

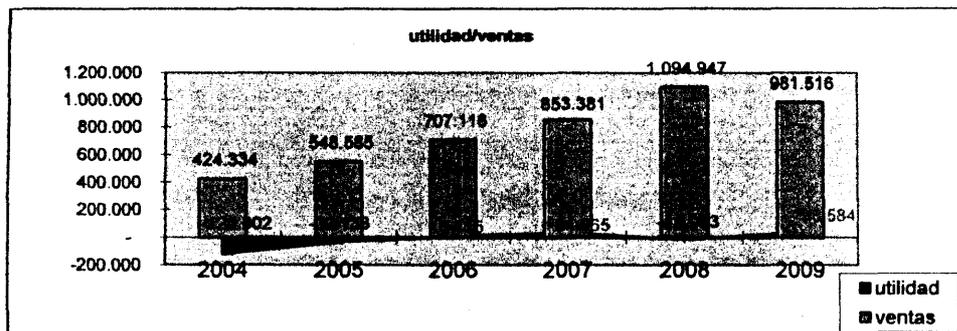
INFORME DE GERENCIA AÑO 2009

A los accionistas

Durante el año 2009, la economía mundial y nacional tuvo importantes impactos de la crisis surgida en el año 2007 y desarrollada durante todo el 2008 en el mundo, el tipo de negociación en especial de nuestro proveedor cambio, ya que durante todo el año 2009, nos exigieron que los pedidos de mercadería solo se podían realizar por un solo tipo de batería por pallet, situación que antes había la posibilidad de combinarlos de acuerdo a nuestras necesidades, adicionalmente nos plantearon que los pagos debían ser realizados al momento de enviar el pedido y no cuando estaba listo para el embarque, luego de algunas negociaciones se logro que durante el 2009, esto no se de, pero para el año 2010, creo que será inevitable.

Con respecto al mercado nacional, el sistema económico planteado por el gobierno nacional de mantenerse proteccionista a la producción nacional, nos afecto con el incremento de impuestos tanto para las importaciones como para las transferencias de fondos al exterior. En los primeros meses del año la inestabilidad política, causo rumores en el mercado de que la economía se desdolarizaba, lo que produjo en los clientes distribuidores cambien su forma de comprar la mercadería, puesto que realizaban los pedidos, solo de lo necesario y no realizaban la compra para stock.

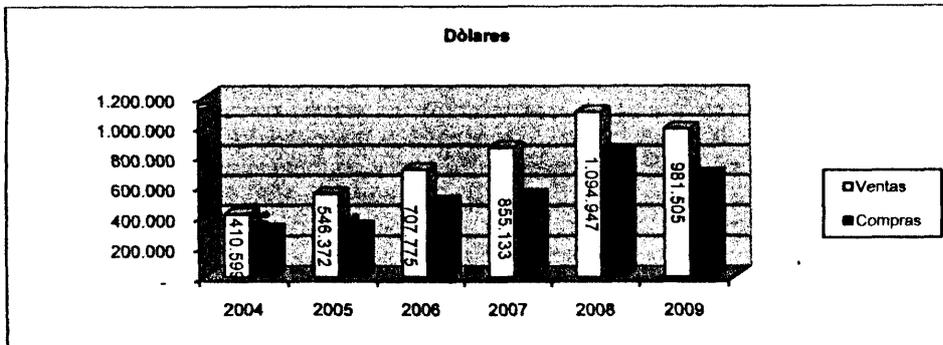
Todo esto en el transcurso del año nos obligo a tomar algunas decisiones, que nos ayudaron a obtener los siguientes resultados



