

**INFORME DE ACTIVIDADES DE LA COMPAÑÍA AVIAUTO
REPRESENTACIONES INTERNACIONALES S.A. POR EL EJERCICIO
ECONÓMICO DEL AÑO 2009.**

Entorno del País.-

Los efectos de la crisis internacional, con su respectiva consecuencia a fines de 2008 y comienzos de 2009, se pudo evidenciar con la disminución de las exportaciones, reducción del precio del petróleo, baja en las remesas, se manifestaron en la economía ecuatoriana a través de la reducción de las remesas del exterior por parte de los emigrantes y la dificultad de obtener financiamiento externo e interno. Para el segundo semestre del año el precio del petróleo mejoró en función de los presupuestos establecidos, así como, la actividad de exportación de ciertos productos generó un aumento del nivel de actividad global, cabe indicar que, el gobierno con el incremento del gasto e inversión pública permitieron una contracción menor en la economía ecuatoriana, lo que ha llevado como consecuencia presenta un mayor déficit fiscal, balanza comercial negativa y deterioro en la cuenta corriente de la balanza de pagos y aumento del desempleo.

El mantener una dependencia directa del precio del petróleo tanto para el presupuesto general del estado como para ingresos de exportaciones, la limitada política monetaria resultante por el US\$ dólar como moneda de circulación, la forma directa de generar un crecimiento a través de la inversión pública y clima desfavorable a la inversión privada y apertura económica, condicionan el crecimiento de la economía ecuatoriana a un precio sostenido del petróleo y obtención de financiamiento externo..

Ingresos

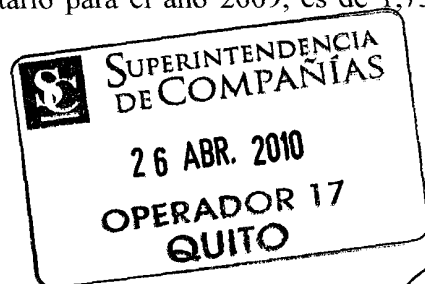
La Compañía para el año 2009 y (2008) se ha efectuado ventas por aproximadamente de US\$ 1364.000,00. y (2.116.000,00) con un promedio de ventas mensuales de US\$ 113.600,00 y (176.406,70) lo cual representa un decrecimiento del 35,56% de la ventas, el decrecimiento se debe a las condiciones del mercado durante el año 2009.

Cuentas por cobrar - clientes

Los índices de rotación de cartera durante el año 2009, ha decrecido de 13,71 veces durante el año (2008) a 1,81 veces para el año 2009,, debido a la caída de la ventas lo cual de significó una pérdida de liquidez de acuerdo a los índices de 1,36 en el 2009 en comparación con el 2,21 presentado en el (2008).

Inventarios

Los inventarios de la compañía representan un 58% y un (68%) del total de activo durante el 2009 y (2008) respectivamente, la rotación de inventario para el año 2009, es de 1,73



veces con un plazo promedio de renovación de 211 días aproximadamente, tiene relación con el decrecimiento en ventas explicado en puntos anteriores, puesto que en el año 2008 el inventario rotó aproximadamente 3 veces con un plazo promedio de renovación de 121 días.

Costos y gastos operacionales

El costo de ventas es de para el año 2009 y (2008) de aproximadamente de US\$ 900.000,00 y (1.439.000,00) que representa el 66% y (68%) en relación en a las ventas totales.

Los gastos operacionales principalmente corresponden a las remuneraciones del personal de ventas y de administración y otros del ciclo de operación,

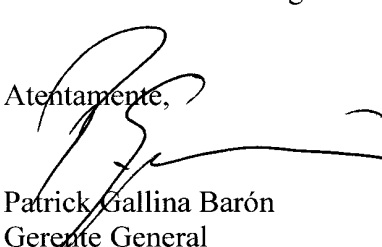
Márgenes de rentabilidad durante el 2009

Al efectuar un análisis detallado los márgenes de rentabilidad han disminuido como consecuencia de las condiciones de mercado, y disminución en los ingresos brutos por ventas, para el año 2009 el margen de utilidad bruta del 28% y (33%), los márgenes de utilidad operacional representa en 2009 y (2008) porcentajes del 5% y (7,36%) esto implica observar que los costos fijos han absorbido la mayor parte de la utilidad operacional, desproporcional a la disminución de las ventas como ciclo normal de operación, lo que evidencia una relación directa con razones estrictamente comerciales y condiciones del mercado durante el año 2009.

Expectativas

A pesar de la aparente estabilización de la economía a nivel mundial para el año 2010, se tienen expectativas discretas en cuanto al comportamiento del mercado, sin embargo, desde el punto de vista interno se prevé tomar medidas tendientes a hacer más eficiente la recuperación de la cartera, teniendo en cuenta que se desea disminuir el ciclo de operación del negocio, es decir, se debe disminuir la rotación de cartera para poder cubrir con mayor rapidez las obligaciones con los proveedores y aplicar estrategias comerciales que permitan mantener nuestra cartera de clientes e incentivar la consecución de potenciales clientes que deriven hacia un incremento en nuestros niveles de ventas durante el año 2010, mejorando de esta manera los márgenes de rentabilidad del negocio.

Atentamente,


Patrick Gallina Barón
Gerente General

