

INFORME DE GERENTE

APREMANSA – APRENDA A MANEJAR S.A.

Cuenca, 11 de Marzo de 2013

Señores
SOCIOS
APRENDA A MANEJAR SA. APREMANSA
Ciudad.

De mi consideración:

En cumplimiento de lo dispuesto por la ley de Compañías, procedo a presentar a ustedes el presente Informe de Gerente del ejercicio fiscal correspondiente al año 2012 en el que resumo las actividades emprendidas, las inversiones realizadas y las decisiones adoptadas con sus respectivos análisis de situación en cada caso.

En este año 2012 sucedieron eventos muy importantes para APREMANSA. En Primer lugar una situación negativa en el momento en que el propietario del terreno donde venimos funcionando por 3 años, el IESS, nos solicitó el desahucio a finales del año 2011. Tal situación obligó a buscar locales para el funcionamiento de la empresa de forma urgente, pues nos habían dado 90 días para desocupar, lo cual se cumplía a inicios del mes de abril. El proceso de búsqueda de espacios no fue tarea fácil, pues no existen muchos lugares con las condiciones apropiadas para nuestro funcionamiento, esto es: un local con frente a una avenida principal y con una área de por lo menos 1000 m² de parqueo grande para los vehículos de la escuela mas los de los instructores y administración, mas el espacio para clientes. Adicionalmente oficinas administrativas y sobre todo por lo menos 2 aulas de 35 m² cada una, con baterías sanitarias, etc.

Los precios por alquiler de terrenos vacíos oscilaban entre \$3.000 y \$4.000 mensuales. En estas circunstancias encontramos un terreno de venta en la Av. 10 de agosto e hicimos una propuesta de compra con crédito bancario. El proceso de compra fue muy complicado debido a los problemas que tenían entre herederos y familiares propietarios de los 4 lotes que formaban este terreno que nos interesaba, pues la negociación se planteó comprar todos o ninguno.

Mientras tanto pasaba el tiempo y se acercaba la hora de desocupar el local de la Av. Paseo de los Cañarís, pudimos conseguir una prorroga hasta el 31 de mayo de 2012, pero no era suficiente tiempo para completar la negociación, esperar la entrega y luego las adecuaciones del local. Así que, conjuntamente con Presidencia de la empresa decidimos alquilar un local que encontramos disponible en la Av. Remigio Crespo, que no ofrecía todas las condiciones pero no teníamos alternativa en ese momento. Así que nos trasladamos a finales de mayo de 2012 al local de la Av. Remigio Crespo, por el cual pagábamos un canon arrendaticio de \$1.500 mensuales.

La negociación del terreno se completó el 10 de septiembre de 2012, con un préstamo de \$40.000 de los socios más un préstamo bancario de \$300.000 y un aporte de la empresa de \$50.600, dando un total de \$390.600 la inversión.

En este momento la empresa estaba sin liquidez, debido a que nuestro requerimiento del préstamo bancario era de \$400.000 para utilizar el remanente en las adecuaciones. Dada esta situación se solicitó a los socios un aporte adicional de capital pero hubo la negativa de parte del socio con 50% de capital Armando Carrasco, de esta forma pues el socio con el 50% restante Diego Andrade ha estado aportando en calidad de préstamos personales a la empresa, las cantidades que se iban requiriendo para hacer las adecuaciones y reformas en el local comprado, superando la suma de \$100.000 dólares a finales de diciembre 2012. Las construcciones continúan todavía durante el año 2013.

A mediados del mes de febrero 2013 desocupamos el local de la Av. Remigio Crespo para trasladarnos al nuevo local de la Av. 10 de agosto, aunque no se encuentra todavía terminado, pero los gastos de arriendo mas los rubros de pago de la deuda bancaria son demasiado altos y debemos recortarlos de esta manera. El servicio de la deuda bordea los \$6.400 mensuales. La deuda empezó a pagarse desde el mes de octubre 2012.