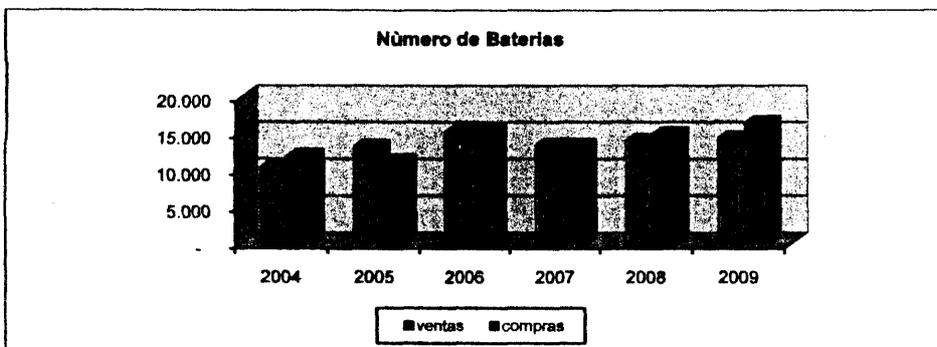
La comercialización

Esta es la principal y mas afectada de las áreas como resultado de la crisis del mercado, debido a que fue necesario aplicar mucha creatividad, para poder hacer frente a todos los embates del mercado y principalmente de la competencia, que todo el año pasaron con un bombardeo agresivo a los clientes con promociones y alza de descuentos, que para nosotros es imposible alcanzarlos, con nuestros productos que son importados y que además en el mercado internacional sufrimos cinco alzas de precios y nosotros no hemos podido realizar ni una sola en el mercado nacional.

realizado la entrega de nuevos exhibidores, los cuales han sido elaborados por nosotros, con la finalidad de reducir sus costos. Se lograron colocar dos letreros grandes, el uno en el sector de la Unión en el Valle de Yunguilla, y otro letrero a la entrada de la ciudad de Cuenca, en el sector de Sayausi; esto gracias a la colaboración de nuestros clientes que nos otorgaron la oportunidad de colocar dicha publicidad, sin ningún costo, únicamente el valor del letrero. El valor invertido en publicidad en el año fue de 18.098 dólares que representa el 1,84 % de las ventas; porcentaje bastante bajo considerando que nuestra empresa es totalmente comercial.



Con respecto a las compras podemos mencionar, que las tres primeras importaciones que llegaron, tuvieron un descuento en los precios comparados con el año anterior, para luego tener cuatro alzas pero que no llegaron a ser tan altas como para alcanzar los niveles del año 2008. Esta disminución nos permitió llegar a que el costo de la mercadería represente el 63,84% del precio de venta, frente al 74,17% que represento el año pasado. En vista que durante todo el año 2009, la competencia nacional no subió los precios, sino por el contrario, incrementaron sus descuentos llegando a otorgar en el mercado hasta el 47% (en el caso de Bat. Ecuador), y 120 días plazo, nosotros no pudimos modificar los precios, pero pudimos aguantar el embate de la competencia, gracias al stock que disponíamos con un precio inferior.



Las compras en número de baterías llegaron en el año 2009 fue de diez y seis mil cuatrocientos noventa y siete, esto se debió a las siguientes razones: Por un lado Japón nos cambio la forma de embarque, enviándonos únicamente pallet cerrados por tipo de baterías, por lo que nos vimos obligados a traer modelos que su rotación nos es muy alta,

en un número superior al requerido al corto plazo, pero que después se convirtió en una ventaja por que liberamos espacio en los siguientes contenedores para los modelos de más alta rotación. Esto se logro gracias a la liquides vía prestamos que teníamos, aun cuando estos se pagaron en un 13% con respecto al año anterior, se compro un 10,32% más en número de baterías que el año 2008. Este apalancamiento se realizó con la diferencia de precios entre el año 2009 y el 2008.

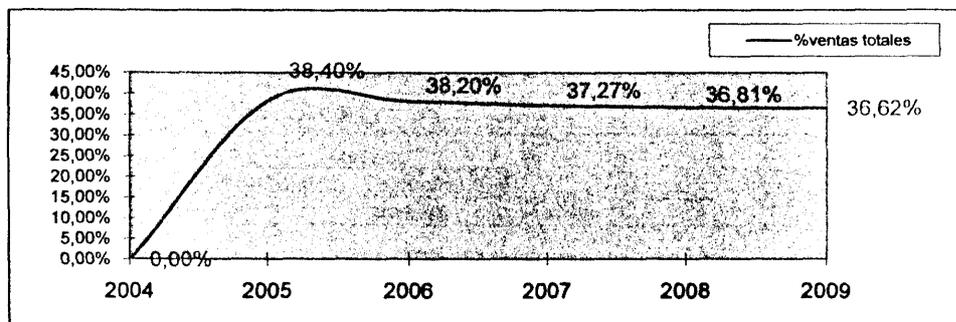
Por otro lado se vendieron en un número de catorce mil trescientos setenta y nueve baterías, existiendo un crecimiento de un 2,48% con respecto al año anterior.

Los valores transferidos al exterior por concepto de compras fueron de 521.636 dólares, habiéndose cancelado por concepto de impuestos y gastos de importación un valor de 154.240 dólares lo que representa un 29,57% del valor de las compras, con una pequeña disminución porcentual comparativa con el año anterior de un 0,19%, puesto que se trato de que el mayor numero de baterías lleguen entre los primeros meses del año que es cuando los fletes marítimos tienden a bajar.

