

Quito, 23 de Abril de 2009

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL
PERIODO ENERO – DICIEMBRE 2008**

Señores
ACCIONISTAS DE BULASE CIA LTDA.
Presente.-

De mis consideraciones:

Para el año 2008 el parque automotor de Quito ha aumentado bordeando los 400.000 autos y la siniestralidad se ha aumentado, razón por la cual el negocio para los talleres ha aumentado en términos de unidades.

Las aseguradoras son el 70% del negocio de Bulase, pero también son el 91% de las cuentas por cobrar.

Los resultados del año 2008 son U\$ 42.518⁶⁷

Me permito puntualizar los siguientes aspectos:

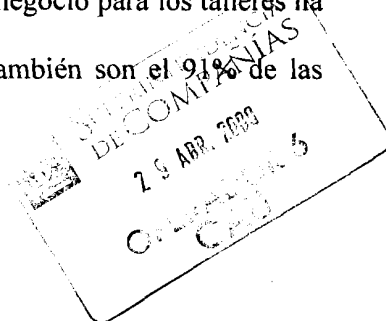
1. Deudas.

La compañía no adquirió deudas bancarias durante el ejercicio del año 2008, el crédito de proveedores es el que nos ayuda a subsistir con nuestros flujos de caja. La deuda con proveedores en el 2007 fue de U\$ 52,137⁸⁵ y fue el 100% del Pasivo corriente. En el 2008 la deuda con proveedores es U\$ 42679³⁸ que corresponde al 89% del pasivo corriente.

El activo exigible y que es básicamente en clientes en el año 2007 fue de 60.277⁸⁵ (24,8% de las ventas) en el 2008 la cifra de los clientes por cobrar es de 73.752⁸¹ (17.21% de las ventas), esperando para el 2009 mejorar la recaudación.

2. Ventas.

En el período del año 2007, la facturación fue de U\$ 344.761⁹¹, en el año 2008 la facturación fue de U\$ 428.550⁴⁴. De las cuales las ventas en el rubro de enderezada y pintura fueron de U\$ 309.522¹⁰. En el rubro de mecánica fue de U\$ 101.462⁷¹. Las ventas de alineación y lavado de inyectores y otros fue de U\$ 17.565⁶³



3. Costos y gastos.

Los costos directos de enderezada y pintura en el año 2007 fueron de U\$ 149.183⁷², siendo los costos directos el 62.36 % y para el año 2008 fueron de U\$189.133¹⁷, siendo estos un 61.1 % de las ventas. Se puede apreciar que los márgenes directos se mantienen y este es el rubro que nos permite operar.

Los costos directos de mecánica fueron de U\$ 84.858⁴⁸ para el 2007 y U\$ 90.995¹⁹ para el año 2008, los costos directos de mecánica significaron el 90.1% de las ventas para el 2008 y 91.11% para el 2007, siendo este un rubro en el cual los márgenes son bajos y no nos permitirían operar si sumamos todo el costo indirecto.

Nuestra utilidad bruta en el año 2007 fue de U\$ 106.454.15, obteniendo una utilidad para el año 2008 de US\$ 143.621,24 lo que significa un incremento de un 34,91% 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	2007	2008	Diferencia real
Sueldos y Salarios	39753.2	39989.52	+0.5%
Gastos administrativos	54889.90	60070.24	+9.4%
Depreciaciones equipos/muebles	981	1042.81	+ 6.3%
Total gastos administrativos	95624.1	101102.57	+5.7%

En el 2007 ganamos 10830.05 con el esfuerzo realizado en el 2008 la utilidad fue de US\$ 42.518,67 a pesar de que la competencia ha aumentado y los costos también han aumentado.

4. Proyecciones.

Las acciones a tomar para el año 2009 son:

4.1 No subir y de ser posible rebajar la carga administrativa de la compañía, no contratando ningún empleado más 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 ya que permanentemente obtenemos un margen que no supera el 9% y eso no cubre nuestros costos administrativos.

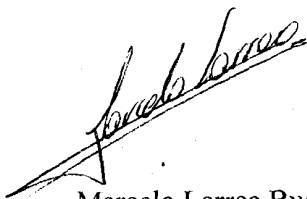
4.3 Inversiones. Como ustedes saben se necesita la compra de algunas herramientas y equipos que necesita el taller para realizar un mejor trabajo y mejorar la calidad del mismo, sin embargo la falta de crédito en los bancos ha retrasado la compra de los mismos y solamente dependemos de nuestra propia gestión o del crédito proveedor para comprarlos.

4.4 La pérdida del cliente más importante que tenía la compañía en años pasados nos obliga a seguir buscando otros clientes, mejorando nuestra calidad y servicio para poder crear mayor fidelidad.

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.

La restricción a la importación de autos impuesta por el gobierno espero que ayude a que la gente cuide y mantenga de mejor manera sus vehículos, por ende nos genere mayor trabajo.

Atentamente,



Marcelo Larrea Bustos
GERENTE GENERAL