REPARVIDRIOS S.A.

Informe de Gerencia 2011

Para los señores accionistas

Daniel Bermeo G. Gerente General

30 marzo, 2012



INDICE

	C.A	APITULO	PAGINA
l.	Intr	oducción	3
II.	Con	nparativo Ingresos	5
111.	Tral	bajos realizados	5
IV.	Tipo	o de trabajos realizados	6
V.	Bala	ance general	
	>	Activos	7
	>	Pasivos	8
	>	Patrimonio	8
VI.	Esto	ıdo de pérdidas y ganancias	
	>	Ingresos	9
	>	Gastos	10
	>	Pérdida del ejercicio	10
VII.	Plar	n de negocios 2012	
, 	> .u.	Subfranquicias	12
VIII.	ŕ	nclusiones	12



I. INTRODUCCION

Compras

- En todo el año se realizaron seis compras a NOVUS GLASS, una en el mes de enero otra en marzo, julio dos y dos más en el mes de septiembre.
- Se adquirió equipo nuevo, sistema para pulir manchas en cristales y una caja de herramientas para uno de los kits de reparación.
- En el mes de febrero se terminó de pagar el CPU que Reparvidrios adquirió a crédito.
- Se adquirió uniformes nuevos para 2 técnicos (Alvaro Iturralde y Pedro Bermeo)

Contabilidad

- Se continua manejando desde aquí con la supervisión de XPERTOS.
- Impuestos y contribuciones de ley al día (ejemplo; patente al municipio en el mes de marzo, liquidación tributaria a la superintendencia de compañías en septiembre, declaraciones de IVA mensual e impuesto a la renta anual al SRI.)

Personal

- Por la demanda del servicio se tuvo que entrenar un nuevo técnico (Álvaro lturralde) desde el mes de junio hasta el año en curso, bajo el concepto de freelance, cuyos trabajos los factura a Reparvidrios S.A por servicios prestados.
- Se mantienen en nomina a dos empleados (Daniel Bermeo y Rocío Martínez) manteniendo los mismos términos de salario básico más comisión por ventas.
- A partir de Abril se contrato los servicios de mensajería con el Sr. Edison Cóndor para que realice todo lo que corresponde a cartera vencida, retiro de retenciones, trámites, etc.

Capacitación

- Del 08 al 11 de Octubre Daniel Bermeo fue a Santiago de Chile para observar la operación de NOVUS Chile y primordialmente para analizar la posibilidad de hacer el entrenamiento de reemplazo de parabrisas en Chile.
- Se converso sobre el tema con Miah Boerner y se decidió que la capacitación de reemplazo será realizada en NOVUS GLASS Estados Unidos en el año 2012.
- Entre los meses de Abril a junio Rocío Martínez recibió un curso de servicio al cliente (1 sábado de cada mes).
- En el mes de Octubre se capacitó a una persona para la subfranquicia de Guayaquil Sr. Robert Rodríguez.
- En Octubre del 12 al 14 2 técnicos (Daniel Bermeo y Alvaro Iturralde) viajaron a Guayaquil para evaluar la operación de NOVUS GYE y realizar trabajos a clientes.





Clientes

- Se continua realizando 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 <u>www.novusecuador.com.ec</u>.
- Se concretaron citas con algunos talleres y concesionarios para hacer demostraciones de todos nuestros servicios (reparación, pulido vidrios y plásticos)
- En el mes de diciembre se obsequió tarjetas navideñas a nuestros clientes, en agradecimiento a su confianza depositada en nosotros por este año con un cupón de pulido de faros.
- Se hablo y propuso a ensambladoras automotrices de Quito (GM, MARESA y AYMESA) 2 distintas formas de trabajo: subfranquicia exclusiva compañía y por trabajo realizado.
- Se contacto con GEA (grupo especializado de asistencia) a través de Carlos Guerrero (álamo) para trabajar con las aseguradoras.
- Se elaboró una propuesta y a seguir una demostración en Seguros Interoceánica
- Actualmente se trabaja con Seguros Bolívar (por trabajo realizado)

Publicidad

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

- En la Revista Carburando, cada 15 días durante todo el año.
- Se repartieron hojas volantes en las agencias de CORPAIRE.
- Mantenemos en constante movimiento la red social facebook y twitter.
- Se mantiene la pagina Web y responde a las inquietudes de los clientes que nos contactan por esta vía.

