

AUTOMOTORES CARLOS LARREA T. CIA. LTDA.

INFORME ANUAL POR EL EJERCICIO COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE ENERO HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2009

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

A pesar de los inconvenientes externos debido a la crisis mundial que estamos atravesando puedo informar a los señores socios que Automotores Carlos Larrea T. Cia. Ltda., ha alcanzado los objetivos previstos para este año.

A inicios de año se tomó la decisión de cambiar de sistema contable. El SCB y el S3S, brinda la oportunidad de acceder a la información financiera desde cualquier parte del mundo a través del internet, permite tener un mayor control del procesamiento de datos, este sistema cuenta con un módulo de nómina, herramienta fundamental para la elaboración de roles de pago mensuales, décimo tercer, décimo cuarto, utilidades, así como también facilita la elaboración del anexo de retenciones en relación de dependencia, que solicita la Administración Tributaria.

Para la implementación de ese sistema se contó con la ayuda de Casabaca S.A. y su personal de sistemas, quienes hasta el día de hoy monitorean el avance que ha tenido nuestro personal en el manejo y buen uso del sistema, con ese mismo fin se contrató en el mes de julio a un ingeniero en sistemas para el mantenimiento del mismo.

Los meses de febrero, marzo y abril fueron muy difíciles en cuanto a ventas, debido a que el Gobierno Nacional limitó el cupo de importación de algunos bienes entre ellos vehículos, también hubo incremento de aranceles, esto como medidas para afrontar la crisis, por lo que en esos meses no tuvimos las unidades

necesarias para la venta, y por consiguiente se devolvieron valores importantes que estaban como anticipos de clientes.

Pese a todos estos inconvenientes durante el año vendimos 520 unidades que traducidos a dólares tenemos ventas por \$ 14.323.838,32 dólares americanos esto es una reducción del 7.78 % con relación al año 2008.

Es importante mencionar la aceptación que tuvo en el mercado los vehículos híbridos, ya que representaron el 35.77% de las ventas totales de este año, para lograr este resultado se tuvo que importar 10 unidades de Estados Unidos ya que los proveedores locales no pudieron abastecer nuestra necesidad.

Durante todo el año el personal de ventas se estuvo capacitando en cursos y seminarios bajo la dirección de Casabaca S.A. y Toyota del Ecuador, con el fin de mejorar la atención al cliente y concretar negociaciones.

2. Cumplimiento de las Disposiciones de la Junta General

Se han cumplido con las Resoluciones de la Junta Universal de Socios.

3. Cumplimiento de las obligaciones con los organismos de control

Durante el año 2009 se ha cumplido con la presentación de declaraciones de impuestos fiscales, envío de anexos y más informes a la Administración Tributaria.

En lo que se refiere a las obligaciones con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social fueron de igual manera cubiertas en las fechas establecidas, los sueldos y sobresueldos se los ha pagado en el plazo que determina la ley.

4. Estados financieros

Con el objetivo de mejorar las relaciones comerciales con las instituciones del sistema financiero se hizo necesaria la apertura de nuevas cuentas corrientes, esto en el Banco Internacional, Guayaquil y Procredit,

El valor de la cartera al 31 de diciembre muestra el financiamiento directo como a través de financieras por un valor de \$ 1.237.192.70 y corresponde al 8.64% de las ventas, el financiamiento directo ha generado un ingreso extraordinario que se muestra en el balance bajo el nombre de interés ganado en financiamiento

En lo que se refiere a activos de inversión, para este año se adquirió un inmueble Av. De las Américas y Junín y también un camión para uso de la empresa,

Se mantuvo el convenio con Casabaca S.A. esto es un plazo de pago de treinta días, el saldo adeudado al 31 de diciembre es de \$ 546.583.16

Los créditos pendientes con Instituciones financieras suman \$ 584.285.41 corresponde al 34.76% del total de los pasivos, teniendo vencimiento corriente \$ 485.734.02 y a largo plazo \$. 98.551.39.

El costo de ventas representa el 91.78 % de las ventas, los gastos generales corresponden al 5.72% siendo los gastos más significativos el de personal (\$.283.257.63), publicidad y promoción (\$. 144.633.38), arriendos (\$. 96.000.00),

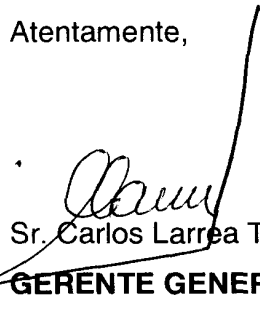
honorarios y comisiones a terceros (\$.81680.53) y gastos en vehículos para la venta (\$.63.562.41).

Es todo cuanto puedo informar a los Sres. Socios con relación al ejercicio económico 2009, y para dar cumplimiento a lo establecido por la Superintendencia de Compañías me permito mencionar lo siguiente:

1. Se han cumplido los objetivos previstos para el 2009.
2. Se han cumplido las resoluciones de la Junta General de Accionistas.
3. Los estados financieros y demás reportes son parte integrante del presente informe.

Es mi deber reconocer el respaldo incondicional que he recibido de los señores socios y del señor Presidente, así como también la confianza que nos han demostrado las instituciones del sistema financiero con las que hemos trabajado tanto en la contratación de créditos como el financiamiento para nuestros clientes.

Atentamente,


Sr. Carlos Larrea Torres
GERENTE GENERAL