INGRESOS

Los ingresos de la empresa se deben a las matrículas de los estudiantes a los cursos de conducción, exámenes psicosenométricos y ganancia en venta de activos. En este año, así como en los años anteriores, se ha podido observar el comportamiento estacional de los usuarios de nuestro servicio, estableciendo los períodos de alta demanda y los períodos de baja demanda, así pues podemos observar una caída muy fuerte en las matrículas de los meses marzo, mayo, septiembre y diciembre. Los meses de mayor ingreso fueron: Julio, seguido de Agosto y Febrero, por la temporada de vacaciones en la universidad que permite el mayor flujo de estudiantes a nuestra escuela.

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS	36,953.87	46,973.34	30,286.08	36,658.77	24,686.52	42,466.70	67,734.61	48,520.80	24,289.33	27,986.55	32,930.99	24,667.16
EGRESOS	25,542.62	35,979.44	29,421.30	26,866.53	26,654.35	28,622.02	32,168.56	41,195.40	34,529.22	29,474.66	34,701.84	73,073.24
UTILIDAD	11,411.25	10,993.90	864.78	9,792.24	(1,967.83)	13,844.68	35,566.05	7,325.40	(10,239.89)	(1,488.11)	(1,770.85)	(48,406.08)
Utilidad Acumulada	11,411.25	22,405.15	23,269.93	33,062.17	31,094.34	44,939.02	80,505.07	87,830.47	77,590.58	76,102.47	74,331.62	25,925.54

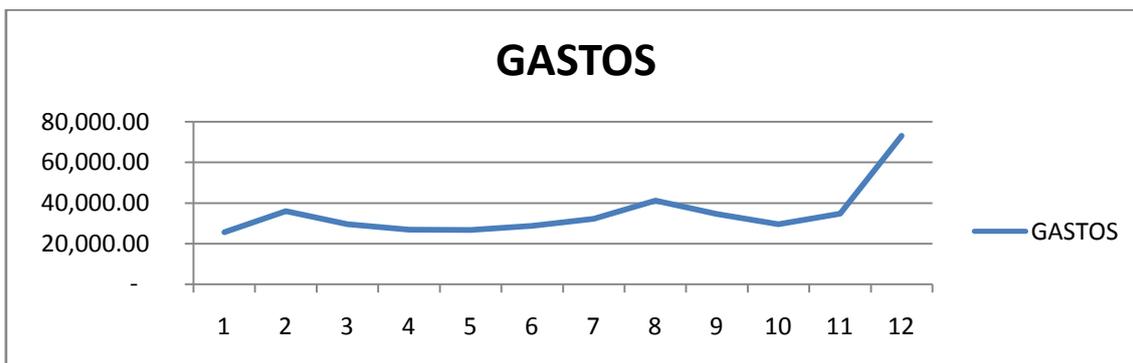


GASTOS

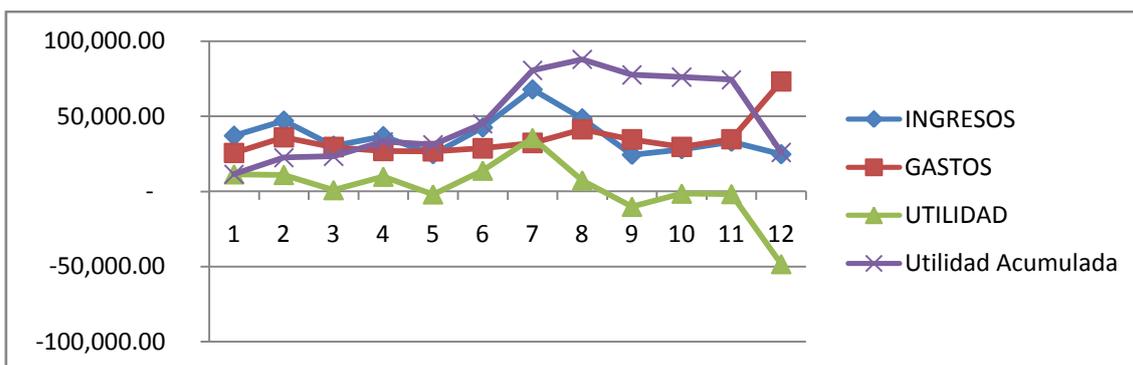
Los gastos principalmente se concentran en los roles de pago y beneficios sociales del personal, honorarios, vacaciones, aportes al IESS y fondos de reserva. El siguiente cuadro muestra en orden de magnitud los rubros de gastos más importantes en la Empresa:

