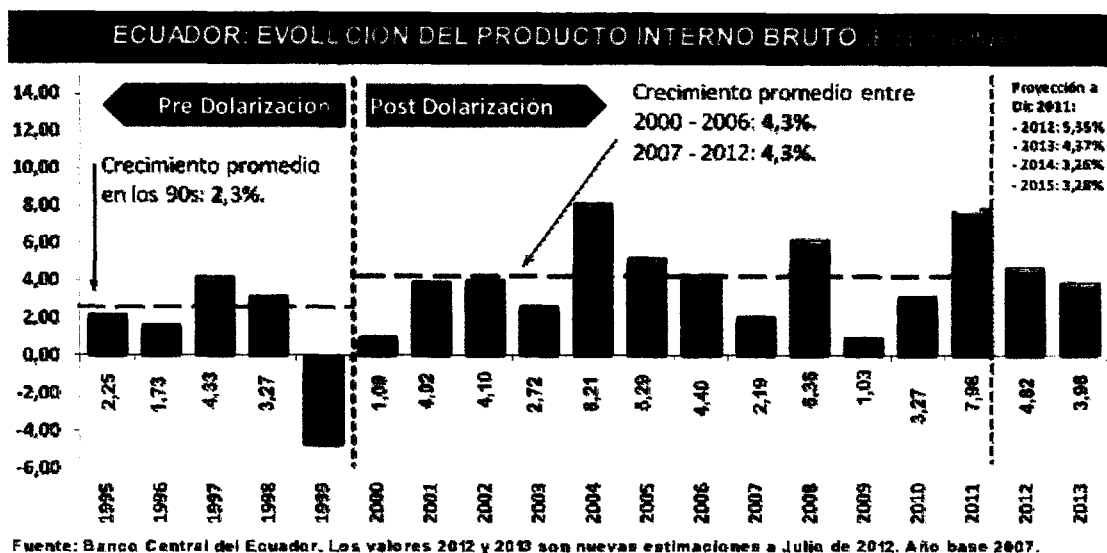


INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS (EJERCICIO ECONÓMICO 2012)

JULIO 2013

1. ENTORNO MACRO ECONOMICO

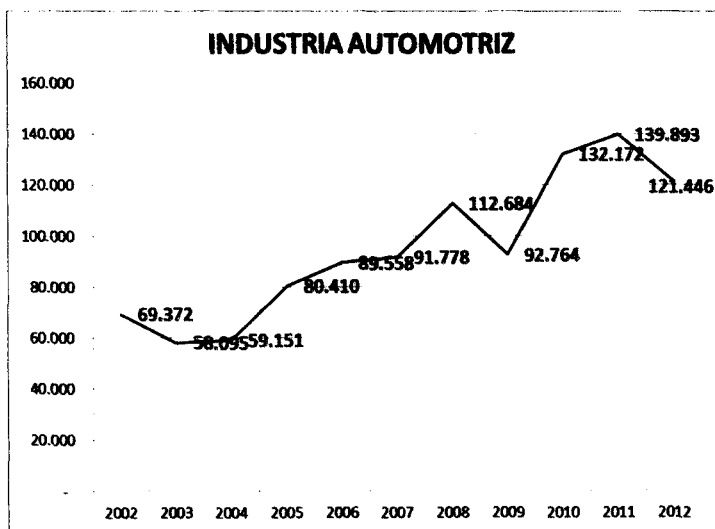


Para el año 2012 el gobierno mantuvo consistentemente su modelo económico que se caracteriza por tener como actor principal al Estado y al gasto público como el dinamizador de la economía; sin embargo, luego de que en 2011 se presentara el segundo mayor crecimiento luego de la dolarización, cuando la economía creció en 7,98%, tal parece que el modelo comienza a flaquear y las proyecciones de crecimiento en 2013 y 2014 no superan el 4%. En el cuadro superior se presenta el nuevo cálculo de la evolución del PIB ecuatoriano con año base 2007 realizado por el BCE, algo que se tiene que destacar es que en la era post dolarización el crecimiento promedio entre 2000 y 2006 fue de 4,3%, el mismo que entre 2007 y 2012, a pesar de que en el último periodo los recursos a disposición del gobierno de turno fueron 2,7 veces superiores. Entre 2000 y 2006 el gasto público total ascendió a US\$47.883 millones; mientras que entre 2007 y 2012, llegó a US\$129.277 millones. El resultado al 2012 es que el estado se gasta el 36% de todo lo que produce el país, según el cálculo con los datos con año base 2007, que hizo que el PIB se incremente modificando los indicadores. Si tomamos los datos previos del BCE con año base 2000, en 2011 el estado gastaba el 46,3% del PIB, casi el doble del 23,6% que fue en 2006. Al final, con uno u otro cálculo el peso del estado en la economía es el mayor de América

