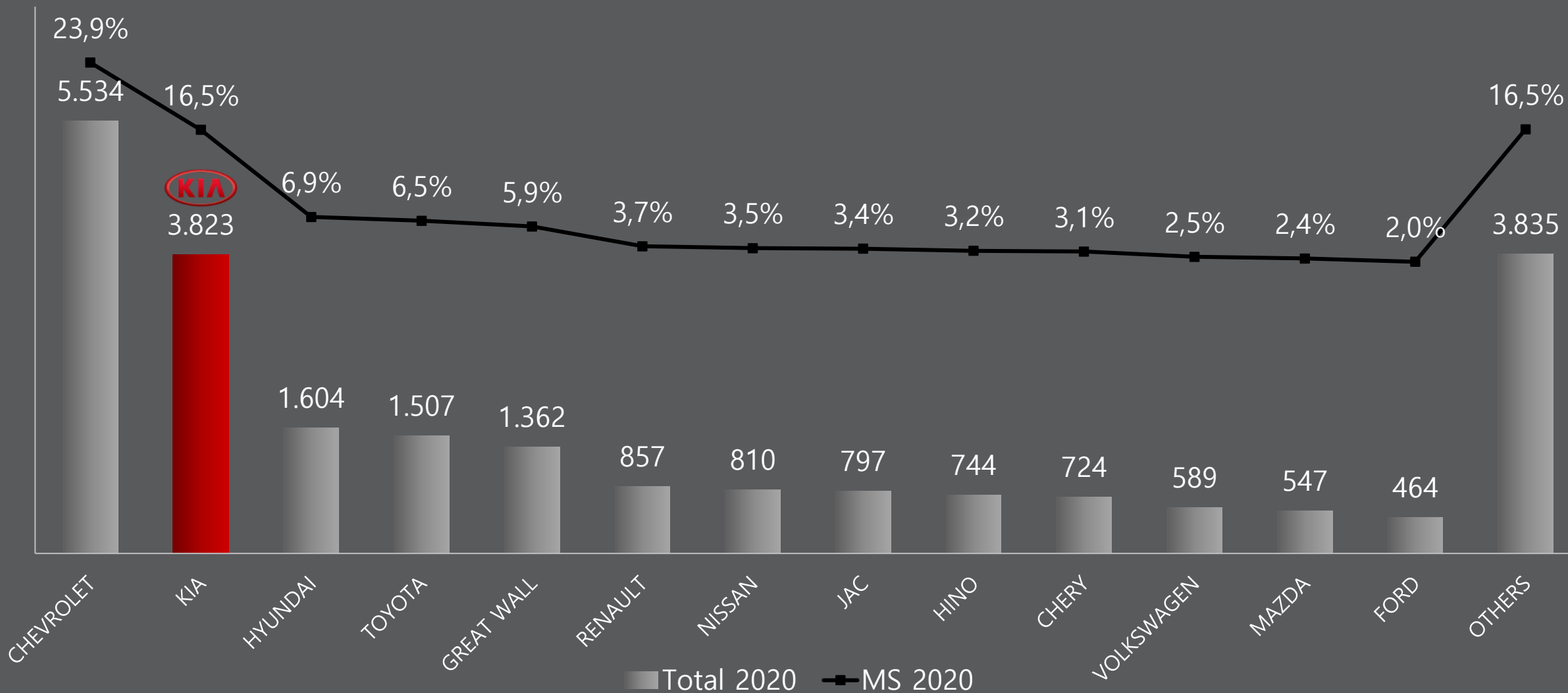


Mejor SUV  
KIA Sorento



Mejor Automóvil  
Hecho en México  
KIA Cerato R

### Participación por Marca a Marzo 2020



## Nuevos Concesionarios



**Matriz Kia Motor Ecuador**



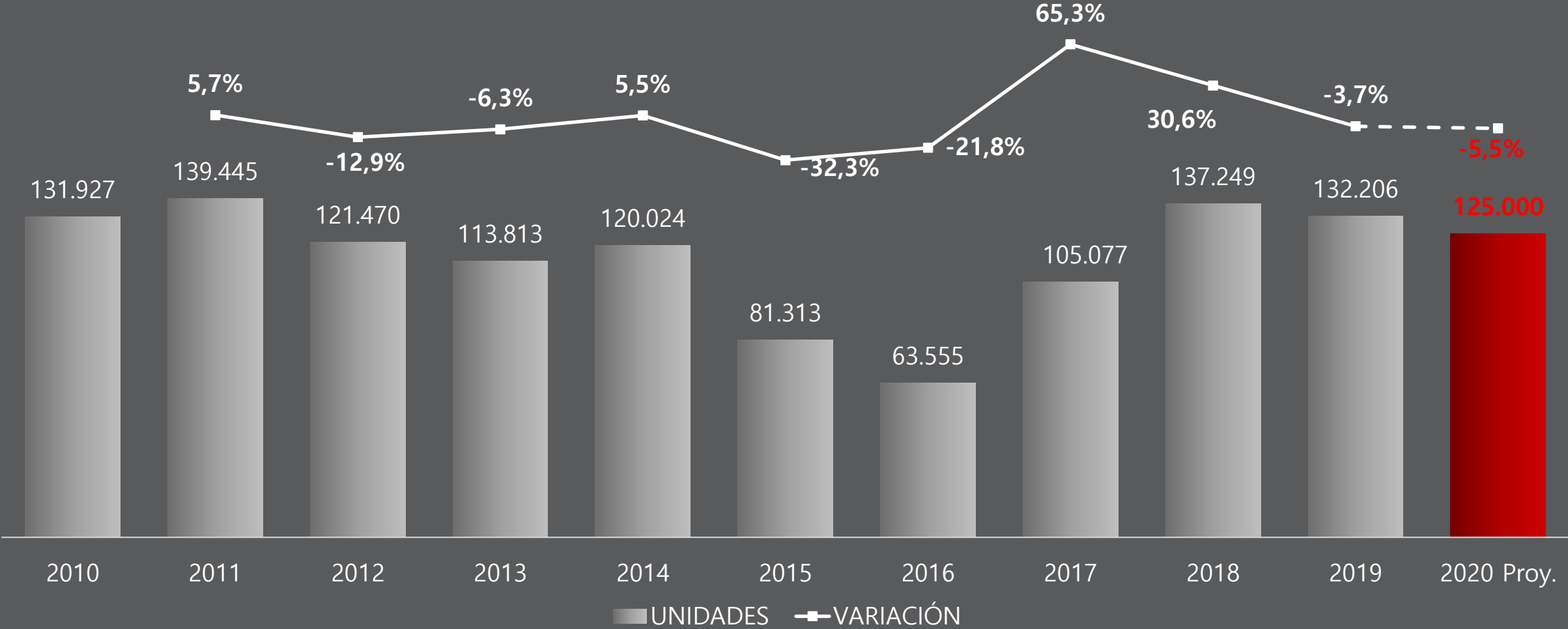
**Kmotor Samanes-Guayaquil**







## Evolución de Ventas Anuales Industria Automotriz





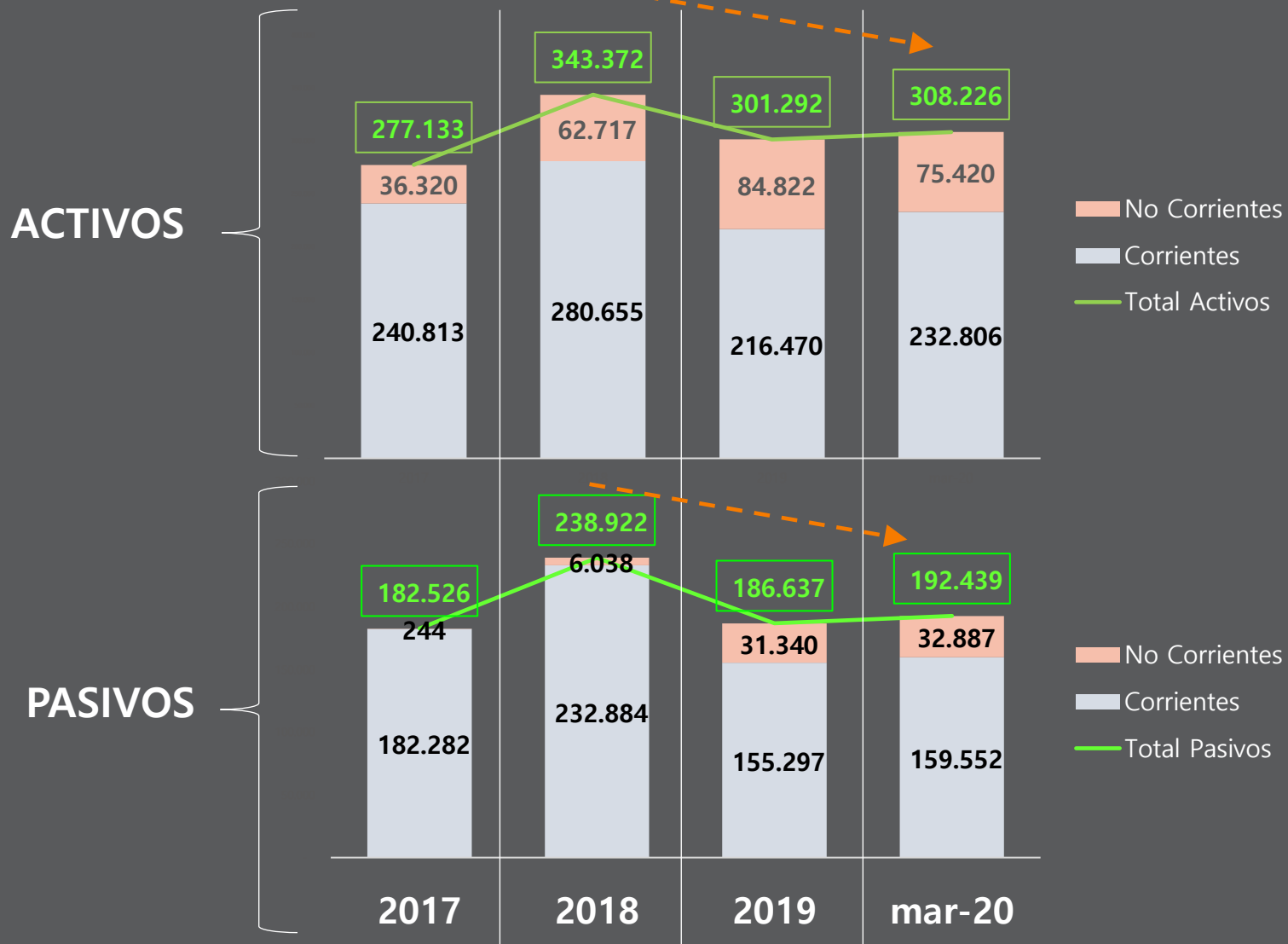
02

