



INFORME ANUAL

2019

Informe de la administración a los accionistas

Guayaquil abril 2020

PARA NUESTROS ACCIONISTAS

Conforme a lo establecido por la Ley de compañías y los estatutos de la Compañía Comercializadora lokars S.A., me permito poner a vuestra consideración el Informe de labores correspondientes al ejercicio económico 2019.

Información de la industria

La industria automotriz Ecuatoriana cierra el 2019 con 132.208 unidades vendidas en todo el territorio nacional, lo cual representa una disminución del 3.93% comparado con el 2018, del total de estas ventas KIA sigue de forma consolidada en segundo lugar en el ranking representando el 19% del mercado (AEADE), lokars represento el 6% de las ventas de KIA para el 2019 en Ecuador, a diferencia del 2018 que representamos el 10%, esta disminución fue debido a dos factores principales, prescindir de un punto de venta en la Av. Leon Febres Cordero, punto de venta en un centro comercial del norte de la ciudad, y la apertura de nuevos puntos de venta de KIA en la ciudad de Guayaquil de otra empresa.

Un elevado stock de vehículos en la industria ocasionó que exista un incremento de la oferta en el mercado, por consecuencia en el segundo semestre existió variaciones en los precios de los vehículos y abundantes ofertas de las marcas, con el fin de evacuar su elevado stock, lo que conlleva a un deterioro de los márgenes de rentabilidad.

A pesar de lo indicado lokars de la Av. Carlos Julio Arosemena como punto de venta sigue siendo una de las salas de mayor venta a nivel nacional, manteniendo los lineamientos de marca y principios empresariales que son la esencia de la compañía.

Aspectos administrativos relevantes

Dentro del ejercicio 2019 al igual que los ejercicios anteriores, la empresa mantuvo los permisos de funcionamiento al día, tanto de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil como del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil, cumpliendo con todas las normas de esta última entidad, para lo cual fue necesario la compra de un generador de electricidad a diésel para el sistema automatizado contra incendios.

De igual manera la empresa ha cumplido mensualmente con sus obligaciones con el Sistema de Rentas Internas, la Superintendencia de Compañías y Unidad de Análisis Financiero del Ecuador.

Otro punto importante es la vigencia de la licencia ambiental, por responsabilidad social y por nuestra condición de colindar con el estero salado, es un requisito para la normal operatividad de la compañía, a finales del 2019 se realizó el informe bianual del plan de manejo ambiental y presentado ante la dirección de Medio Ambiente del Municipio de Guayaquil, así como también el informe anual de aguas residuales que se monitorea mensualmente.

Otros aspectos relevantes son que en el ejercicio 2019 se creó el departamento de talento humano que antes estaba manejado por el departamento contable y la gerencia general, con el afán de tener un crecimiento sostenible y ordenado, también con el objetivo de tener actualizada y ordenada la información societaria de la empresa, se contrató los servicios de custodia societaria que nos ayuda con la organización de juntas de accionistas y todos los temas societarios.

Aspectos financieros relevantes

El aspecto financiero más relevante sin duda fue la implementación de una línea de crédito cerrada (LCC) con Produbanco, la misma que funciona de forma similar a

un floor plan para la compra de vehículos nuevos, lo cual nos ha llevado a tener compras de forma ordenada, y que sean pagados de contado los carros al representante de marca, por consiguiente, esto nos llevó en el 2019 a una reducción importante en el monto de avales bancarios.

Lo indicado sumado al incremento del capital suscrito y pagado de la compañía que se realizó en el 2019, ha brindado fortaleza financiera, especialmente en su capital de trabajo para operar de manera eficiente durante todo el ejercicio.

Cumplimiento de objetivos

El cumplimiento del objetivo del departamento de ventas de vehículos frente al plan de negocios del 2019 fue del 90%, con un total de 1527 unidades de venta retail, el incumplimiento de plan de negocios es consecuencia de las condiciones indicadas anteriormente del mercado y ajustes internos en procesos del departamento de ventas necesarias para el bienestar del departamento y ética profesional.

El departamento de postventa en el cual se incluye ventas de repuestos por mostrador, ventas del taller de mecánica y ventas del taller de colisiones, el cumplimiento del presupuesto fue del 97%, esto fue un logro importante ya que, a pesar de no haber suscrito un importante contrato de mantenimiento con una entidad del estado, faltaron solo tres puntos para llegar al 100% del cumplimiento.

Resultados del ejercicio

Los resultados del ejercicio en manifiesto fueron una reducción en el total de ventas comparada con el 2018, por las condiciones antes mencionadas, con un total de ventas de \$39.120.762,92 con una utilidad bruta de \$4.256.960,58 que representa el 10.9% de margen bruto, la utilidad neta antes de impuestos es de \$480.304,22 que representa el 1.2% de margen de las ventas totales.

Es importante indicar que al cierre del ejercicio fiscal dentro de la declaración de impuesto a la renta existe un saldo a favor por retenciones y saldo de anticipo pagado superior al impuesto causado que suman un total de \$325.296,20.

Recomendaciones

La recomendación principal es consolidar un equipo de ventas de vehículos enfocado en procesos y nuevas estrategias comerciales, especialmente con la ayuda de herramientas tecnológicas, fortaleciendo como desde el 2018 el canal de venta digital con un departamento de BDC especializado en generación de leads y citas al concesionario.

Cambiar el taller de colisiones a un área de mayor espacio, a un costo más bajo por metro cuadrado, que nos permita crecer en la producción en esta línea de negocio hasta en un 30% más del promedio actual.

De igual manera es imperativo disminuir el costo por metro cuadrado del arriendo de bodegaje de vehículos y alistamiento, para tener una mejor organización y eficiencia en la entrega de vehículos a nuestros clientes.

Solicitar una nota de crédito por el saldo a favor de crédito tributario de impuesto a la renta y retenciones para con ella cubrir obligaciones del ejercicio 2020 optimizando el flujo de efectivo de la empresa.

Replantear la visión y misión de la empresa acompañada con un plan estratégico que permita sostenibilidad y crecimiento, aplicando nuevas técnicas de implementación, que permita un seguimiento continuo y de fácil cambio de acuerdo con las condiciones de mercado y entorno.

Es importante mantener el departamento de talento humano, como apoyo constante a la organización de manera documentada para cada uno de los departamentos de la empresa y cumplir con los requerimientos del ministerio de trabajo. En este punto

me permito sugerir que se contrate un outsourcing de asesoría financiera que monitoree y suministre información y proyecciones para la toma de decisiones.

Las instalaciones después de 9 años necesitan adecuaciones especialmente en el taller de mecánica, así como un incremento de oficinas por los nuevos departamentos, una sala de reuniones y de capacitación, por lo cual sugiero se considere hacer esta remodelación.

Agradezco a los accionistas de la empresa por la confianza depositada en mí, otorgándome la oportunidad de poder desarrollar mis habilidades profesionales, gracias por el apoyo constante e incondicional a mi gestión, deseo también dar gracias a mi equipo de trabajo por su constante esfuerzo y acompañamiento en cada una de mis gestiones.

Atentamente,



Alfonso Chica Sanmartín

GERENTE GENERAL

COMERCIALIZADORA IOKARS S.A