Latina según datos de la CEPAL; asimismo, con 13,3% del PIB en gasto de capital, Ecuador es el país con mayor inversión pública/PIB de la región. En este sentido, en América Latina se presentan claramente diferenciados dos modelos de desarrollo, uno que considera que puede prescindir del sector privado y generar crecimiento económico sólo con el impulso del gasto público (como el caso ecuatoriano) y otro que basa el crecimiento en la iniciativa privada, en mercados abiertos y en libre flujo de capitales (Ej.: Chile, Perú, Colombia). En este tipo de países el estado no representa más del 24% de su PIB, y en algunos, como el caso peruano, no supera el 20%. En consecuencia “el crecimiento económico basado en gasto público está limitado por la capacidad del gobierno de financiarlo, y está claro que no es viable a largo plazo, ya que existen límites a la recaudación de impuestos, límites al endeudamiento público y límites a los ingresos por venta de petróleo”. Y esta limitación se manifiesta en menores tasas de crecimiento del PIB

2. MERCADO AUTOMOTOR

2.1. ANTECEDENTES



El mercado automotor nacional al cierre del año 2012 presentó una reducción del 13% (18.059u menos) en comparación con las ventas registradas el año anterior, como consecuencia de los factores que se analizarán a continuación.

Inicialmente el gobierno nacional implementó un régimen de licencias para controlar la importación de vehículos armados, debido al

déficit de la balanza comercial, que en el año 2010 ascendió a USD 1.978,9 millones. Posteriormente se argumentaron razones ambientales para la puesta en vigencia de una restricción cuantitativa que reemplace a las licencias y que “no contradiga” las normas de la OMC y la CAN, que prohíben expresamente a los países miembros restringir importaciones.

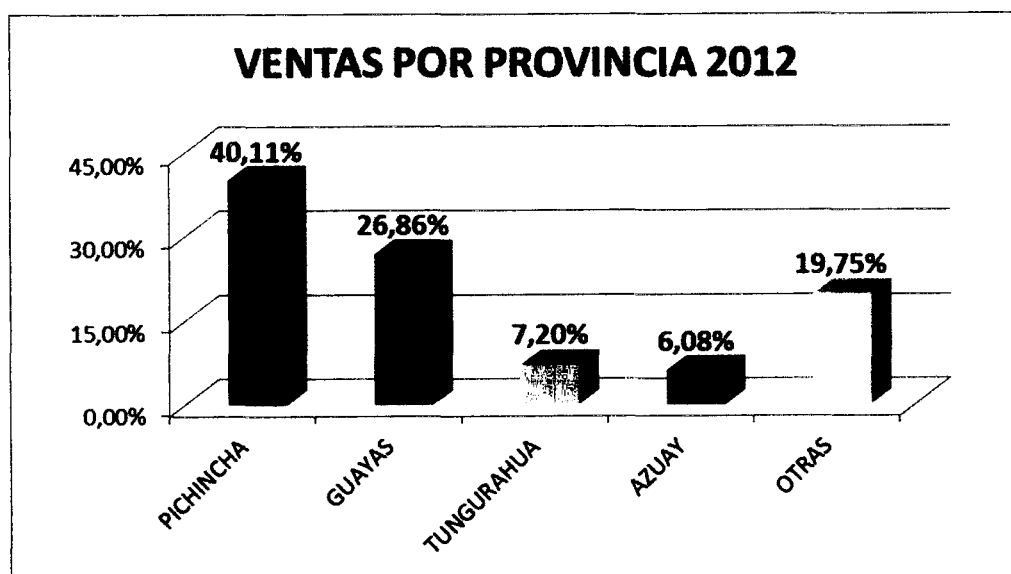
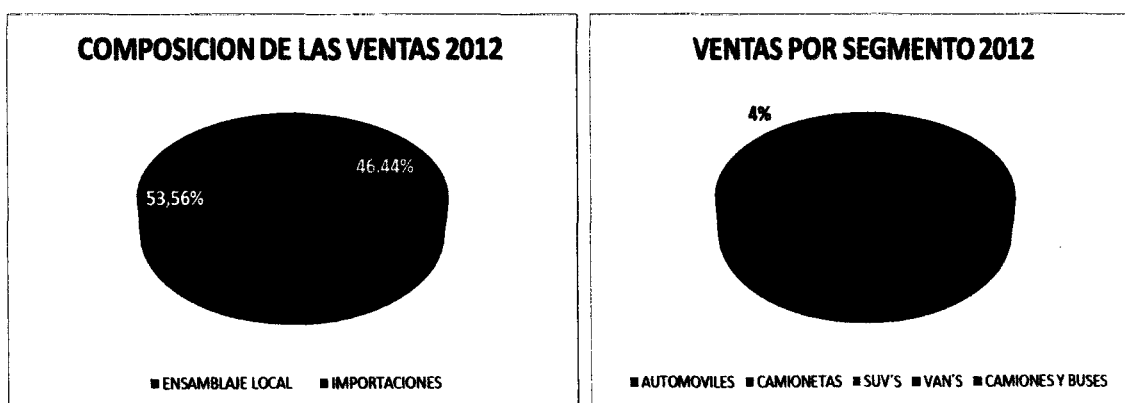
Con la entrada en vigencia de la medida restrictiva, oficializada el 15 de junio con Resolución COMEX No. 66 se instrumentó el tercer cambio gubernamental en menos de nueve meses, tendiente a restringir las importaciones de vehículos. Para la asignación de las cuotas o cupos de importación impuestos mediante la “restricción ambiental” se consideraron los montos totales en unidades y USD FOB importados por las empresas del sector en el año 2010 con una reducción del 30%. Los cupos asignados a cada importador serán los mismos para los años 2012 – 2013 y 2014.