# INFORMACIÓN FINANCIERA

I Trim. 2020



## Estructura Financiera



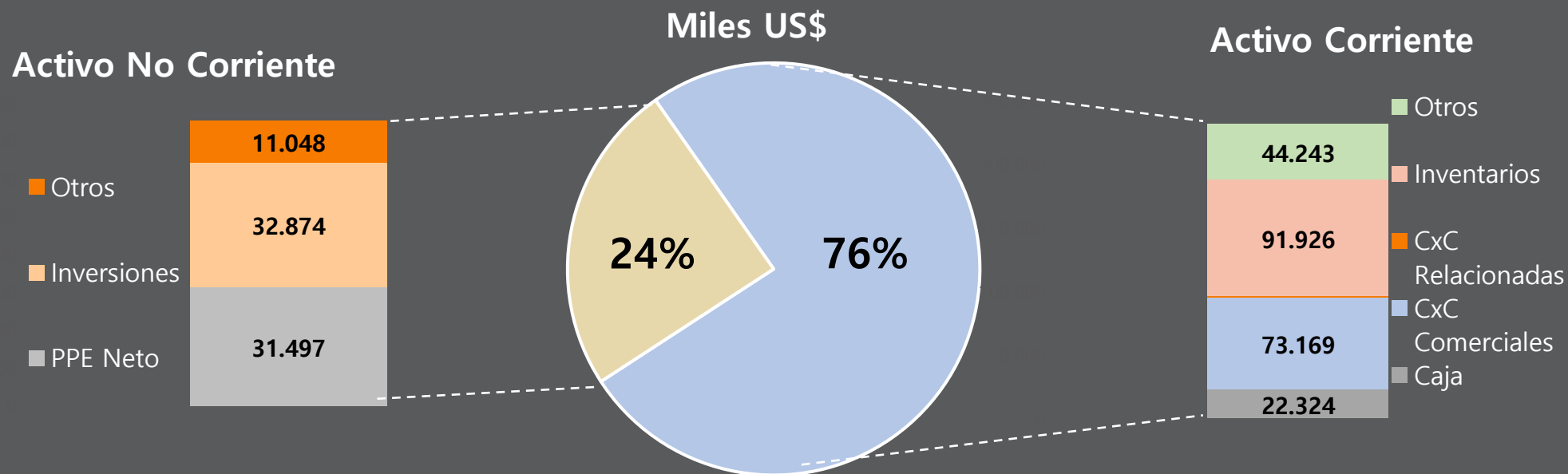
- La compañía mantiene una estructura financiera acorde a la realidad del negocio.
- La reducción del activo corriente (principalmente inventarios) responde a la estrategia del control de sobre stock de vehículos.
- Consecuentemente, el capital empleado (pasivo con proveedores) mantiene el mismo comportamiento.