Sueldos, salarios, aportes IESS,		
Beneficios sociales empleados.....	\$ 246,530.23	51.79%
Depreciación de activos fijos.....	\$ 42,301.84	8.89%
Combustibles, lubricantes y reparaciones....	\$ 26,915.34	5.66%
Mantenimiento Edificios.....	\$ 16,030.69	3.37%

Debo hacer notar un pico de gastos en el mes de Febrero, debido a que en este mes ingresó la factura acumulada de 6 meses de almuerzos que se da a los instructores que doblan turnos. En agosto el pico de gastos se da por la renovación de la póliza de seguros y el pico de diciembre se debe al cargo de la depreciación de activos fijos que se lo hizo como un solo gasto anual y no mensualmente. En diciembre entramos adicionalmente en gastos que corresponden a mantenimiento del local y obras adicionales de adecuación.



Como resultado tenemos la curva de utilidad con un pico en el mes de julio y una caída en diciembre, siendo la utilidad neta del año 2012 el valor de \$25.925.54, que representa el 5.45% de los ingresos. De este valor se pagó el 15% de participación a los trabajadores \$ 3,888.83; se realizaron las reservas legal y estatutaria por \$4.407.34; se pago el impuesto a la renta, la diferencia entre el impuesto causado menos los anticipos y retenciones, esto es \$46.07. La utilidad liquida a repartir a los socios es de \$ 17,583.30, que al momento, por falta de liquidez no se la entrega, quedando en cuentas por pagar hasta que sea posible hacerlo.



FINANCIAMIENTO

- Las adquisiciones de vehículos, no requirieron financiamiento externo, se pudo efectuar las operaciones de adquisición con fondos propios.
- Para la adquisición del terreno y casa del local de la av. 10 de agosto, se procedió a operar con crédito bancario del Banco del Pichincha por \$300.000 a 5 años plazo.
- Para las adecuaciones del local y gastos diversos, se ha procedido a solicitar varios créditos al Ing. Diego Andrade, socio de la empresa quien ha proporcionado la liquidez para operar regularmente, al cierre del año este préstamo asciende a \$119,800.84

CAMPAÑAS

Por mandato de la ley de escuelas de capacitación y por propia convicción y responsabilidad social, APREMANSa ha realizado varias campañas de educación vial durante el año 2012, a través de prensa escrita y radial, así como una casa abierta donde se entrego información mediante folletos sobre seguridad vial.

Se contrató a dos profesionales argentinos en el campo de marketing e imagen corporativa, quienes diseñaron la nueva página WEB, imágenes de la empresa y crearon el Club APREMANSa, cuyo propósito es dar beneficios adicionales a los estudiantes, mediante convenios comerciales con diversas empresas de la ciudad de Cuenca. Se hizo el lanzamiento del Club, que mostrará los beneficios económicos en el futuro, debido a la fidelización de los estudiantes y la expectativa de beneficios por parte de los nuevos clientes. Para el efecto se entrega a los estudiantes una tarjeta de beneficios

personalizada con su nombre, la que puede utilizar para obtener descuentos y promociones en los locales afiliados.