A partir del segundo semestre del año y tras la entrada en vigencia de la Ley de Regulación de Créditos de Vivienda y Vehículos, se evidenció una significativa reducción de alrededor del 35% en los niveles de aprobación de créditos para la adquisición de vehículos y la aprobación de la Ley de Redistribución del Gasto Social podría limitar aún más las opciones de financiamiento para el año 2013.

Es importante destacar que además de las condiciones más exigentes para la aprobación de créditos y los cupos de importación, desde el último trimestre del año se evidenciaron signos de desaceleración en la demanda de la economía nacional que en el año 2013 crecerá a menor ritmo que en el año 2011 (7,98%) según las proyecciones oficiales.

En el contexto regional, el mercado automotor ecuatoriano registró la mayor reducción de ventas (-13%), superando a Colombia y Argentina que experimentaron también una contracción en sus ventas del 2,6% y 1,9%, respectivamente. Al cierre del 2012 los mayores crecimientos se ubicaron en el 23,4%, 13,3% y 8% para Perú, Estados Unidos y Venezuela respectivamente.

2.2.-COMPOSICION DEL MERCADO



FUENTE: AEADE

3. INFORMACION DEL SISTEMA DE SEGUROS DEL ECUADOR

El sistema de seguros privados en Ecuador, atravesó durante 2012 un proceso de fusiones, liquidaciones y ventas de algunas entidades que lo conforman, lo que sumado a los cambios en normativa y al ajuste de los catálogos de cuentas y mecanismos de supervisión, ha transformado el panorama y composición del sector de forma representativa.

3.1.- COMPOSICION DEL SISTEMA ASEGURADOR Y NIVEL DE ACTIVOS

2012 fue un año en donde se consolidaron las ventas de las empresas de seguros vinculadas a la banca conforme lo estableció la resolución JB 2011 1973, emitida por la Junta Bancaria. De esta forma a la ya conocida fusión de Ace Seguros con Rio Guayas (Banco de Guayaquil) en el segundo semestre de 2012 se produjeron ventas de Seguros Porvenir (Banco Territorial) a Asseveratio Holding L.P de Nueva Zelanda; Produseguros (Produbanco) a Seguros Equinoccial; Seguros Pichincha (Banco Pichincha) a Seguros Colmena de Colombia; y Seguros Cervantes (Banco Internacional) a Seguros Liberty de Estados Unidos. Estos cambios generarán que se reduzcan las empresas de servicio de Seguro de 44 registradas hasta finales de año, a 41; de las cuales 33 operan en ramos generales y 8 principalmente en vida.

El sistema de Seguros privados reportó a diciembre de 2012, USD 1.355,5 millones en activos, un crecimiento del 29,4% frente a los resultados del año 2011. Este nivel de activos representó 1,9% del PIB de la economía ecuatoriana para el período 2012.

El tamaño y distribución del sector está poco concentrado, las 10 entidades más grandes representan el 55,4%: EQUINOCCIAL con USD 128,8 millones en activos (9,5% del total del sistema); QBE SEGUROS COLONIAL con USD 112,2 millones en activos(8,3% del total del sistema); SUCRE con USD 103 millones en activos (7,6% del total del sistema); ACE con USD 92,8 millones en activos (6,8% del sistema); y, AIG METROPOLITANA con USD 64,3 millones en activos, que representan el 4,7% del total del sistema



RANKING SECTORIAL (EN USD MILES)

La información se armó con datos de la Superintendencia de BancoS y Seguros del Ecuador (Ejercicio Fiscal 2012).

SECTOR VEHICULOS



RANKING	ENTIDAD	PRIMA NETA PRIMA	INDICEL PRESEGURO	SEGUROS PAGADOS	SEGUROS SUSPENSOS
1	EQUINOCCIAL	52.515	22.229	30.829	14.044
2	QBE COLONIAL	47.057	35.111	34.589	24.728
3	SEGUROS UNIDOS	31.314	7.340	25.043	8.423
4	ASEGURADORA DEL SUR	28.890	10.704	19.208	6.915
5	ACE SEGUROS	27.172	20.814	23.184	14.473
6	BOLIVAR	20.255	1.217	13.589	1.123
7	LATINA SEGUROS	19.201	9.679	12.700	2.725
8	AIG METROPOLITANA	15.404	14.406	9.911	5.846
9	PANAMERICANA DEL ECUADOR	15.252	6.568	11.722	4.626
10	ECUATORIANO SUZA	12.450	2.232	7.190	1.097

4. SITUACION DE MUNDOMOTRIZ S. A.

4.1. ANALISIS GENERAL

El siniestro acumulado del 2.012 en Mundomotriz de los vehículos que fueron reparados de Seguros Equinoccial fue de \$1.247usd, mientras que en el 2.011 se tuvo un siniestro promedio de \$1.367usd.

