

Quito, 24 de Abril del 2009

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

Señores accionistas:

“De conformidad con la resolución dictada por la Superintendencia de Compañías el 27 de febrero del 2004, 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 2008.

Dicha actividad tuvo los siguientes hechos y cifras relevantes:

1) Ventas. El total de ventas operacionales fue de U.S. \$ 1.111.925 que comparados con el total del Año 2007 (USD. 806.866,10) nos revela un incremento de 37.81%. Este incremento es el reflejo de la ampliación hacia nuevas líneas, la actividad de reparación de motores tiene tendencia hacia una estabilización.

Es así como las ventas en unidades de camisas de cilindro y bujes de material subieron de 37.593 en el año 2007 a 43.616 unidades en el 2008. Lo cual representa un incremento en valor facturado de USD. 264.465 en el año 2007 a USD. 316.900 en el año 2008. Cifras brutas antes de descuentos.

En lo relacionado a las ventas en herramental, maquinaria y otros repuestos, su facturación pasó de US\$ 536.956 en el año 2007 a US\$ 879.727, en el año 2008, lo que significa un incremento de 63.84% , debido entre otros a la aceptación en el mercado rectificador de la nueva línea de máquinas Bharat de procedencia India.

2) Zonas geográficas. Nuestro fuerte sigue siendo la región sierra. En Guayaquil nos mantenemos gracias al almacén de ventas al detal, pero necesitamos reforzar las visitas a clientes.

3) Resultados. La utilidad neta en el periodo fue de \$ 42.140 que en relación al patrimonio representa el 89.89% un incremento del mismo.



Perspectivas para el 2009. Se piensa seguir ampliando la gama de productos para la rectificación, y vamos a desarrollar acciones de venta para penetrar en el mercado de suministros a las industrias. Se continúan los acuerdos con Dimpar de Argentina, y con Bharat Jyotee, de India, y se tomarán contactos con las empresas Fentech de Estados Unidos y con Honningtec de España, cuyo desarrollo dependerá del éxito que encontremos en la línea industrial.

Atentamente



Ing. Alfonso Cucalón P.
Gerente General

