

# **REPARVIDRIOS S.A.**

## **Informe de Gerencia 2013**

**Para los señores accionistas**



**Daniel Bermeo G.  
Gerente General**

**27 marzo, 2014**

## **INDICE**

	<b>CAPITULO</b>	<b>PAGINA</b>
I.	Introducción	3
II.	Comparativo Ingresos por venta	5
III.	Trabajos realizados	5
IV.	Tipo de trabajos realizados	6
V.	Venta de subfranquicias 2013	6
VI.	Reporte de ventas subfranquicias	7
VII.	Tipos de trabajo subfranquicia	7
VIII.	Ingreso por venta a subfranquiciados	8
IX.	Balance general	9
	➤ Activos	
	➤ Pasivos	
	➤ Patrimonio	
X.	Estado de pérdidas y ganancias	12
	➤ Ingresos	
	➤ Costos	
	➤ Pérdida del ejercicio	
XI.	Notas Aclaratorias	15
XII.	Conclusiones	18

# I. INTRODUCCIÓN

## ➤ Compras

- En todo el año se realizaron 4 compras a NOVUSglass.
- Total compras a NOVUSglass 3.771,38 USD durante el año.

## ➤ Contabilidad

- A partir de enero hasta septiembre la contabilidad estuvo a cargo de Darío Bolaños, y a partir de octubre la contabilidad la maneja Edison Martínez se la siguió llevando desde Reparvidrios S.A.
- Impuestos y contribuciones de ley, al día (ejemplo; patente al municipio, liquidación tributaria a la superintendencia de compañías, declaraciones de IVA mensual e impuesto a la renta anual al SRI.)

## ➤ Personal

- Se mantienen en nómina a dos empleados (Daniel Bermeo y Rocío Martínez) manteniendo los mismos términos de salario básico más comisión por ventas.
- Daniel Bermeo a partir del mes de julio pidió que su sueldo sea cancelado únicamente el 40% por concepto de inicio de capacitación para Tecnoscape y comenzar la operación de Novus en la ciudad de Ambato.
- Rocío Martínez estuvo ausente los meses de abril a julio por su período de maternidad, luego se incorporó y ha estado bajo el período de lactancia (5 horas).

## ➤ Capacitación

- Daniel Bermeo asistió a la Escuela de Servicio al Cliente ( abril – julio) que realiza Indima para el personal de Tecnoscape y extendieron la invitación a Novus.
- Por la venta de la subfranquicia de reparación a Cuenca se dictó la capacitación para 2 técnicos de Novus.

## ➤ Clientes

- Se continuó realizando visitas personales, a los Jefes de Taller de los Concesionarios.
- Se atendieron los requerimientos del público en general, a través de la página web [www.novusecuador.com.ec](http://www.novusecuador.com.ec).
- Se concretaron citas con algunos talleres y concesionarios para hacer demostraciones de todos nuestros servicios (reparación, pulido vidrios y plásticos).

- La oficina matriz durante este año tuvo un porcentaje bajo en cuanto a la relación directa con el cliente ya que con la venta de subfranquicias dentro de la ciudad de Quito, la gestión de ventas disminuyó para la oficina central, convirtiéndose en abastecedora para los subfranquiados

#### ➤ Publicidad

- Se mantuvo las publicaciones del servicio de pulido y reparación de parabrisas:
- En la revista Carburando, cada 15 días durante todo el año.
- Mantenemos en constante movimiento la red social facebook y twitter.
- Se mantiene la pagina Web y respondemos a las inquietudes de los clientes que nos contactan por esta vía.
- Se continuó con la publicidad de NOVUSglass en la camioneta, que esta destinada para realizar los trabajos a domicilio.

#### ➤ Subfranquicias

- Se concretó la venta de 1 subfranquicia de reparación para la ciudad de Cuenca que pertenece al Señor Alfonso Chalco Peña (concesionario Tecnoscape Cuenca) desde el mes de agosto.
- Se concedió mediante venta la operación exclusiva en el sector norte a la subfranquicia de Alvaro Iturralde para los trabajos de pulido y reparación.
- En cuanto a las subfranquicias de San Rafael y Tumbaco representadas por Esteban y Morales y Juan Martín Ortiz respectivamente fueron recompradas por Reparavidrios S.A. Por motivos de viaje y esto impidió que las zonas sean atendidas en su totalidad.

