

INFORME DE GERENCIA

Quito, Marzo 25 del 2011

Señores

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE COMERCIAL REINA VICTORIA S.A.

Presente.



Estimados miembros de la Junta General de Accionistas de la Compañía Comercial Reina Victoria S.A.:

En cumplimiento de la obligación que establece el Art. 263 de la Ley de Compañías y a la atribución que el mismo cuerpo legal le da a esta Junta en el Art. 231, a continuación presento el informe de actividades por el ejercicio fiscal 2010, en mi calidad de Gerente General:

DESCRIPCION DE LA SITUACION GENERAL DEL PAIS Y PERSPECTIVAS MACROECONOMICAS AL FUTURO

Para la empresa el año 2010 fue un año de resultados no esperados, porque las ventas bajaron en relación a lo presupuestado, sin haber logrado mayores resultados, debido a que el mercado nacional bajó en demanda, por la disminución de la obra pública y porque la mayoría de nuestros clientes ya compraron maquinaria en el año 2009. Ocupamos el cuarto lugar en cuanto a importación de maquinaria. Nuestros mayores competidores son IIASA (Caterpillar, Diteca (Komatsu) y Fatosla (Hyundai). Sin embargo, en este año, logramos ocupar el tercer lugar en cuanto a ventas, manteniendo un nivel aceptable dentro de las expectativas esperadas.

La proyección para el año 2011 es alentadora, debido en primer lugar a que ya no vamos a competir directamente con EICA S.A., empresa del Estado, la cual, no tenía ninguna restricción legal para intervenir en los procesos de adquisición de maquinaria con el Estado, luego, la reactivación de la obra pública y la iniciación de la actividad minera, van a ayudar a que la demanda de maquinaria para la construcción y minería se incremente. Además, vamos a iniciar la comercialización desde el mes Julio de la línea de vehículos marca IVECO.

A continuación presento los cuadros de estadísticas de importaciones de maquinaria y participación de las empresas dedicadas a esta actividad en el mercado nacional:

IMPORTACION DE MAQUINARIA NUEVA
(Máquinas Nuevas Importadas DE ENERO A DIC DEL 2010)

MARCA	RETRO EXCAVADORA	EXCAVADORA ORUGA	MOTO NIVELADORA	RODILLOS TODO TIPO	MINI CARGADOR	TRACTOR DE ORUGA	CARGADORA	MINI EXCAVADORA	CAMIONES ARTICULADOS	TOTAL
BOBCAT					20					20
BOMAG				5						5
CASE	9	24	16	7	31	2	5			94
DOOSAN										56
HAMM				5						5
HYUNDAI / MITSUB	4	43	2				4			53
LEE BOY				2						2
JCB	28	10		11	6		11			66
J. DEERE	10	3	2							15
KOMATSU	5	50	32			20	3			110
TEREX	7									7
AMMANN										2
VOLVO		17	5	13	15		1	3		54
CAT	66	76	34	76	64	28	28	4		376
NEW HOLLAND / K	8				9	4	5			26
DYNAPAC				4						4
KUDAT/SHANTUI/TIANJIN		3				3	5			11
KUBOTA/ LINK BELT		5								5
SEM/THOMAS/SINOWAY							1			1
FALCON / FOTON /	1						6			7
N/D		1		5				1		7
KAWASAKI							1			1
KATO		1								1
LIU GONG										0
YTO		1								1
TOTAL	138	283	91	130	145	57	77	8	0	929