Subfranquicias

- Se concreto la venta de la subfranquicia para la ciudad de Guayaquil, a tecnoscape y al momento esta operando.
- Tenemos al momento interesados en subfranquicias, 2 para la ciudad de Quito (Sur y los vallles) y 1 para la ciudad de Cuenca.

NOVUSglass (USA)

- Miah Boerner estuvo en Ecuador para revisar el trabajo realizado, analizar la situación de Reparvidrios SA 18 y 19 de Julio.
- Se renovó el contrato de la franquicia master y redujeron las regalías mensuales de 500 a 300 y luego a 100 USD mensuales.

Ventas

• Las ventas se han incrementado en los últimos meses tarto que el mes de septiembre superamos el record de ventas de toda la historia de Reparviarios DE COMPAÑÍA S.A. reportando así el año que mayor ventas ha tenido.

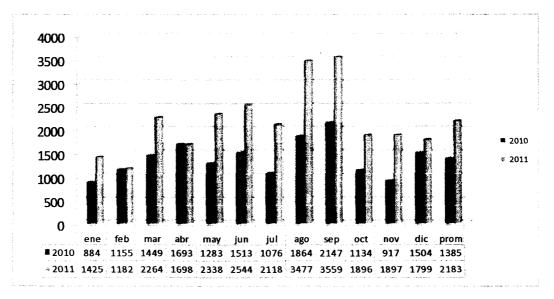
2 1 MAYO 2012 4

OPERADOR 08

QUITO



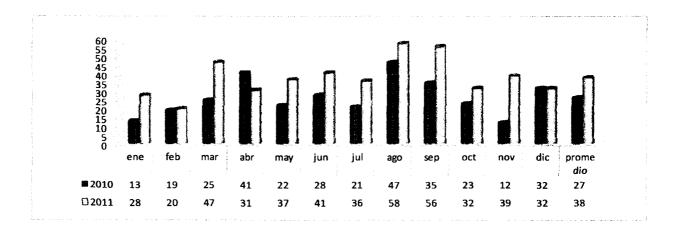
II. COMPARATIVO INGRESOS 2010-2011



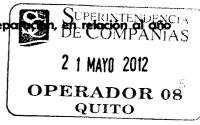
Los ingresos obtenidos durante el 2011 fueron de US\$ 26.197 con una venta promedio de US\$ 2183 mensual, representando así un incremento de ventas del 57.62 %, en comparación con el año anterior, que fue de US\$ 16.621.

De acuerdo a la experiencia de estos dos años las ventas proyectadas para este año son de US\$ 40.000, dividos para los 12 meses de acuerdo a la gráfica.

III. TRABAJOS

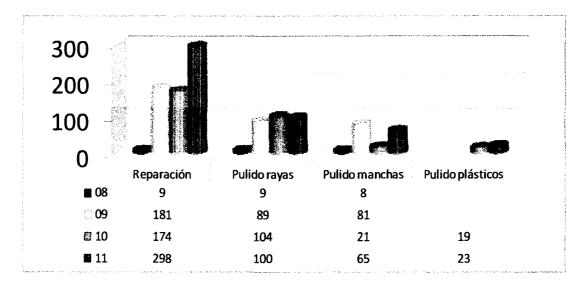


Se realizaron 457 trabajos, durante todo el año entre pulido y rep 2010 que fueron 318.





IV. TIPOS DE TRABAJO



De acuerdo a la experiencia de trabajo durante estos años tenemos que el 56% de los trabajos realizados corresponden a reparación, mientras que el 44% le corresponde a pulido, dividido de la siguiente forma: 25% pulido de rayas, 15% pulido de manchas y 4% pulido de plásticos. En el último período tenemos que los trabajos de reparación fueron del 61% frente a los de pulido con el 39%.





