

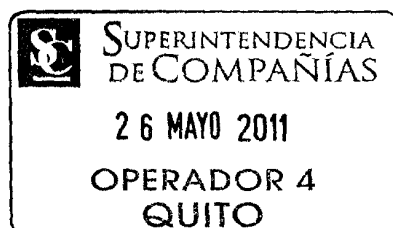
REPARVIDRIOS S.A.

Informe de Gerencia 2010

Para los señores accionistas

**Daniel Bermeo G
Gerente General**

30 marzo, 2011



INDICE

	CAPITULO	PAGINA
I.	Introducción	3
II.	Ingresos	5
III.	Trabajos realizados	5
IV.	Tipo de trabajos realizados	6
V.	Horas/hombre empleadas	6
VI.	Comparativo H/h por tipo de trabajo	7
VII.	Balance general	
	➤ Activos	8
	➤ Pasivos	9
	➤ Patrimonio	9
VIII.	Estado de pérdidas y ganancias	
	➤ Ingresos	10
	➤ Gastos	11
	➤ Pérdida del ejercicio	
IX.	Plan de negocios 2011	12
	Subfranquicias	13
X.	Conclusiones	14

I. INTRODUCCION

➤ Compras

- En todo el año se realizaron cuatro compras a NOVUS GLASS, dos en el mes de junio, una en agosto y la otra en el mes de diciembre.
- En los meses de junio y agosto se adquirió el equipo para la franquicia de Guayaquil.
- Se adquirió un CPU (computadora) en el mes de septiembre, porque la que teníamos estaba obsoleta, la misma que se dio de baja con la venta a Sr. Hugo Canencia Técnico Reparavidrios S.A.)
- Se renovó el uniforme al personal de Reparavidrios S.A.
- Tuvimos una donación, por parte de Sra. Gina Baquero de una impresora matricial.

➤ Contabilidad

- Se continua manejando desde aquí con la supervisión de XPERTOS

➤ Personal

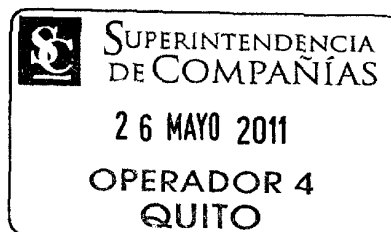
- A partir del mes de abril con el cambio del Gerente General se incorporó a nómina a Daniel Bermeo, manteniendo el salario básico.
- Desde julio, se incorporó a la nómina al Sr. Hugo Canencia, bajo los mismos términos de salario básico.

➤ Capacitación

- Del 22 al 26 de Junio uno de los técnicos Daniel Bermeo fue a Minneapolis USA para concluir el entrenamiento de pulido de vidrios, que estaba pendiente.
- En el mismo viaje a USA se aprovecho para negociar el costo de las regalías de NOVUS Glass a Reparavidrios S.A.
- A mediados de Julio se capacitó a dos personas para la subfranquicia de Guayaquil Sr. René Vilaña y Sra. Elisabeth Estacio.

➤ 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.novusecuador.com.ec.
- Se realizaron vistas a talleres, concesionarios por zona (zona norte Quito)
- Se concretaron citas con algunos talleres y concesionarios para hacer demostraciones de todos nuestros servicios (reparación, pulido vidrios y plásticos)
- En Noviembre se tramito el RUP (Registro Único de Proveedores) para poder tener contratos con instituciones del estado.
- Se hablo con la gente del TROLE y en la Comandancia General de la Policía.
- En el mes de diciembre se obsequió tarjetas navideñas a nuestros clientes, en agradecimiento a su confianza depositada en nosotros por este año.



