

INFORME DE GERENTE

Guayaquil, Abril 9 del 2015

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 2014 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 2014.
- 5.- Los estados financieros reflejan la situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio correspondiente al año 2014; a lo que puedo indicar que:

La inversión se encuentran en la mercadería ubicada en la bodega Km. 7 ½ vía a Daule Av. Gómez Gault (Bodegas Julio Guerra A.) Bodega No. 2 cuyo valor según inventario es de **\$107.171,43**. Además un valor por cobrar de **\$148.506,43**. Tenemos de crédito tributario por IVA **\$4.321,48** y por Anticipo a Impuesto a la Renta **\$5.514,78**. Las ventas correspondientes al periodo fiscal 2014 han llegado a **\$322.427,58** y otras rentas **\$74.557,24**. Al cierre existe una deuda total de **\$330.316,75** incluye una deuda con instituciones financieras de **\$43.733,52**. La utilidad del presente ejercicio ha sido de **\$15.358,14**. La participación a trabajadores asciende a **\$2.303,72**. y el Impuesto a la Renta por Pagar del ejercicio del 2014 es de **\$2.871,97**

- 6.- Propongo que el destino de las utilidades obtenidas se reinviertan en la empresa y se capitalicen las reservas legales y facultativas.
- 7.- Seguimos con las estrategias de mantener un producto de calidad, con marcas de prestigio, costos accesibles, promociones y descuentos por pronto pago; las ventas son directas a los puntos de ventas de repuestos electromecánicos a nivel nacional. A los vendedores se les ha entregado publicidad y catálogos suficientes para romper el mercado y mantener la política de ventas con descuentos al contado 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 seguir con la línea de los productos de Osram por su calidad y gran rotación para seguir con el aumento en las ventas.

9.- Se cumplió en dar a los vendedores los incentivos y premios por cumplimiento en las metas, recuperación de cartera e introducción de nuevos productos.

10. Es necesario indicar que se agrego una actividad económica en el R.U.C. para poder registrar la oficina administrativa y bodega según lo exige el Municipio de Guayaquil y poder cumplir con las exigencias de permisos de funcionamiento.

Sin otro particular,


ANIBAL MALDONADO VEGA
GERENTE