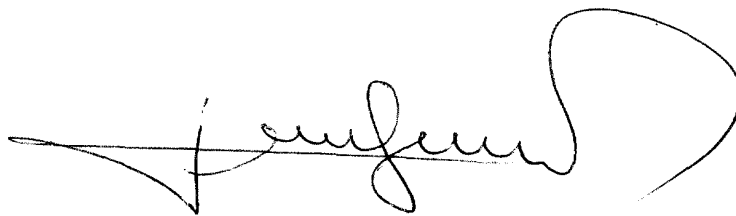


REPARVIDRIOS S.A.

Informe de Gerencia 2008 (Noviembre-Diciembre)

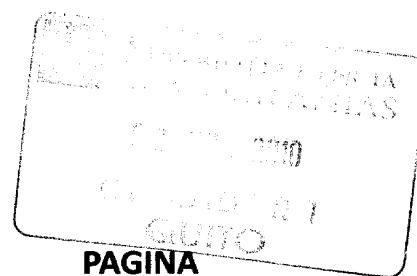
A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Juan Bermeo P.', with a large, sweeping flourish extending to the right.

Juan Bermeo P
Gerente General

10 Febrero, 2009

INDICE

CAPITULO	PAGINA
I. Introducción	3
II. Ingresos	4
III. Trabajos realizados	5
IV. Tipo de trabajos realizados	5
V. Horas/hombre empleadas	6
VI. Comparativo H/h por tipo de trabajo	6
VII. Balance general	
➤ Activos	7
➤ Pasivos	8
➤ Patrimonio	8
VIII. Estado de pérdidas y ganancias	
➤ Ingresos	9
➤ Gastos	10
➤ Pérdidas del ejercicio	10
IX. Plan de negocios 2009	11
X. Conclusiones	12



I. INTRODUCCION

1. En marzo 3 del 2008, la Superintendencia de Compañías, aprueba la constitución de la empresa Reparvidrios S.A., con un capital suscrito de \$12.500.
2. El 1 de abril del 2008, se inscribe a Reparvidrios S.A. en el Registro Mercantil.
3. El 2 de abril, se nombra al Ing. Juan Bermeo P. y al Dr. Carlos Jack Bermeo P., como Gerente y Presidente, respectivamente.
4. El 22 de abril, se inscribe y se obtiene el Registro Único de Contribuyentes, en el SRI.
5. En Julio 1, se firma el contrato internacional de franquicia "Assignment of International Licensing Agreement" con TCG (Jersey) Ltd., así como la enmienda "Amendment to the International Licencing Agreement" en la que se reducen algunos requisitos como el número de sub-franquicias anuales a ser establecidas, así como las cuotas anuales de compra de materiales. Cabe mencionar que esta licencia rige para todo el territorio ecuatoriano y faculta a conceder sub-franquicias.
6. Una vez formalizado el acuerdo con TCG (Jersey) Ltd. Se confirma el requerimiento preliminar de equipos y materiales, luego de evaluar lo aportado por los socios.
7. Se realiza una preparación de materiales y el lugar para el entrenamiento. Se arrienda un pequeño local ubicado en la Planta Industrial de INDIMA S.A.
8. Del 7 al 10 de septiembre del 2008, se realiza con éxito la capacitación de tres técnicos, con la presencia de un entrenador oficial de TGC, así como la representante internacional de ventas. Durante esta visita fue posible establecer con precisión la metodología de entrenamiento que se deberá seguir al momento de conceder sub-franquicias en el futuro. Igualmente durante esta visita se estableció con más claridad, los materiales y equipos que se requerirían para iniciar operaciones, además se definió una segunda compra de equipos y materiales.



9. Las actividades se iniciaron gradualmente a partir de noviembre del 2008, de la siguiente manera:

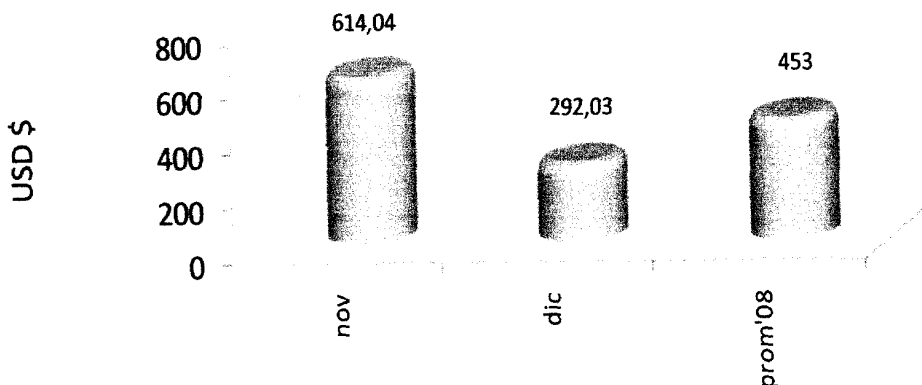
- Se enviaron cartas de presentación de Novus a los Talleres Autorizados de las diferentes marcas de automóviles.
- Se realizaron visitas personales a los Jefes de Taller.
- Se mantuvo comunicación telefónica permanente con estos talleres.
- Se publicó el sitio web www.reparavidrios.com.ar
- Se diseñaron, imprimieron y repartieron hojas volantes.

