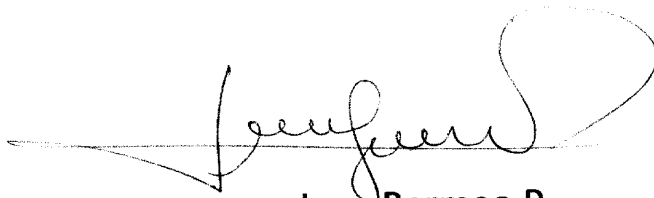


159784

REPARVIDRIOS S.A.

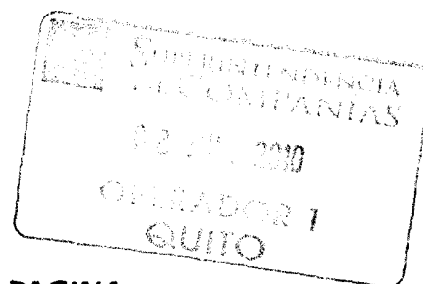
Informe de Gerencia 2009

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Juan Bermeo P.', is written over a horizontal line.

Juan Bermeo P
Gerente General

19 Marzo, 2010

INDICE



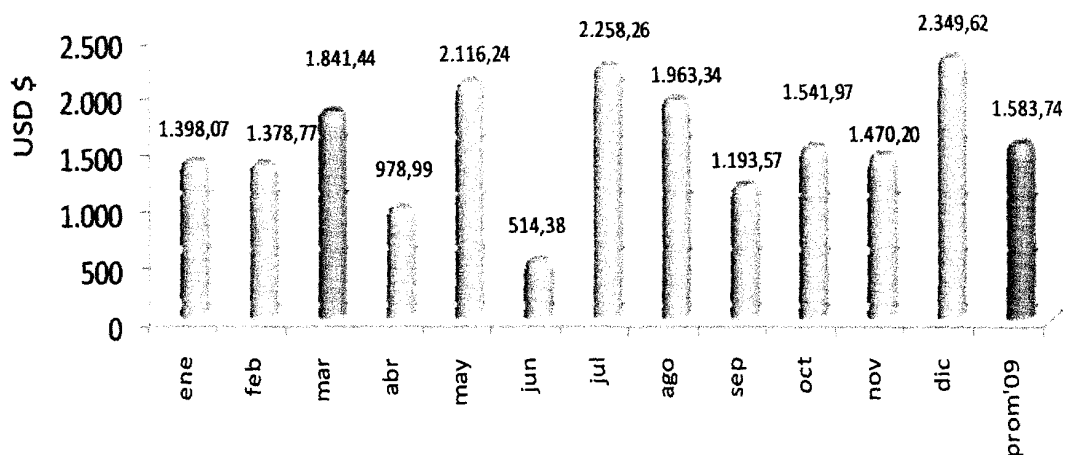
CAPITULO	PAGINA
I. Introducción	3
II. Ingresos	4
III. Trabajos realizados	4
IV. Tipo de trabajos realizados	5
V. Horas/hombre empleadas	5
VI. Comparativo H/h por tipo de trabajo	6
VII. Balance general	
➤ Activos	7
➤ Pasivos	8
➤ Patrimonio	8
VIII. Estado de pérdidas y ganancias	
➤ Ingresos	9
➤ Gastos	10
➤ Pérdida del ejercicio	10
IX. Plan de negocios 2009	11
X. FODA	12
XI. Conclusiones	13

