INFORME DE GERENTE

Guayaquil, Abril 8 del 2011

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 2010 de la compañía MOLPARTES S.A. 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 y que éstos han sido elaborados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Ecuador.

3.- Se ha procedido ha cumplir con las obligaciones fiscales en relación de presentación del Impuesto al Valor Agregado y Retenciones en la fuente del año 2010.

4.- Los estados financieros reflejan la situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio correspondiente al año 2010; a lo que puedo indicar que: La inversión se encuentra en la mercadería ubicada en bodega cuyo valor es de $ 320.657,25. Las cuentas de Clientes y documentos por cobrar suman $173.163,21 y en Caja/Bancos $1.461,35. Existen obligación a corto plazo 307.856,81 con proveedores en el exterior y con instituciones financieras locales corriente $30.281,47. A largo plazo existe un valor por cancelar de $171.690,09; respaldándose las cuentas por pagar totalmente con los Activos Corrientes y Fijos de la empresa. Ha habido un aumento en las ventas en relación a los años anteriores llegando a un total de ingresos por $471.199,16. La utilidad del ejercicio suma $20.494,43 y el reparto para los trabajadores es de 3.074,16. El total de costo es de $ 267.762,30 y gastos $182.942,43.

5.- Propongo que el destino de las utilidades obtenidas se reinviertan en la empresa.

6.- 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 y Política de crédito de 30-60-90 días según el cliente. Se ha extendido nuestra cobertura al Oriente Ecuatoriano; con la misma política de crédito.

6.- Planteo mantener nuestra bodega y oficina en Bodegas PIDESA para bajar los gastos de alquiler y seguir con nuestro transportista Servientrega S. A.

7.- La empresa tiene que aplicar a partir del 2011 como periodo de transición en forma obligatoria las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, según resoluciones No. B.G.DSC010, SC.SG. DRS.G11.02 de la Superintendencia de Compañías. Es necesario implementar un cronograma de dicha disposición: que cubra los siguientes puntos:

- Plan de capacitación de contador y personal involucrado al control financiero.
- Implementación de las NIIF
- Diagnóstico del impacto en la empresa.

La conciliación del patrimonio neto al inicio del periodo de transición deberá ser aprobada por la Junta hasta el 30 de Septiembre del 2011. Los ajustes según el caso deberán efectuarse al 31 de Diciembre del 2011 y contabilizarse el 1 de Enero del 2012.

8.- Es necesario incentivar a los vendedores en aumento de sus comisiones, proporcionar uniformes y nuevos productos para romper el mercado nacional. para seguir con un aumento del 50% en las ventas en relación al 2010.

Sin otro particular,

GIOVANNI ORTEGA ROJAS
GERENTE