

Cuenca, 25 de Marzo del 2009

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Señores
ACCIONISTAS DE AUTOBALANCE S.A.
Ciudad

De mis consideraciones:

Me permito poner a vuestra disposición los Estados Financieros del año 2008, así como un informe de las actividades que se han desarrollado en la empresa, cumpliendo así con lo establecido en la Ley de Compañías.

ENERO, Mantenemos los mismos porcentajes con Tedasa del 65% sobre la participación en el total de la producción de talleres, lo cual está establecido en un contrato de servicios, de la misma forma en lo que respecta a las líneas como: Aceites, Amortiguadores, Enlantaje y Otros, se cobra a Tedasa el valor que comisiona cada técnico por concepto de estas líneas. En cuanto a la venta de repuestos este año hubo una disminución en relación al 2007, del 23%, por lo que los nuevos convenios que realicemos nos ayudaran a recuperar el nivel de ingresos por esta línea. Se dicto una charla sobre Alineación y Balanceo por parte de la Cia. Ecuatoriana del Caucho, para fortalecer los conocimientos en estos servicios y sobretodo en el manejo de maquinaria Hunter. Para este año la empresa, no siguió con la línea de aceites Valvoline puesto que Lubrival otorgó a Tedasa, la distribución y comercialización directa de la misma en todo el sur del país.

FEBRERO, En este mes Frenoseguro, dicta un curso sobre Pastillas de Frenos, que fue enfocada al personal que cumplió con los objetivos establecidos. Se decidió cambiar los servicios de la Tercerizadora Nexosgroup S.A. por Temporex, debido a que la empresa mencionada anteriormente cerró sus oficinas en la ciudad de Cuenca. La pérdida total que generamos para este mes fue de un 29% en función de las ventas totales. Debido a que la producción disminuyo en un 5.53%.

ABRIL, La venta en repuestos para este mes fue la más alta con \$3007.53. En cuanto a la sucursal de Machala Centro, que fue inaugurado en el mes de Julio del 2007, no consiguió cumplir con las expectativas planteadas por lo que se decidió cerrar, ya que no dieron los resultados esperados, obteniendo una disminución del 40% en relación al 2007. La utilidad para este mes fue de 6.87%, debido a su producción que registro un incremento del 23% en relación a la del año anterior, representando el valor de \$47913.94. Con el fin de incrementar las ventas de la línea de amortiguadores se estableció, el pago de comisión con un cupo determinado a cumplir por cada instalación de amortiguador realizado en talleres.



7 0 AQR 7000

Victor Barros Pontón

MAYO, Para este mes, la empresa sufrió un cambio en cuanto al manejo de nómina, debido a que con las elecciones y los nuevos cambios que el Gobierno entrante realizó, uno de éstos fue el decreto de la eliminación de las Tercerizadoras, conllevando a que los veinte y dos empleados que estaban bajo la Tercerizadora Temporex pasaran a formar parte directa de la empresa. Se realiza un curso de amortiguadores a todo el personal de talleres, para mantener una capacitación adecuada y mejorar el servicio en cada uno de los patios. El Tecnicentro de la Gran Colombia tuvo una baja importante del 25% en cuanto a su producción, lo que nos representa que la producción para ese mes tenga un incremento leve del 5%, para lo cual la utilidad fue del 9% sobre el nivel de las ventas totales. Se adquirió cinco pistolas de impacto para auto para los tecnicentros de Milchichig, Azogues, Gualaceo, Gran Colombia y Loja con la finalidad de renovar ese tipo de herramienta y proporcionar un mejor servicio.

JULIO, La producción para este mes fue del 13% de incremento frente al 2007, ya que Machala empezó con la recuperación de su Tecnicentro, después de la baja que tuvo en el año pasado, Gualaceo mejoro su producción al 44%, permitiendo cerrar en este mes, con el valor de \$52320.77, registrándose así como la producción más alta del año. A pesar de que, en la venta de repuestos, hubo una disminución del 50%, por falta de demanda de repuestos por parte de los clientes en los talleres, cerrando con una utilidad del 19%.

AGOSTO, Se inaugura el Tecnicentro de la Remigio Crespo, con maquinaria e herramienta nueva, de la misma forma el personal para esta sucursal fue ya contratado en meses anteriores para una adecuada capacitación en cuanto a la calidad del servicio, por su tipo de mercado al cual está enfocado. Para este mes la utilidad fue del 13% en relación a las ventas totales. El personal de talleres asistió al curso de Seguridad Industrial dictado por Tedasa, para elaborar su Manual de Seguridad Industrial e Higiene, y así capacitar en temas como: Accidentes de Trabajo y Trabajo en equipo y/o Pertenencia. Se contrato los servicios de una Coordinadora de Patio, para el Tecnicentro de Machala, y así dar un servicio más personalizado a los clientes.

SEPTIEMBRE, En este mes tuvimos una pérdida del 16% debido, a la disminución en las producciones de Azogues y Cañar con un 8% y 3% respectivamente, de igual forma la venta en cuanto a repuestos fue solo de \$1776.07, cabe mencionar que los costos que se han iniciado por la apertura del nuevo tecnicentro también han influido para que la pérdida. Para este mes se adquirió tres pistolas de impacto para camión para las sucursales de Milchichig, Tec. Arenal y Truck Center, ya que éstas sucursales ofrecen en sus patios un servicio camionero.