El valor total de las compras mas los gastos de importación sumaron 675.876 dólares.



El descuento promedio se pudo continuar la tendencia de disminución de los años anteriores, manteniendo la diversificación de clientes, para reducir el peso que ejerce la compra de los distribuidores mayoristas, y así disminuir la dependencia que existe con ellos.



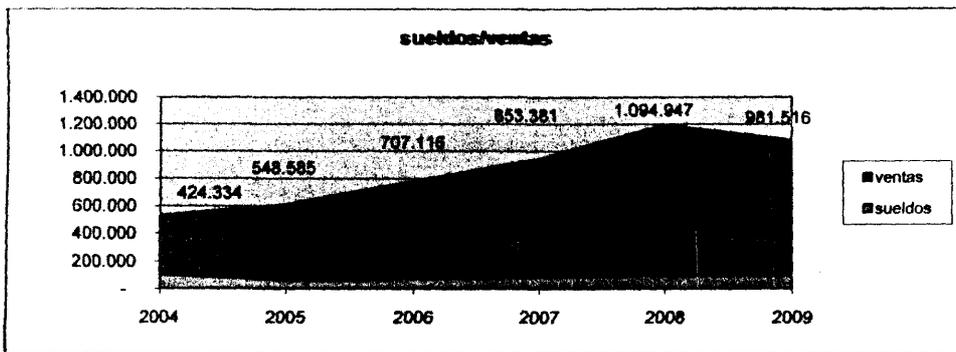
Los reportes técnicos atendidos fueron de cuatrocientos veinte y cuatro, de los cuales doscientos noventa fueron para mantenimiento, sesenta y uno no se reconocieron

garantía; setenta y tres fueron atendidos por fallas de fabricación que representa un 0,51% del total de ventas en número.

La Administración.

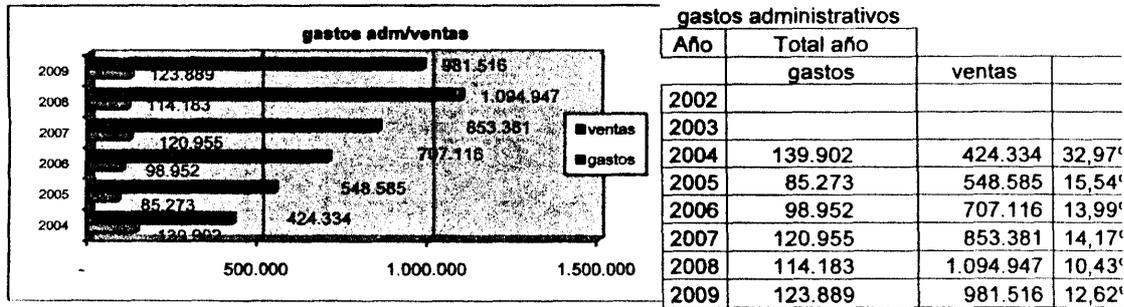
En el área de personal, nuevamente se tuvo que realizar cambios en ventas, puesto que nos vimos obligados a prescindir de los servicios de uno de los vendedores, considerando que se presentaron algunos inconvenientes con los clientes por algunos negocios personales que dicho empleado había estado realizando. Se tomo la decisión de no contratar a alguien nuevo por el momento, en vista de que el Señor Jhon Suarez solicito hacerse cargo solo de las ventas. A más de esto y considerando la estructura de ventas para provincias se accedió, habiendo obtenido buenos resultados hasta el momento. En el área de carga y despachos, no ha habido novedades, se optimizo el personal existente aprovechándole para proceder a la construcción y reparación de los exhibidores de baterías que anteriormente los mandábamos a confeccionar en forma externa. Cabe mencionar que hasta el mes de Diciembre el mantenimiento de los equipos de carga, estaban bajo la contratación externa del Sr. Edison Muñoz, y que para el año 2010, lo haremos con el personal propio de la empresa, salvo que se presente algún mantenimiento complicado en el cual el Sr. Muñoz estará presto en atendernos.

El gasto en sueldos y salarios alcanzo el valor de 102.311, que representa el 10,42% del valor de las ventas que es el nivel en el cual fluctúa este valor en la empresa. Hay que mencionar que no ha existido alza de sueldos durante todo el año, el pequeño incremento con respecto al año anterior se debe a que en este año se inicio el pago de los fondos de reserva del personal ingresado el año 2008.