[Handwritten signature]

➤ **Publicidad**

Se mantuvo las publicaciones del servicio de pulido y reparación de parabrisas:

- En la Revista Carburando, durante todo el año.
- Se repartieron hojas volantes en las agencias de CORPAIRE.
- Se realizó una cuña publicitaria en Radio La Luna, en el programa "sexo nuestro de cada día" por el lapso de 22 días laborables.
- Se abrió una cuenta en la red social FACEBOOK y TWITTER.
- Se modificó el diseño de la página Web.
- A partir del mes de julio se realizó un cambio de imagen en las tarjetas personales, publicación en carburando y demás documentos utilizados.

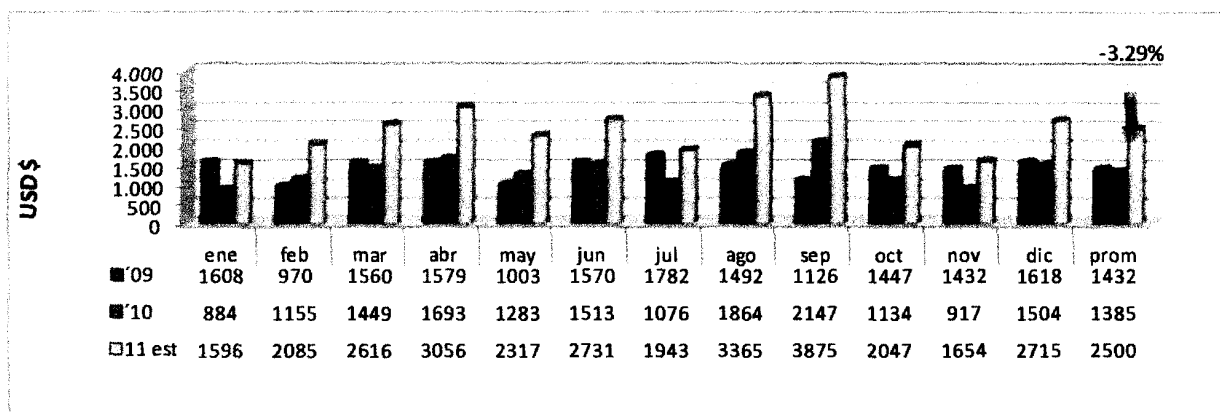
➤ **Subfranquicias**

- Se elaboró y aprobó el contrato para la concesión de subfranquicias.
- Se negoció con TCG licencia para el pulido de vidrios, la cual se incluye dentro del contrato de subfranquicias.
- También se elaboró y aprobó el contrato de arrendamiento de equipos (pulidora).

➤ **Ventas**

- En Enero se hizo un reajuste en la tabla de precios se dividió en 3 tablas de acuerdo al valor del vehículo 1ra. 0 a 15.000 2da. 15.001 a 30.000 y 3ra de 30.001 en adelante.

