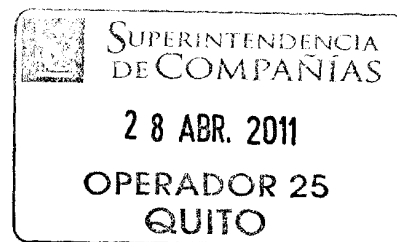


Quito, 20 de Abril del 2011



Sres. Miembros de la Junta General de Socios
Futurama – Motorkit
Presente.

Señores accionistas:

“De conformidad con la resolución dictada y en cumplimiento con lo que dispone el Art.332 de la Ley de Propiedad Intelectual, me permito comunicar a la Junta General Ordinaria que nuestra Compañía da cumplimiento a las normas sobre Propiedad Intelectual y derechos de Autor”

Y en cumplimiento del mandato estatutario, me permito presentar a ustedes el informe de la actividad de la empresa durante el año 2010.

Dicha actividad tuvo los siguientes hechos y cifras relevantes:

1) Ventas. El total de ventas fue de US\$ 936.752 que comparados con el total del Año 2009 (US\$1.082.132) revela una disminución de US\$ 145.380 que representan un 13.43%. Esta disminución es el resultado de dos tendencias:

a) las ventas de camisas de cilindro y bujes de material disminuyeron de 49.381 unidades en el año 2009 a 36.762 unidades en el 2010. En cuanto a valores facturados, en el 2009 fueron de 382.261 dólares, y en el 2010 de 294.927. Esta disminución de US\$ 87.334, corresponde al 22.85% en relación a las ventas del año anterior. Esto se debe a problemas en el puerto de embarque en Venezuela, lo que nos perjudicó en nuestras ventas.

b) las ventas de herramental, maquinaria y otros repuestos sumaron US\$ 638.949 del año 2010, que con respecto a los US\$ 698.943 del año 2009 significan una disminución de \$ 59.994 que corresponde al 8.58% de las ventas del 2009. Aquí tenemos el reflejo de una absorción de clientela por parte de un ex-funcionario de nuestra empresa. En efecto, de una manera anti-etica y anti profesional, el venía preparando su retiro de Futurama, y mientras recibía su salario y sus ingresos de nuestra empresa, el estaba promoviendo lo que iban a ser sus propias ventas. Esto causó inevitablemente una pérdida de ventas que pensamos será recuperada en el año 2011.

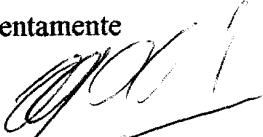
2) Zonas geográficas. Nuestro fuerte sigue siendo la región sierra. En Guayaquil nos mantenemos gracias al almacén de ventas al detal. La zona costa que

facturó US\$ 85.538 en el 2009, facturó US\$ 114.720 en el 2010. Esto representan un incremento del 12.24% debido a la facturación de una máquina de \$26.500. Sinó, en cuanto a camisas de cilindro y bujes de material, también ha sufrido los problemas de aprovisionamiento.

- 3) Resultados. La pérdida neta del ejercicio económico 2010 fue de US\$ 9591. En el año 2009 la utilidad neta fue de US\$ 25.930. Estos malos resultados se deben por un lado a la pérdida en ventas señalada, de 22,85%. Pero por otro lado, hemos tratado de disminuir correlativamente los costos de funcionamiento, que pasaron de US\$ 344.598 en el 2009 a US\$ 323.271 en el 2010, pero de un modo insuficiente. Voluntariamente hemos guardado el personal ya formado, para poder mejorar las ventas en el 2011.

Perspectivas para el 2011. Este año estará parcialmente condicionado por las facilidades de exportación de nuestro proveedor de camisas de cilindro y redoblabemos los esfuerzos en la venta de los otros productos, y eventualmente en la búsqueda de proveedores alternativos.

Atentamente


Ing. Alfonso Cucalón P.
Gerente General

