

**INFORME PARA DIRECTORIO DE GERENCIA GENERAL SERVIMOTOR
EJERCICIO ECONOMICO 2018**

Quito, 29 de marzo del 2019.

Señores Accionistas Servimotor S.A.

Dando cumplimiento a los estatutos de la empresa y de acuerdo a la normativa vigente procedo a dar a ustedes un resumen de los resultados económicos del periodo Enero/Febrero del 2018 de la empresa SERVIMOTOR S.A.

1. RESULTADOS FINANCIEROS.

- ✓ En el año 2017 las ventas fueron por **\$2'474.003** mientras que el 2018 fueron por **\$2'377.189,89** es decir hubo una caída en facturación de **\$96.814** es decir un **4%**
- ✓ En el año 2017 los costos de ventas fueron de **\$2'027.263,73** Mientras que en el 2018 los costos de ventas fueron de **\$2'030.730.20** es decir en el 2017 el 82% fue costo de ventas mientras que el 2018 fue el 85% es decir se incrementó el costo de ventas en un 3% a pesar de haber una facturación inferior entre periodos comparados.
- ✓ Respecto a los gastos en administración existe un incremento entre los periodos del 2017 y 2018 de **\$9299** es decir del 2.8%. (Incluyen depreciaciones, arriendos, administrativos, honorarios, desahucio y gastos administrativos de insumos)
- ✓ La utilidad bruta del 2017 fue de **\$96.993** mientras que el 2018 fue de **\$32.841** presento un decrecimiento del 33.8%
- ✓ La utilidad neta del 2017 fue de **\$60.728** mientras que el 2018 fue del **\$7627** con un decrecimiento del 87%
- ✓ Es importante señalar que por política de la anterior administración se facturaba órdenes de trabajo que aún no tenían autorización o que se encontraban en proceso de producción lo que originaba que se emitan notas de crédito de manera mensual por un promedio de **\$50.000** lo que entonces distorsionaba los resultados mes a mes. Para noviembre y diciembre se toma la decisión de regularizar este proceso lo que dio como resultado meses de baja utilidad neta Noviembre de \$1.457 y en diciembre una pérdida de (\$12.262)
- ✓ Respecto a los pasos por taller la política de apertura de órdenes de trabajo también distorsiona considerablemente tanto el tiquete promedio como el % de retención de vehículos por lo que es difícil poder establecer una media real de pasos de taller, sin embargo se considera una media de 950 unidades mensuales y no de 1019 como se reportó en el COS del 2018.
- ✓ Para final del periodo se tomó la decisión de dar como cartera incobrable \$

- ✓ Referente a bodegas los datos arrojados después de un inventario realizado, con una visión técnica y real son los siguientes.

BODEGA REPARCAR						
\$27.768,00						
A		B		C		
\$11.610,00		\$3.515,00		\$12.643,00		
42%		13%		46%		
Bueno	Obsoleto	Bueno	Obsoleto	Bueno	Obsoleto	Virtual
70,71%	29,29%	31,72%	68,28%	60,36%	39,64%	0,00%
\$8.210,00	\$3.400,00	\$1.115,00	\$2.400,00	\$7.631,00	\$5.012,00	\$0,00

- ✓ Respecto a la bodega de suministros de pintura el valor de inventario es de \$8.720 el mismo que se tiene que confirmar ya que el valor real es inferior.

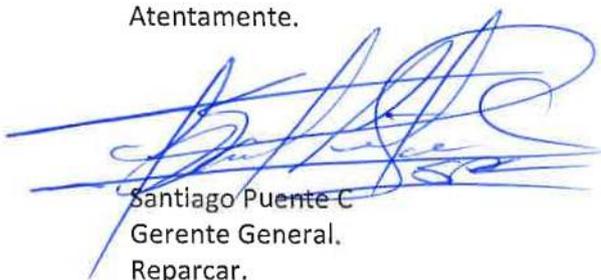
2.- RESULTADOS DE GESTION.

- ✓ Al cierre del año el índice de CSI fue del 35% del total de encuestas realizadas en el periodo 2018, es decir una caída importante en relación al 2017 que se cerró con un 72% y en 1er lugar en la zona 1 de GM.
- ✓ Se descendió de calificación A concesionario C con una calificación por debajo del 53%.
- ✓ En certificación y capacitación se obtuvo el 108.81% por encima del 2017 que fue del 93.28% es decir un incremento del 14%
- ✓ En auditoria de garantías se cerró el 2018 sin observaciones o débitos.

3.- AGRADECIMIENTO

Finalmente, mi agradecimiento a los accionistas de talleres REPACAR S.A por haber depositado su confianza en mi persona, y reiterándoles mi compromiso para el periodo 2019, me despido.

Atentamente.



Santiago Puente C
Gerente General.
Reparcar.