V. BALANCE GENERAL

> ACTIVOS

BALANCE GENERAL	A DICIEMBRE 2010		A DICIEMBRE 2011	
CUENTA	DEBE	HABER	DEBE	HABER
ACTIVO	1			
CTIVO CORRIENTE				
DISPONIBLE				
AJA GENERAL				
aja	152,85		57,57	
ANCOS LOCALES				
lanco Bolivariano	†	-1.059,30	1311.66	
XIGIBLE A CORTO PLAZO				· · · · · ·
LIENTES				
Clientes(MODULO)	1.257,89		1690,14	
INTICIPOS PROVEEDORES	1.201,00		***************************************	·
Anticipo Proveedores	1			-
TRAS CUENTAS POR COBRAR	1			
tras Cuentas por Cobrar	189,29			
arlos Jack Bermeo	1.475,00			
Jernardo Bermeo	800,00		400	
aniel Bermeo	250,00		,30	
rancisco Navarro	250,00			
REDITO TRIBUTARIO	 			•
puesto Renta	229,73		743,68	
0% I.V.A Retenido	229,13		140,00	
0% I.V.A Reterido	80 12		79,38	
V.A. Compras	80,18 32,49		206,72	
Anticipo Imp.Renta proximo año			200,72	
redito Tributario	22,44			
ROVISION CUENTAS INCOBRABLES	335,31		335,31	
cuentas Incobrables Clientes	 			
REALIZABLE				
IVENTARIO	 			
	4 505 70			
onsumible	1.525,76			
epuestos	182,25			
erramientas	4242,39		600.04	
REPARACION-Consumible	 - 		662,84	
EPARACION-Repuestos			25,9	
EPARACION-Herramientas	 		51,96	
PULIDO-Consumible			572,87	
PULIDO-Repuestos			1219,05	
ULIDO-Herramientas			9,99	
CASTOS ANTICIPADOS				
CTIVO NO CORRIENTE				
CTIVOS FIJOS	4000 00		4000.00	
erramientas	1380,33		1380,33	
aquinaria y Equipo	7.500,00		7500,5	
uebles y Equipo Oficina	<u> </u>			
quipos Computación	388,39		388,39	
CTIVOS INTANGIBLES	1			
cencia NOVUS	5.000,00		5000	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
EPRECIACION ACUMULADA				
ep. Acum.de Edificios				
ep.Acum.Maquinaria		-750,00		
ep.Acum.Equipos Comp				Stan
MORTIZACION ACTIVOS INTANGIBLES				DEC
mortizacion Licencia Novus 10%				
CTIVO DIFERIDO				
TOTAL ACTIVO	25044,3	-1809,3	21658,73	-12096

OPERADOR 08 QUITO



V. BALANCE GENERAL

> PASIVO Y PATRIMONIO

BALANCE GENERAL	A DICIEM	BRE 2010	A DICIEN	IBRE 2011	
CUENTA	DEBE	HABER	DEBE HABER		
PASIVOS					
PASIVO CORRIENTE					
PROVEEDORES(MODULO)			-		
Proveedores Locales(MODULO)		-139,06		-184,45	
Anticipo Clientes	† 	,	·	·	
GASTOS Y RETENCIONES POR PAGAR				·	
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	1				
Sueldos por Pagar	<u> </u>				
Décimo Tercero				-10,1	
Decimo Cuarto		-39,99		-116,55	
IESS por Pagar	1	-154,51		-114,46	
IMPUESTOS POR PAGAR		-154,80	•		
Retencion FUENTE		-3,56		-27,37	
Retencion IVA	1	-7,14		-80,34	
I.V.A en Ventas	358,68			-206,82	
CUENTAS POR PAGAR - SOCIOS	<u> </u>		1		
Juan Bermeo		-19.472,90		-11397,52	
Daniel Bermeo		-160,00			
ACREEDORES VARIOS			. ··· . <u>. ·</u>		
Otras Cuentas por Pagar			-	-121,27	
NOVUS por Pagar		-2.451,80		-1239,93	
PATRIMONIO		,		· · ·	
CAPITAL					
CAPITAL PAGADO			- 		
CAPITAL SOCIAL					
Juan Bermeo		-5.625,00		-5625,00	
Carlos Jack Bermeo		-2.500,00		-2500,00	
Bernardo Bermeo		-1.500,00		-1500,00	
Daniel Bermeo		-1.875,00		-1875,00	
Francisco Navarro		-1.000,00		-1000,00	
CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO				·	
CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO					
RESERVAS					
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					
RESULTADOS EJERCICIO					
Resultados Ejercicio Presente	10664,92		759,61		
Resultado Ejercicios Anteriores	13.325,16		4990,08	-	
Utilidades no distribuidas	<u> </u>		,		
TOTAL ACTIVO Y PATRIMONIO	49393,06	-49393,06	27,408,42	-174142	