I. INTRODUCCION

- **Compras**
 - ✓ En todo el año se realizaron dos compras a NOVUS GLASS, una en el mes de febrero y la otra en el mes de septiembre.
 - ✓ En el mes de septiembre se adquirió el equipo para el pulido de acrílicos.
- **Contabilidad**
 - ✓ Desde el 01 de octubre del 2009 la Contabilidad se manejó parcialmente en Reparvidrios S.A.
- **Personal**
 - ✓ De enero a septiembre, se mantuvo en la nómina al Gerente, con un sueldo correspondiente a un salario básico.
 - ✓ Desde octubre, se incorporó a la nómina un Asistente Comercial, bajo los mismos términos.
 - ✓ Los Técnicos continúan realizando sus trabajos y facturan a Reparvidrios S.A., como servicios prestados.
- **Capacitación**
 - ✓ El 19 de enero del 2009 se realizó el entrenamiento de 2 personas para que trabajen dentro del equipo de técnicos de Reparvidrios S.A. Las personas fueron: Hugo Canencia y Myriam Landázuri.
 - ✓ Se acordó una capacitación individualizada por parte de TCG a Reparvidrios S.A. en pulido y reemplazo de parabrisas para la última semana de abril, en la casa matriz de TCG.
- **Clientes**
 - ✓ Se realizaron visitas personales a los Jefes de Taller, de los Concesionarios.
 - ✓ Se mantuvo comunicación telefónica permanente con los Jefes de Taller.
 - ✓ Se atendieron los requerimientos del público en general, a través de la página web www.reparvidrios.com.
- **Publicidad**
 - ✓ Se realizaron publicaciones del servicio de pulido y reparación de parabrisas:
 - ✓ En la Revista Carburando, durante los meses de junio, noviembre y diciembre, y
 - ✓ En suplemento de el Comercio para suscriptores.
 - ✓ Se repartieron hojas volantes en las agencias de CORPAIRE.
- **Sub-franquicias**
 - ✓ Se elaboró y aprobó el contrato para la concesión de sub-franquicias.
 - ✓ Se negoció con TCG licencia para el pulido de vidrios, la cual se incluye dentro del contrato de sub-franquicias.

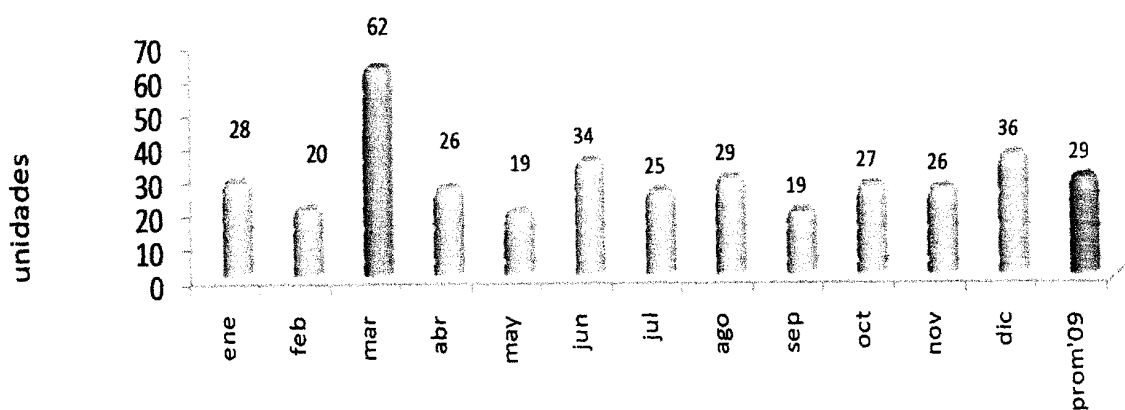
 3

II. INGRESOS



Los ingresos obtenidos durante el 2009 fueron de US\$ 19.004.85, con un promedio de US\$ 1.584 mensual.

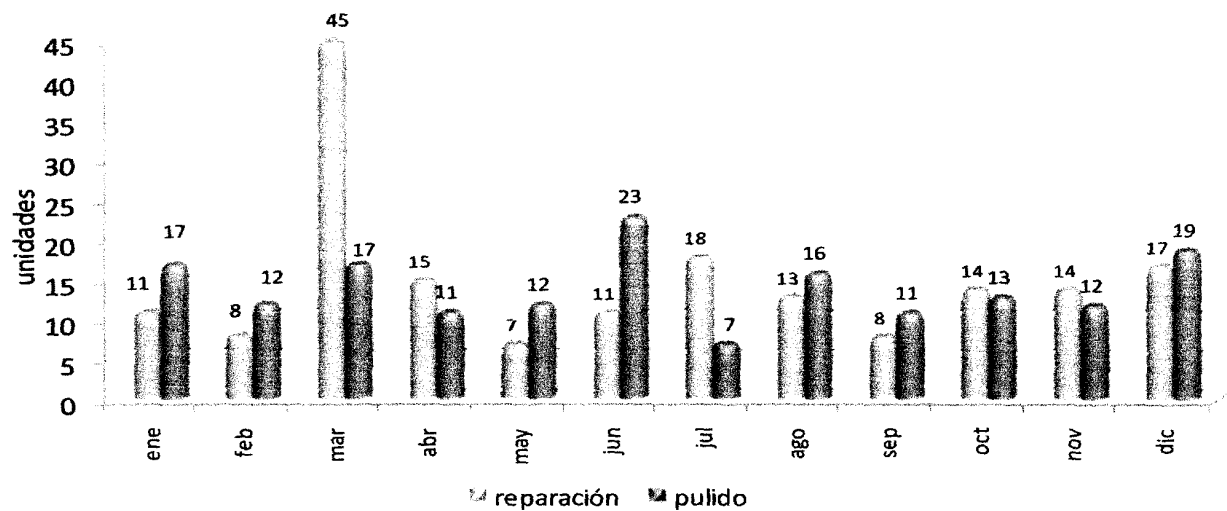
III. TRABAJOS



Se realizaron 351 trabajos, durante todo el año.

