

KILOMETROMIL S.A.

INFORME DE GERENCIA POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

A los señores Accionistas de
Kilometromil S.A.

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías y el Estatuto vigente en mi calidad de Gerente General pongo a su consideración el informe de la gestión realizada por la Administración de Kilometromil S.A. por el año terminado el 31 de diciembre de 2019:

1. Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico 2019

El entorno económico ecuatoriano ha tenido un desenvolvimiento lento. El PIB del Ecuador en el cuarto semestre del 2019 mostro una variación de -4% respecto del cuarto trimestre del 2018. La inflación anual al diciembre del 2019 fue del -0.07%. La producción petrolera ha tenido una participación importante en la generación de ingresos para el país.

La reducción de las importaciones y el crecimiento de las exportaciones tradicionales han impulsado un superávit de US\$820 millones en la balanza comercial. Al cierre del 2019, el sector financiero muestra solidos indicadores financieros; los depósitos y el crédito continúan creciendo pero a un ritmo mas lento que el del año 2018.

El empleo adecuado disminuyó del 49.3% en diciembre del 2018 a 48% en diciembre del 2019. Este indicador ha venido cayendo desde el año 2015 lo cual muestra claramente la desaceleración económica del país. El empleo para el sector de comercialización, reparación y vehículos es del 17.93%.

En el mes de octubre de 2019, el gobierno nacional intentó eliminar los subsidios a los combustibles, medida que se creía era necesaria para la reducción del déficit fiscal, esta situación generó rechazo por parte de la población lo que generó paralizaciones lideradas principalmente por el sector indígena. Esta paralización de casi dos semanas tuvo un alto impacto en las actividades en general y más aún del sector en el que se desarrolla la Compañía, el sector automotriz.

Kilometromil S.A. se ha ido adaptando a los retos que presenta el mercado ecuatoriano, tanto en desafíos externos como políticas del gobierno, todos los cambios que se han generado en un año lleno de complicaciones, donde la crisis del país ha afectado al sector automotriz, hemos visto la oportunidad para abrimos paso en la venta de los autos y repuestos de origen chino. Es por eso que las nuevas estrategias comerciales nos han permitido adaptarnos a los nuevos cambios que se han generado en el país, hemos encontrado nuestro nicho de mercado que nos ha permitido lograr el posicionamiento significativo de la Compañía, de una manera justa y a la vez motivadora.

La venta en general de vehículos y repuestos de origen chino se encuentra en una etapa de recuperación y estabilización, sin embargo, el crecimiento no llega a un nivel óptimo; para aumentar las ventas durante el 2019 tuvimos una intensa

participación en ferias, donde publicitamos nuestras ofertas y atractivos planes de financiamiento para nuestros productos.

Hemos también fortalecido nuestro equipo de mecánicos para obtener un mejor rendimiento en nuestros talleres donde el servicio de enderezada, pintura y mecánica es un complemento del negocio el cual provee de nuevas fuentes de trabajo.

Estamos invirtiendo en el posicionamiento de la marca KAWEI que es uno de los aspectos más importantes en el desarrollo de este negocio, ya que la confianza, repuestos, y respaldo técnico es lo más importante al momento de vender un vehículo liviano.

Los objetivos planteados para el año 2019, a pesar de las adversidades, se cumplieron, hoy en día hemos superado metas gracias al trabajo equilibrado de nuestros trabajadores y accionistas.

El reto para el año 2020, es posicionarnos en el mercado donde la competencia cada vez es más agresiva, y llegar con nuestros productos y servicios a las principales ciudades a nivel nacional con amplios locales en puntos estratégicos para servir a nuestros clientes con garantía, seriedad y cumplimiento, con las siguientes estrategias:

- Expansión a nivel nacional de la red de repuestos y servicios técnicos a través de franquicias.
- Publicidad agresiva mediante redes sociales.
- Estrategia de ventas a través de empresas aseguradoras para colisiones y daños de vehículos asegurados.
- Lanzamiento de promociones en ventas de repuestos.
- Revisión de precios de ventas de los ítems de mayor rotación.
- Lanzamiento de bonos en la venta de camionetas.
- Revisión de promociones en las ventas de vehículos, tales como: matrícula gratis, mantenimientos gratis u otros.
- Participación en ferias externas.
- Organización de ferias internas en los patios de la Compañía.

Estas estrategias están dirigidas a posicionar las operaciones normales de la Compañía y a mantener el empleo de los trabajadores que mantiene la Compañía.

2. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio.

Las disposiciones de la Junta General de Accionistas y el Directorio de la Compañía han sido cumplidas a cabalidad, con el fin de lograr las estrategias de negocio planteadas conjuntamente.

3. Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.

En el año 2019, se potencializó la comercialización de las camionetas Kawei lo cual constituye un hecho extraordinario y gratificante ya que se cumple una de las principales metas de la Compañía al constituirse como importador directo de

camionetas de origen chino. Esta línea de negocio permite incrementar el número de empleados generando empleo digno en nuestra ciudad.

En el área de venta de repuestos, nuestros productos tienen alta aceptación del mercado; sin embargo, la estrategia de publicidad y franquicias nos ayudarán a cubrir la mayor parte del mercado nacional.

Respecto del ámbito laboral, al 31 de diciembre del 2019 mantenemos una nomina de 14 empleados, no hemos tenido demandas ni conflictos laborales.

En el ámbito legal no tenemos procesos administrativos o judiciales pendientes ya que la Compañía respeta y cumple las disposiciones de los organismos de control. estos bienes.

4. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con lo de los ejercicios precedentes.

El estado de situación financiera al 31 de diciembre del 2019 y los correspondientes estados de resultados integral, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, así como las notas a los estados financieros que incluyen un resumen de las políticas contables significativas, con parte integrante de este informe y se adjuntan en el anexo A.

5. Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico.

Los resultados obtenidos por el año terminado el 31 de diciembre de 2018, se presenta como sigue:

	<u>31/12/18</u>
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	10,259
15% participación a trabajadores	<u>1,539</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	<u>8,720</u>
Menos gasto por impuesto a la renta	
Corriente	5,903
Diferido	<u>(32)</u>
Total	<u>5,871</u>
UTILIDAD DEL AÑO Y RESULTADO INTEGRAL	<u>2,849</u>

Se propone que de la utilidad del año y resultado integral de US\$2,849 se apropie el valor correspondiente a la reserva legal y el restante sea registrada en la cuenta de ganancias acumuladas en el patrimonio.

6. Recomendaciones a la junta general respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

El brote de Covid-19 ha sido especialmente devastador para la industria automotriz. La producción y las ventas de vehículos se han paralizado en la mayoría de los países del mundo, lo que ha provocado que la industria se detenga por completo. Si en China, que es el mercado de vehículos más grande del mundo, las ventas caerán 10% en el primer semestre del año, según la Asociación China de Automóviles de Pasajeros (CPCA), el escenario para Ecuador no puede ser alentador.

La paralización de actividades por más de 50 días no solo ha significado pérdidas en la industria, sino contracción del mercado, es así que la venta de repuestos ha caído significativamente pues los vehículos al no circular tampoco incurren en mantenimientos y por ende necesidad de repuestos.

Las estrategias que implementará la Compañía para su continuidad como negocio en marcha son:

- Expansión a nivel nacional de la red de repuestos y servicios técnicos a través de franquicias.
- Publicidad agresiva mediante redes sociales.
- Estrategia de ventas a través de empresas aseguradoras para colisiones y daños de vehículos asegurados.
- Lanzamiento de promociones en ventas de repuestos.
- Revisión de precios de ventas de los ítems de mayor rotación.
- Lanzamiento de bonos en la venta de camionetas.
- Revisión de promociones en las ventas de vehículos, tales como: matrícula gratis, mantenimientos gratis u otros.
- Participación en ferias externas.
- Organización de ferias internas en los patios de la Compañía.
- Inaugurar un nuevo concesionario en la ciudad de Quito, en donde se pueda ofertar tanto los vehículos, como repuestos y también el servicio de taller.
- Incrementar las ventas mediante la tienda on - line.
- Revisar los precios de venta de los repuestos con el fin de ajustarlos a la situación del mercado.
- Establecer una política de optimización de gastos.

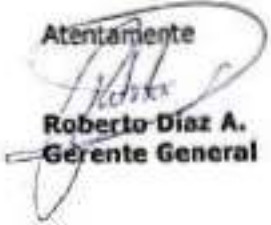
Estas estrategias están dirigidas a reactivar las operaciones normales de la Compañía y a mantener el empleo de los trabajadores que mantiene la Compañía.

7. El estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la Compañía

La Compañía ha cumplido las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor, es así que la Compañía se encuentra en proceso de registro de las marcas utilizadas para la comercialización de nuestros productos como son: Chinaautoparts y KM Motrors.

Finalmente, mis agradecimientos a los accionistas por apoyar mi gestión, a nuestros equipos de venta de vehículos y repuestos, al equipo administrativo y a todos quienes aportar al desarrollo de la Compañía Kilometromil S.A.

Atentamente


Roberto Díaz A.
Gerente General