10. La nómina de Reparavidrios S.A., se mantiene solamente con el Gerente, con un sueldo correspondiente a un salario básico. Los técnicos realizan sus trabajos y facturan a Reparavidrios S.A., por servicios prestados.

11. La facturación de servicios se la realiza bajo el siguiente esquema:

- Un valor de \$15,00 H/h laborada, esto considerando que al cliente se factura \$30,00 por H/h trabajada.

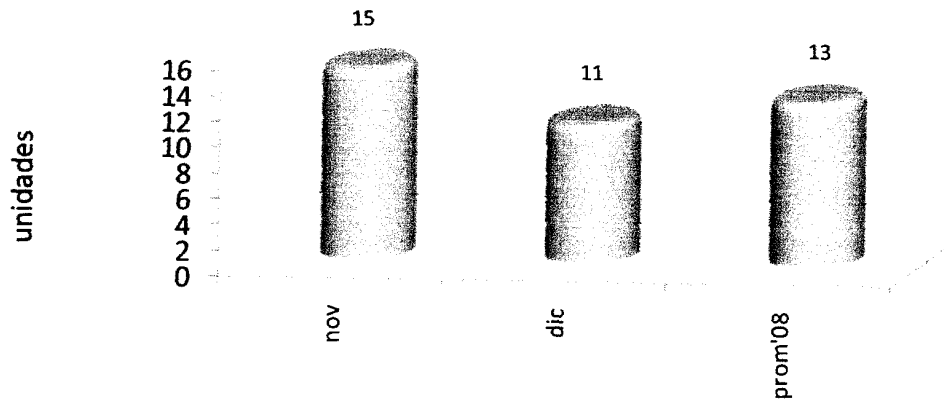
II. INGRESOS



Los ingresos obtenidos durante el 2008 fueron de US\$ 906,07, ya que los trabajos se iniciaron en el mes de noviembre.

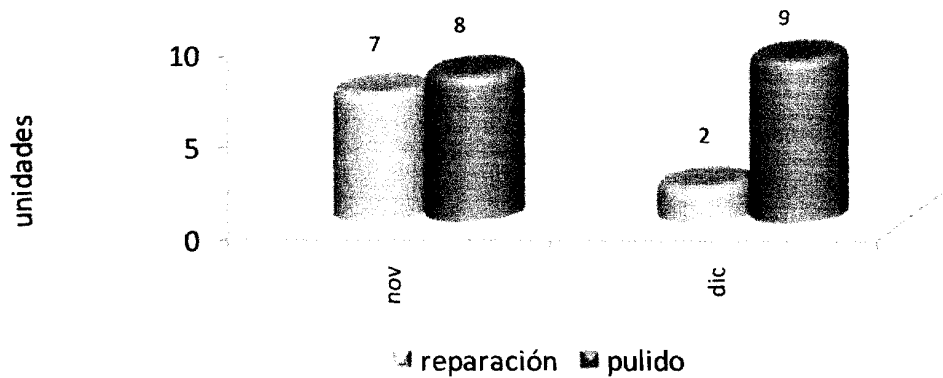
77

III. TRABAJOS



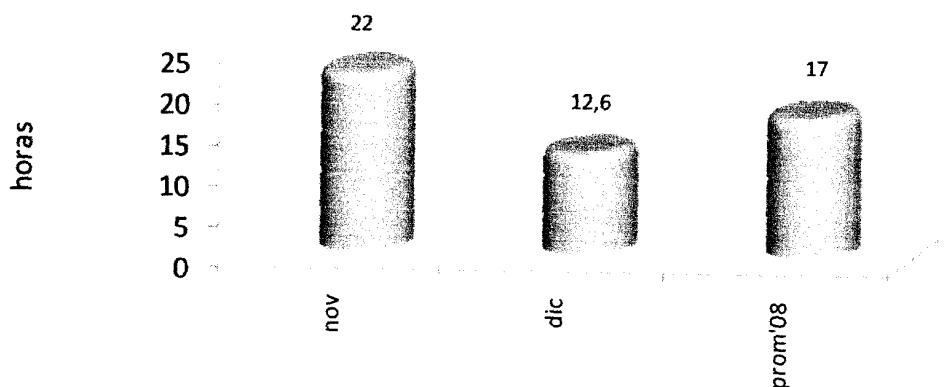
Los trabajos realizados fueron de 26 unds., entre noviembre y diciembre.