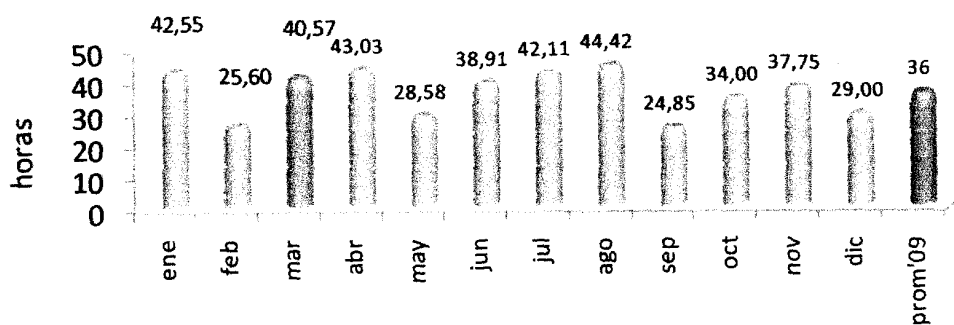
27

IV. TIPOS DE TRABAJO



Durante este año , el 51.57% de los trabajos se dedicaron a la reparación de parabrisas y el 48.43% al pulido de vidrios.

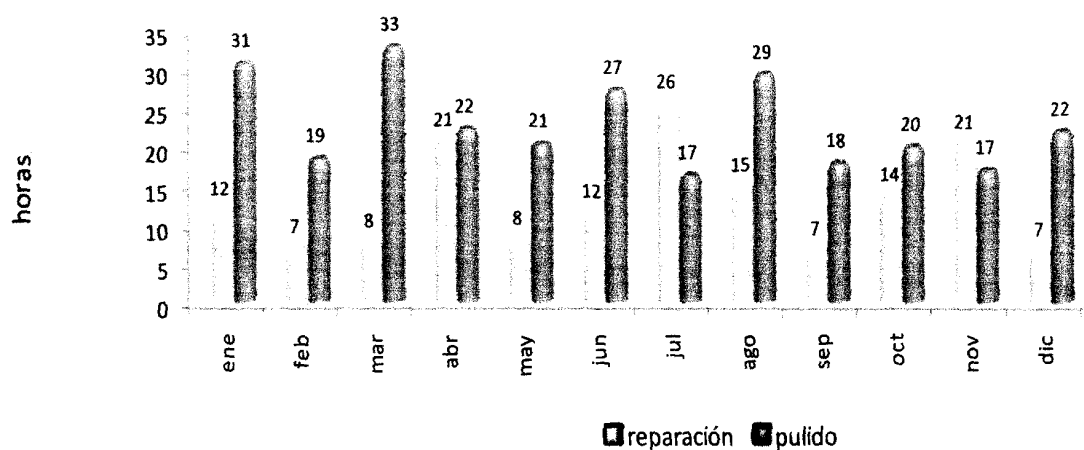
V. HORAS/hombre TRABAJADAS



El total de Horas/hombre empleadas entre enero y diciembre, para la reparación y pulido, de parabrisas fue de 431.37 H/h.

27

VI. COMPARATIVO H/h POR TIPO DE TRABAJO



Entre enero y diciembre del 2009, el 36% de las Horas/hombre trabajadas, se dedicaron a la reparación de parabrisas y el 64% se dedicaron al pulido de vidrios.