	2018	2019	mar-20
<b>% Var. Activos</b>	24%	-12%	2%
<b>% Var. Pasivos</b>	31%	-22%	3%

## Composición del Activo

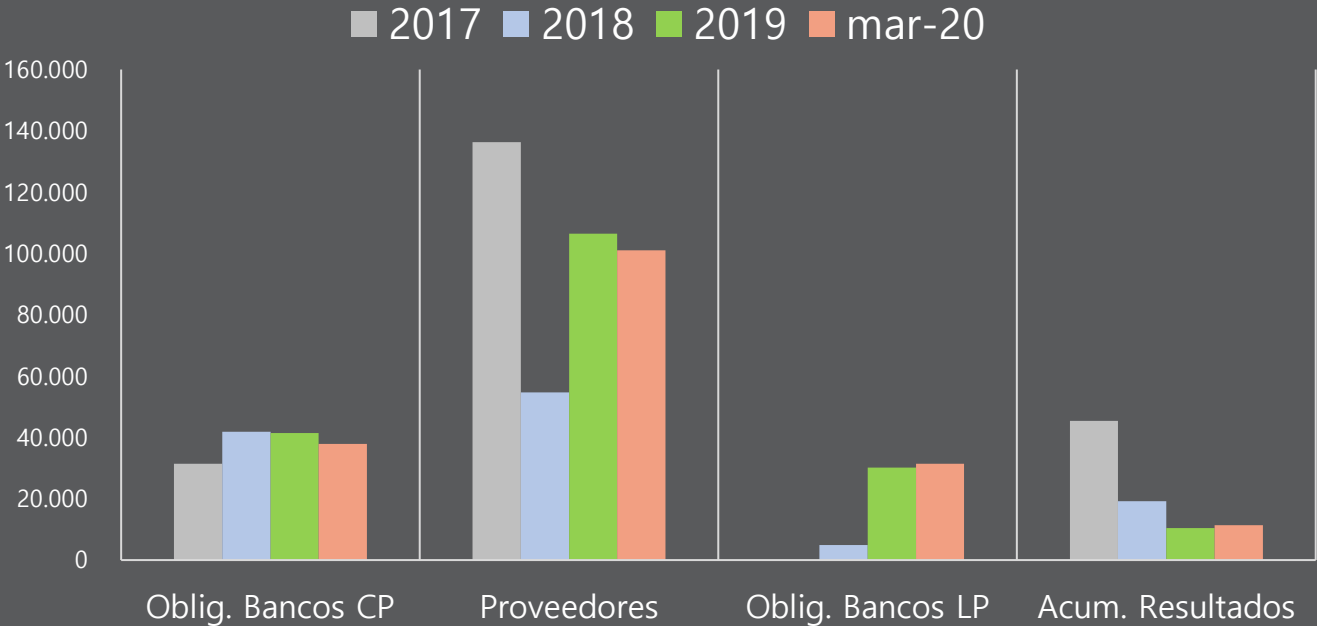
	2017	2018	2019	mar-20
Act. Corrientes	240.813	280.655	216.470	232.806
Act. No Corrientes	36.320	62.717	84.822	75.420
<b>Total Activos</b>	<b>277.133</b>	<b>343.372</b>	<b>301.292</b>	<b>308.226</b>
% Var. Activos		↑ 24%	↓ -12%	↑ 2%

