

INFORME DE GERENTE

Guayaquil, Abril 26 del 2013

A los señores de la
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA EMPRESA
MOLPARTES S.A.
Ciudad.-

Señores Accionistas:

En mi calidad de GERENTE GENERAL de la compañía MOLPARTES S.A. y según lo indicado en la Ley de Compañías, el mismo que determina las atribuciones y obligaciones especiales de los Gerentes manifiesto lo siguiente:

- 1.- He procedido a examinar los estados financieros al 31 de Diciembre del 2012 de la compañía MOLPARTES S.A. la que represento de acuerdo a lo establecido en el Estatuto Social de la empresa y de la Ley de Compañías.
- 2.- Las cifras presentadas en los estados financieros tienen correspondencia con las registradas en los libros y sistema contable.
- 3.- Que se ha cumplido con las exigencias de la Superintendencia de Compañías.
- 4.- Se ha procedido a cumplir con las obligaciones fiscales en relación de presentación del Impuesto al Valor Agregado y Retenciones en la fuente del año 2012.
- 5.- Los estados financieros reflejan la situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio correspondiente al año 2012; a lo que puedo indicar que: La inversión se encuentra en la mercadería ubicada en bodega cuyo valor es de \$ **106.053,50**. Las cuentas de Clientes y documentos por cobrar suman **\$162.615,83** y en Caja/Bancos **\$88.608,98** Existen obligaciones a corto plazo con proveedores en el exterior de **\$212.772,38** y Locales **\$46.482,91**. A largo plazo hemos cumplido con dichas obligaciones y el saldo a la fecha **\$12.345,99**. Las ventas han llegando a ingresos por **\$387.606,22** inferior a las anteriores. Los costos llegaron a **\$234.857,11** y los Gastos a **\$123.125,34** obteniendo la utilidad en el ejercicio de **\$29.623,77** y el reparto para los trabajadores es de 4.443.57
- 6.- Propongo que el destino de las utilidades obtenidas se reinviertan en la empresa.
- 7.- Seguimos con las estrategias de mantener un producto de calidad, con marcas de prestigio y costos accesibles; las ventas son directas a los puntos de ventas de repuestos electromecánicos con descuentos, publicidad y catálogos suficientes para romper el mercado y *mantener la política de ventas con descuentos al contados y durante los 30 días posteriores a la entrega del producto.* La Política de crédito establecida en 30-60-90 días según el cliente. Se mantiene la cobertura al Oriente Ecuatoriano; con la misma política de crédito.

8.- Propongo mantener nuestra bodega y oficina a Bodegas Julio Guerra A. en el Km. 7 1/2 vía a Daule para seguir con gastos de alquiler inferiores a años anteriores, seguir con nuestro transportista Servientrega S. A., incrementar la fuerza de ventas a nivel nacional y aumentar la línea de los productos de Osram por su calidad y gran rotación para seguir con el aumento en las ventas en relación al 2012.

9.- Se cumplió en proporcionar uniformes y nuevos productos pero no se ha logrado romper el mercado nacional

Sin otro particular,



ANIBAL MALDONADO VEGA
GERENTE