

Guayaquil 31 de Marzo del 2017

Señores
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DE LA COMPAÑIA COMERCIALIZADORA IOKARS S.A
Cuidad.-

De acuerdo con lo que establece la ley y en los estatutos de la Compañía me permito poner a
vuestra consideración el Informe de labores correspondientes el ejercicio económico 2016.

1. CONSIDERACIONES DE CARÁCTER GENERAL

Si bien es de conocimiento general que la industria automotriz se contrajo entre el 2014 y 2016
en un 50%, a pesar de esta disminución en ventas en el 2016 el gran ganador fue la Marca KIA
al subir su participación de mercado del 9.6% que tenía en el 2015 a terminar el 2016 con 13.3%
de market share en la industria automotriz ecuatoriana. Esto llevó a un crecimiento en ventas
en nuestra empresa del 23% entre el 2015 y 2016, esto se logró gracias a la introducción de
modelos de bajo precio con menos accesorios, lo cual nos permitió tener mejores precios de
venta y ser competitivos en el mercado.

La participación de Iokars en el 2016 dentro del mercado Kia en la provincia del Guayas ha
superado el 30% de participación esperado por el distribuidor de la marca en Ecuador, una de
las estrategias adoptadas ha sido seguir creyendo en el recurso humano que tiene la compañía
y hemos puesto especial énfasis en mantener esa hegemonía aunque tenga un costo implícito
que estamos seguros que cuando el mercado despierte tendremos una ventaja competitiva
frente a los otros concesionarios del mercado de Guayaquil y su inversión actual será devuelta
con creces.

Para este ejercicio fiscal se incursiono en la venta vehículos seminuevos con la figura de
intermediadores, esto como estrategia para vender más unidades nuevas, un proyecto
interesante que le vemos potencia y esperamos para el 2017 desarrollarlo ampliamente.

Tal como lo recomendaba en el informe anterior en el 2016 incursionamos con mayor fuerza en
los canales de ventas web y externas, los mismos que nos ayudaron a nuestro crecimiento y
mantenemos en el mercado.

En aspectos tributarios de la compañía podemos indicar que las declaraciones de impuestos y
pagos del mismo al cierre del 2016 están al día y sin ninguna observación de relevancia de las
entidades de control, de igual manera los permisos de funcionamiento tanto de la ilustre
Municipalidad de Guayaquil, Benemérito Cuerpo de Bomberos se encuentran actualizados hasta
el ejercicio 2016.

También se ha cumplido con todas las normas ambientales que nos exige nuestro plan de
manejo aprobado en nuestra licencia ambiental, hemos cumpliendo con el monitoreo de aguas
residuales mensualmente, se entregó el primer informe del plan de manejo el mismo que fue

aprobado sin novedades, excepto por la fecha de entrega del mismo, también se presentó el informe anual de aguas residuales, todo esto a la dirección de medio ambiente de la Ilustre Municipalidad de Guayaquil.

Durante el segundo semestre se contrató una empresa para la ejecución de los planes de seguridad industrial y salud ocupacional de todos los colaboradores, cumpliendo con todas las exigencias de la ley indica y con los organismos de control en estos dos ámbitos.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.

Las ventas totales del ejercicio 2016 ascendieron a **\$21'003,842.27** de los cuales **\$3'497,557.47** son de postventa y la diferencia por venta de vehículos nuevos y seminuevos, el objetivo de ventas para el plan de negocios de vehículos nuevos fue cumplido al 100% y el de postventa al 99%, existió como indicábamos al inicio un crecimiento en el total de ventas y unidades de vehículos también referente al 2015, la rentabilidad de la compañía no creció en la misma proporción debido a la variación de precios y márgenes de vehículos durante este año, los mismos que fueron ajustados con el objetivo de permanecer competitivos en una industria contrada.

3. RESULTADOS

El ejercicio del año 2016 termina con una utilidad de **\$265,223.10** antes de participación de empleados e impuesto a la renta, si bien existió crecimiento la rentabilidad de la compañía no creció en la misma proporción debido a la variación de precios y márgenes de vehículos durante este año, los mismos que fueron ajustados con el objetivo de permanecer competitivos en una industria contrada.

El presente año 2017 estamos observando un crecimiento en la industria la misma que estamos aprovechando y esperamos sacarle los mejores frutos posibles ya que estamos preparados para enfrentar este repunte de la industria.

4. RECOMENDACIONES

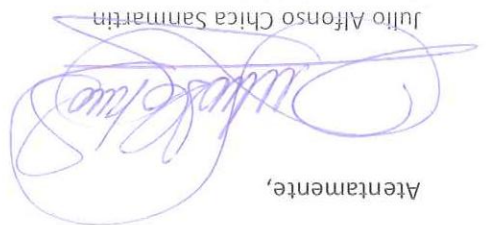
La principal recomendación es prepararnos para la reactivación de la industria automotriz que tiene una demanda cautiva que no ha cambiado sus vehículos por las condiciones económicas actuales, sin embargo la vida útil de las unidades llegan a su fin y en lugar de ser una ayuda para los usuarios los vehículos se convertirán en un dolor de cabeza y aflora la intención de compra que tanto deseamos los concesionarios.

Esta preparación consiste en estructura de personal, infraestructura de espacio, muebles y equipos, pero lo más importante es prepararnos financieramente con capital de trabajo que nos de espacio para crecer de acuerdo al ritmo del mercado.

Otra recomendación es apuntalar la división de venta de vehículos seminuevos y ventas corporativas y externas, invertir en una mejor estructura con equipos de trabajo con una guía específica que lidere estos canales para obtener los mejores resultados utilizando el back office actual de la empresa.

Como siempre para terminar deseo expresar mi sentido agradecimiento a todo el directorio de la empresa por la oportunidad de poder prestar mis servicios profesionales y darme el apoyo constante a mi gestión, sin el cual, la bendición de Dios, el apoyo de mi familia y mi equipo de trabajo no hubiéramos podido sobrepasar un año lleno de retos, tengo la certeza que este 2017 será un periodo de expansión para Iokars y de muy buenos resultados para los accionistas.

Atentamente,



Julio Alfonso Chica Sammartín

GERENTE GENERAL

COMERCIALIZADORA IOKARS S.A

