## INFORME DE GERENTE

Cuenca, abril 9 de 2020

Señores Socios de **AUTOLLANTA C. Ltda.** Ciudad

Con la finalidad de dar cumplimiento a lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías, en mi calidad de Gerente de la empresa, presento ante ustedes el informe sobre mi gestión administrativa durante el Período Económico 2019.

Del análisis global comparativo tanto de ingresos, como de costos y gastos, de los ejercicios económicos 2019 y 2018, se desprende los siguientes resultados.

Las ventas realizadas durante este año se incrementaron en un 297.22% con relación al 2018 que es producto del nuevo proceso comercial implementado por la empresa en 2019 mediante la importación de neumáticos Maxtrek y Farroad para la distribución a nivel nacional, como consecuencia lógica el costo de ventas tuvo un incremento del 320.50% y los gastos tuvieron un incremento del 91.41%, todas estas variables han producido un incremento del 946.31% en nuestra Utilidad Neta antes de impuestos lo cual es altamente positivo.

En el año 2019 los resultados fueron los siguientes:

Los ingresos durante el año 2019 fueron \$4'327.306,41 el costo de ventas 3'222.036,81 y los gastos alcanzaron la cifra de \$543.150,04 otros ingresos por \$4.381,40 y otros gastos por \$8.831.33, por lo que hemos obtenido una utilidad de \$557.669,63, durante el ejercicio económico, además debo indicar que una vez realizada la conciliación tributaria se provisiono el valor de \$83.650,44 los mismos que correspondiente al 15% de participación trabajadores y el 25% de Impuesto a la Renta por \$117.753,06, quedándonos una utilidad neta del ejercicio a repartir entre los socios el valor de \$356.266,13.

La experiencia obtenida en el año 2019 en la importación de neumáticos, nos servirá como base de medición para proyectar nuestros objetivos para 2020

A pesar de la recesión económica que vive el país por la emergencia sanitaria en que nos encontramos, durante este año vamos a enfocar nuestros esfuerzos en incrementar la captación de nuevos clientes a nivel nacional para que nuestros productos de importación se posicionen en el mercado en los primeros sitiales y

como consecuencia de ello incrementar nuestra importación y venta de neumáticos.

Curenca, Abril 9 de 2020

Atentamente,

Serone Socios de AUTOLLANTA C. Ltda

Pablo Vintimilla Hermida

Computition, en mi calidad de Geronistrativo durquesa, presento ante ustedes el informe sobre na restion administrativo durquita el Período Computito 2019.

Dei análisis global comparativo lanto de ingresos, como de costos y gastos, de los operacios económicos 2019 y 2018, se desprende los siguientes resultados;

Las centas realizadas durante este año se incrementaren en un 29/22% con relacion al 2018 que es producto del nuevo proceso camercial implementado por la refigresa en 2019 mediante la unportación de neumaticos felastrele y Farcoad para la distribución a nivel nacional, como consecuencia lógica el costo de ventas tuvo un incremento del 320.50% y los gastos ruvieron un incremento del 91.41%, todas estas variables han producido un incremento del 940.51% un nuestra todas estas variables han producido un incremento del 940.51% un nuestra totalidad Neta antes de impuestos lo cual estaltamente positivo.

En al and 2019 for resultados fueron los siguientes

Les ingresos durante el año 2019 meron 54 327.305,41 el corto de ventas 4 222.036.81 y los gastos abanzación la citra de 5543.150,14 citros ingresos por 54 381.40 y otros gastos por 58.834.33, por lo que bemos cirtenido una utilidad de 553.060,63, durante el ejercido económico, además debo indicar que una vez realizada la conciliación tributaria se provisiono el vador de 583.650,44 los mismos que correspondiente at 15% de participación trabajadores y el 25% de Impresto a la fluora por 5117.753,06, quedándonos una utilidad neta del ejercicio a repartir entre los accios el vator de \$356.266,13.

La experiencia obtenida en el año 2019 en la imporación de neumáticos, nos servira como base de medición para prover un nueumos observos para 2020.

A pesar de la recesión económica que vive el país por la emergencia sanitaria en que nos encontramos, durante este año vaños a enfocar nuestros con uncrementar la capitación de nuevos clientes a nivel nacional para que nuestros productos de importación se posicionen que al mercado en los primeros situales y