IV. TIPOS DE TRABAJO



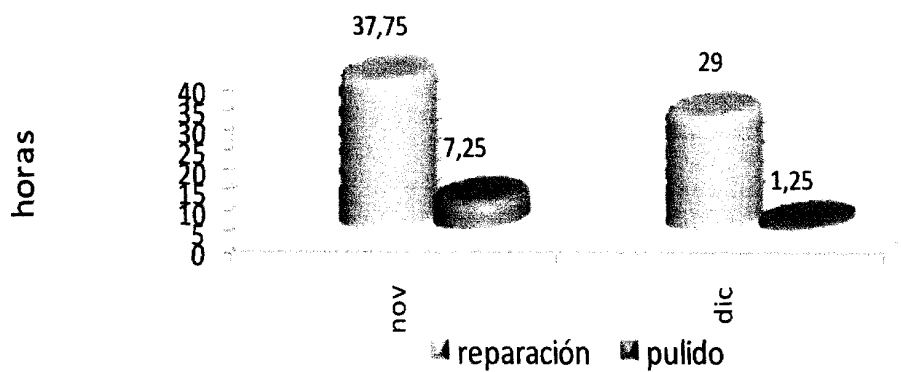
Entre noviembre y diciembre del 2008, el 35% de los trabajos se dedicaron a la reparación de parabrisas y el 65% al pulido de vidrios

V. HORAS/hombre TRABAJADAS



El total de Horas/hombre empleadas entre noviembre y diciembre, para la reparación y pulido, de parabrisas fueron de 17 H/h.

VI. COMPARATIVO H/h POR TIPO DE TRABAJO



Entre noviembre y diciembre del 2008, el 89% de las Horas/hombre trabajadas, se dedicaron a la reparación de parabrisas y solamente el 11% se dedicaron al pulido de vidrios.

R

VII. BALANCE GENERAL

➤ ACTIVOS

BALANCE GENERAL	31 DE DICIEMBRE DEL 2.008	
CUENTA	DEBE	HABER
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
DISPONIBLE		
CAJA GENERAL		
Caja		
BANCOS LOCALES		
Banco Bolivariano	1.165,91	
EXIGIBLE A CORTO PLAZO		
CLIENTES		
Cientes	967,71	
PRESTAMOS A EMPLEADOS		
ANTICIPOS PROVEEDORES		
OTRAS CUENTAS POR COBRAR		
Carlos Jack Bermeo	2.500,00	
CREDITO TRIBUTARIO		
Impuesto Renta	21,28	
30% I.V.A Retenido		
70% I.V.A Retenido	47,53	
I.V.A. Compras	101,13	
Anticipo Imp.Renta proximo año		
Credito Tributario		
PROVISION CUENTAS INCOBRABLES		
REALIZABLE		
INVENTARIO		
Materia Prima		
Repuestos	3.426,87	
Herramientas		
GASTOS ANTICIPADOS		
ACTIVO NO CORRIENTE		
ACTIVOS FIJOS		
Equipo	7.500,00	
ACTIVOS INTANGIBLES		
Licencia NOVUS	5.000,00	
DEPRECIACION ACUMULADA		
Dep.Acum.Maquinaria y Equipo		
AMORTIZACION ACTIVOS INTANGIBLES		
ACTIVO DIFERIDO		
TOTAL ACTIVO	20730,43	0