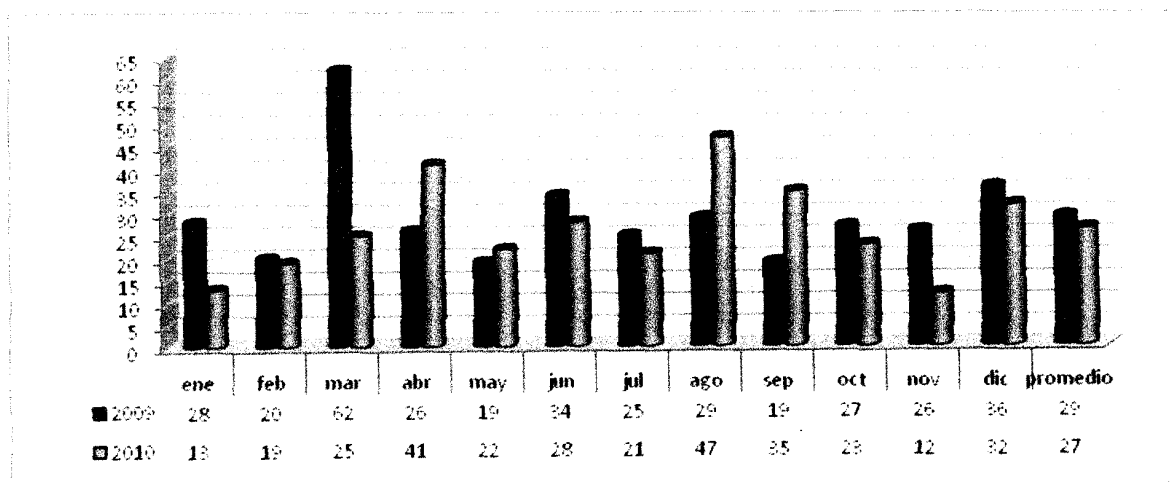
II. COMPARATIVO INGRESOS 2009-2010



Los ingresos obtenidos durante el 2010 fueron de US\$ 16.620,53 con una venta promedio de US\$ 1.385 mensual, representando así una reducción de ventas del 3.29 %, en comparación con el año anterior, que fue de US\$ 17.187.19.

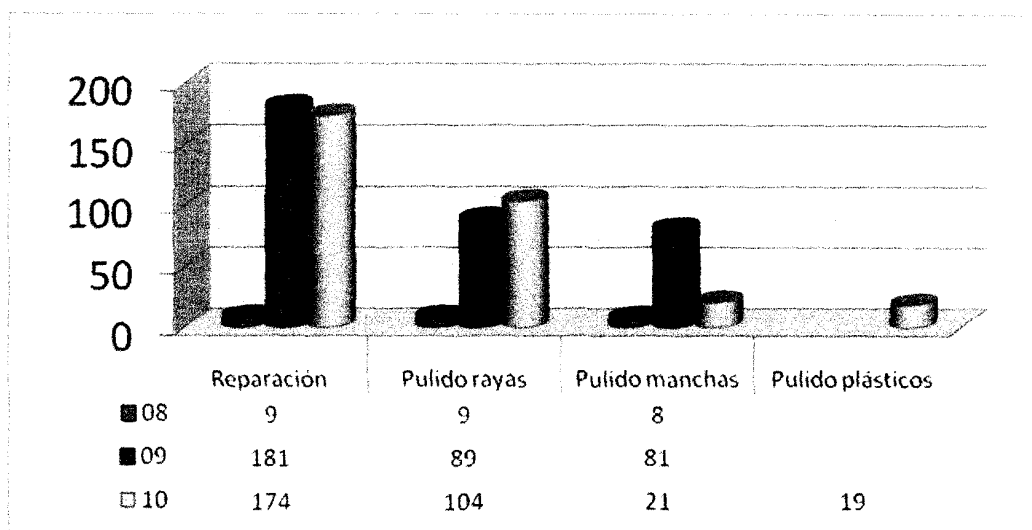
De acuerdo a la experiencia de estos dos años las ventas proyectadas para este año son de US\$ 30.000, divididos para los 12 meses de acuerdo a la gráfica.

III. TRABAJOS



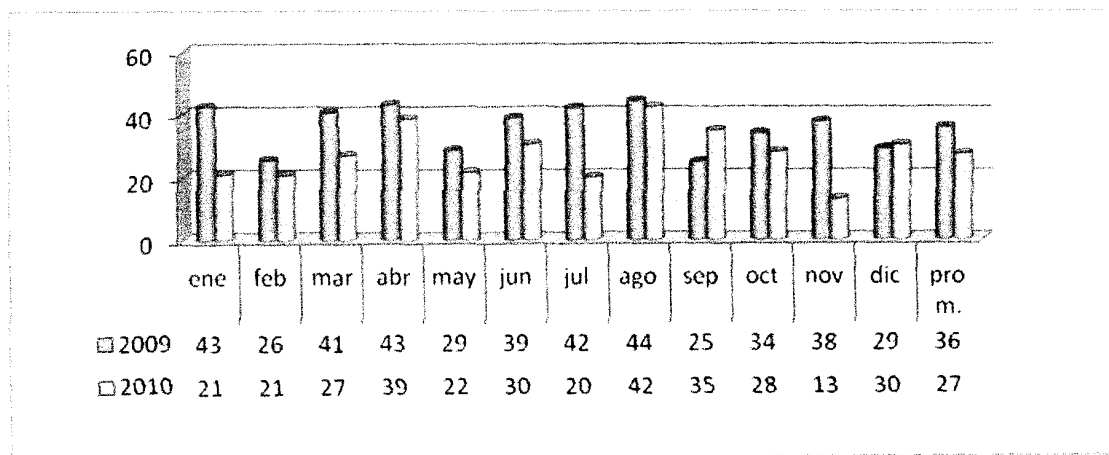
Se realizaron 318 trabajos, durante todo el año entre pulido y reparación.

