

156127

Quito, 17 de Abril de 2007

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL
PERIODO ENERO – DICIEMBRE 2006**

Señores
ACCIONISTAS DE BULASE CIA LTDA.
Presente.-

De mis consideraciones:

En el año 2006 negocios similares al nuestro, al igual que nosotros han iniciados operaciones para cubrir las necesidades del creciente parque automotor de Quito. La alta siniestralidad del sector vehículos en los seguros, que bordea el 50%, son las razones fundamentales por las cuales BULASE CIA LTDA nació, a mas de cumplir con las ilusiones de los socios y aportar efectivamente a la creación de empleos en nuestro país.

Desde el mes de Agosto del año 2006, fecha en la cual iniciamos operaciones en BULASE CIA LTDA, nuestras ventas han aumentado significativamente, iniciando con U\$ 5835⁸⁵ en el mes de Agosto y terminando diciembre con U\$ 24712¹⁷.

El crecimiento en ventas promete que estamos en la línea adecuada, claro está manteniendo nuestros estándares de calidad y servicio adecuados con los clientes.

Los resultados a Diciembre de los 4 meses de operación son negativos. U\$ -17.511⁶⁶.

Me permito puntualizar los siguientes aspectos:

1. Deudas.

La compañía no adquirió deudas bancarias para su inicio, ha sido el crédito de proveedores lo que ha hecho que podamos subsistir con nuestros flujos de caja. La deuda con proveedores es de U\$ 49,326⁴⁶ y que corresponde al 90% de los Pasivos corrientes. Ustedes, Sres socios han facilitado U\$ 56868⁸⁸ en calidad de préstamo, dinero que ha servido para la compra de activos y capital de trabajo en la compañía. De igual manera, la compañía tiene un activo exigible y que es básicamente en clientes de 33.906⁶¹

2. Ventas.

La compañía ha facturado durante el período de Agosto a Diciembre de 2006, U\$ 80.215⁷¹, de los cuales U\$ 49472³⁸ (61.7% de las ventas) corresponden a rubro de enderezada y pintura, mientras que U\$ 30743⁴¹ (38.3% de las ventas) corresponden al rubro de mecánica. Las ventas de alineación y lavado de inyectores son marginales.

3. Costos y gastos.

Los costos directos de enderezada y pintura han sido de U\$ 30.549⁵³, obteniendo un margen del 62% en la operación, mientras que los costos directos de mecánica fueron de U\$ 26557¹⁷ y rubro en el cual el margen es de 15.7%.

Nuestra utilidad bruta fue de U\$ 21844⁹⁸, con lo cual demuestro que el negocio es rentable, lo que hay que tener cuidado es con los costos administrativos, donde se incluyen principalmente el arriendo del galpón, salarios administrativos, servicios, entre otros.

Los gastos indirectos se resumen de la siguiente manera:

Sueldos y Salarios	13.850 ¹⁸
Gastos Administrativos	25.062 ⁶³
Depreciaciones equipos/muebles	228 ¹⁴
Total gastos administrativos	39149 ⁹⁵
Gastos financieros	215.69

Y los gastos indirectos son la razón de que hayamos perdido U\$ 17511⁶⁶

4. Proyecciones.

Las acciones a tomar para el año 2007 son:

4.1 No subir y de ser posible rebajar la carga administrativa de la compañía, no contratando ningún empleado mas en esta área ni tampoco incurriendo en ningún gasto adicional, ustedes serán consultados antes de hacerlo y después de su aprobación lo haremos, cuando esto sea absolutamente necesario.

4.2 Buscaremos una opción mas económica que arriendo de local, pues el mismo es U\$ 16338 y corresponde al 42% de los costos indirectos.

4.3 Tenemos que incrementar las ventas en el rubro de pintura y enderezada en al menos un 60%, esto significa que estaríamos facturando alrededor de U\$ 30000 dólares adicionales, con un margen del 60% estaríamos incrementando en U\$ 18000 las utilidades con lo que prácticamente cubriríamos costos.

Lo anterior significa que mensualmente deberíamos subir en U\$ 2500.

4.4 No adquirir ningún activo adicional, con los equipos y herramientas adquiridas hasta ahora deberíamos poder salir adelante.

Finalmente quiero agradecer a todos los socios por la confianza depositada en mi persona, es de vital importancia la participación de los otros socios que trabajan y no

trabajan en la compañía con su valioso aporte a fin de que periódicamente vayamos buscando alternativas viables a nuestro negocio y poder llegar al punto de pagar todas nuestras deudas y en un futuro cercano, que ustedes Sres socios y nuestros empleados puedan recibir utilidades al esfuerzo que todo esto nos está costando.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Marcelo Larrea Bustos', written over a horizontal line.

Marcelo Larrea Bustos
GERENTE GENERAL