VII. BALANCE GENERAL

➤ ACTIVOS

BALANCE GENERAL		31 DE DICIEMBRE DEL 2.009	
CUENTA		DEBE	HABER
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
DISPONIBLE			
CAJA GENERAL			
Caja		50,00	
BANCOS LOCALES			
Banco Bolivariano		574,60	
EXIGIBLE A CORTO PLAZO			
CLIENTES			
Cientes		302,14	
PRESTAMOS A EMPLEADOS			
ANTICIPOS PROVEEDORES			
OTRAS CUENTAS POR COBRAR			
Carlos Jack Bermeo		2.500,00	
CREDITO TRIBUTARIO			
Impuesto Renta		231,85	
30% I.V.A Retenido		3,02	
70% I.V.A Retenido		43,03	
I.V.A. Compras		175,83	
Anticipo Imp.Renta proximo año		82,18	
Credito Tributario		21,28	
PROVISION CUENTAS INCOBRABLES			
REALIZABLE			
INVENTARIO			
Materia Prima		1.350,49	
Repuestos		1.699,83	
Herramientas		1.380,33	
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			-750,00
AMORTIZACION ACTIVOS INTANGIBLES			
ACTIVO DIFERIDO			
TOTAL ACTIVO		20914,58	-750

7

VII. BALANCE GENERAL

➤ PASIVO Y PATRIMONIO

BALANCE GENERAL		31 DE DICIEMBRE DEL 2.009	
CUENTA	DEBE	HABER	
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
PRESTAMOS BANCARIOS			
PRESTAMOS BANCARIOS			
PROVEEDORES			
Proveedores Locales		-12,32	
GASTOS Y RETENCIONES POR PAGAR			
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR			
Décimo Tercero		-18,32	
Decimo Cuarto		-54,51	
IESS por Pagar		-94,17	
IMPUESTOS POR PAGAR			
Retencion FUENTE		-22,43	
Retencion IVA		-56,83	
IMPUESTO EN VENTAS			
I.V.A en Ventas	397,06		
CUENTAS POR PAGAR - SOCIOS			
Juan Bermeo		-18.328,22	
ACREEDORES VARIOS			
Regalias NOVUS por Pagar		-2.800,00	
PASIVO LARGO PLAZO			
OTROS PASIVOS LARGO PLAZO			
TOTAL PASIVO	397,06	-21386,8	
PATRIMONIO			
CAPITAL			
CAPITAL PAGADO			
CAPITAL SOCIAL			
Juan Bermeo		-5.625,00	
Carlos Jack Bermeo		-2.500,00	
Bernardo Bermeo		-1.500,00	
Daniel Bermeo		-1.875,00	
Francisco Navarro		-1.000,00	
CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO			
CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO			
RESERVAS			
RESERVAS			
APORTES FUTURA CAPITALIZACION			
RESULTADOS			
RESULTADOS EJERCICIO			
Perdida Presente Ejercicio	8.592,31		
Perdida Ejercicios Anteriores	4.732,85		
TOTAL PATRIMONIO	13325,16	-12500	
TOTAL	34.636,80	-34.636,80	

VIII. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

➤ INGRESOS

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS AL	31 DICIEMBRE DEL 2.009	
DESCRIPCION	DEBE	HABER
INGRESOS		
INGRESOS OPERACIONALES		
VENTAS		
Ventas 12%		-19.379,51
DESCUENTO EN VENTAS		
Descuento en Ventas	2.192,32	
OTROS INGRESOS		
COSTO DE VENTAS		
COSTO DE VENTAS		
COSTO DE VENTAS		
Inventario Inicial Materia Prima	1.744,21	
Inventario Inicial Repuestos	939,78	
Inventario Inicial Herramientas	742,88	
COSTOS MATERIA PRIMA		
Materia Prima	3.645,97	
MANO OBRA DIRECTA		
Servicios Prestados	7.775,17	
GASTOS GENERALES DE FABRICACION		
Servicios Básicos	253,00	
Materiales	137,03	
INVENTARIO FINAL		
Inventario Final Materia Prima		-1.350,49
Inventario Final Repuestos		-1.699,83
Inventario Final Herramientas		-1380,33