IV. TIPOS DE TRABAJO



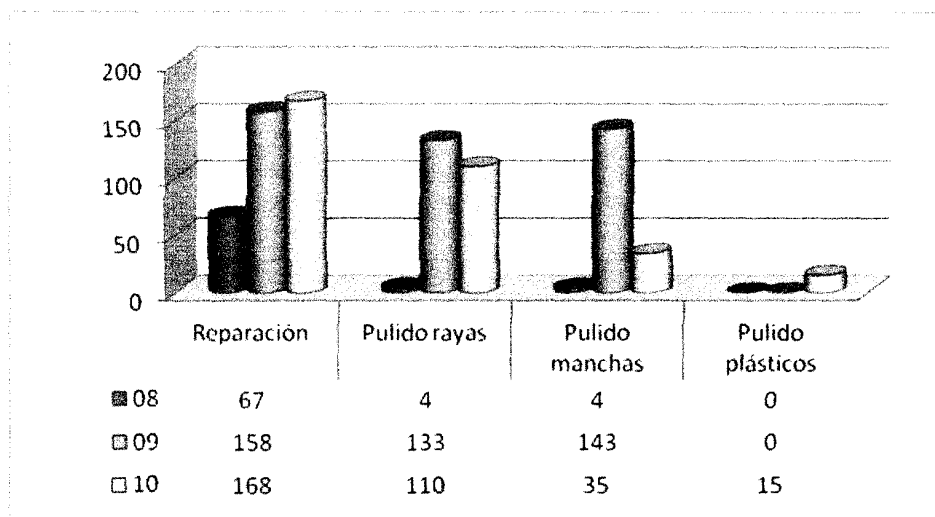
De acuerdo a la experiencia de trabajo durante estos años tenemos que el 52% de los trabajos realizados corresponden a reparación, mientras que el 48% le corresponde a pulido, dividido de la siguiente forma: 29% pulido de rayas, 16% pulido de manchas y 3% pulido de plásticos. En el último periodo tenemos que los trabajos de reparación fueron del 55% frente a los de pulido con el 45%.

V. HORAS/hombre TRABAJADAS



El total de Horas/hombre empleadas entre enero y diciembre, para la reparación y pulido, de parabrisas fue de 328 H/h.

VI. COMPARATIVO H/h POR TIPO DE TRABAJO



Durante el 2010, 2009 y parte del 2008 las H/h utilizadas corresponden al 53% el pulido y al 47% la reparación, dentro de la clasificación de pulido tenemos rayas con el 29%, manchas con el 22% y plásticos con el 2%. En el último período tenemos que el 55% es para reparación, mientras que el 45% se lo ha empleado en pulido.