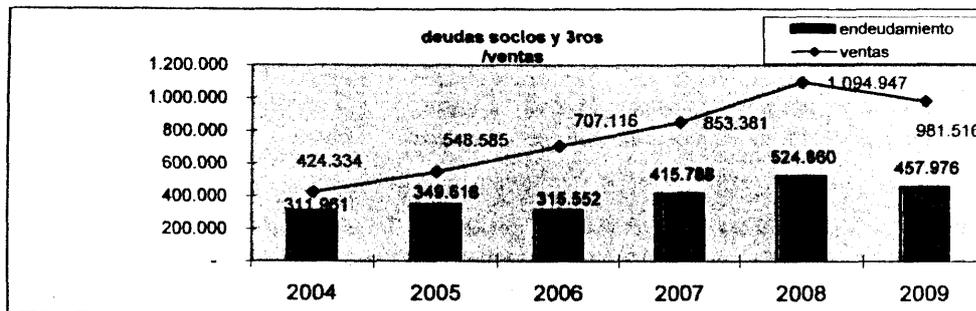


sue/dos			
Año	Total año	ventas	
	sue/dos		
2002			
2003			
2004	106.331	424.334	25,06%
2005	65.328	548.585	11,91%
2006	75.806	707.116	10,72%
2007	90.925	853.381	10,65%
2008	101.469	1.094.947	9,27%
2009	102.311	981.516	10,42%

Al revisar los gastos administrativos, estos tuvieron una pequeña alza con respecto al año anterior, y básicamente se debió a que se incrementaron los rubros de publicidad en 6.821 dólares y el valor de los fletes en 3.354 dólares con respecto al año anterior, estos valores suman 10.175 dólares, frente a la fluctuación de todo el rubro gastos administrativos que fue de 9.706 dólares con respecto al año anterior. Durante el año se continuó con la política de restricciones con respecto a los gastos administrativos.



Las deudas de la empresa con los accionistas y personas relacionadas disminuyeron, la liquidez obtenida durante el año, nos permitió realizar pagos anticipados tanto a nuestros proveedores del exterior, como a la cancelación o abonos a las obligaciones que se mantenían con los accionistas y personas relacionadas. Adicionalmente se invirtió dinero en la compra de stocks, y también se realizó una compra de un pequeño stock de baterías de moto, que aparentemente parecía un mercado interesante, pero la realidad es otra, por la excesiva competencia de las baterías chinas que existen en el mercado.



El stock de baterías al 31 de Diciembre del 2009 fue de 4.232 baterías de carro y 541 baterías de moto, cuyo valor monetario es de 174.191 dólares; también se tenía una importación en tránsito pagada en el mes de diciembre por un valor de 102.858 dólares, que corresponden a 2.975 baterías. Esto muestra que la empresa para finalizar el año 2009, era dueña de 7.207 baterías de carro y 541 baterías de moto, que da un valor total de 277.049 dólares en inventario de mercaderías.

Las cuentas por cobrar a clientes sumaron 157.626 dólares, compuestas principalmente por las ventas del mes de Diciembre que se documentan en los primeros días del siguiente mes, que fueron de 107.163 dólares. En valores por efectivizarse que se mantenían en custodia eran 56.013 dólares. El total por cobrar a clientes suma 213.639 dólares.

El valor total de la suma entre inventarios y cuentas por cobrar clientes suma 490.690 dólares.

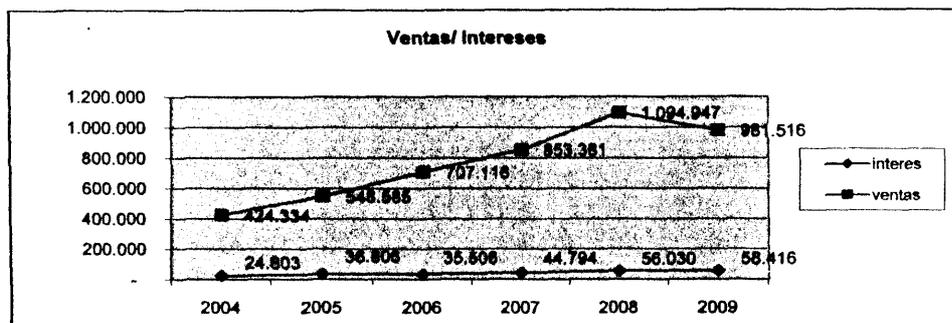
endeudamiento socios y terceros

Año	Total año deudas	ventas	
2002			
2003			
2004	311.961	424.334	73,52%
2005	349.616	548.585	63,73%
2006	315.552	707.118	44,63%
2007	415.788	853.381	48,72%
2008	524.660	1.094.947	47,93%
2009	457.976	981.516	46,69%

Con esto podemos ver que el 60,49% del apalancamiento de la empresa con accionistas y personas relacionadas, está financiando inventarios y el 39,51% está financiando en gran parte el crédito que se otorga a los clientes, para poder desarrollar este tipo de negocio.

