



  
Distribuidor Autorizado  
Rusia E9-91 Entre Av. Eloy Alfaro Y Shyris  
Telf.: 2 269 117 / 2 240860 / 09 9444 892  
email: contacto@kws.com.ec  
RUC: 1791943279001

## INFORME DE GERENCIA 2010

Quito, 15 de Abril del 2011

A la Junta General de Accionistas:

Ha concluido un año más para nuestra empresa y se ha presentado a ustedes el balance de resultados del año 2010.

La decisión del año 2009 de implementar un cambio de dirección ha dado los frutos deseados para este año 2010. Los gastos incurridos en la implementación, decoración y puesta en marcha de nuestra nueva dirección se han amortizado para este año. La disponibilidad de un local funcional, con buena ubicación, con personal calificado, con instrumentos actuales de tecnología nos permite crecer en el mercado, situación que repercutió en mejores utilidades para la empresa.

En el año 2010 se decidió expandir la empresa con la contratación de personal de ventas especializado en nuestra área estratégica de trabajo.

El volumen de ventas anual así como la utilidad se ha incrementado gracias a la colaboración del nuevo personal de ventas. Los objetivos planteados para el 2010 en el campo de ventas se han cumplido en su mayor parte.

Hemos dado principal apoyo al aumento de la cobertura de clientes, aumento de personal, estrategias de marketing, de publicidad.

Los nuevos gastos incurridos en la contratación de personal no afectaron a la utilidad mensual, pues estos gastos fueron amortizados con el rendimiento de cada una de las personas contratadas.

Esperamos que para este año los costos fijos mensuales sean equiparados con la utilidad mensual generada con el plan establecido para este nuevo año.

A pesar de la situación económica del país, de la situación de muchas empresas que reflejan pérdidas en el año 2010, nuestro estado de pérdidas y ganancias y el balance general reflejan exclusivamente el aumento del volumen de ventas en función del personal calificado contratado en el año 2010.

Se plantea como objetivo para el 2011 la incorporación de más personal de ventas calificado, que permita crecer en el mercado nacional.

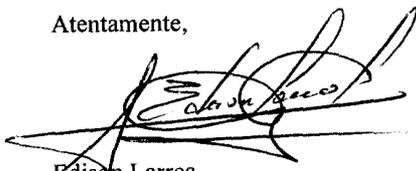
El margen de utilidad bruto de cada venta en función del costo de ventas es muy bajo, y hemos tenido que recurrir a la venta en VOLUMEN antes que a la venta personalizada como era nuestra estrategia normal y permanente.

El año anterior ingresamos al INCOP con el fin de ser un proveedor del estado ecuatoriano a través de compras públicas, teniendo un resultado neutral por lo que se ha decidido mantener esa competencia para el año 2011.

De idéntica manera se propone realizar nuevos cambios en el local, con el objetivo de mejorar la "PERCEPCION" de nuestros clientes. Los gastos que se incurran deberán estar en función de las utilidades proyectadas y de la infraestructura básica ya existente en nuestro local.

Esperando mejores respuestas económicas para el próximo año me despido de ustedes, las buenas

Atentamente,

  
Edison Larrea  
GERENTE GENERAL  
KEY WORLD SISTEMAS S.A.