VII. BALANCE GENERAL

➤ ACTIVOS

BALANCE GENERAL		A DICIEMBRE 2009		A DICIEMBRE 2010	
CUENTA	DEBE	HABER	DEBE	HABER	
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
DISPONIBLE					
CAJA GENERAL	50,00				
Caja			152,85		
BANCOS LOCALES					
Banco Bolivariano	574,60			-1.059,30	
EXIGIBLE A CORTO PLAZO					
CLIENTES					
Cientes	302,14		1.257,89		
PRESTAMOS A EMPLEADOS					
Canencia Hugo					
ANTICIPOS PROVEEDORES					
OTRAS CUENTAS POR COBRAR					
Otras Cuentas por Cobrar			189,29		
Carlos Jack Bermeo	2.500,00		1.475,00		
Bernardo Bermeo			800,00		
Francisco Navarro			250,00		
CREDITO TRIBUTARIO					
Impuesto Renta	231,85		229,73		
30% I.V.A Retenido	3,02				
70% I.V.A Retenido	43,03		80,18		
I.V.A. Compras	175,83		32,49		
Anticipo Imp.Renta proximo año	82,18		22,44		
Credito Tributario	21,28		335,31		
PROVISION CUENTAS INCOBRABLES					
REALIZABLE					
INVENTARIO					
Consumible	1.350,49		1.525,76		
Repuestos	1.699,83		182,25		
Herramientas	1.380,33		4242,39		
GASTOS ANTICIPADOS					
ACTIVO NO CORRIENTE					
ACTIVOS FIJOS					
Herramientas			1380,33		
Maquinaria y Equipo	7.500,00		7.500,00		
Equipos Computacion			388,39		
ACTIVOS INTANGIBLES					
Licencia NOVUS	5.000,00		5.000,00		
DEPRECIACION ACUMULADA					
Dep.Acum.Maquinaria		-750,00		-750,00	
AMORTIZACION ACTIVOS INTANGIBLES					
ACTIVO DIFERIDO					
TOTAL DE ACTIVO	20914,58	-750	25044,3	-1809,3	

VII. BALANCE GENERAL

➤ PASIVO Y PATRIMONIO

BALANCE GENERAL	A DICIEMBRE 2009		A DICIEMBRE 2010	
CUENTA	DEBE	HABER	DEBE	HABER
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE				
PROVEEDORES				
Proveedores Locales		-12,32		-139,06
GASTOS Y RETENCIONES POR PAGAR				
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR				
Sueldos por Pagar				
Décimo Tercero		-18,32		
Decimo Cuarto		-54,51		-39,99
IESS por Pagar		-94,17		-154,51
IMPUESTOS POR PAGAR				-154,80
Retencion FUENTE		-22,43		-3,56
Retencion IVA		-56,83		-7,14
I.V.A en Ventas	397,06		358,68	
CUENTAS POR PAGAR - SOCIOS				
Juan Bermeo		-18.328,22		-19.472,90
Daniel Bermeo				-160,00
ACREEDORES VARIOS				
Otras Cuentas por Pagar				
Regalias NOVUS por Pagar		-2.800,00		-2.451,80
PASIVO LARGO PLAZO				
OTROS PASIVOS LARGO PLAZO				
PATRIMONIO				
CAPITAL				
CAPITAL PAGADO				
CAPITAL SOCIAL				
Juan Bermeo		-5.625,00		-5.625,00
Carlos Jack Bermeo		-2.500,00		-2.500,00
Bernardo Bermeo		-1.500,00		-1.500,00
Daniel Bermeo		-1.875,00		-1.875,00
Francisco Navarro		-1.000,00		-1.000,00
CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO				
CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO				
RESERVAS				
RESERVAS				
APORTES FUTURA CAPITALIZACION				
APORTES FUTURA CAPITALIZACIÓN				
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
RESULTADOS EJERCICIO				
Resultados Ejercicio Presente	8.592,31		10664,92	
Resultado Ejercicios Anteriores	4.732,85		13.325,16	
TOTAL	34.636,80	-34.636,80	49.393,06	-49.393,06