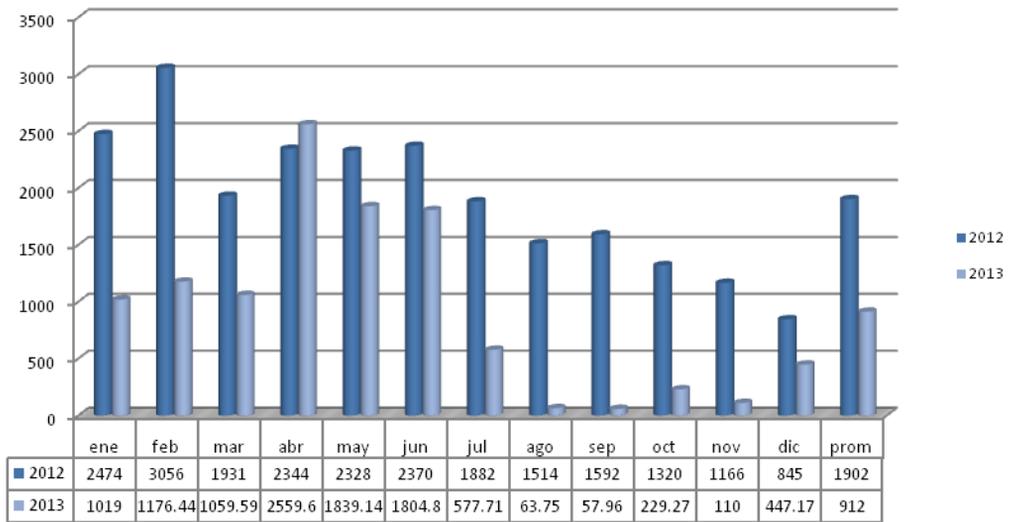
#### ➤ NOVUSglass (USA)

- Se mantiene contacto permanente Miah Boerner.
- Se mantuvo la misma regalía mensual de (\$100 USD)
- Se ha mantenido conversaciones con NOVUSglass, sobre una posible venta de equipos, materiales y licencia Novus a la Empresa Indima.
- Finalmente en el presente año (abril 2014) Daniel Bermeo va a viajar a USA para realizar el entrenamiento de reemplazo de parabrisas.

#### ➤ Ventas

- Se ha entregado kits de pulido para plásticos bajo el concepto de consignación a Indima – Tecnoscape y a Comercial Kywi S.A. teniendo bastante acogida a finales del año en este centro ferretero.
- Con la venta exclusiva de la zona norte en Quito nuestros ingresos por ventas de trabajos realizados disminuyeron notablemente, ya que era lo zona que más atendía Reparavidrios S.A.
- A finales de Diciembre se decidió y concreto la venta de la licencia y equipos a INDIMA S.A. Por un valor de \$40.000 USD.