77
7

VII. BALANCE GENERAL

➤ PASIVO Y PATRIMONIO

BALANCE GENERAL	31 DE DICIEMBRE DEL 2.008	
CUENTA	DEBE	HABER
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
PRESTAMOS BANCARIOS		
PRESTAMOS BANCARIOS		
PROVEEDORES		
Proveedores Locales		
GASTOS Y RETENCIONES POR PAGAR		
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR		
Décimo Tercero		
Decimo Cuarto		
IESS por Pagar		-43,00
IMPUESTOS POR PAGAR		
Retencion FUENTE		-16,86
Retencion IVA		-59,88
IMPUESTO EN VENTAS		
I.V.A en Ventas		-76,35
CUENTAS POR PAGAR - SOCIOS		
Juan Berneo		-12.767,19
ACREEDORES VARIOS		
Regalias NOVUS por Pagar		
PASIVO LARGO PLAZO		
OTROS PASIVOS LARGO PLAZO		
TOTAL PASIVO	0	-12963,28
PATRIMONIO		
CAPITAL		
CAPITAL PAGADO		
CAPITAL SOCIAL		
Juan Berneo		-5.625,00
Carlos Jack Berneo		-2.500,00
Bernardo Berneo		-1.500,00
Daniel Berneo		-1.875,00
Francisco Navarro		-1.000,00
RESERVAS		
RESERVAS		
APORTES FUTURA CAPITALIZACION		
RESULTADOS		
RESULTADOS EJERCICIO		
Perdida Presente Ejercicio	4.732,85	
Perdida Ejercicios Anteriores		
TOTAL PATRIMONIO	4732,85	-12500
TOTAL	25.463,28	-25.463,28

77 8

VIII. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

➤ INGRESOS

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS AL 31 DICIEMBRE DEL 2.008		
DESCRIPCION	DEBE	HABER
INGRESOS		
INGRESOS OPERACIONALES		
VENTAS		
Ventas 12%		-1.853,24
DESCUENTO EN VENTAS		
Descuento en Ventas	96,75	
OTROS INGRESOS		
COSTO DE VENTAS		
COSTO DE VENTAS		
COSTO DE VENTAS		
Inventario Inicial Materia Prima		
Inventario Inicial Repuestos		
Inventario Inicial Herramientas		
COSTOS MATERIA PRIMA		
Materia Prima		
MANO OBRA DIRECTA		
Servicios Prestados	612,75	
GASTOS GENERALES DE FABRICACION		
Servicios Básicos		
Materiales	77,97	
INVENTARIO FINAL		
Inventario Final Materia Prima		
Inventario Final Repuestos		
Inventario Final Herramientas		

77

VIII. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

➤ GASTOS Y PERDIDA DEL EJERCICIO

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS AL 31 DICIEMBRE DEL 2.008		
DESCRIPCION	DEBE	HABER
GASTOS		
GASTOS OPERACIONALES		
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
SUELDOS Y SALARIOS		
Sueldos y Salarios	600,00	
Comisiones Empleados		
Aporte Patronal	72,90	
Decimo Tercero		
Decimo Cuarto		
GASTOS DE PERSONAL		
Movilización y Transporte	1.037,94	
Hoteles y Alimentación	430,12	
Uniformes		
Cafeteria	121,24	
SERVICIOS PUBLICOS	121,20	
Teléfonos	86,89	
Internet	74,00	
Envíos y Correspondencia	614,70	
HONORARIOS		
Servicio Oficina		
Honorarios Profesionales	950,00	
Honorarios Contables	100,00	
Gastos Notariales	350,82	
MANTENIMIENTO Y REPARACION		
Mantenimiento Equipo Oficina		
SUMINISTROS Y MATERIALES		
Utiles de Oficina	182,42	
ARRIENDOS		
PROMOCION Y PROPAGANDA		
Promocion y Publicidad	299,60	
IMPUESTOS		
Impuestos y Contribuciones	497,57	
IVA al costo	80,76	
Regalias NOVUS		
SEGUROS		
DEPRECIACIONES		
Depreciación Activos Fijos		
OTROS GASTOS		
Gastos Bancarios	99,03	
Sobrantes y Faltantes de Caja	13,43	
Multas e Intereses	66,00	
PERDIDA DEL EJERCICIO		-4.732,85
TOTALES	6.586,09	-6.586,09

97

IX. PLAN DE NEGOCIOS 2009

Dentro de las perspectivas para el 2009, tenemos las siguientes:

- Continuar con la reparación y pulido de parabrisas en Quito ganado participación e imagen.
- Desarrollar las condiciones para iniciar el proceso de concesión de sub franquicias primero en la ciudad de Quito y luego en todo el territorio nacional.
- Buscar potenciales clientes de sub franquicias con prioridad en las ciudades principales del país.

X. CONCLUSIONES

Una vez que la operación ha iniciado estamos confiados en que las ventas seguirán incrementándose gradualmente considerando la buena acogida que ha tenido nuestro servicio.

Al ser este un nuevo servicio es importante realizar inversión en comunicación para difundir el mismo.

Estoy seguro que con perseverancia y bajo la consigna de hacer bien las cosas la empresa conseguirá consolidarse como líder en el mercado de reparación y pulido de parabrisas.

Debo dejar constancia de mi agradecimiento a los accionistas por su confianza y a los técnicos por su compromiso y entusiasmo.

Gracias