Participación de

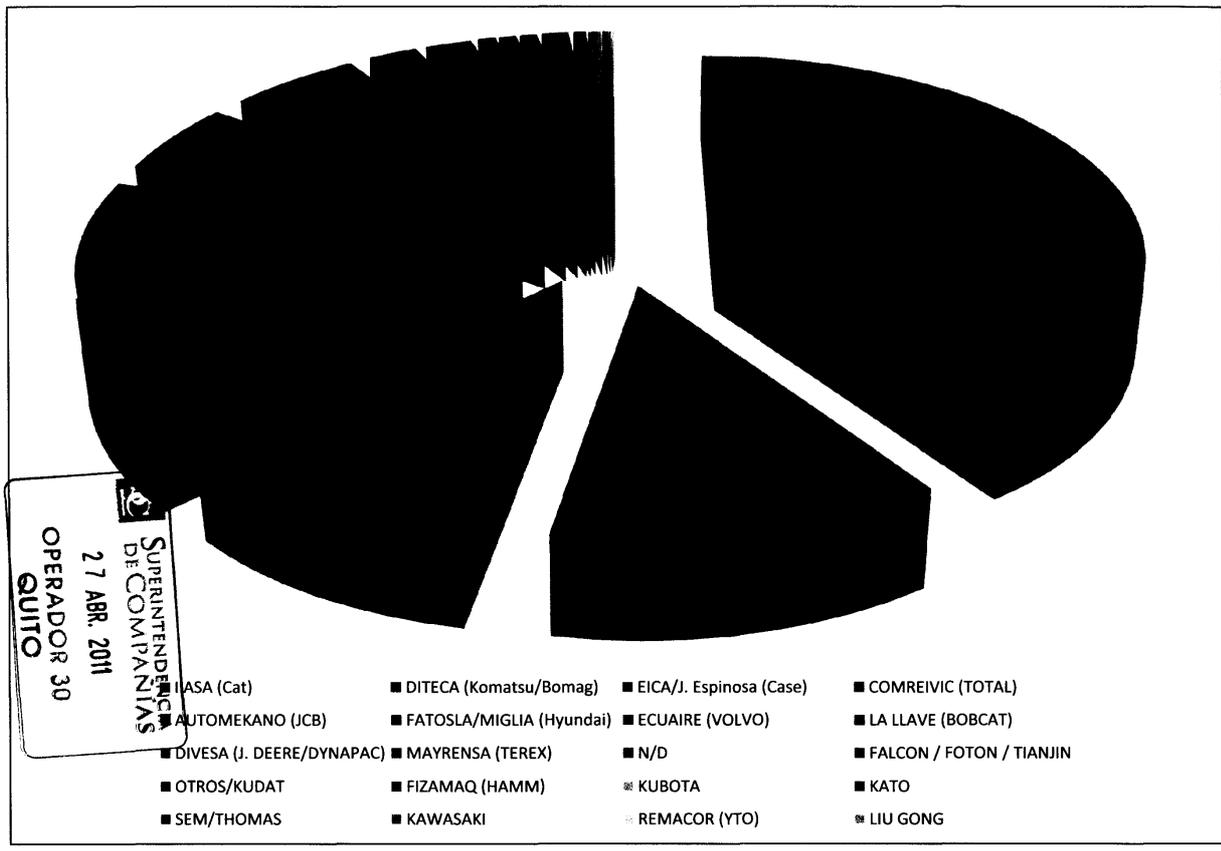
COMREIVIC (x Producción)	6%	0%	6%	7%	
--------------------------	----	----	----	----	--

IMPORTADORA	TOTAL	%
IIASA (Cat)	376	40.5%
DITECA (Komatsu/E)	115	12.4%
EICA/J. Espinosa (C)	94	10.1%
COMREIVIC (TOTAL)	84	9.0%



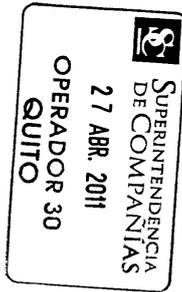
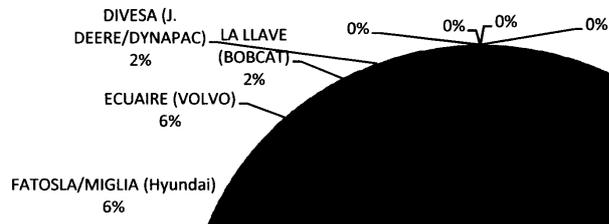
AUTOMEKANO (JCB)	68	7.3%
FATOSLA/MIGLIA (H)	53	5.7%
ECUAIRE (VOLVO)	54	5.8%
LA LLAVE (BOBCAT)	20	2.2%
DIVESA (J. DEERE/)	19	2.0%
MAYRENSA (TEREX)	7	0.8%
N/D	7	0.8%
FALCON / FOTON /	7	0.8%
OTROS/KUDAT	11	1.2%
FIZAMAQ (HAMM)	5	0.5%
KUBOTA	5	0.5%
KATO	1	0.1%
SEM/THOMAS	1	0.1%
KAWASAKI	1	0.1%
REMACOR (YTO)	1	0.1%
LIU GONG	0	0.0%
TOTAL	929	100%





COMREIVIC PARTICIPACION EN EL MERCADO AÑO 2010

Fuente: Dept. de Ventas





INFORME DE GERENCIA DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2010

Los resultados de la actividad comercial de la empresa COMREIVIC S.A., durante el año 2010, no fueron los esperados a inicios del año. Lamentablemente, la baja en la obra pública y clientes públicos como privados que compraron maquinaria en el año 2009, fueron factores que incidieron en las ventas de la empresa. Se cumplieron a un 60% los objetivos planteados al inicio del periodo. Las ventas disminuyeron en un 43% en relación al año anterior.

