

Guayaquil, 18 de Marzo de 2014

Señores

Miembros de la Junta de Accionistas de  
MAQHENSA REPRESENTACIONES S.A.  
Ciudad.-

Dando cumplimiento a los Estatutos Vigentes de la Compañía y conforme lo establece la Ley de Compañías presento a ustedes, señores Miembros de la Junta General de Accionistas de 'MAQHENSA REPRESENTACIONES S.A.' el informe Anual de las operaciones efectuadas durante el ejercicio económico iniciado el 01 de enero de 2013 y concluido el 31 de diciembre de 2013, como sigue:

#### RESULTADOS:

- La Utilidad Bruta sobre Ventas asciende al monto de US\$682.723,17.
- La Utilidad Neta con respecto a los ingresos fue del 2,12% equivalente a US\$27.072,72.
- El 15% de participación de Utilidades para los Trabajadores asciende a US\$6.700,77.
- El Impuesto a la Renta Causado del año fue de US\$10.898,28.

#### IMPUESTOS AL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI):

Hemos cancelado, declarado y revelado los impuestos al SRI, el impuesto al valor agregado (IVA), retenciones en la fuente del IVA, y retenciones sobre compras.

#### IMPUESTOS, TASAS Y CONTRIBUCIONES:

Estamos al día en el pago de impuestos, tasas y contribuciones.

#### BENEFICIOS A EMPLEADOS:

La provisión para jubilación patronal y bonificación por desahucio está constituida de acuerdo a las disposiciones legales.

Como los resultados lo demuestran la compañía se halla económicamente debilitada, los costos y gastos y los impuestos causados por Maqhensa Representaciones S.A. durante el año 2013 pudieron ser cubiertos con los ingresos por: a) utilidad generada de los negocios realizados en el ejercicio; b) utilidad que generaron negocios cerrados con anterioridad, y, c) comisiones sobre las facturaciones de repuestos que la compañía Sidel hizo directamente a los clientes.

#### **OPINION DEL ADMINISTRADOR Y PROYECCION PARA EL AÑO 2014:**

1) las ventas locales de la división químicos si bien es cierto muestran crecimiento en relación al ejercicio económico inmediato anterior existe aún una brecha importante para recuperar su nivel regular. El Ejecutivo a cargo de la división química es eficiente y está muy activo en el propósito; 2) la división de ferretería, la más estable, creció durante el año 2013. Las actividades encargadas al Promotor son positivas para la línea de productos Norton;

3) para mejorar los ingresos y suplir la baja debido a la drástica reducción de comisiones por ventas de agencias y por ventas de servicio técnico locales, como consecuencia de las Representaciones canceladas por los principales en razón de la ya conocida deslealtad del anterior gerente de Maqhensa Representaciones S.A., esta administración continua realizando arduas gestiones para conseguir proveedores, líneas y productos de reemplazo que permitan reflotar la compañía.

Habíamos logrado mantener la representación de la compañía Sidel, para cuyo efecto desde el año 2012 suscribimos un convenio de cooperación con un Ejecutivo dedicado a atender esa linea sin embargo, a pesar de los esfuerzos, del buen servicio y de si haber abierto interesantes proyectos el proveedor decidió cancelar la representación con fecha efectiva 01-enero-2014.

Cabe mencionar que Sidel fue una de las compañías que se hallaba en el programa del anterior gerente para ser arrebatada a Maqhensa.

Desconocemos quien es o será el nuevo representante de Sidel en Ecuador.

Durante el año 2013 se reforzó la atención a las líneas de productos que quedaron como es el caso Saint Gobain; se patento la marca MAQCEL para el producto equivalente a hidrocelulosa de la ex representada Ashland; se planteó un atractivo plan para adquirir inventario de alta rotación de

partes y piezas de repuestos Sidel que no se concretó debido a la falta de acogida del proveedor.

Se incursiono en líneas de productos 'Mecano y Ancla' pero tampoco resultó quizás por falta de mayor conocimiento de las líneas e insuficiente investigación previa de Mercado. Fue necesaria la devolución de mercaderías importadas lo cual causo gastos irrecuperables.

Durante varios meses mantuvimos conversaciones para obtener la autorización para poder vender calderas Hurst en la región costa, en más de una ocasión se nos prometió la visita de un personero de la compañía Hurst-USA para concretar el acuerdo pero nunca llegó la visita ni se formalizó un convenio que nos hubiera permitido hacer negocios de esas calderas.

Una caldera Hurst vendió Maqhensa en Guayaquil en Enero-2013.

Desde Agosto de 2013 tenemos la posibilidad de vender calderas Johnston.

Continuamos promoviendo los equipos de la nueva representada, IMAS de Italia, se cerraron dos negocios y estamos optimistas de la posibilidad de crecimiento.

El trámite legal de casación interpuesto como continuación del falso despido intempestivo de la ex empleada Cecilia Prieto, fue resuelto con justicia por las Autoridades y por tanto a favor de la compañía.

Estimados señores Miembros de la Junta de Accionistas siento tener que reconocer que el futuro de la compañía no es promisorio, el golpe dado por el anterior gerente y sus acompañantes fue casi demoledor pero, les aseguro que no desmayare en el desafío por la supervivencia de la compañía y mantenimiento de los sitios de trabajo a nuestros colaboradores. Una reingeniería es inminente.

Concluyo mi informe con agradecimiento profundo a los señores accionistas mayoritarios por la confianza depositada y por su comprensión

Muy Atentamente,



Ing. Paul Sonnenholzner School