Superintendencia DE COMPAÑÍAS

2 1 MAYO 2012 OPERADOR 08 QUITO



VI. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

> INGRESOS

PÉRDIDAS Y GANANCIAS	A DICIEM	BRE 2010	A DICIEMBRE 2011		
CUENTA	DEBE	HABER	DEBE	HABER	
INGRESO					
INGRESOS OPERACIONALES					
VENTAS					
Ventas Concesionarios		-12651		-21019,5	
Ventas Particulares		-6.174,38		-8375,95	
Subfranquicias				-8643	
Alquiler de equipo				-675	
Regalía mensual				-180	
Entrenamiento Técnico					
DESCUENTO EN VENTAS			1	•	
Descuento en Ventas Concesionarios	1862,31		3163,11		
Descuento en Ventas Particulares	342,58				
OTROS INGRESOS					
Reembolso Gastos		1		-180	
Venta de Activos				-6876,79	
COSTO DE VENTAS				•	
CONSUMO INVENTARIO HERRAMIENTAS					
MANO OBRA DIRECTA					
Servicios Prestados	2.203,18		1214,61		
GASTOS GENERALES DE FABRICACION					
Servicios Básicos	774,33		903,75		
Materiales	206.54		242,79		
Mantenimiento Maquinaria					
Alquiler maquinaria Novus			450		
CONSUMO INVENTARIO			1		
CONSUMO INVENTARIO CONSUMIBLE	1.042,58		1394,34		
CONSUMO INVENTARIO REPUESTOS	333,14		2726,98		
CONSUMO INVENTARIO HERRAMIENTAS	262,19		1232,76		
VENTA DE ACTIVO FIJO			6850		
TOTAL UTILIDAD BRUTA		-11798,53		-27771,9	





VI. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

➢ GASTOS Y PERDIDA DEL EJERCICIO

PÉRDIDAS Y GANANCIAS	A DICIEMBRE 2010		A DICIEME	RE 2011	
CUENTA	DEBE	HABER	DEBE	HABER	
GASTOS					
SUELDOS Y SALARIOS					
Sueldos y Salarios	7.408,00		6884,16		
Horas Extras					
Comisiones Empleados	1.034,23		1337,8		
Indemnizaciones y Vacaciones			869,6		
Gratificación Voluntaria	160,00		526		
Aporte Patronal	903,96		836,52		
Decimo Tercero	360,00		296,48		
Decimo Cuarto	360,00		371,24		
Fondos de Reserva	1		532,48		
Movilización y Transporte	901,16		3256,92		
Hoteles y Alimentación	1.733,42		2067,91		
Uniformes	326,31		130,59		
Entren y Selec. Personal	1	***	160		
Mensajería			285		
SERVICIOS PUBLICOS					
Teléfonos	60.10		37,75		
Energía Electrica	1				
Internet	127,95		127,95		
HONORARIOS	1 1		,		
Servicio Oficina	1.160,19		1200		
Honorarios Contables	600,00		610		
Gastos Notaria	35,24				
MANTENIMIENTO Y REPARACION					
Mantenimiento Oficinas	67,47				
Mantenimiento Equipo Oficina	34,00				
Mantenimiento Vehículos					
Mantenimiento Muebles					
SUMINISTROS Y MATERIALES	1 1				
Utiles de Oficina	271,60		375,84		
Utiles de Aseo	3,00		12,12		
Promocion y Publicidad	3.949,20		5983		
IMPUESTOS	1	+			
Impuestos y Contribuciones	18,36		193.98		
Regalias NOVUS	2,700,00		1643.58		
Depreciación Activos Fijos	1	+	659,61		
OTROS GASTOS	1				
Envios y Correspondencia	38,61	-	-	CHECO	INTENDENC
Gastos Bancarios	77,92		119,76	Super DE Co	NADANY
Sobrantes y Faltantes de Caja	132,73		8,01	PE CO	DMPAÑí/
Multas e Intereses	1		5.21		
TOTAL DE GASTOS	22.463,45		28.531,51	2 1 MAY	O 2012
PERDIDA DEL EJERCICIO	22. 100, 10	10.664,92	20.001,01	750 61	
·	29.490,30			46.709.85 ERA	DOR 0