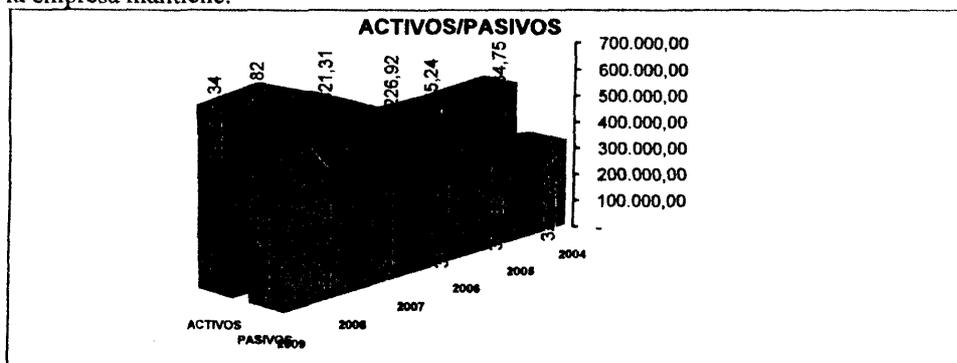
Año	Financ. de inv. y ctas. X cobrar con deudas de accl. y relacionados						
		% deudas		% deudas	inv. - ctas	% deudas	
2002							
2003							
2004	154.618	49,56%	115.577	37,05%	270.195	311.961	86,61%
2005	133.708	38,24%	138.641	39,66%	277.349	349.616	77,93%
2006	106.433	33,73%	162.066	51,36%	268.499	315.552	85,02%
2007	201.910	48,91%	143.261	31,43%	405.331	415.788	97,48%
2008	252.163	48,14%	137.160	25,26%	492.327	524.660	93,86%
2009	277.050	60,49%	213.640	46,65%	490.690	457.976	107,14%

El costo financiero representó el 5,95% de las ventas, esto se debió a que en los primeros meses del año tuvimos un comportamiento elevado que estuvo financiando importaciones en tránsito, también manteníamos un costo financiero más alto. Esto se reguló en el transcurso del año cuando ya se fueron realizando los inventarios y la recuperación de cuentas. Adicionalmente manteníamos que se encuentran cargados intereses por un valor de 3.000 dólares del año 2008, que se recibió las facturas por intereses en este ejercicio económico, y por esa razón se cancelaron cargados dichos valores.



En el año 2009 el valor de las cuentas por cobrar accionistas termino en 484,69 dólares, con lo cual la deuda generada en el año 2004 por 60.000 dólares, se encuentra casi cancelada, se espera que la misma se extinga en los primeros meses del año 2010.

En el año 2009 el financiamiento de los activos que mantiene la empresa estuvo dado en un 75% con pasivos, los cuales fueron explicados en los puntos anteriores. Se puede decir que la empresa esta dentro de los parámetros de una empresa comercial, porque sus principales activos corresponden a inventarios y cuentas por cobrar que representan el 74,88% de los activos, y se encuentran respaldando casi el 100% de los pasivos que la empresa mantiene.



Como dato referencial podemos decir que desde mediados del año 2004 que fue cuando nos hicimos cargo de la Gerencia de la empresa, las deudas han crecido un 50% con respecto al año 2009; el volumen de ventas en dólares en un 239%, las ventas en número de baterías un 138%, el valor de inventarios en un 51% siendo actualmente todos realizables y de rotación, y por ultimo podemos decir que los activos crecieron en un 30%, de los cuales todos son tangibles y realizables al momento.

Estos son los resultados obtenidos en el año 2009, tenemos que mencionar que esto ha sido el resultado del trabajo de todo el equipo de gente que hoy por hoy conforman la empresa Autoparts Japonés S.A., y sin los cuales hubicra sido imposible alcanzar dichos resultados.

Cuenca, abril de 2010.

Elaborado por Gerencia General.