

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN ANUAL SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO FISCAL 2019

Informe del Sr. Boris Javier Morejón Andrade, Gerente General de la compañía SUDAMERICANA DE MOTOCICLETAS SUDMO S.A. que pone a consideración de la junta general de socios

Señores Socios de la Compañía:

Con el objeto de dar cumplimiento a las disposiciones contempladas en el art. 289 de la Ley de Compañías y las emanadas del Estatuto Social, a los diez días del mes de abril del año dos mil veinte, pongo a consideración de Ustedes, señores Socios, el informe de labores correspondientes al ejercicio económico del año 2019.

1.- GENERALIDADES

Se han cumplido las disposiciones emanadas por la Junta General de Socios los Reglamentos y Estatutos de la Empresa.

En la relación Empleado - Patronal, la empresa no ha tenido ningún tipo de inconvenientes, puesto que en el presente año se ha tenido en nómina a mi persona con el cargo de Gerente General.

Con respecto a la documentación contable, correspondencia en general y los activos fijos, están a buen cuidado y en conservaciones óptimas. Los Estados Financieros, los libros principales y auxiliares están respaldados con sus soportes; los saldos de las cuentas reflejan la real situación económica y financiera de la Empresa.

2.- ESTADOS FINANCIEROS

	2019	2018
Activo	1.870.106,44	1.688.225,58
Pasivo	2.413.036,28	2.368.735,64
Patrimonio	-542.929,84	-680.510,06
Ingresos	1.569.786,21	774.905,28
Costos	1.415.435,38	646.921,64
Gastos	16.770,61	120.336,58

A continuación, se detallan las variaciones significativas que han tenido las principales cuentas de los estados Financieros 2019, por los movimientos realizados en este periodo, a través de las siguientes cuentas:

Efectivo y Equivalentes de Efectivo

Producto de las ventas, compras y cobros de cartera los saldos al final del periodo reportado en las cuentas bancarias han aumentado, lo que se ve reflejado en el Estado de Situación Financiera de la empresa y en la Declaración del Impuesto a la Renta correspondiente al año 2019.

Clientes

Debido a la gestión de cobro, y a la colocación de ventas, la cartera por cobrar a nuestros clientes cerró en \$ 1.588.282, 79 que representa una cartera que aumento el 16,58%, que principalmente se da por la venta al por mayor a nuestro distribuidor de la marca. Se están realizando acciones administrativas y legales para recuperación de cartera según la antigüedad.

Inventarios

El inventario de motocicletas y repuestos al final del periodo está valorado al costo de adquisición en \$99.176,54, que en su mayoría está representado por repuestos y partes.

Propiedad, Planta y Equipo

El valor de propiedad, planta y equipo al final del periodo 2019 fue de \$ 11.881,69; incluida depreciación, este rubro no ha tenido incremento debido a que la única compra de activos fue de la compra de equipo de computación por el valor de \$693,00.

Pasivos

Los pasivos corrientes aumentaron en un 5,56% que corresponde a depósitos no identificados en un valor significativo, y la otra parte a la cuenta proveedores tiene un crecimiento del 31.14%, por la compra de repuestos de AXXO, en el mes de enero. En cuanto a la cuenta prestamos es importante mencionar que se refinanció la deuda con SaiBank a un plazo de doce meses desde el mes de noviembre del 2019.

Patrimonio

El patrimonio se ve afectado por perdidas en los ejercicios de años anteriores y tiene una disminución significativa por la utilidad generada en el ejercicio económico 2019, considerando que los ingresos han sido superiores a los gastos generados.

3.- RECOMENDACIONES

Durante el próximo ejercicio económico la Empresa ya no tiene la distribución de la Marca HERO, del proveedor de la India, HERO MOTOCORP. LTDA., razón por la cual el enfoque va estar en el canal de distribución a través de las tiendas retail que se apertura partir del mes de marzo del año 2020, adquiriendo como compra nacional al distribuidor inicialmente de las marcas HERO, AXXO Y CF MOTOS. Por lo tanto el enfoque del mayoreo pierde vigor, y se van a generar estrategias para ser productivos a través de las ventas a clientes finales, dirigidas por los departamentos Comercial, Crédito y Cartera y Marketing, cada uno enfocado en la mejor manera para vender con una adecuada y optima

colocación de crédito, segmentando a los clientes por zonas en las ciudades que inicialmente se tiene las tiendas, y posterior y viendo las factibilidades crecer en el mercado con la apertura de nuevas tiendas, es vital considerar que para todo esto se requiere un impulso financiero para compras, que bajo las condiciones actuales es un limitante para el manejo de un adecuado flujo, sin dejar atrás las gestiones para continuar con acciones de recuperación de cartera. Dejo constancia de agradecimiento para todos y cada uno de los señores socios haciendo extensivo a los colaboradores de la Empresa por la contingencia prestada para la obtención de los resultados y desempeño de mis funciones.

Atentamente,



Ing. Boris Javier Morejón Andrade,
GERENTE GENERAL.