Las horas promedio facturadas por vehículo siniestrado en el 2.012 fue de 31.66 horas, mientras que en el 2.011 se tuvo 29.18 horas por auto.

Se ha buscado que la composición de mano de obra sobre repuestos tenga mayor peso, debido a la importancia en el margen de contribución que tiene una mayor facturación de mano de obra.

4.2. ESTRATEGIAS DESARROLLADAS

- **Horario Extendido Pintura**, con la finalidad de reducir los cuellos de botella que se estaban ocasionando en el área de Pintura, se tomó la decisión de disponer de un Técnico (Cabinero) en dicha área que trabaje en un horario diferente al personal diurno. Esta persona trabaja desde las 3:00 pm hasta las 10:00 pm, pintando en promedio 2 Ordenes de Trabajo por día adicionales a las que se pintan en el primer turno.
- **Re-estructuración Área Recepción Cargo Asesor-Perito**, inicialmente el Asesor de Servicio era quién realizaba todo el proceso de Recepción, Cotización y Seguimiento de vehículos, esto trajo como consecuencia, que debido al incremento en el ingreso vehicular al taller, los tiempos de respuesta en la recepción no sean los adecuados. Se determinó la figura de disponer de Asesores de Servicio que son quienes realizan la recepción y seguimiento del vehículo en el proceso de Reparación, y Asesores Peritos que son quienes realizan la cotización técnica y ajuste con la compañía de seguros.
- **Re-estructuración Área Pintura Cargo Empapelador**, con la finalidad de aumentar el flujo de vehículos que se encuentran listos para ingresar a la cabina de pintura, se dispone de una persona quien empapela los vehículos que han finalizado el proceso de preparación de superficie.
- **Re-estructuración Funciones Ejecutivo SESA en Mundomotriz**, dentro de la compañía se contaba con un ejecutivo de la aseguradora, de planta, quién asesoraba a los clientes y tramitaba los soportes documentarios de los siniestros, esta última función pasó a ser responsabilidad de Recepción y los

Asesores de Servicio. El asesoramiento se lo realiza directamente con la Aseguradora.

- **Licitación de Proveedor de Pintura.-** desde el mes de Abril del 2012 se comenzó a trabajar con la marca de Pinturas Dupont, debido a que se tuvo inconvenientes con el proveedor anterior Sherwin-Williams, como son: la no facturación en el mes que corresponde, errores en Colorimetría, tiempo de respuesta inadecuado, falta de Gestión Posventa, no se recibió informe de puntos de mejora, sobre todo en productividad. Por lo que se tomó la decisión de realizar dicho cambio.

4.3. CAPACITACION

- Se realizó un curso in-house de **Gestión de Talleres de Servicio**, dirigido al Gerente de Servicio, Coordinadores de Taller, Asesores de Servicio, y asistió también el Departamento de Repuestos.
- Capacitación Internacional por parte de **Dupont** con un Asesor Técnico Refinish DPC, dirigida a los Técnicos y Coordinador del Área de Pintura.
- **Charla Sistema PPS 3M**, Aplicación en Pintura, Barniz y Fondo
- **Charla Lubricantes**, dirigida a personal de Repuestos y Asesores de Servicio.
- **Charla de Seguros** , Conceptos sobre Avisos de Siniestro
- **Charla On-Line uso y manejo de Audatex**, dirigida a Asesores Peritos y Gerencia de Servicio.

4.4. VISITAS TECNICAS REALIZADAS

En el mes de Junio del 2012, se realizó una Visita Técnica y Comercial en la Ciudad de Guayaquil, en conjunto con la Gerencia General, el área Comercial, y el área de Servicio de Mundomotriz. Las actividades desarrolladas incluyeron reuniones con nuestro principal cliente, Seguros Equinoccial, así como con corredores y otras compañías de seguros. Se observó además talleres como los de Mavesa y Vallejo Araujo así como la disponibilidad y los costos por metro cuadrado de terrenos.