### Estructura del Activo Mar - 20

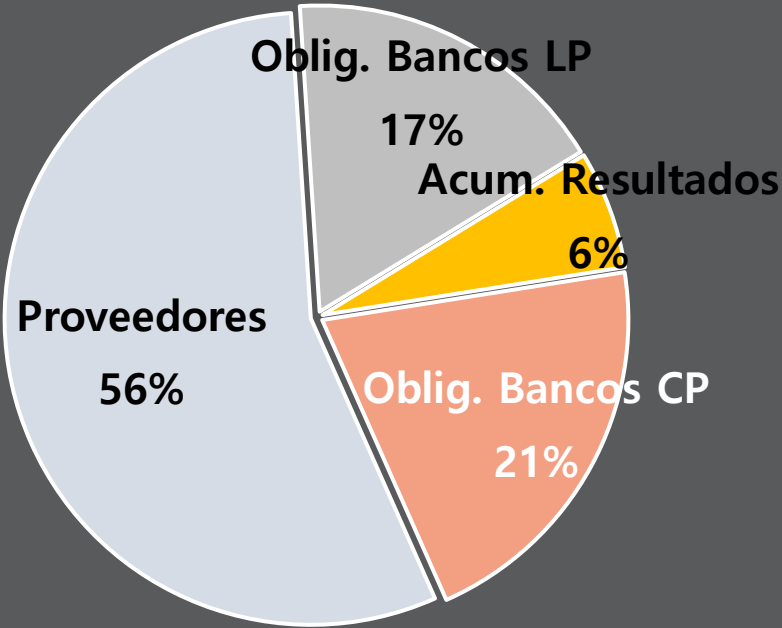


# Estructura de Financiamiento

## Fuentes de Financiamiento miles US\$



## Composición Mar - 2020





03

# ESTRATEGIAS POST COVID



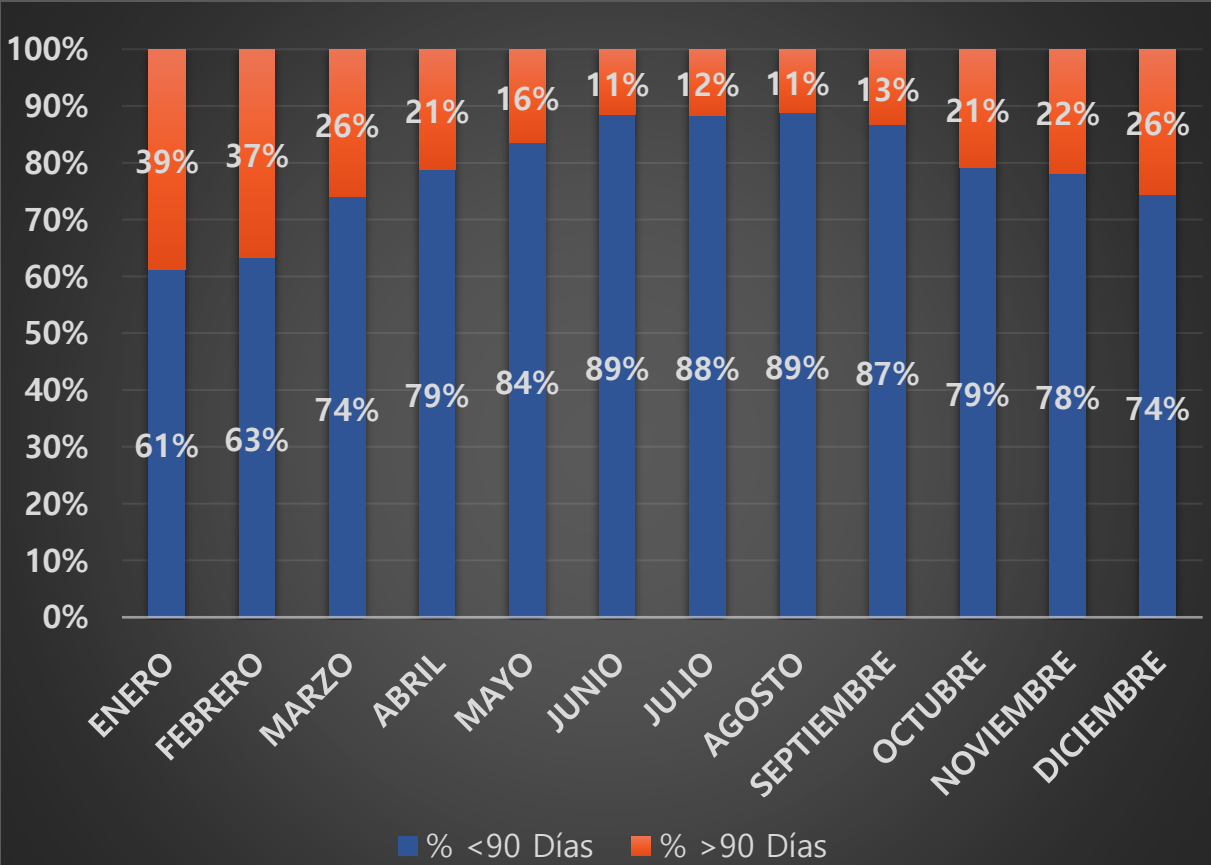
## Estrategias Operativas

- Se creó un “comité de operaciones de emergencia” (que se reúne diariamente) formado por los Gerentes Generales y Directores de AEKIA y sus subsidiarias para analizar conjuntamente las medidas a tomar y las decisiones más relevantes.
- Se desarrollaron planes de salud y seguridad ocupacional siguiendo las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud (OMS) y las autoridades locales.
- Con respecto a los clientes, el enfoque ha estado dirigido en generar confianza y solidaridad, resaltando el valor que la compañía puede entregarles en estos momentos difíciles.
- En cuanto a los mantenimientos, no se ha detenido la atención a los patrulleros de la policía, mediante la estructuración e implementación de un protocolo especial de atención. El COE tomó los protocolos de bioseguridad implementados por AEKIA en su red, como norma para ejecutar en todos los concesionarios de autos del Ecuador.
- La compañía recibió el apoyo de la marca KIA, permitiendo la cancelación de pedidos de marzo y abril, para evitar un potencial sobre stock durante los siguientes meses causado por la paralización de las ventas.

