Quito, 24 de Abril de 2008

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL
PERIODO ENERO – DICIEMBRE 2007

Señores
ACCIONISTAS DE BULASE CIA LTDA.
Presente.-

De mis consideraciones:

Para el año 2007 el parque automotor de Quito ha aumentado bordeando los 310.000 y la siniestralidad se ha mantenido, razón por la cual el negocio para los talleres ha aumentado en términos de unidades.
Las aseguradoras son el 80% del negocio de Bulase, pero también son el 77% de las cuentas x cobrar.

Los resultados del año 2007 son U$ 10.830^{05}

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 fue de U$ 49,326^{46} para el 2006 con 90% de los Pasivos corrientes. En el 2007 U$ 52137^{85} y son el 100% del pasivo corriente.

El activo exigible y que es básicamente en clientes fue de 33.906^{61} (42% de las ventas) en el 2006 y para el 2007 esta cifra sube a 60277$^{.85}$ (24.8% de las ventas), por lo que hemos tenido una mejora sustancial en la cobranza, sin embargo nuestra meta es llegar al 10% en este rubro.

2. Ventas.

En el período de Agosto a Diciembre de 2006, la facturación fue de U$ 80.215^{71}, de los cuales U$ 49472^{38} (61.7% de las ventas) corresponden a rubro de enderezada y pintura, mientras que U$ 30743^{41} (38.3% de las ventas) corresponden al rubro de mecánica. Las ventas de alineación y lavado de inyectores son marginales.
Para el año 2007 la facturación fue de U$ 344761^{91}, con este dato, traspolado a promedio anual nuestras ventas han mejorado en un 79.5%.
Las ventas en el rubro pintura y enderezada fue de U$242228^{80}, en mecánica fueron de U$ 92109^{62}, las ventas de otros son de U$1042^{49}

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
29 ABR. 2008
OPERADOR 7
DIRECCIÓN DE TECNOLOGÍA
DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES

3. Costos y gastos.

Los costos directos de enderezada y pintura fueron de U$ 30.549[53] en el 2006 y pasaron a U$ 149183[72] para el 2007, obteniendo un margen del 62% en el 2006 a un 62.36% en 2007, con lo cual mantenemos el margen directo operativo en este rubro. En los costos directos de mecánica fueron de U$ 26557[17] para el 2006 y U$ 84858[48] rubro en el cual el margen es de 15.7% para el 2006 y de 8.89% en el 2007.

Nuestra utilidad bruta fue de U$ 21844[98], pasando a U$ 106454.15, si consideramos que los resultados del 2006 fueron en 5 meses y los del 2007 en 12 meses, duplicamos nuestra utilidad bruta en 1 año 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:

Rubro	2006	2007	Diferencia real
Sueldos y Salarios	18.850[18]	39753.2	+ 19.6%
Gastos adminstrativos	25.062[91]	54889.90	-9%
Depreciaciones equipos/muebles	233.14	981	+ 79%
Total gastos administrativos	39149[23]	95624.1	+1.7%

En el 2006 perdimos 17511.66 y en el 2007 ganamos 10830.05 con lo que el esfuerzo realizado en el 2007 ha sido positivo a pesar de que la competencia ha aumentado y los costos también han aumentado.

4. Proyecciones.

Las acciones a tomar para el año 2008 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 Revisar los costos y precios de mecánica.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
29 ABR. 2008
OPERADOR 7
DIRECCIÓN DE TECNOLOGÍA
DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES

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 sigan recibiendo utilidades en compensación al esfuerzo que todo esto nos está costando.

Atentamente,

Marcelo Larrea Bustos
GERENTE GENERAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
29 ABR. 2008
OPERADOR 7
DIRECCIÓN DE INFORMÁTICA