En el mes de Agosto del 2012, con la finalidad de observar el funcionamiento del software que se estaba licitando se realizó una Visita Internacional en Colombia en la que se visitaron con la Gerencia General, área de procesos y área de Servicio los talleres de:

- | | |
|---|---------------|
| • Metrokia Bogotá (Concesionario Kia) | Ciudad-Bogotá |
| • Coches Bogotá (Concesionario GM) | Ciudad-Bogotá |
| • Carrazos (Concesionario Kia, Mitsubishi Volkswagen, Hino) | Ciudad-Tunja |
| • Autoblitz (Concesionario Volkswagen, Skoda) | Ciudad-Bogotá |

- Andar (Concesionario GM)
- Autolarte (Concesionario GM)

Ciudad-Medellín
Ciudad-Medellín

4.5. IMPLEMENTACIÓN DE GESTIÓN POR PROCESOS

Durante el año 2012 nos enfocamos en la implementación al 100% de nuestros procesos primarios, que comprende los siguientes macro procesos: Producción, Gestión Comercial, Logística y Postventa. La Gestión por Procesos, es parte fundamental de nuestra filosofía de trabajo, entendiendo que nos da una ventaja competitiva sustentable en el tiempo.

Este proceso se enfocó en las siguientes áreas:

- Levantamiento de SIPOCS de los procesos de la empresa (46 de los 56)
- Desarrollo de manuales de procesos primarios (20 manuales)
- Desarrollo de instructivos de cada uno de los procesos primarios (65 Instructivos)
- Auditoría a los procesos productivos

La implementación de procesos ha permitido mantener una estructura que permite un modelo productivo y eficaz.

La productividad se incrementó del 106% promedio del 2011, a 120% promedio en el 2012, teniendo el pico más alto del 135% en febrero 2012.

INDICADORES DE GESTIÓN DE MUNDO MOTRIZ		
	2011	2012
Índice de Satisfacción del Cliente	83%	85%
Productividad Mundo Motriz	106%	120%
Ocupación de la capacidad de instalada	71%	80%
Implementación procesos primarios	49%	98%
índice de Satisfacción Laboral	82%	78%
índice de Cumplimiento de Valores del Grupo Futuro	73%	85%

4.6.- CAMBIOS EN EL ÁREA DE INFORMACIÓN Y TECNOLOGÍA

Durante el año 2012 se trabajó, en el área de Información y Tecnología, considerando la importancia del departamento a la empresa, ya que el contar con la información oportuna y a tiempo nos ha permitido tomar las mejores decisiones para el crecimiento de la empresa:

Las mejoras se han dado en los siguientes ámbitos:

- Independencia Tecnológica
- Mejora de la Red
- Implementación de una Central Telefónica

4.7.- DESARROLLO AREA DE REPUESTOS

Durante el 2012, el Departamento de Repuestos se enfocó en tres puntos:

4.7.1. NIVELES DE SERVICIO

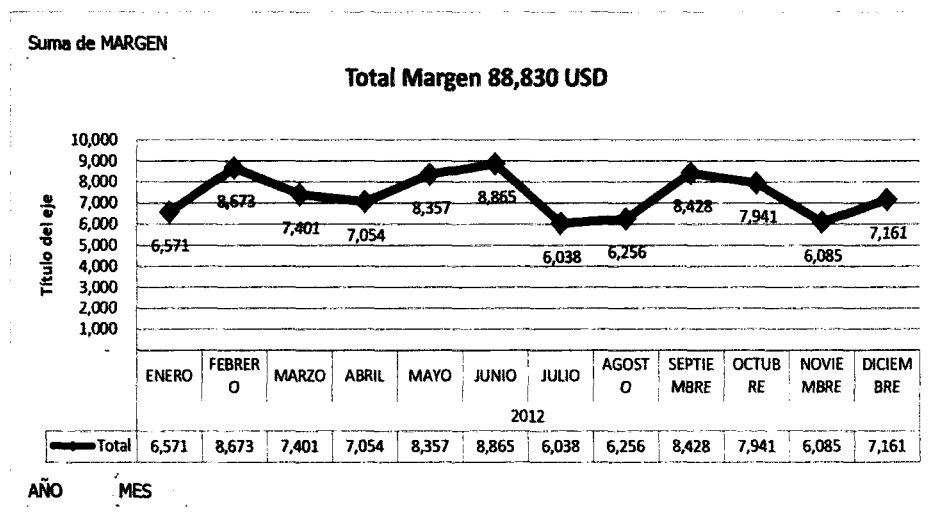
Con la finalidad de mejorar los niveles de servicio, se trabajó directamente con los proveedores con los que se procedió a firmar Acuerdos de Servicio y además se los evalúa constantemente para que puedan ir mejorando junto a Mundo Motriz.

En Febrero de 2012, nos vimos en la necesidad de contratar un Auxiliar de bodega, ya que la recepción de material, el ingreso al sistema y el despacho al taller ya no lo podía realizar una sola persona, el resultado fue muy bueno. Las bodegas se encuentran en orden y la información está al día.

4.7.2. INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD

A inicios del año 2012, se contrató un Vendedor de Mostrador, con esta contratación arrancamos un proyecto enfocado a desplazar a los Intermediarios de repuestos y lograr los siguientes objetivos.