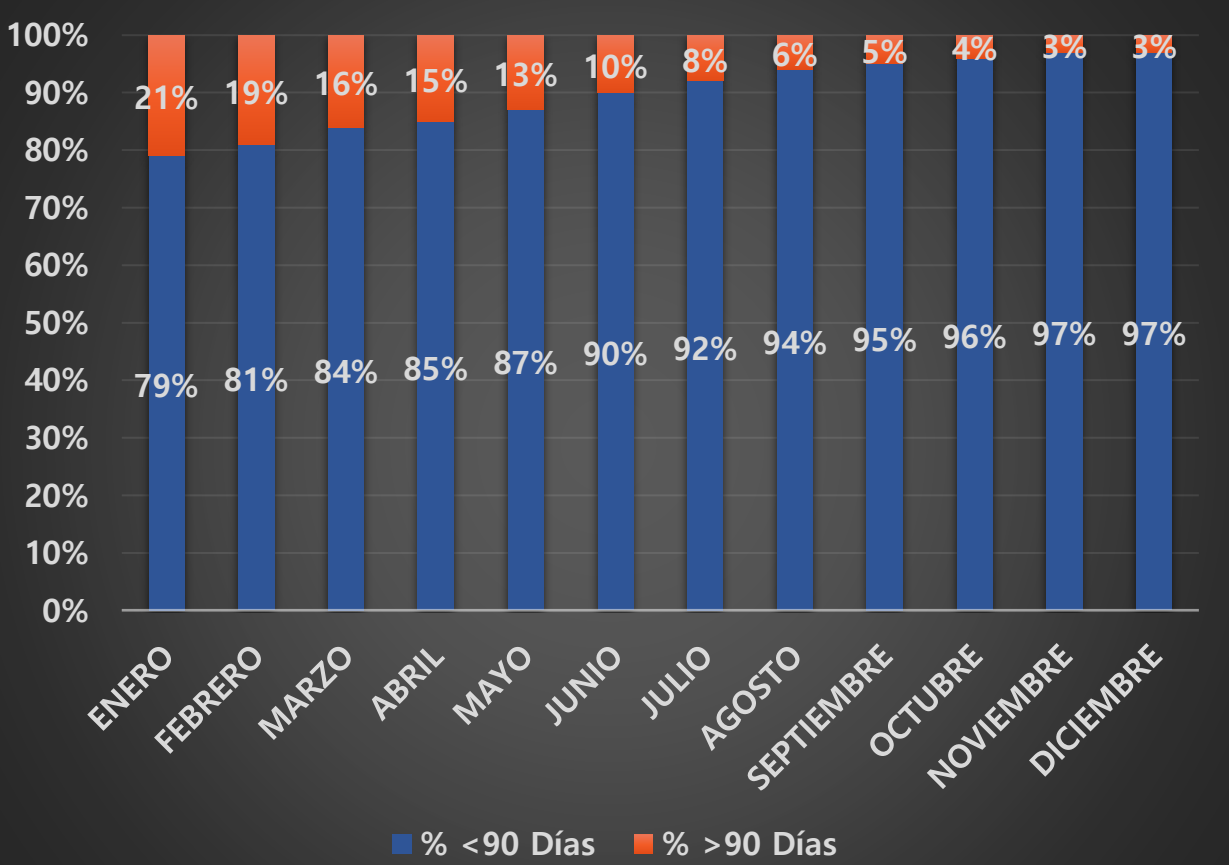


# Manejo del Inventario Antiguo: Año 2019-2020

2019



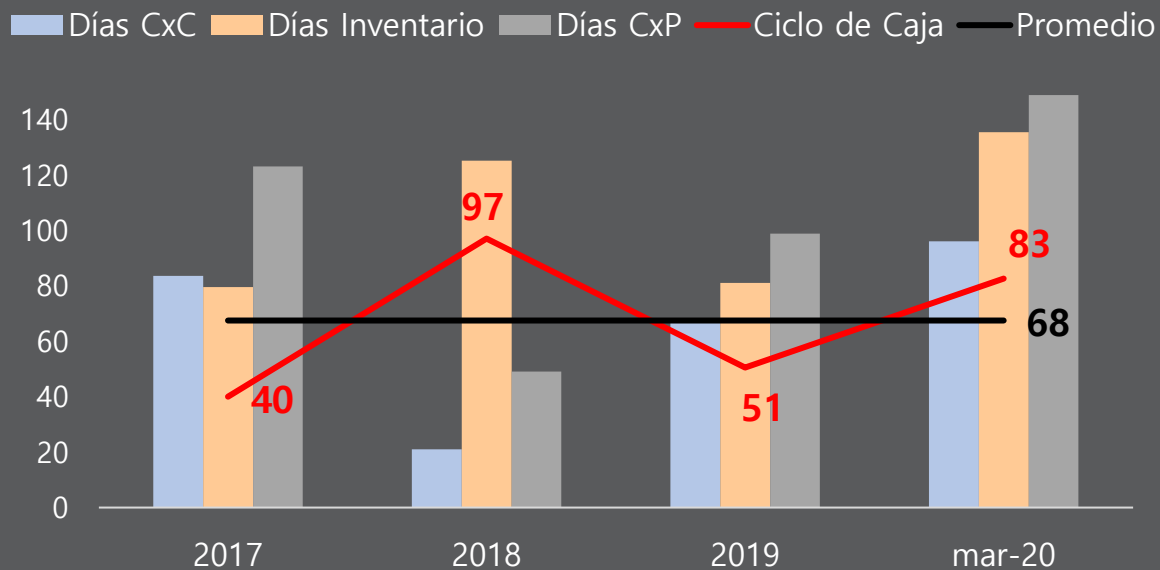
2020



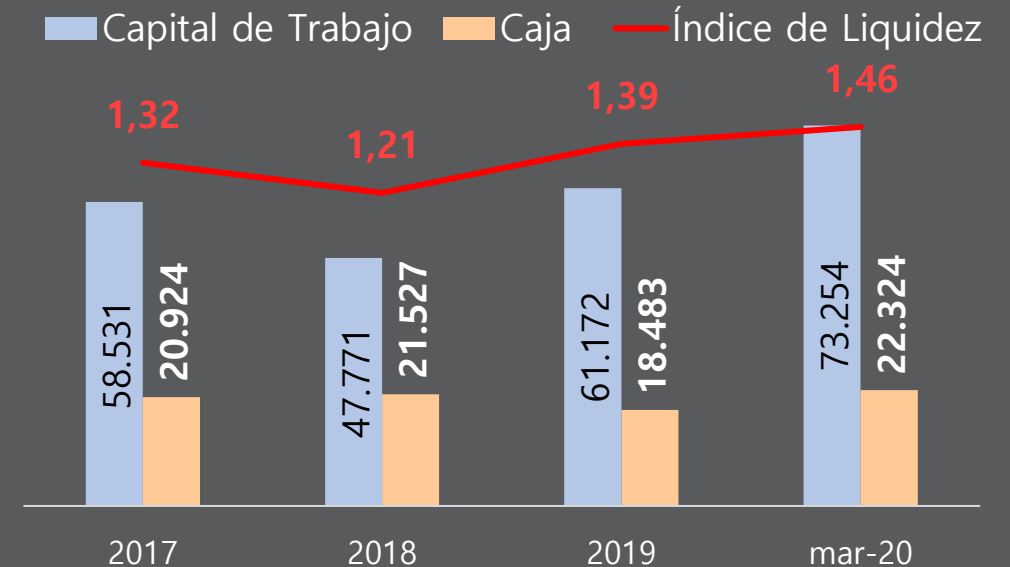
## Estrategias Financieras

- AEKIA ha logrado cancelar los pedidos de importación de autos con Casa Matriz durante los meses de Marzo y Abril, lo cual evitó el sobre stock, reducir el capital en inventarios y evitar compromisos de pago en los próximos meses.
- Existe un acuerdo logrado con Casa Matriz para pagar por auto "vendido", no pagarán por auto comprado (importado) lo cual es muy positivo en términos del flujo de caja.
- Esto le ha permitido precautelar el manejo de liquidez interna.

### Ciclo de conversión de Caja



### Posición de Liquidez



## Estrategias comerciales

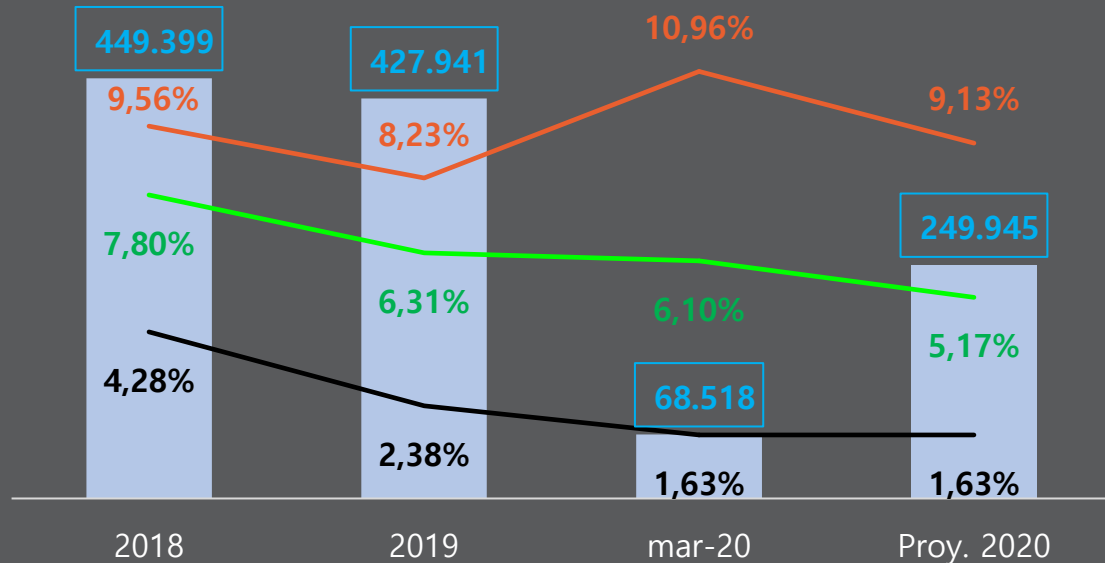
- La estrategia digital que ha implementado AEKIA antes de la pandemia le ha permitido posicionarse por primera vez en la historia automotriz como la marca con mayor número de autos vendidos en Abril y Mayo en Ecuador (superando a General Motors).
- Esta estrategia digital será de excelente ayuda a futuro, porque las personas podrán comprar sus autos desde casa. Existen conductores con todas las normas sanitarias que llevan autos para hacer test en las casas de los clientes.
- El margen bruto en el primer trimestre del 2020 (algo fundamental para esta industria) mejora en 2.7% (debido principalmente al cambio de fuente de abastecimiento (Europa) aprovechando el tratado de libre comercio y los aranceles reducidos).
- Con base en lo anterior se introducen nuevos modelos (KIA Sportage Europa y varios más) lo cual en esta industria es una ventaja competitiva vs. otras marcas (la mente del consumidor experimentado piensa en el precio de reventa).

