

INFORME DE LA ADMINISTRACION A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA COMERCIALIZADORA IOKARS S. A. PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2.011

Guayaquil, 27 de febrero del año 2012

**Señores Accionistas
Comercializadora IOKARS S. A.
Ciudad.-**

De mis consideraciones:

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías en mí calidad de Gerente General pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por la Administración de la compañía Comercializadora Iokars S. A. durante el ejercicio económico del año 2.011

1.- COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLÍTICO ECONOMICO

La situación económica que vive el país, bajo el presente régimen y las condiciones implantadas para el sector automotriz que se resumen a continuación en los estados financieros deben ser leídos bajo dichas circunstancias.

La economía del país durante los primeros meses del año se mantuvo bastante estable, con una gran inversión gubernamental en el gasto público y en la inversión social.

Para mediados de año, y ya con una balanza comercial bastante desfavorable, se toma la decisión de controlar el desajuste en la balanza por medio de una nueva política de licencias de importación. Estas licencias afectan considerablemente a la industria automotriz, ya que disminuyo en un 20%, con referencia al año anterior, la capacidad de importación.

Este fenómeno causo un decrecimiento progresivo de la capacidad de ofertar por parte de las marcas y por ende un fuerte desabastecimiento, lo que nos ha imposibilitado de abastecer la demanda del mercado.

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2.011

Durante el ejercicio que ha concluido el 31 de Diciembre del 2.011, a pesar de lo manifestado la situación de la empresa ha sido moderadamente favorable, lo que se refleja en sus estados financieros.

Los esfuerzos de la administración han estado encaminados para que la Empresa mantenga un crecimiento en el giro normal de sus actividades.

Durante este año, con el esfuerzo desplegado conjuntamente entre la gerencia y sus colaboradores se consiguieron importantes metas y logros como son:

- Con 10 meses de operación, se facturaron 6.565.928,73 USD, lo que produjo una utilidad acumulada de 31.894,11 USD. En la cifra de la utilidad generada es importante recalcar que los primeros 5 meses de operación la empresa estuvo a pérdida, empezando a generar utilidades a partir del mes de Junio de 2011.
- Se logro obtener un 9.1% de contribución como concesionario hacia la marca en la ciudad, considerando que no estuvimos operativos los primeros 105 días del año.
- Se facturaron en promedio de 31 unidades x mes en vehículos y se tuvo un crecimiento mensual importante en las áreas de Repuestos y Servicio Técnico.

3.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Cabe indicar a la junta general de accionistas, que todas las disposiciones tomadas por este organismo, han sido cumplidas a cabalidad por la administración.

4.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2.011 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

Durante el año 2.011, en lo referente a los aspectos administrativos, laborales y legales, la empresa se ha desenvuelto en un ámbito normal.

Se implemento un departamento de ventas externas, el mismo que desapareció por los problemas de stock generados por el desabastecimiento de producto. Así mismo presentaron su renuncia en el área de showroom algunas personas, lo mismo que nos ayudo a disminuir costos de nomina.

Se incremento el personal en el área de servicio, con el objetivo de brindar un mejor servicio a los clientes.

Los últimos meses se noto un mayor compromiso de los colaboradores hacia la empresa, lo que permitirá mejorar los resultas y objetivos planteados para el futuro.

5.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2.012

La administración recomienda que se mantenga la situación patrimonial positiva de la empresa, con el fin de cumplir con los objetivos que persigue la misma, así como fortalecer la imagen ante sus clientes aun más de la que ha ganado hasta la fecha.

Para el ejercicio 2.012, se recomienda implementar la zona de enderezada y pintura para el área de servicio con el fin de tener incrementos en facturación y rentabilidad.

Sugiero también que se apruebe el desarrollo de un plan de mercadeo, con el objetivo de dar a conocer la marca IOKARS y generar un mayor volumen de tráfico en el concesionario en todas sus áreas.

Adicionalmente, es importante fortalecer el equipo de ventas con el objetivo de lograr captar más mercado, principalmente por medio de visitas y trabajo con bases de datos.

Deseo que este nuevo año sea un año lleno de éxitos y que se cumplan todos los objetivos que se planteen, generando bienestar a los colaboradores y generando rentabilidad para los accionistas.

Sin más por el momento, quedo de ustedes agradecido.

Atentamente.



Ing. Juan Francisco Baca Zapatier
GERENTE GENERAL
COMERCIALIZADORA IOKARS S. A.