- Regular los precios del mercado, ya que los Proveedores Intermediarios solían abusar en los Mark ups, ya que sabían que ciertas marcas son poco comerciales y por lo tanto al no haber mucha oferta podían poner cualquier precio.
- Incrementar la rentabilidad en repuestos obteniendo los siguientes valores:



- Con esto Mundo Motriz se colocó a final del 2012 como el principal Proveedor Intermediario de repuestos de Seguros Equinoccial

4.7.3. USO DE REPUESTOS ALTERNOS

Conscientes de que el uso de repuestos alternos ayudará a controlar el Costo del Siniestro Promedio se acordó con Seguros Equinoccial fomentar el uso de los mismos, consiguiendo muy buenos resultados, los mismos que cumplieron con los objetivos planteados.

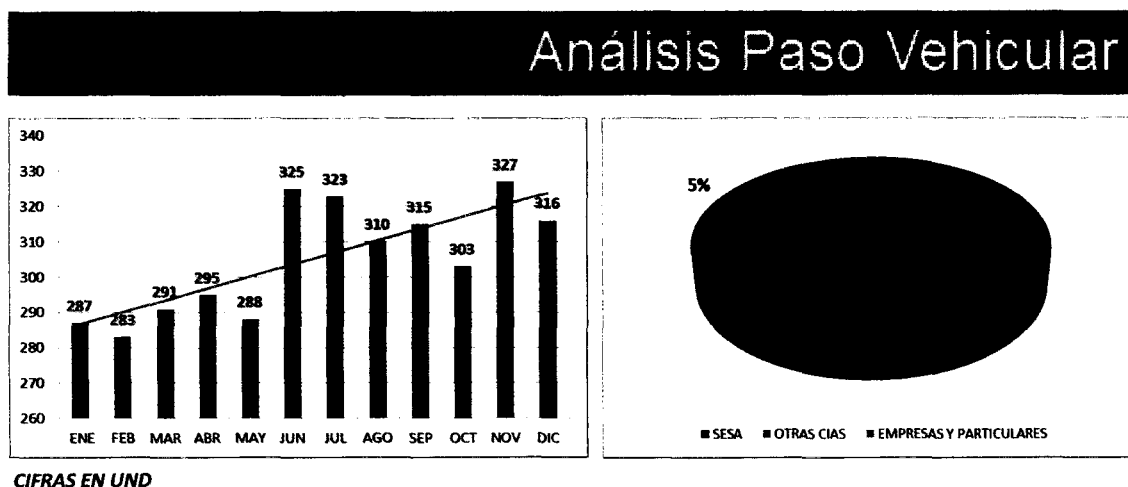
- Promedio 20% de uso de alternativo en Valor de Compra.
- Promedio 37.4% de uso de alternativo en número de Ítems.

4.8. DESARROLLO AREA COMERCIAL

El año 2012 fue un período importante para la compañía ya que se tenía el objetivo de posicionar a Mundomotriz con su principal cliente, Seguros Equinoccial, así como con sus Corredores de Seguros. Además de seguir con la tarea de lograr convenios a largo plazo con otras Aseguradoras.

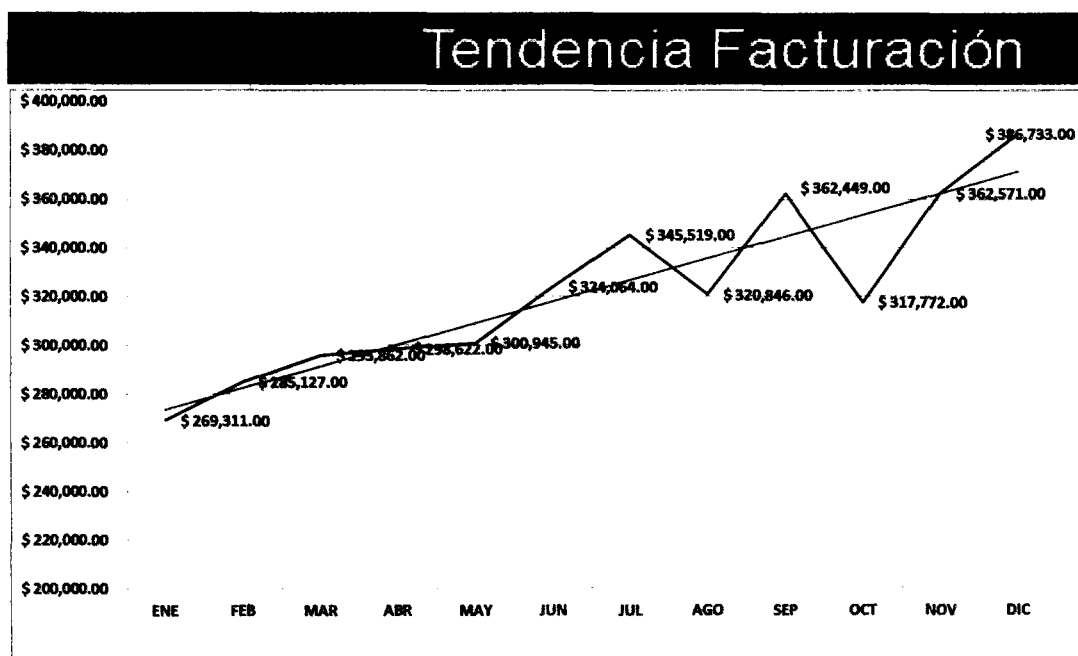
La política comercial con Seguros Equinoccial se mantuvo durante este período es decir el valor de la Hora/Hombre en 18usd + materiales y el FEE por la Administración de Repuestos en el 6% promedio.

