

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

Informe del Ing. Diego Bueno Lozano, Gerente General de la compañía DISTRIBUIDORA DE MOTOCICLETAS MOTDIS 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 lo laboral, se ha cumplido con todas las obligaciones patronales, sin inconvenientes relevancia importante. De igual manera se ha cumplido con todas las obligaciones con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, así como con todas las obligaciones emanadas por el Ministerio de Trabajo.

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.

De igual manera se han presentado la información requerida por la Superintendencia de Compañías y se ha cancelado la contribución anual a dicho ente de control, se ha presentado de manera mensual los reportes a la Unidad de Análisis Financiero del Ecuador, dentro de los plazos establecidos para tal efecto.

2.- ESTADOS FINANCIEROS

	2018	2019
Activo	9,561,116.75	14,978,731.19
Pasivo	8,417,712.26	13,250,833.26
Patrimonio	1,143,404.49	1,727,897.93
Ingresos	9,545,085.84	14,596,941.03
Costos	6,500,718.64	10,052,020.40
Gastos	2,095,358.70	3,534,465.13

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 \$ 12.174.300, 90 que representa una cartera que aumento el 83.94%, 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 \$1.098.994,40, siendo los principales rubros motocicletas y repuestos con una representación del 72% y 20% respectivamente.

Pasivos

Los pasivos aumentaron en un 55% que corresponde al incremento de la operatividad del negocio que ha generado más obligaciones con los bancos y con proveedores de bienes y servicios tanto locales como del exterior.

Patrimonio

El patrimonio refleja los resultados positivos que se han obtenido en los últimos ejercicios económicos, generando un valor al final del período de \$ 1.727.897,23.

3.- ESTRATEGIAS

Como parte del Plan de Trabajo que se ha planteado para el ejercicio 2020, se han definido estrategias que permitirán posicionar a la empresa como una de las mejores dentro del ramo, para este efecto se plantean los siguientes puntos a seguir:

- Sostener el margen bruto de la operación, en función de constante desarrollo de tecnología y diseño en nuestros productos.
- Mantener la fidelización de los clientes a través de una diferenciación en el servicio, que sea reconocida en todo el mercado como el mejor y más eficiente del ramo.

- Impulsar las ventas fomentando no solamente el canal mayorista sino a través de canal retail, en donde se potencializa el margen y de esa manera mostrar los mejores resultados al final del ejercicio.
- Iniciar un proceso de negociación de obligaciones bancarias para minimizar el gasto financiero, con una mejor estructura del apalancamiento y con las mejores condiciones del mercado.
- Optimizar el uso del recurso humano, lo que permitirá minimizar la estructura de la compañía y así lograr una reducción del gasto operativo, con la consecuente mejora en los resultados finales de la compañía.

Atentamente,

Ing. Diego Bueno Lozano
GERENTE GENERAL.