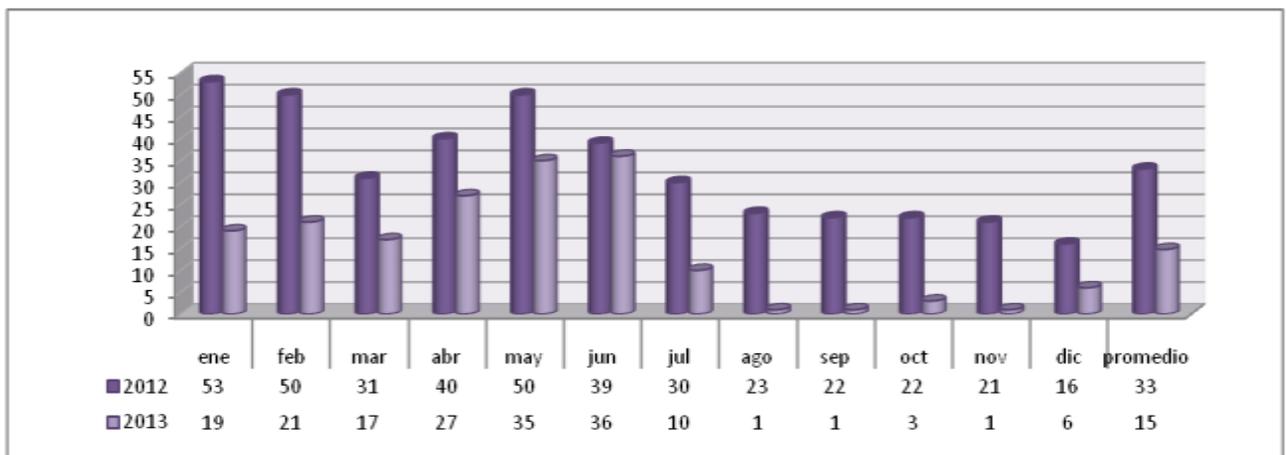
## II. COMPARATIVO INGRESOS POR VENTAS 2012-2013



Los ingresos obtenidos durante el 2013 fueron de US\$ 10.944 con una venta promedio de US\$ 912 mensual, representando así un decremento de ventas del 52 %, en comparación con el año anterior, que fue de US\$ 22.822.

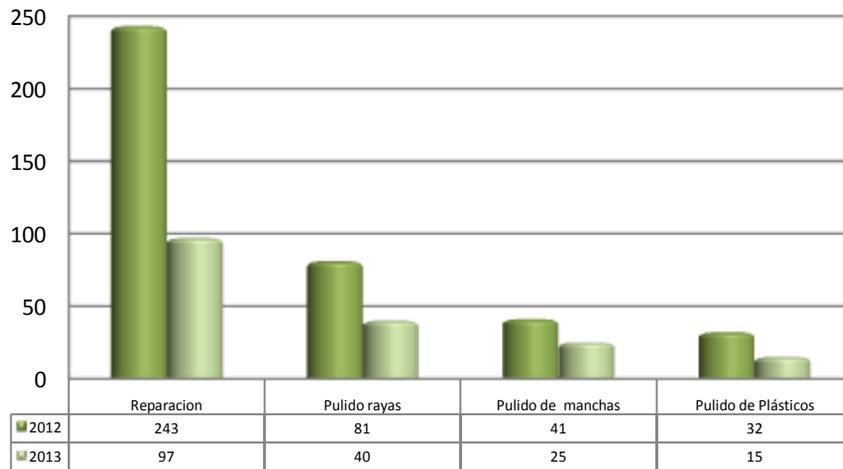
En la gráfica podemos darnos cuenta que las ventas por servicio han disminuido para la oficina matriz, por la presencia de subfranquicias con las cuales nos hemos dividido clientes.

## III. TRABAJOS



Se realizaron 177 trabajos, durante todo el año entre reparación y pulido de vidrios y plásticos, en relación al año 2012 que fueron 397.

## IV. TIPOS DE TRABAJO



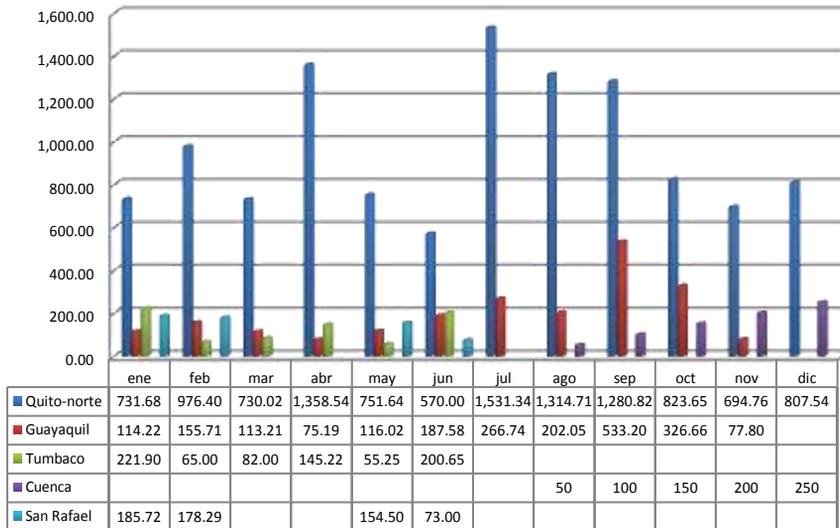
En la gráfica podemos observar que el 54.80% de los trabajos realizados corresponden a reparación, mientras que el 36.72% le corresponde a pulido, dividido de la siguiente forma: 22.60% pulido de rayas, 14.12% pulido de manchas y 8.47% pulido de plásticos.

