

**INTRANS ECUADOR S.A.**  
**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL AÑO 2011**

Estimados Srs Accionistas.

A continuación presento a Uds. un resumen del estado de la Compañía y de las actividades llevadas a cabo por el Staff Gerencial durante el año 2011 y lo transcurrido del 2012 así como algunos detalles de acciones que proponemos para mejorar los resultados del negocio en el futuro inmediato.

**1.- Antecedentes.**

Intrans Ecuador, ha ido progresivamente migrando de una operación de Importador (en el 2009) hasta una operación líder en el segmento de ventas al detal posición ya alcanzada en el 2010, y cementada durante el año anterior con una participación del 28% del total de la marca VW.

Sin embargo el lastre de la migración del tipo de operación, que implicaba arrastrar inventarios de baja rotación (vehículos Alemanes y otros de años anteriores, de muy baja demanda) vino a afectar los resultados del 2010 y del 2011.

A finales del año 2011 la situación de falta de producto, generó efectos importantes en la Empresa, por un lado se logro la evacuación del producto rezagado, eliminando la carga financiera, pero al mismo tiempo, la falta de producto Amarok y Gol también produjo una caída de ventas importante a nivel detal.

Para el mes de Octubre 2011, se había llegado a acumular una importante perdida neta, pero las ventas finales del año luego de conseguirse importaciones a través de Quito Motors y también con cupo propio, permitieron reflejar una utilidad neta antes de impuesto en el resultado total del año.

El presente año, igualmente hemos iniciado el año con un déficit de producto para la venta (Amarok), pero a medida que ha transcurrido el primer trimestre ya hemos alcanzado el punto de equilibrio y nos proyectamos a obtener una importante utilidad hasta fines de año.

Al ser una operación de venta al detal muy nueva, de apenas 4 años, ha sido difícil lograr una estabilidad en la fuerza de ventas, así durante el año anterior hubieron notables fluctuaciones en ventas producidas por deserción de vendedores y / o jefes de agencia. Esta situación se ha venido a estabilizar durante el 2012, aprendiendo de los resultados del pasado, hemos solidificado las estructuras de administración de ventas en la sierra, con resultados muy positivos apenas en el primer mes de implementación (Abril 2012).

Vemos con mucho positivismo, el cupo adicional de importación que beneficiara en general a la marca pero también en forma directa a Intrans quien dispone de un cupo adicional generado por sus importaciones de años anteriores.



Considerando todos estos factores nos proyectamos con una utilidad hasta fin del período de \$1479.000 correspondientes a la venta de 1485 unidades.

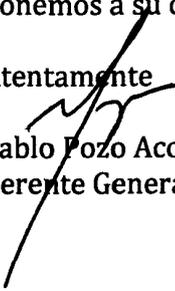
Como un proyecto complementario efectivizado en los últimos días, se integra nuevamente una operación de importación a la Compañía, incursionaremos en el negocio al por mayor y menor de la marca de camiones y buses MAN / Volkswagen. Estas marcas son líderes en algunos segmentos y se unen en una fase de producción a contribuir positivamente a los resultados del año. Debido al momento del año en que se integra la producción de esta línea observaremos una utilidad adicional correspondiente de \$528.000 por ventas al por mayor, que se sumarían a la cifra arriba mencionada, el resultado de utilidad neta antes de impuestos sería entonces de \$2.007.000.

En referencia a las mejoras en la eficiencia de la operación, se ha racionalizado tanto la estructura de personal como la de sucursales operativas, buscaremos optimizar al máximo el personal operativo y disminuir los gastos corrientes. A fines del 2011 reasignamos la operación en Guayaquil a una segunda marca (Mahindra) y resolvimos cerrar el showroom que manteníamos en el Mall San Marino que ya no generaba ventas. Para el presente año tenemos como objetivo reducir una sucursal en Quito (Matriz) y consolidar toda la operación en nuestra sucursal mayor de la Av. 10 de agosto, compartiéndola con el importador.

Con el fin de incursionar en el negocio al detal para la línea de Camiones y Buses buscaremos locales que puedan ser también utilizados para la línea de LCVs. Proyectos para desarrollar en los próximos meses estarían contemplándose ubicaciones en Quito Sur, Santo Domingo y Guayaquil.

Ponemos a su consideración este informe

Atentamente

  
Pablo Pozo Acosta  
Gerente General