PERSONAL

Se contrataron bajo nómina 2 personas a medio tiempo por 6 meses para el seguimiento de promoción y publicidad del Club Apremansa. No se ha incrementado la planta de instructores, hemos tenido la renuncia de 5 instructores, que fueron reemplazados por igual número de nuevos instructores. El instructor de teoría que venía trabajando por servicios prestados se lo incorporó a planta.

El número total de empleados bajo nómina a diciembre de 2012 son 32, adicionalmente se paga bajo concepto de honorarios a 2 instructores de teoría que trabajan por pocas horas, contra presentación de factura.

BALANCE

El balance al cierre del año 2012 refleja en resumen lo siguiente:

Activo	
Activo Corriente	11,090.34
Activo Fijo	<u>571,463.72</u>
TOTAL ACTIVO	582,544.06
Pasivo	
Pasivo Corriente	497,960.47
Capital	
Capital suscrito y pagado	800.00
Reservas	22,327.30
Ganancias Acumuladas	35,540.75
Utilidad del Ejercicio (neta)	<u>25,925.54</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	582,544.06

Puesto que la necesidad de este momento nos exige prever el acondicionamiento del nuevo local de la escuela, sugiero que las utilidades a los socios se vayan consignando en dividendos diferidos, por lo que se han contabilizado en las respectivas cuentas por pagar a socios.

RESULTADOS Y CONCILIACION TRIBUTARIA

Al término del ejercicio fiscal 2008 tenemos los siguientes resultados:

Ingresos Totales:	476,014.32
- Costos y Gastos:	<u>- 450,088.78</u>
Utilidad del Ejercicio:	25,925.54

- Reservas	- 4,407.34
- 15% Participación Trabajadores	- 3,888.83
- Impuesto Renta Causado	- 3,859.56
+ Anticipo pagado y retenciones renta	3,813.49

UTILIDAD NETA A REPARTIR \$ 17,853.30

CONCLUSIONES

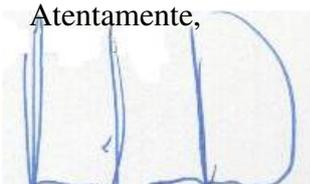
El año 2012 ha sido de mucha inestabilidad por los dos cambios de locales que sufrimos como ya se explicó, esto influyó en la disminución del número de alumnos en determinados momentos, lo cual se ha contrarrestado de alguna forma lanzando promociones de cursos con descuento por cambio de local, que tuvieron éxito por la afluencia de estudiantes. Se ha cancelado el crédito bancario con regularidad, pero no así los créditos internos a socios, esperamos la temporada alta de julio del año 2013 que nos permitirá cancelar algunos pagos atrasados. El equipo sensométrico sigue dando dificultades, pero hemos sabido superarlas en los momentos adecuados, habrá que proyectar la adquisición de un nuevo equipo para el próximo año. Los primeros vehículos adquiridos por la empresa cumplieron 5 años de vida útil y de acuerdo a la reglamentación de la Agencia Nacional de Transito, fueron reemplazados por nuevos. Las ventas de estos 7 vehículos produjeron una ganancia en venta de activos y la liquidez para adquirir 6 nuevos, de la marca Chevrolet modelo Spark. La flota a finales del 2012 es de 17 vehículos.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda para el siguiente año 2013 continuar la implementación del nuevo local mejorando el parqueadero.
2. Se requerirá una inversión extra por parte de los socios o a través de un crédito bancario, para concluir estas adecuaciones.
3. No se recomienda por ahora hacer precancelacion de créditos.
4. Incrementar cursos de conducción en cantones de la provincia, siempre que la ANT los autorice, pues al momento están prohibidos.
5. Incrementar la seguridad del local mediante un sistema de cámaras de vigilancia.

Es cuanto puedo informar a los señores socios de APREMANSA, quedando a su entera disposición para ampliación del presente bajo su requerimiento.

Atentamente,



Ing. Diego Andrade O.
GERENTE GENERAL