En el último trimestre del año se vinculó al Departamento Comercial una Ejecutiva de Cuentas Corporativas, con el objetivo de mejorar y fortalecer las relaciones con los Corredores de Seguros de menor tamaño, ya que el Jefe Comercial maneja directamente la relación con los más grandes e importantes. En el 2011 el promedio del paso vehicular mensual fue de 250u; mientras que para el 2012 fue de 306u; es decir un crecimiento del 22%.



4.8.1.- ESTRATEGIAS COMERCIALES

- **Posicionamiento.**- En el mercado, la empresa estaba siendo reconocida como el Taller de Seguros Equinoccial, el objetivo planteado para el 2012 fue lograr identidad y de esta manera posicionarnos como Mundomotriz S.A. un Taller especializado en Colisiones, a través de visitas realizadas a nuevos Corredores de Seguros incrementando su presencia en el taller en un 50% y ampliando nuestros servicios a otras Compañías de Seguros.
- **Enfoque.**-La empresa debía concentrarse en el Giro de Negocio, para lo que fue concebida, que es la Colisión, ya que se estaban destinando esfuerzos comerciales para impulsar los servicios de Mantenimiento Preventivo y Correctivo, sin embargo tras un análisis de la Administración se concluyó que se requerían de doce vehículos de mecánica para generar financieramente lo que genera un vehículo de colisión. Esta decisión permitió focalizar los esfuerzos y lograr mejores resultados.



CIFRAS EN USD

- **Promoción.**-Con la finalidad de generar un mayor número de horas facturadas por vehículo que ingresa a Mundomotriz, se desarrolló un plan de incentivos en el precio de Pintura Total y Combos de Pintura por piezas y servicios complementarios; generando al final de año un interesante incremento de la facturación en trabajos particulares.
- **Servicio Al Cliente.**- El análisis de la Satisfacción del Cliente se lo realiza semanalmente con el objetivo de corregir a tiempo las promesas en el servicio que presenten alguna deficiencia, además se colocó un Buzón de Sugerencias, el mismo que se revisa 2 veces a la semana y que nos permite conocer las inquietudes y necesidad de los clientes, para trabajar en ellas.

4.9. RESULTADOS FINANCIEROS 2012

4.9.1.- ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

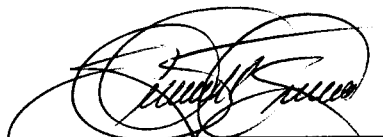
MUNDOMOTRIZ S.A.

Estado de Pérdidas y Ganancias

Período: enero 01 a diciembre 31.2012

ESTADO DE RESULTADOS **(Expresados en dólares USA)**

	2012	2011
VENTA DE MANO DE OBRA TALLER	\$ 1.625.103,05	\$ 1.245.553,50
VENTA DE REPUESTOS; R.PARCIAL; ACCE	\$ 1.928.969,90	\$ 1.414.943,03
VENTA DE TOT'S	\$ 264.721,79	\$ 165.831,88
VENTA DE ACTIVOS FIJOS	\$ -	\$ -
FEE REPUESTOS	\$ 121.623,77	\$ 86.127,56
OTROS INGRESOS	\$ 92.052,12	\$ 73.149,16
TOTAL VENTAS NETAS	\$ 4.032.470,63	\$ 2.985.605,13
 COSTO DE VENTAS		
COSTO DE VENTA MANO DE OBRA TALLER	\$ (668.324,93)	\$ (487.750,34)
COSTO VENTA DE REPUESTOS, R.PARCI	\$ (1.978.643,65)	\$ (1.384.538,55)
COSTO VENTA TOT'S	\$ (96.935,46)	\$ (62.403,47)
COSTO VENTA DE ACTIVOS FIJOS	\$ -	\$ -
TOTAL COSTO DE VENTAS	\$ (2.743.904,04)	\$ (1.934.692,36)
(=) UTILIDAD BRUTA VENTAS	\$ 1.288.566,59	\$ 1.050.912,77
 GASTOS OPERACIONALES		
GASTOS DE PERSONAL	\$ (492.519,94)	\$ (461.039,01)
GASTO SERVICIOS	\$ (222.678,91)	\$ (222.277,28)
GASTOS DE MANTENIMIENTO	\$ (57.675,59)	\$ (30.474,35)
GASTOS LEGALES ASESORIA Y REPRESENTACION	\$ (148.753,91)	\$ (153.092,62)
GASTOS DE VIAJES	\$ -	\$ -
GASTOS DE DEP, AMORTI Y PROV.	\$ (31.091,41)	\$ (25.985,29)
OTROS GASTOS OPERACIONALES	\$ (188.029,69)	\$ (97.979,69)
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$ (1.140.749,45)	\$ (990.848,24)
 (+/-)MOVIMIENTO FINANCIERO		
GASTOS BANCARIOS	\$ (31.723,11)	\$ (8.319,66)
INTERESES GANADOS	\$ 890,25	\$ 568,90
OTROS INGRESOS (SUBARRIENDO)	\$ -	\$ -
TOTAL MOVIMIENTO FINANCIERO	\$ (30.832,86)	\$ (7.750,76)
 INGRESO IMPUESTO DIFERIDO JUBIL. Y DESAHUCIO 2012 APLIC. NIIF	\$ 1.605,00	
GASTO IMPUESTO DIFERIDO AMORTIZ. PERDIDAS ACUMULADAS 2012 APLIC	\$ (8.938,00)	
 (=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 109.651,28	\$ 52.313,77


