

Guayaquil 29 de marzo del 2019

Señores

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

Cuidad. -

Pongo en su conocimiento el Informe de labores correspondientes al ejercicio económico 2018 como lo establecen los estatutos de la Compañía y las leyes vigentes de las entidades de control.

CONSIDERACIONES DE CARÁCTER GENERAL

La industria automotriz cerró el 2018 con unos de sus mejores periodos desde el 2011, cerrando con 137.615 unidades vendidas en todo el mercado nacional, logrando la marca KIA obtener el 16.8% de participación del mercado lo cual nos da como resultado 23.141 unidades vendidas de la marca KIA (fuente AEADE), Comercializadora Iokars facturó 2.356 vehículos que representa el 10% de participación de la marca KIA en Ecuador.

La marca que comercializamos sigue sólidamente en segundo lugar de la industria Ecuatoriana y siempre está un paso adelante de los competidores, con estrategias comerciales agresivas y fomentando el valor de marca en todos sus puntos de venta a nivel nacional con un servicio cordial al cliente, facilidades de infraestructura y brindando confianza en todos los productos que pone en el mercado, durante el 2018 se lanzaron campañas importantes como el uso de combustible eco o extra en la mayor parte de los modelos, mantenimientos cada 10 mil kilómetros de recorrido, y la garantía de 10 años.

En temas tributarios se ha cumplido con las obligaciones mes a mes, sin novedad alguna de preocupación por parte de las entidades de control, también se dio cumplimiento con la generación de los permisos respectivos de funcionamiento de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil, y del Benemérito Cuerpo de Bomberos que se encuentran renovados hasta el periodo 2018.

Nuestro plan de manejo ambiental ha cumplido con los requerimientos que nos exige el plan aprobado, se realizaron los monitoreos mensuales de aguas residuales, sin embargo se mantiene el inconveniente de reflujo del sistema de alcantarillado, para lo cual se realizó trabajos de mejora en las trampas de grasa para evitar la contaminación de las mismas y poder tomar las muestras de agua sin problema alguno, referente a este mismo tema se procedió a presentar el informe anual de aguas residuales según lo establecido a la dirección de medio ambiente de la Ilustre Municipalidad de Guayaquil.

De acuerdo con el requerimiento de las entidades de control mantenemos la ejecución de los planes de seguridad industrial y salud ocupacional de todos los colaboradores.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.

Los objetivos de ventas de vehículos de la empresa se cumplieron en cantidad de vehículos facturados, a pesar de tener un segundo semestre muy atípico debido a una fuerte competencia del mercado, por los niveles altos de inventarios de las diferentes marcas, sumado los nuevos actores asiáticos y europeos en la industria hicieron que tengamos meses de competencia de precios y beneficios con el fin de dinamizar el inventario sacrificando el margen de utilidad de los vehículos, al mismo tiempo debiendo mantener la operación con los mismos gastos para poder llegar a los volúmenes de ventas sin descuidar la satisfacción de nuestros clientes.

Los objetivos de ventas en el departamento de postventa se cumplieron en volúmenes de facturación, sin embargo, fue una año que tuvimos que tomar decisiones importantes como la de trasladar nuestro taller colisiones a otra localidad para poder dar espacio a nuestros clientes y mejorar la productividad del taller de mecánica, incurriendo esto en tener que subsidiar los gastos del taller de colisiones por varios meses hasta que este se establezca en su parte organizacional y operativa hasta que empiece a ser productivo.

RESULTADOS

Si bien los objetivos de volúmenes de facturación del 2019 fueron cumplidos, no fue así con los objetivos de utilidad, el segundo semestre nos trajo sinsabores en lo que respecta a la utilidad de la empresa por los factores indicados anteriormente, sin embargo, fueron necesarios para mantener la rotación de nuestros inventarios y mantenernos en el mercado, con lo experimentado durante el 2018 hemos aprendido y tomado los recaudos necesarios para mitigar el impacto a futuro de darse una situación similar del mercado.

RECOMENDACIONES

De lo aprendido durante el 2018 una de las recomendaciones principales es desarrollar un departamento financiero y de recursos humanos que son fundamentales para el crecimiento sostenido de la compañía, si bien actualmente estos dos temas son manejados por el comité ejecutivo y el departamento de contabilidad de la empresa es importante especializar a personas dedicadas exclusivamente a estos dos temas en particular, el desarrollo de los departamentos antes indicados nos permitirá tener una mejor y estructurada organización que nos permita proyectarnos al futuro para

tomar decisiones importantes de crecimiento.

Un tema muy importante que recomiendo es disponer de un área mayor a la actual para logística de los vehículos nuevos, que involucra bodegaje, alistamiento, instalación de accesorios y entrega de los vehículos al cliente final, de esta forma elevaremos la productividad, bajando costos inclusive.

Enfocado en la visión y misión de la empresa recomiendo seguir manteniendo las capacitaciones de desarrollo profesional en cada departamento buscando la satisfacción de nuestros clientes internos y externos, en este mismo tema alineado con el desarrollo del departamento de RRHH debemos realizar las evaluaciones de perfil de cargo para identificar las brechas existen especialmente en los ejecutivos que tienen un nivel de supervisión.

En el tema comercial de ventas de vehículos sugiero seguir trabajando con el canal digital que lo hemos venido desarrollando durante todo el 2018 y poco a poco vemos los resultados, este canal nos sirve de comunicación con nuestros clientes y para generar nuevas ventas, en el tema comercial de postventa la sugerencia es la implementación de un centro de atención telefónica que este pendiente de nuestros clientes constantemente.

Gracias por la atención brindada y por el apoyo constante e incondicional a mi gestión que sin el mismo no podría realizar la tarea encomendada.

Atentamente



Alfonso Chica Sanmartín
GERENTE GENERAL
COMERCIALIZADORA IOKARS S.A