Se mantuvo la gestión de ventas de maquinaria, repuestos y servicio técnico, mediante una mayor cobertura de mercado, mejor atención al cliente para el suministro de repuestos y un eficiente servicio técnico tanto en nuestros talleres como en el campo. Al finalizar este año fiscal, mantuvimos un stock de maquinaria por valor de USD \$ 2.144.631,38 y un stock de repuestos por valor de USD \$ 2'037.628.00. Además, de un inventario en tránsito de maquinaria y repuestos por valor de USD \$ 1.520.963,00 previsto para venderlo en el primer trimestre del año 2011.

Los resultados de la gestión administrativa de COMREIVIC S.A., durante el año 2010, reflejan el cumplimiento de los objetivos planteados. Los gastos operacionales en relación a las ventas fueron de 24.00 %, por cuanto, se hizo mejoras en las oficinas tanto de Quito como de Guayaquil, incremento en personal de ventas y servicio y mayores gastos en publicidad y propaganda. Se manejaron de manera eficiente los costos operacionales para mejorar los precios de venta y se logró reducir los tiempos de entrega de maquinaria y repuestos. Debido a la baja en ventas y al incremento de los gastos operacionales, las utilidades disminuyeron en relación a las utilidades del año anterior. La utilidad del ejercicio se acumulará en Utilidades no Distribuidas.

Los estados financieros presentaron índices razonables en todos los aspectos importantes de la situación financiera de la empresa COMREIVIC S.A. al 31 de diciembre del 2010. Los resultados de operaciones y sus flujos de efectivo en este periodo, están conforme a los principios de contabilidad aceptados en el Ecuador y las cifras mostradas en ellos, corresponden a las registradas en los libros contables.

Nuestra actividad durante el año 2010, estuvo reflejada por los resultados obtenidos y estuvo enfocada en forma general, en la provisión efectiva y a tiempo de maquinaria, repuestos y servicios, tanto al sector público como al privado. Hemos mantenido una buena relación comercial con todos nuestros clientes y con nuestros proveedores internos y externos y hemos mantenido el financiamiento en nuestras ventas. Hemos incrementado nuestro grupo de proveedores de maquinaria y repuestos para ofrecer mayores alternativas a nuestros clientes, en cuanto a una variedad de marcas y equipos con precios muy competitivos dentro del mercado nacional y con buenos tiempos de entrega. Todo esto, nos ha permitido ser más competitivos en el mercado.

En el aspecto legal, la empresa se encuentra en orden y al día, habiéndose cumplido con todas las disposiciones de la actividad contable y comercial. Además, de haber cumplido con todas las disposiciones de la actividad contable y operativa de la empresa y con el estricto cumplimiento de las obligaciones con los diferentes organismos del Estado.

COMREIVIC

Como conclusión, se puede establecer que los objetivos planteados para el año 2010, no fueron los esperados debido a la baja en las ventas.

PERSPECTIVAS PARA EL FUTURO DE LA COMPAÑÍA

Aspiramos en el año 2011, continuar y mejorar los resultados obtenidos en este período fiscal, mediante el esfuerzo continuo, capacitación y profesionalismo dirigidos a mejorar el servicio a todos nuestros clientes y también a través del compromiso y dedicación de quienes conformamos la empresa, para alcanzar los nuevos objetivos planteados.

Quedan a disposición de los señores accionistas, los libros y documentos que sustentan nuestro informe y que respaldan la actividad desarrollada durante el ejercicio fiscal del 2010, para que una vez revisados los mismos, la Junta General de Accionistas apruebe la gestión efectuada en este período fiscal

Atentamente,

ING. JULIO G. HIDALGO B.
GERENTE GENERAL



COMREIVIC