GERENTE GENERAL
ING. FRANCHESKO GUERRA


CONTADORA
SANDRA HERRERA F.
REG. 170111131

4.9.2.- BALANCE GENERAL

MUNDOMOTRIZ S.A.

Balance General al 31 de diciembre 2012

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA **(Expresados en dólares USA)**

ACTIVOS

CORRIENTES

		2012	2011
DISPONIBLES (CAJA BANCOS)	\$	160.678,15 ✓ \$	497,35
EXIGIBLES	\$	650.103,35 ✓ \$	509.461,02
REALIZABLES	\$	220.030,97 ✓ \$	128.147,35
GASTOS PREPAGADOS	\$	(179,61) \$	8.076,33
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$	1.030.632,86 ✓ \$	646.182,05

NO CORRIENTES

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$	69.717,81 \$	55.871,75
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$	69.717,81 ✓ \$	55.871,75

DIFERIDOS

ACTIVOS DIFERIDOS	\$	19.909,62 \$	-
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$	19.909,62 ✓ \$	-

TOTAL ACTIVOS

\$	1.120.260,29	\$	702.053,80
-----------	---------------------	-----------	-------------------

PASIVOS

CORRIENTES

CUENTAS POR PAGAR	\$	820.548,95 \$	490.065,63
FINANCIAMIENTO (SESA POR PAGAR C/P)	\$	106.522,00 ✓ \$	593.399,85
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$	927.070,95 \$	1.083.465,48

NO CORRIENTES

CUENTAS POR PAGAR (PROVISION DESAHUCIO Y JUBIL. PATRONA)	\$	24.131,00 ✓	
FINANCIAMIENTO (SESA POR PAGAR L/P)	\$	215.970,72 ✓	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$	240.101,72	

PATRIMONIO

CAPITAL SUSCRITO	\$	30.000,00 ✓ \$	30.000,00
RESERVA LEGAL	\$	9.327,68 ✓ \$	4.081,51
RESULTADO EJERCICIO ANTERIOR	\$	(420.739,35) ✓ \$	(467.806,96)
RESULTADO EJERCICIO	\$	109.651,29 \$	52.313,76
RESULTADOS ADOPCION NIIF POR PRIMERA VEZ	\$	224.848,00 ✓	
TOTAL PATRIMONIO	\$	(46.912,38) ✓ \$	(381.411,69)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$	1.120.260,29 \$	702.053,80


GERENTE GENERAL
ING. FRANCHESKO GUERRA


CONTADORA
SANDRA HERRERA F.
REG. 170111131

4.10.- DESTINO DE LAS UTILIDADES

La Administración de Mundomotriz recomienda a la Junta de Accionistas, destinar las utilidades producidas en el ejercicio 2012 para cubrir las pérdidas acumuladas en ejercicios anteriores. Recordando que este fue la propuesta realizada a la Superintendencia de Compañías para superar la causal de disolución en la que se encuentra la empresa.

4.11.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

Las instrucciones formales impartidas por la Junta General de Accionistas, cuyos contenidos constan en las actas correspondientes, y las estrategias acordadas en el día a día se han ejecutado en su totalidad.

Agradecimiento

Aprovecho la oportunidad para agradecer a Dios, a mi familia, a mis queridos compañeros de trabajo, colaboradores de Mundomotriz, ya que con su apoyo, lealtad y cariño hemos podido conseguir resultados importantes para la empresa, sus clientes, proveedores, accionistas y nosotros mismos.

También agradezco a los Directores de la Compañía; su acompañamiento, aporte y soporte; ya que ha sido muy importante en la consecución de los logros obtenidos.

Atentamente,



Franchesko Guerra Guevara
Gerente General
Mundomotriz S.A.