OCTUBRE, Se realizo el inventario de repuestos físico en cada uno de los Tecnicentros, obteniendo buenos resultados, no se encontró ningún faltante y todo estuvo en orden, a más de ello se realizo un levantamiento de todas las maquinarias y herramientas que hay en cada taller para determinar responsables directos y evitar así los daños y pérdidas de las mismas. El

incremento de producción para este mes fue del 5% obteniendo la utilidad más baja de todo el año del 0.37%.

DICIEMBRE, la empresa cierra el año con 41 empleados, A más de ello el nivel de producción se incremento en un 7% en relación al 2007, puesto que la implementación del nuevo Tecnicentro de la Remigio, y el crecimiento y recuperación del Tecnicentro de Machala han contribuido notablemente para este aumento, tomando en cuenta, que los demás talleres han realizado un gran esfuerzo para mejorar su nivel respectivamente, ha excepción de las sucursales de Cañar y Azogues que tiene un producción baja en relación al año anterior y al presupuesto.

Como casos puntuales podemos ver que Milchichig ha incrementado su producción en un 7% sin afectar el crecimiento del Truck Center ya que ha obtenido un incremento del 33%, debido a los convenios de servicios tanto para instituciones privadas como públicas, establecidos anteriormente, cabe recalcar que este año las sucursales de Loja con un 20%, Gualaceo con el 44% y Machala con el 14%, han tenido una recuperación notable, permitiendo a la empresa, afrontar como por ejemplo los costos de nómina y cargas sociales del personal que antes estaba tercerizado. Hacemos incapie que a pocos meses de inaugurado la sucursal de la Remigio esta ha crecido en su producción a un promedio de \$3000 por mes. Contribuyendo así que para el 2009 la sucursal recupere de forma paulatina los costos generados por su apertura. Para este 2008 el Jefe Técnico de Talleres renunció y se contrato los servicios de una persona nueva para ocupar el cargo.

En conclusión, este año, el crecimiento de la producción fue bueno, la venta de repuestos tuvo una caída en su nivel de ingresos. Analizando así, que en el 2008 obtuviéramos una rentabilidad de 1.78%, en función a los ingresos totales.

Hay que considerar que la utilidad con la que cerramos este año fue de \$17894.16, pero se realizo los respectivos desgloses de:

2552.50	15% Participación para empleados.
3616.04	25% Impuesto a la Renta,
4473.54	25% Amortización de pérdidas anteriores
7252.08	Utilidad Neta.

Al ser este, el sexto año, las ventas en cuanto a repuestos ha generado una utilidad de 5478.36 dólares. Obteniendo una disminución del 23% con respecto al 2007. Y en cuanto a Producción, ésta ha tenido un incremento del 7% con respecto al año anterior.

En este cierre de año, La deuda más relevante por cancelar es a Tedasa por un valor de ochenta y tres mil doscientos veinte y ocho 02/100, el mismo que se tiene que cruzar con el monto que Tedasa tiene con Autobalance en un cruce de cuentas.

A continuación plasmamos un cuadro de las cuentas por cobrar:

CTA X COBRAR	MONTO	OBSERVACION
TEDASA	91376.46	CRUCE CUENTAS
MAQUINARIA SCANNERS	7612.52	USO EMPLEADOS EN TALLERES
PRESTAMOS	4267.89	EMPLEADOS
PRESTAMO I. ARTEAGA	2277.49	DEMANDA LEGAL
IMPUESTOS	25582.00	IMPUESTOS
CARTERA	14241.00	CARTERA REAL
CLIENTES	9383.52	CLIENTE FINAL
CLIENTES	3413.23	EMPLEADOS
CLIENTES	1444.25	TARJETA CREDITO
TOTAL	145357.36	

A continuación se realiza una comparación de los años anteriores con el 2008, para que se pueda observar las variaciones que se han dado en estos cuatro años de trabajo. Considerando que la producción del 2002 es referencial.

PRODUCCION MILCHICHIG

AÑO	USD	% INCREMENTO
2002	110571.00	-
2003	134749.00	22.00%
2004	131626.76	-2.00%
2005	142030.52	8.00%
2006	141911.82	-0.08%
2007	148652.75	4.75%
2008	160474.12	7.95%

PRODUCCION GRAN COLOMBIA

AÑO	USD	% INCREMENTO
2002	51501.00	-
2003	71427.00	39.00%
2004	68168.02	-5.00%
2005	76274.57	11.89%
2006	85088.87	11.56%
2007	103722.48	21.89%
2008	87351.95	-15.78%

PRODUCCION LOJA

AÑO	USD	% INCREMENTO
2002	23395.00	-
2003	32200.00	38.00%
2004	25930.95	-19.00%
2005	36000.80	38.83%
2006	27060.00	-24.83%
2007	28213.57	4.26%
2008	33918.85	20.22%