## Ventas y Resultados

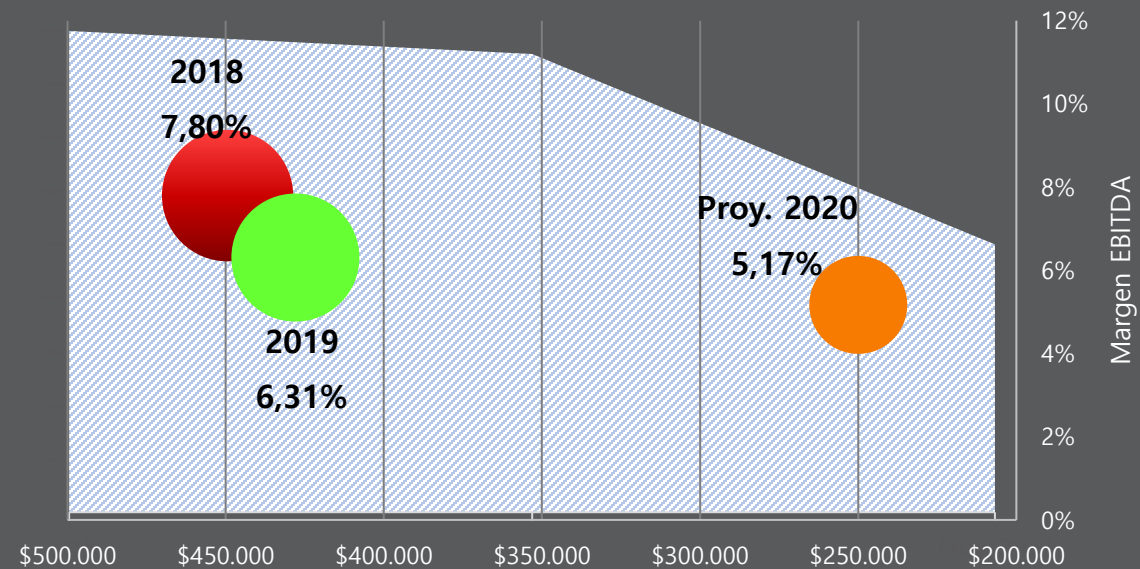
- Al igual que toda la industria, las ventas del I Trim se ajustaron al 40% del presupuesto planteado a inicios de año.
- Acorde a la realidad del sector, la estimación interna en ventas para el presente ejercicio es una reducción de 42%.
- A pesar de ello se prevé una fluctuación en márgenes es poco volátil.