VIII. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

➤ INGRESOS

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS AL	31 DICIEMBRE 2009		31 DICIEMBRE 2010	
CUENTA	DEBE	HABER	DEBE	HABER
INGRESO				
INGRESOS OPERACIONALES				
VENTAS				
Ventas de Concesionarios		-19.379,51		-11.709,48
Ventas a Talleres				-941,52
Ventas a Clientes Directos				-6.174,38
DESCUENTO EN VENTAS				
Descuento en Ventas a Concesionarios	2.192,32		1.710,47	
Descuento en Ventas a Talleres			151,84	
Descuento en Ventas a Clientes Directos			342,58	
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		2.203,18	
GASTOS GENERALES DE FABRICACION				
Servicios Básicos	253,00		774,33	
Materiales	137,03		206,54	
CONSUMO DE INVENTARIO				
Consumible		-1.350,49	1.042,58	
Repuestos		-1.699,83	333,14	
Herramientas		-1380,33	262,19	
TOTAL UTILIDAD BRUTA		-6.379,80		-11.798,53

VIII. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

➤ GASTOS Y PERDIDA DEL EJERCICIO

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS AL	31 DICIEMBRE 2009		31 DICIEMBRE 2010	
CUENTA	DEBE	HABER	DEBE	HABER
GASTOS				
SUELDO Y SALARIOS				
Sueldos y Salarios	3.276,00		7.408,00	
Comisiones Empleados	104,00		1.034,23	
Gratificación Voluntaria			160,00	
Aporte Patronal	398,07		903,96	
Decimo Tercero	54,99		360,00	
Decimo Cuarto	54,51		360,00	
GASTOS DE PERSONAL				
Movilización y Transporte	537,61		901,16	
Hoteles y Alimentación	682,95		1.733,42	
Uniformes	11,00		326,31	
SERVICIOS PUBLICOS				
Teléfonos	597,73		60,10	
Internet	74,00		127,95	
HONORARIOS				
Servicio Oficina	1.500,00		1.160,19	
Honorarios Contables	1.150,00		600,00	
Gastos Notaria			35,24	
MANTENIMIENTO Y REPARACION				
Mantenimiento Oficinas			67,47	
Mantenimiento Equipo Oficina	111,00		34,00	
SUMINISTROS Y MATERIALES				
Utiles de Oficina	223,78		271,60	
Utiles de Aseo			3,00	
ARRIENDOS				
PROMOCION Y PROPAGANDA				
Promocion y Publicidad	2.119,60		3.949,20	
IMPUESTOS				
Impuestos y contribuciones	180,00		18,36	
Regalias NOVUS	3.000,00		2.700,00	
SEGUROS				
DEPRECIACIONES				
Depreciación activos fijos	750,00			
OTROS GASTOS				
Correspondencia			38,61	
Gastos Bancarios	118,96		77,92	
Sobrantes y Faltantes de Caja	13,46		132,73	
Multas e intereses	14,45			
TOTAL GASTOS	14.972,11		22.463,45	
PERDIDA DEL EJERCICIO		8.592,31		10.664,92
TOTAL	32.402,47	32.402,47	29.490,30	29.490,30

IX. PLAN DE NEGOCIOS 2011

Dentro de las perspectivas para el 2011, tenemos las siguientes:

- Asignar subfranquicias en las ciudades de Quito, Guayaquil, Ibarra, Santo Domingo y Ambato.
- Contactar Aseguradoras.
- Contactar Constructoras.
- Incrementar las ventas con la reparación y pulido de parabrisas en la ciudad de Quito, tanto en el sector público como en el privado.
- Revisión de Precios.
- Demostraciones semanales del servicio.
- Renegociación con el pago de Regalías a Novus.