28

VIII. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

➤ GASTOS Y PERDIDA DEL EJERCICIO

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS AL	31 DICIEMBRE DEL 2.009	
DESCRIPCION	DEBE	HABER
GASTOS		
GASTOS OPERACIONALES		
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
SUELDOS Y SALARIOS		
Sueldos y Salarios	3.276,00	
Comisiones Empleados	104,00	
Aporte Patronal	398,07	
Decimo Tercero	54,99	
Decimo Cuarto	54,51	
GASTOS DE PERSONAL		
Movilización y Transporte	537,61	
Hoteles y Alimentación	682,95	
Uniformes	11,00	
Cafeteria		
SERVICIOS PUBLICOS		
Teléfonos	597,73	
Internet	74,00	
Envíos y Correspondencia		
HONORARIOS		
Servicio Oficina	1.500,00	
Honorarios Profesionales		
Honorarios Contables	1.150,00	
Gastos Notariales		
MANTENIMIENTO Y REPARACION		
Mantenimiento Equipo Oficina	111,00	
SUMINISTROS Y MATERIALES		
Utiles de Oficina	223,78	
ARRIENDOS		
PROMOCION Y PROPAGANDA		
Promocion y Publicidad	2.119,60	
IMPUESTOS		
Impuestos y Contribuciones	180,00	
IVA al costo		
Regalias NOVUS	3.000,00	
SEGUROS		
DEPRECIACIONES		
Depreciación Activos Fijos	750,00	
OTROS GASTOS		
Gastos Bancarios	118,96	
Sobrantes y Faltantes de Caja	13,46	
Multas e Intereses	14,45	
PERDIDA DEL EJERCICIO		-8.592,31
TOTALES	32.402,47	-32.402,47

28

IX. PLAN DE NEGOCIOS 2010

Dentro de las perspectivas para el 2010, tenemos las siguientes:

- Continuar con la reparación y pulido de parabrisas en Quito.
- Entrenamiento de sub-franquicias para la zona de Quito
- Entrenamiento para el reemplazo de parabrisas.
- Sub-franquicias en las ciudades principales (por lo menos 3).
- Iniciar el reemplazo de parabrisas en Quito

plan de negocios		2010											
step		jan	feb	mar	apr	may	jun	jul	aug	sep	oct	nov	dec
1	Reparacion y pulido por Reparavidrios en la zona de Quito												
2	Entrenar subfranquicias para Quito												
3	Entrenamiento en el reemplazo de parabrisas												
4	Subfranquiciar en las ciudades principales												
5	iniciar el reemplazo de parabrisas en Quito												
6	Iniciar el reemplazo de parabrisas en las principales ciudades												

Entorno social

- Año estable con posibilidades de crecimiento.
- Año de salida de la crisis.

Entorno comercial

- Hay más autos rodando.
- Más oportunidades de reparación.
- Hay más gente con mayor poder adquisitivo.

27

Competencia

- Los competidores no pertenecen a una franquicia internacional
- No tienen equipos de reparación
- No existe competencia de pulido
- No se ofrece garantía.
- En Quito hay 3 lugares donde dan el servicio de reparación.

Calidad

- Existe un estándar de trabajo establecido.
- Las resinas tienen garantía de por vida.

Tecnología

- Novus ha incrementado la regalía por la franquicia de pulido, esto nos permite vender esta sub-franquicia en paquete, como exclusividad en el mercado.

Ventas-Marketing

- Publicidad permanente en Revista Carburando, para dar a conocer la marca.

Clientes

- Público en general, talleres autorizados, flotas, sector público (trole)

Ambiental

- El reparar vidrios implica evitar reemplazar, por ende reciclar.

X. FODA

Fortalezas	Oportunidades
1. Tecnología de pulido	1. No competencia internacional en reparación
2. Servicio rápido	2. Más publicidad
3. Infraestructura mínima	3. Puntos de venta
	4. Puntos de venta de repuestos
	5. Puntos de venta de seguros
	6. No estamos a nivel nacional

1. Ofrecer mas servicios
2. Alianza con Tecnoscape GYE
3. Vender subfranquicias
4. Vender productos

1. Precios más bajos de la competencia
2. La competencia aprenda a pulir
3. Más publicidad de la competencia
4. Competencia a domicilio

XI. CONCLUSIONES

A pesar de la crisis económica creemos que ha sido un año positivo, pues si bien los resultados económicos todavía no son positivos, el servicio y la imagen del mismo se ha consolidado en el medio automotor como uno de calidad y garantía.

Progresivamente se esta logrando una mayor recordación de nuestro servicio.

Se ha ganado mucha experiencia y ahora si creemos que debemos seguir en el proceso de ofrecer el servicio en otros mercados del país.

Vemos la necesidad de complementar el servicio con el reemplazo de parabrisas para lo cual esperamos poder capacitarnos y conseguir la tecnología de Novus.

Quiero agradecer de manera especial a Myriam Landázuri y Hugo Canencia (técnicos) quienes durante los meses de marzo abril y mayo realizaron un trabajo extraordinario.

A ustedes señores accionistas igual agradecimiento por su confianza.

Gracias