### Evolución de Resultados

■ Ventas (miles US\$) ■ Margen Bruto ■ Margen EBITDA ■ Margen Neto

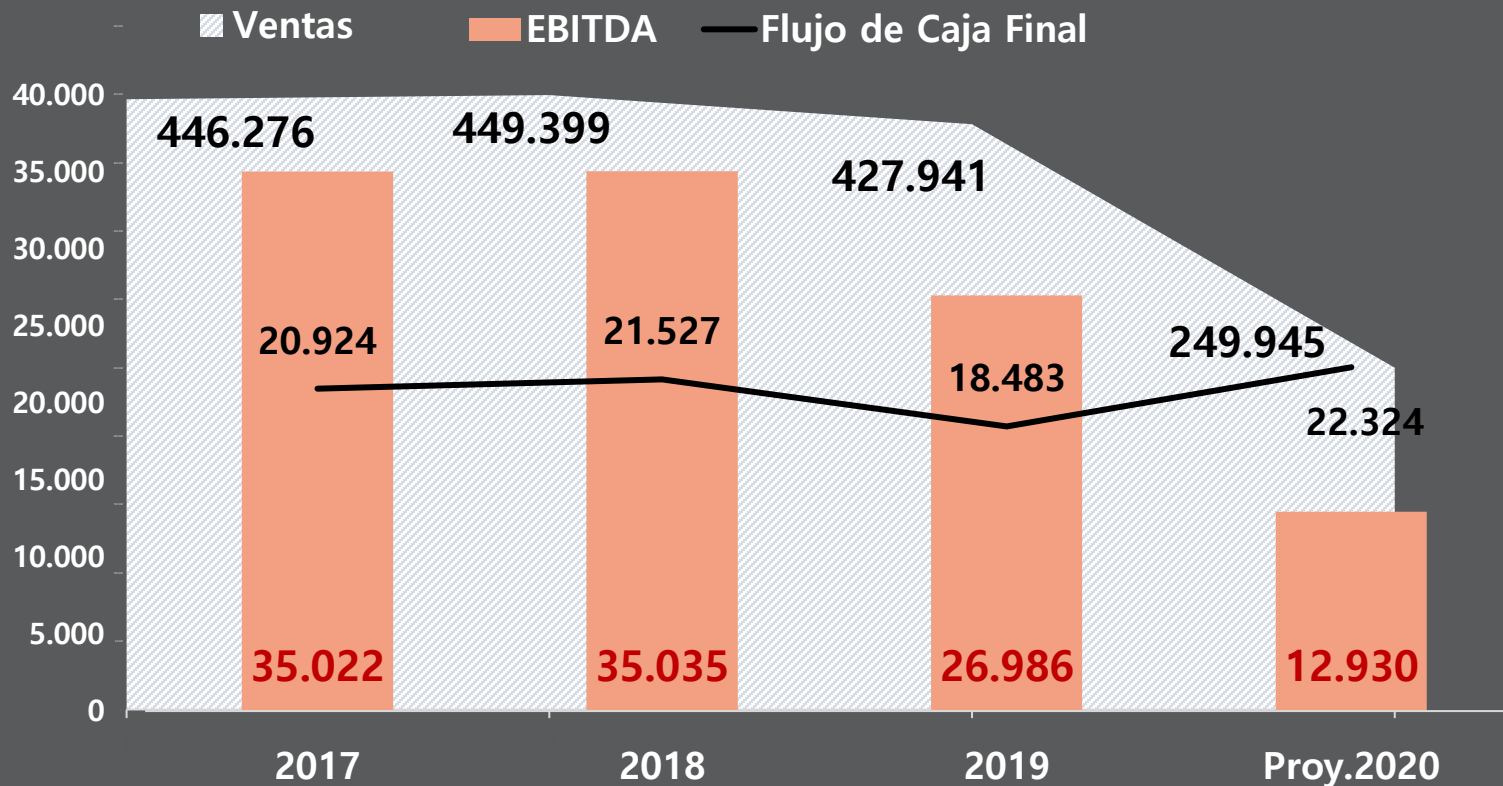


### Ventas vs Resultados



## Generación de Recursos y Flujo de Caja

### Generación de Recursos



- Una de las prioridades de la Administración es cuidar la liquidez.
- A pesar de la estimación en ventas, se prioriza mantener saldos de caja cercanos al promedio histórico (US\$ 20 millones).

- AEKIA como parte de política de manejo transparente de información ha realizado una actualización de su calificación de riesgo sobre la solidez financiera de la empresa (FCN) lo cual debe brindar tranquilidad al inversionista sobre las decisiones correctas y el manejo profesional que AEKIA está tomando en estos momentos.

**Class International Rating**  
**CALIFICADORA DE RIESGOS S.A.**

**CERTIFICADO**

**FORTALEZA FINANCIERA - AEKIA S.A.**

El Comité de Calificación No. O-012-2020 celebrado en Quito, el día 12 de junio de 2020, por unanimidad decidió otorgar la calificación de:

**“AAA-”**

---

\*Corresponde a los valores cuyos emisores y garantes tienen excelente capacidad de pago del capital e intereses, en los términos y plazos pactados, la cual se estima no se vería afectada ante posibles cambios en el emisor y su garante, en el sector al que pertenecen y en la economía en general\*

La categoría de calificación descrita puede incluir signos de más (+) o menos (-). El signo de más (+) indicará que la calificación podría subir hacia su inmediata superior, mientras que el signo menos (-) advertirá descenso a la categoría inmediata inferior.

**ESTRUCTURA DE LA EMISIÓN:**

<b>Emisor:</b>	AEKIA S.A.
<b>Instrumento Calificado:</b>	FORTALEZA FINANCIERA AEKIA S.A.

Quito, 12 de junio de 2020



**Econ. Luis R. Jaramillo Jiménez MBA**  
Gerente General

CLASS INTERNATIONAL RATING CALIFICADORA DE RIESGOS S.A. desarrolló el estudio técnico de calificación con el debido y necesario rigor para su elaboración. La información se ha originado en fuentes que se estiman confiables, especialmente el propio emisor, originador, los informes de auditoría externa y otros. CLASS INTERNATIONAL RATING CALIFICADORA DE RIESGOS S.A. no ha realizado tareas de auditoría sobre dicha información; los informes y calificación constituyen opinión y no recomendación para comprar, vender o mantener un valor; ni una garantía de pago del mismo; ni estabilidad de su precio, sino una evaluación sobre el riesgo crediticio involucrado en éste.  
La presente Calificación de Riesgo tiene una vigencia de seis meses o menos, en caso que la calificadora decida revisarla en menor plazo.

## Consideraciones importantes

- **CAPITAL SOCIAL:** AEKIA ha incrementado su capital social. A la fecha el trámite se encuentra en proceso de inscripción en el Registro de la Propiedad, siendo éste un gran compromiso de los accionistas para reforzar la fortaleza financiera de la empresa.
- **CAPITAL DE TRABAJO DE SUS CONCESIONARIOS:** Desde hace varios años la política de AEKIA ha sido evitar el sobre stock de sus concesionarios, por lo que se manejan niveles de inventarios mínimos en éstos.
- A pesar del Covid, la estrategia se mantiene. No se genera un sobre stock evitando así una presión en el capital de trabajo de sus concesionarios.
- **FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES:** Las FCN de AEKIA son emitidas entre AEKIA y sus dos concesionarios más grandes y solamente se factura cuando las unidades son enviadas a éstos, con base en un plan de ventas.
- AEKIA no se ha acogido a diferimiento de pago de sus facturas comerciales y ha contado con gran apoyo de parte de sus inversionistas que siguen confiando en la gestión profesional y estratégica por parte de su administración.