

**INFORME DE GUILLERMO MENDEZ GERENTE DE LA COMPAÑÍA MACROCAR-ECUADOR CIA.
LTDA. QUE PONE A CONSIDERACION 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, a los diez días del mes de abril del dos mil veinte, pongo a consideración de Ustedes, señores Socios, el informe de labores correspondientes al ejercicio económico del año 2019.

1.- GENERALIDADES

El año 2019 iniciamos con las actividades económicas de la empresa, fue y es aún un reto emprender en nuestro país, debido a todas las obligaciones a las cuales estamos comprometidos. Es nuestro primer año de actividades, y se tuvo que realizar varias inversiones para el funcionamiento del negocio, el mercado de la venta de vehículos es uno de los más competitivos, a esto se suma la inestabilidad económica surgida por el paro de actividades en el 2019, estas situaciones hicieron que la empresa tenga un resultado negativo. Esperamos que este nuevo año las ventas tengan el crecimiento esperado, para que esta forma se obtenga un resultado positivo.

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

| DESCRIPCIÓN | 2019 | 2018 |
|----------------------|------------|------|
| ACTIVOS | 378.657,91 | |
| PASIVOS | 391.544,14 | |
| PATRIMONIO | -12.886,23 | |
| INGRESOS | 102.107,14 | |
| COSTOS | 94.781,08 | |
| GASTOS | 33.287,65 | |
| GASTOS NO DEDUCIBLES | 6.924,64 | |
| RESULTADO | 32.886,23 | |

Al ser este nuestro primer año de operaciones no tenemos otros resultados para comparar la evolución de cada rubro. Sin embargo al ser el resultado negativo y los pasivos mayores a los activos, es importante que analicemos la situación económica de la empresa durante este año y tomar decisiones al respecto.

3.- RECOMENDACIONES

Buscar estrategias de venta que nos permitan llegar al más alto número de posibles clientes, y saber manejar las relaciones comerciales una vez que un cliente haya llegado interesado por un vehículo.

Brindar el mejor servicio para diferenciarnos de la competencia, y de esta forma mantener nuestros clientes y encontrar nuevos clientes para crecer como empresa.

Nuestra empresa continuará promoviendo los más altos estándares de excelencia hacia nuestros clientes, desarrollo del personal y desempeño operacional, enfocándonos en actividades prioritarias que generen valor sostenido para nuestros clientes, trabajadores, proveedores, socios y para la sociedad en general.

Dejo constancia de mi 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,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Guillermo Méndez', with a long vertical stroke extending upwards from the end of the signature.

Guillermo Méndez
GERENTE