

Guayaquil 28 de marzo del 2018

Señores

**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DE LA COMPAÑÍA COMERCIALIZADORA IOKARS S.A**
Ciudad. -

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 al ejercicio económico 2017.**

1. CONSIDERACIONES DE CARÁCTER GENERAL

La industria automotriz termino el 2017 superando las expectativas iniciales llegando a una total de 105.077 unidades de la cuales 18.223 fueron de la mar a KIA que representamos obteniendo así una participación de mercado del 17.34% market share, de estas 18.223 unidades Comercializadora lokars vendió un total de 1824 unidades lo cual nos da una participación del 10% del mercado de KIA en Ecuador en la zona de influencia actual.

La marca tiene una gran aceptación en el mercado actualmente por sus modelos y precios, debido a que es una marca aspiracional al tener estos dos factores hemos podido logra los volúmenes de ventas récords en la historia de la compañía duplicando las ventas en su mejor año.

La participación de la provincia del Guayas que es nuestra zona de influencia fue del 28% en la Industria automotriz con lo cual KIA vendió 5.102 unidades en Guayas dando como resultado una participación de lokars del 35.75% de la venta en nuestra zona de cobertura, lo cual nos enorgullece como empresa ya que hemos superado las expectativas de la marca en nuestra localidad.

También continuamos con la venta de vehículos seminuevos deseando potencializar este centro negocio sin embargo los resultados no fueron los esperados y básicamente por la debilidad que sabíamos que tiene este negocio que es tener las personas adecuadas, lo cual ha sido y es muy difícil e conseguir.

También formamos nuestro departamento de ventas externas con tres supervisores y una gerencia que manejaba también la división de vehículos usados para lo cual nos ha ido bien, sin embargo, nos falta afianzar en controles y organización, objetivo que lo tenemos plenamente identificado y enfocado en alcanzar en este 2018.

También mantuvimos las ventas del canal web con meses muy buenos sin embargo no pudimos consolidar un equipo específico para este fin, ya que esperamos en el 2018 tenerlo al 100% consolidado y con ventas que superen nuestras propias expectativas con la ayuda de herramientas tecnológicas y de vanguardia.

Referente a temas tributarios hemos cumplido con nuestras obligaciones mes a mes, 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 2017.

También se ha cumplido con todas las normas ambientales que nos exige nuestro plan de manejo aprobado en nuestra licencia ambiental, hemos cumplido con el monitoreo de aguas residuales mensualmente aunque más de una vez la empresa contratada para este fin no pudo tomar la muestra de agua debido a un reflujo en el sistema de aguas residuales de Interagua, para lo cual Interagua realizó trabajos de mejora en su sistema e incluso construyó un recolector en nuestras instalaciones con el afán de mitigar este problema, sin embargo luego de estos trabajos se volvió a tener problemas de reflujo y por consiguiente problemas para tomar la muestra de agua y poder obtener los análisis de agua, todo esto ha sido documentado y presentado en nuestro informe anual de cumplimiento del plan de manejo ambiental que fue presentado en el tiempo establecido a la dirección de medio ambiente de la Ilustre Municipalidad de Guayaquil.

Seguimos manteniendo la empresa que nos da soporte para la ejecución de los planes de seguridad industrial y salud ocupacional de todos los colaboradores, cumpliendo con todas las exigencias que la ley indica y con los organismos de control en estos dos ámbitos, y lo más relevante de esto son las charlas constantes en temas de salud especialmente que se da a todo el personal de compañía y que es recibido con agrado por los colaboradores.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.

Las ventas totales del ejercicio 2017 ascendieron a **\$46,540,606.37** de los cuales **\$4,010,507.60** 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 101% y el de postventa al 100%, lo que nos ayudó a cumplir el presupuesto de postventa en general fue el contrato de la Policía Nacional de mantenimientos correctivos, que fue de más de trescientos mil dólares y pedimos una extensión de cien mil más antes de terminar el 2017, ya que sin este contrato por temas de la baja producción en el taller de colisiones no habríamos alcanzado los objetivos.

3. RESULTADOS

Al término del ejercicio del año 2017 cerramos con una utilidad de **\$1,072,505.55** antes de participación de empleados e impuesto a la renta, la misma que nos ayuda mes a mes a nuestro flujo de caja e ir incrementando nuestro capital de trabajo para continuar el crecimiento de la compañía.

Esperamos que las expectativas que se tiene de la industria automotriz y c;le la marca KIA para este 2018 se cumplan ya que nosotros iríamos de la mano superando así los volúmenes de ventas y de utilidad para este ejercicio.

4. RECOMENDACIONES

Con el crecimiento de la empresa en el último año la recomendación principal es incrementar el capital de trabajo por cualquiera de las vías existentes para este fin, con el objetivo de soportar financieramente el crecimiento de la compañía.

Otra recomendación muy importante para este 2018 es que trabajemos en establecer procesos nuevos que nos ayuden a trabajar de forma ordenada y con control para una empresa con un volumen de ventas de trescientos vehículos al mes y talleres con volumen de setecientos carros mensuales, para todos los procesos que esto implica con todos los departamentos de la compañía.

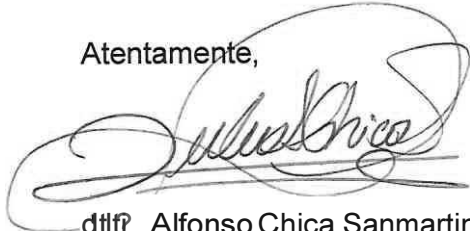
El crecimiento nos demanda mas espacio para operar, como mayor espacio para almacenaje de vehículos, ampliación de talleres, oficinas, etc., por lo cual recomiendo tener lugares centralizados, sea para logística y POI, administración y talleres, aprovechando las instalaciones existentes y alquilando o comprando espacios grandes donde podamos operar con facilidad y mejor eficiencia.

En tema de recursos humanos sugiero que debemos fortalecer los equipos comerciales existentes con procesos y capacitaciones de mejora continua para su gestión, para así obtener lo mejor de cada uno de ellos, estableciendo un plan de capacitación para el equipo existe y otro para los nuevos equipos a incorporar, también establecer un plan de desarrollo de habilidades gerenciales para todas las jefaturas y supervisión, también así fomentamos nuevos y futuros lideres dentro de la organización.

Ante el ingreso de nuevos competidores en el mercado de la misma marca inclusive para este 2018, comercialmente recomiendo que debemos consolidar el departamento de ventas externas, ventas virtuales, venta de flotas y/o renting, formando los equipos y dándoles todas las facilidades para que puedan ser eficientes y poder dar cobertura los diversos canales y zonas donde no tenemos presencia física.

No está por demás expresar como siempre mi sentido de gratitud a todo el directorio de la empresa por la confianza depositada en mí, dándome la oportunidad de poder desarrollar mis habilidades profesionales, brindándom , apoyo de forma constante a mi gestión, deseo también dar gracias a Dios que nos bendice diariamente, a mi equipo de trabajo y mi Familia que son parte fundamental de los resultados, ya que sin ellos no hubiera podido lograr ninguno de los objetivos indicados.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Alfonso Chica', with a large, stylized flourish extending from the end of the signature.

dttr Alfonso Chica Sanmartin
GERENTE GENERAL
COMERCIALIZADORA IOKARS S.A