

Santo Domingo 30 de Marzo del 2012

Señores:

Accionistas de Empromotor Cía. Ltda.

Ciudad.-

De mis consideraciones:

De conformidad con el Art. 14 de los Estatutos de la Compañía que está vigente pongo en su conocimiento el informe del Gerente General por el año 2011.

INFORME COMERCIAL EMPROMOTOR 2011.

CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO

Se planteó un crecimiento para el 2011, en comparación a lo realizado en el 2010 del 50%, mismo que en realidad fue concebido de la siguiente manera en las diversas áreas de la empresa; 43% ventas de vehículos, 60% Repuestos y accesorios, 40% en Servicio y 100% En Servicio de enderezada y Pintura. Promediando un crecimiento global de la empresa de un 60%.

Se vendieron en el 2011, 920 vehículos equivalentes a USD \$ 17.007.046,40 en comparación con las 740 unidades USD \$14.411.700,38 vendidas en el año 2010. El objetivo trazado fue cumplido a satisfacción. En cuanto a Repuestos, Enderezada - Pintura y Servicio Kia en el 2011 se facturó USD \$2.319.142,19 en comparación al 2010 USD\$ 1.236.853,92

El Margen de Contribución del período 2011 asciende a USD\$ 2.633.431,08. Un crecimiento del 59% en este particular en comparación al obtenido en el año 2010 en USD \$1.658.071,99.

El ROA de la empresa está en el 13,75% dentro de lo establecido por la industria.

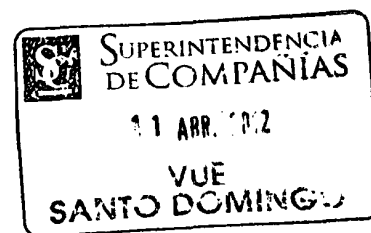
El ROI de la empresa está en el 30,08% por encima de lo establecido de la industria. Pocos son los negocios que tienen este indicador tan alto y próspero.

INFORMACION DE HECHOS RELEVANTES

-Crecimiento sostenido de la agencia Esmeraldas desde su creación con un año promedio de más de 30 unidades.

-Crecimiento del 60% de la empresa a pesar de la Medida Gubernamental de aumento de Impuestos para el sector automotriz en el mes de Octubre, sumado con una medida de restricción de cupos de importación de vehículos; tomando como referencia el volumen de ventas totales del año 2011 (-20%) en los meses de agosto a diciembre del 2011.

-Desarrollo e Implementación de la nueva Estrategia de Negocios de Empromotor 2012 – 2015. Orientada al crecimiento anual del 35% de cada año de los resultados de la empresa en el transcurso de este periodo que dure esta Estrategia Comercial.



ANALISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

SOLVENCIA / LIQUIDEZ

Por cada dólar de deuda a corto plazo se posee \$ 1,70 , para pagar con los activos corrientes.

SOLVENCIA / PRUEBA ACIDA

La empresa posee \$ 1,19; en activos disponibles y exigibles para cancelar todas las deudas a corto plazo.

SOLVENCIA / CAPITAL DE TRABAJO NETO

La empresa posee \$ 1.186.259,93; para efectuar gastos corrientes o inversiones inmediatas.

ROTACION / CUENTAS X COBRAR

La cartera de clientes se recupera 13,33 veces al año, lo que quiere decir cada 27,39 días.

ROTACION / INVENTARIOS

La mercadería disponible para la venta entra y sale de la empresa 18,78 veces al año lo que quiere decir cada 19,44 días.

INDICES DE RENTABILIDAD / MARGEN NETO

Por cada dólar de ventas existe \$ 0,02 de ganancia lo que representa un margen neto de 2,45%

INDICES DE RENTABILIDAD / MARGEN BRUTO

Por cada dólar de ventas se obtiene una ganancia bruta de \$ 0,14, lo que representa un margen bruto de 14%

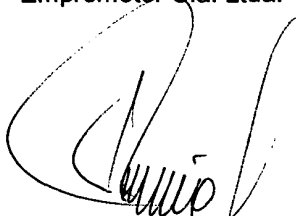
INDICES DE RENTABILIDAD PATRIMONIAL

Por cada dólar que los accionistas mantienen en patrimonio obtienen una rentabilidad del 30,08%

Agradezco la confianza de todos ustedes al tiempo de reiterar mi compromiso de seguir administrando la Empresa de la mejor manera.

Atentamente,

Empromotor Cía. Ltda.


Jose Dueñas Cedeño
Gerente General