## V. VENTA DE SUBFRANQUICIAS 2013

En el siguiente resumen podemos ver el detalle de subfranquicias en el territorio nacional:

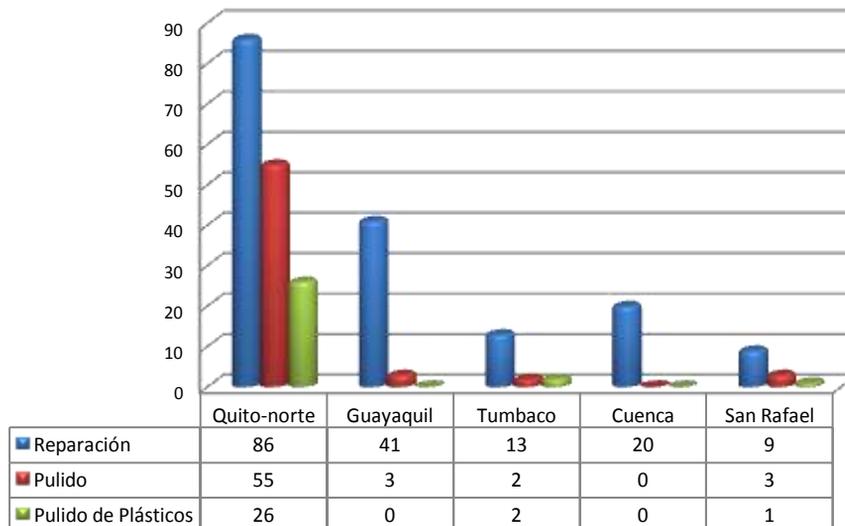
CIUDAD	TERRITORIO	DURACIÓN
Guayaquil	no exclusivo	31-Mar-2016
Quito	exclusivo sector norte	9-Jul-2017
Cuenca	no exclusivo	16-Aug-2018

## VI. REPORTE DE VENTAS SUBFRANQUICIAS



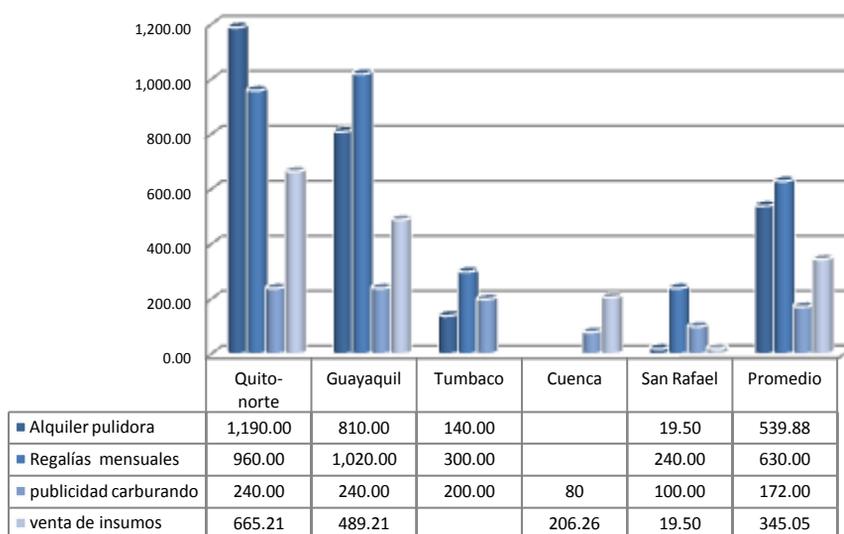
De acuerdo al gráfico el 72% de las ventas corresponde a la subfranquicia de Quito - norte, seguido del sector de Guayaquil con 13%, le sigue la subfranquicia de Tumbaco con 6%, continúa Cuenca con 5% y finalmente la subfranquicia de San Rafael con el 4%.