PRODUCCION AZOGUES

AÑO	USD	% INCREMENTO
2002	15490.00	-
2003	32785.00	112.00%
2004	33574.73	2.00%
2005	34466.47	2.65%
2006	37269.58	8.13%
2007	36407.65	-2.31%
2008	33411.53	-8.23%

PRODUCCION CAÑAR

AÑO	USD	%INCREMENTO
2002	7003.00	-
2003	9258.00	32.00%
2004	13225.05	43.00%
2005	11511.09	-12.96%
2006	14864.26	29.13%
2007	12931.41	-13.00%
2008	12588.01	-2.66%

PRODUCCION GUALACEO

AÑO	USD	%INCREMENTO
2003	8357.00	-
2004	17263.60	107.00%
2005	22533.38	30.52%
2006	22984.16	2.00%
2007	21876.61	-4.82%
2008	31691.71	44.86%

PRODUCCION TECNICENTRO ARENAL

AÑO	USD	% INCREMENTO
2005	31389.46	-
2006	68229.34	117.36%
2007	73961.07	8.40%
2008	75323.45	1.84%

PRODUCCION TRUCK CENTER

AÑO	USD	% INCREMENTO
2006	18189.59	-
2007	36558.26	100.98%
2008	48635.59	33.04%

PRODUCCION MACHALA

AÑO	USD	% INCREMENTO
2002	25395.00	-
2003	20621.00	-19.00%
2004	54256.68	163.00%
2005	55645.68	3.00%
2006	58742.53	5.57%
2007	50484.45	-14.05%
2008	56534.02	11.98%

PRODUCCION MACHCENTRO

AÑO	USD	% INCREMENTO
2007	1529.08	-
2008	911.95	-40.36%

PRODUCCION REMIGIO CRESPO

AÑO	USD	% INCREMENTO
2008	12827.16	-

PRODUCCION TOTAL DE TEDASA

AÑO	USD	% INCREMENTO
2002	255212.00	-
2003	334363.00	31.00%
2004	350224.33	5.00%
2005	410019.04	17.66%
2006	474340.15	15.68%
2007	514337.33	8.43%
2008	553668.34	7.65%

VENTAS REPUESTOS:

AÑO	UNIDADES	USD	% INCREMENTO
2002	1	896.78	-
2003	4	28914.19	3000.00%
2004	745	32931.45	14.00%
2005	1025	41634.08	26.43%
2006	1320	45374.31	8.98%
2007	1184	35727.49	-21.26%
2008	765	27391.81	-23.33%

PRODUCCIÓN FACTURADA CON EL 65%

AÑO	USD	% INCREMENTO
2003	196302.45	-
2004	224070.14	14.00%
2005	267849.14	20.00%
2006	308321.10	15.11%
2007	334319.26	8.43%
2008	358821.47	7.33%

VENTAS ACEITES:

AÑO	UNIDADES	USD	% INCREMENTO
2007	98	214440.25	-

OTROS ITEMS: (valores de comisiones por líneas y reposiciones de gastos)

AÑO	USD
2004	20888.61
2005	14556.57
2006	17723.84
2007	17083.84
2008	21814.54

Se ha realizado un desglose respectivo, puesto que Autobalance percibe por venta de servicios y venta de repuestos.

RESULTADOS:

AÑO	USD	%SOBRE VENTAS
2002	-12951.23	-1400 %
2003	-2913.00	-1.29%
2004	0.00	0.00%
2005	2478.82	0.76%
2006	6343.66	1.71%
2007	7120.27	1.18%
2008	7252.08	1.78%

La utilidad en el 2008 es de USD \$7252.08

GASTOS OPERATIVOS:

AÑO	GASTOS	%SOBRE VENTAS
2002	13123.25 USD	1463.37%
2003	23332.62 USD	10.36%
2004	26071.73 USD	9.38%
2005	36733.65 USD	11.34%
2006	47750.95 USD	12.86%
2007	53156.80 USD	11.32%
2008	38827.64 USD	9.52%

Gastos Administrativos: 6215.13 usd por sueldos, 10600.75 usd por bonos de cumplimiento del personal administrativo.

Gastos de ventas: 359.02 usd por gastos de seguros privados de empleados administrativos y comisión de tarjetas de crédito.

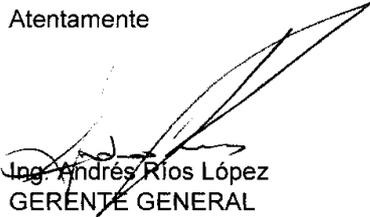
CUENTAS POR COBRAR:

AÑO	CARTERA	%VENTAS
2002	157.18 USD	17.53%
2003	36755.90 USD	16.32%
2004	61513.18 USD	22.14%
2005	69591.78 USD	21.47%
2006	119449.93 USD	32.16%
2007	224329.64 USD	37.29%
2008	145357.36 USD	35.62%

Se adjuntan los Estados Financieros del año 2008.

Me comprometo a mejorar los resultados para el año 2009, y espero haber cumplido con ustedes.

Atentamente



Ing. Andrés Ríos López
GERENTE GENERAL