PLAN DE NEGOCIOS 2011												
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Asignación de subfranquicias												
preparar contratos												
preparar información comercial												
Guayaquil												
Quito												
Ibarra												
Santo Domingo												
Ambato												
Aseguradoras												
preparar oferta												
realizar contactos												
iniciar servicio												
Constructoras												
preparar oferta												
realizar contactos												
iniciar servicio												
Incrementar las ventas por pulido y reparacion en la zona de UIO												
contactar sector público												
contactar flotas privadas												
revisar precios												
realizar 1 demostración por semana												
renegociar pago de regalías a Novus												

Subfranquicias :

- Uno de los objetivos de Novus es tener subfranquicias en varios lugares del país: en el siguiente cuadro podemos apreciar la localización de las subfranquicias que se desea lograr en las diferentes provincias del Ecuador, durante los siguientes tres años.

plan de localizacion de subfranquicias	años			
	tot	'11	'12	'13
Guayaquil	3	1	1	1
Quito	3	1	1	1
Manta / Portoviejo	2		1	1
Cuenca	1		1	
Latacunga	1			1
Riobamba	1		1	
Machala	1			1
Esmeraldas	1			1
Ibarra	1	1		
Loja	1			1
Babahoyo / Quevedo	1			1
Orellana	1		1	
Ambato	1	1		
Santo Domingo	1	1		
total	19	5	6	8

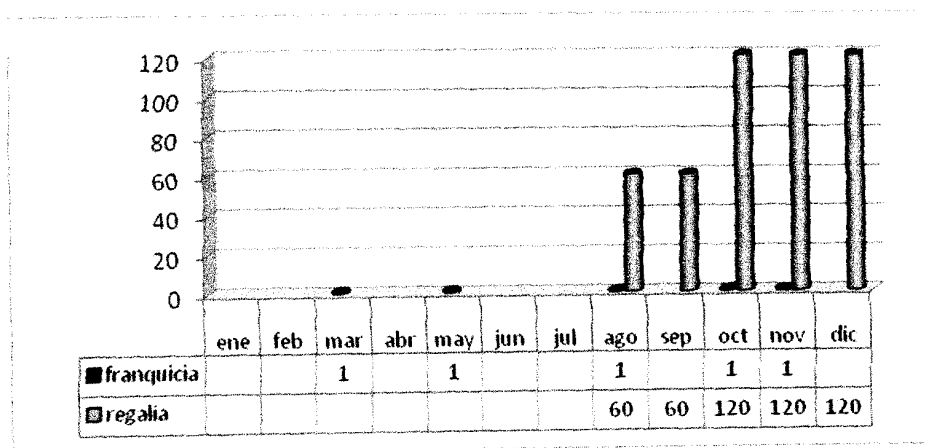
Para lograr nuestro objetivo debemos considerar en todo momento los siguientes factores:

Entorno social con posibilidades de crecimiento
Competencia
Ventas-Marketing

Calidad
Clientes

Entorno comercial
Tecnología
Ambiental

- De acuerdo a nuestra venta de franquicias, y cobro de regalías durante este año la representación sería la siguiente:



X. CONCLUSIONES

A pesar de la poca publicidad, especialmente en Quito la marca Novus ya empieza a ser reconocida, especialmente en los talleres automotrices.

Hemos detectado que tenemos la mejor tecnología del mercado en reparaciones y somos los únicos en pulido de vidrios, esto nos permite incrementar nuestros precios sobre los de la competencia.

Con el aprendizaje estamos ya en la posición de iniciar la venta de sub franquicias a nivel nacional.

Consideramos que nuestra operación debe concentrarse en ofrecer y atender subfranquicias en lugar de atender al público.

Consideramos que al momento el pago de un valor fijo por regalía representa una carga muy pesada para este nivel de ventas, por lo que se deberá renegociar con Novus el esquema a uno relacionado a un porcentaje sobre las ventas.

Es importante mantener un costo fijo muy bajo en nuestra operación mientras crecen las ventas vía sub franquicias.

Agradezco a ustedes señores accionistas por su confianza, así como a Rocío Martínez por su compromiso.

Gracias

Atentamente



Daniel Bermeo
GERENTE GENERAL
REPARVIDRIOS S.A.