## VII. TIPOS DE TRABAJO SUBFRANQUICIAS



En el gráfico podemos observar que la subfranquicia de Quito - norte atendió 167 trabajos correspondiente a reparación, pulido de vidrios y plásticos; seguido de la subfranquicia de Guayaquil que atendió un total de 44, le sigue el sector de Tumbaco con la atención de 17 trabajos, Cuenca atendió 20 trabajos de reparación y finalmente la subfranquicia de San Rafael que atendió 13.

## VIII. INGRESO POR VENTAS A SUBFRANQUICIADOS



De acuerdo al gráfico observamos que el total de ingresos recibidos durante el año por concepto de alquiler máquina pulidora es de 2159.50 USD, el ingreso por regalías es de 2520.00 USD, por la publicidad en revista carburando el ingreso es de 860.00 USD y como venta de insumos tenemos 1380.18 USD.

## **XI. CONCLUSIONES**

El 2013 fue un año de lleno de aprendizajes y de tomar decisiones importantes para la empresa. Tales como decidir vender la zona de Quito norte exclusiva a uno de nuestros sub franquiciados, Recomprar las otras 2 sub franquicias (Tumbaco y San Rafael ya que no estaban siendo explotadas, y esto nos perjudicaba como Franquicia maestra. Y por último tomar la decisión de vender la licencia de NOVUSglass a Indima. Estas decisiones se fueron tomando y decidiendo según las circunstancias que iba atravesando la compañía siempre pensando en lo que más le convendría.

Como se fueron dando las cosas vimos que el potencial de este negocio NOVUSglass es tener un volumen grande y para esto tendríamos que contratar más gente, y esto generaría un costo fijo alto para lo cual habría que hacer una inversión adicional. Hicimos un análisis y vimos que la fusión de Novus y Tecnoscape tiene un gran potencial, ya que Tecnoscape-Indima tiene ya establecido una red de locales a nivel nacional. Con personal capacitado, además de la gestión de ventas (publicidad) y temas contables, etc. ya funcionando.

En lo personal como sabrán con mi familia tomamos la decisión de cambiar de ciudad y mudarnos a Ambato para manejar uno de los locales de Tecnoscape y continuar con Novus, desde allá. Además de poder tener calidad de vida y buscar más oportunidades en todo sentido vivir algo diferente con más calidad de vida y más oportunidades de negocios.

Para mi ha sido super enriquecedor trabajar en Novus o mejor en Reparavidrios que es la empresa que comenzamos desde cero y bien o mal se ha mantenido. Tal vez con algunas ayudas económicas y de experiencia pero ha salido adelante y ahora la marca Novus es reconocida principalmente en Quito pero esta tomando fuerza en otras ciudades como Guayaquil, Cuenca y Ambato. El haber empezado este negocio desde cero, y que al principio no teníamos idea de cómo manejarlo y ahora ya hay un esquema que esta funcionando bien. Me da una gran satisfacción.

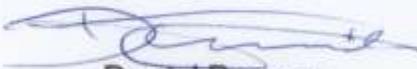
Además quiero agradecer a Rocío enfáticamente por todo el empeño que ha puesto y las ganas de que la empresa camine; realmente se siente que Reparavidrios tiene un personal comprometido.

Para finalizar no creo que como empresa hemos fracasado, se ha aprendido mucho y se ha caminado en dirección de buscar lo mejor para Reparavidrios.

Muchas gracias por su apoyo y paciencia.

Gracias

Atentamente



Daniel Bermeo  
GERENTE GENERAL  
REPARVIDRIOS S.A.