VII. PLAN DE NEGOCIO\$ 2012

Dentro de las perspectivas para el 2012, tenemos las siguientes:

- > Asignar subfranquicias en las ciudades de Quito, Cuenca, Ibarra, Santo Domingo y Ambato.
- > Concluir la negociación con GEA (grupo especializado de asistencia).
- > Implementar el reemplazo de parabrisas.
- > Incrementar las ventas llegando a los mercados como flotas, aseguradoras, constructoras etc.
- > Posicionar la marca en el mercado.
- >Incrementar el nivel de estandarización de los procesos con el fin de asegurar la calidad de nuestro trabajo.
- >Lograr un personal comprometido con la empresa.
- > Generar rentabilidad para accionistas y franquiciados.





Subfranquicies :

• 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.

_ <u> </u>				
plan de localizacion				
de subfranquicias	tot	12	13	14
Guayaquil	2		1	1
Quito	2	1		1
Manta / Portoviejo	1		1	
Cuenca	2	1		1
Latacunga	1		1	
Riobamba	1		1	
Machala	1		1	
Esmeraldas	1		1	
Ibarra	1	1		
Loja	1		1	
Babahoyo / Queved	1		1	
Orellana	1			1
Ambato	1		1	
Santo Domingo	1	1		
total	17	4	9	4



VIII. CONCLUSIONES

Al ser el tercer año de funcionamiento podemos ver que la compañía esta comenzando a caminar por si sola.

Los clientes reconocen que la marca NOVUSglass son los especialistas en Reparación y Pulido de parabrisas.

Creemos que es necesario concretar negocios con GEA ya que es la empresa líder en asistencia a nivel nacional con 60% del mercado ecuatoriano.

Hemos visto que es indispensable implementar el reemplazo de parabrisas a nuestros servicios, para lo cual posiblemente vamos a necesitar un vehículo para el propósito y a la ves darle mas imagen a la compañía.

Tenemos el flujo de ventas como para incluir un nuevo técnico permanente lo cual me permitirá dedicarme más a los contratos grandes como aseguradoras, subfranquicias, etc.

La marca esta posicionada en los talleres y concesionarios pero creemos que debemos poner mas énfasis en posicionar la marca en el cliente particular.

Para este año queremos concretar la venta de subfranquicias en la ciudad de Quito(Los valles y Quito sur), Cuenca, Santo Domingo, Ambato e Ibarra.

Es indispensable que al tener más subfranquicias estandaricemos y controlemos los procesos periódicamente para mantener la calidad e imagen de NOVUSglass.

Se logro después de una negociación con NOVUSglass (USA) que la regalía mensual sea de \$100 lo cual nos ayudo a bajar los costos fijos.

Agradezco nuevamente por la paciencia y confianza de ustedes señores accionistas. A Rocío por su compromiso con la empresa y buen humor dado todos los días.

Gracias

Atentamente

Daniel Bermeo
GERENTE GENERAL
REPARVIDRIOS S.A.



