

Santo Domingo de los Colorados, 28 Marzo del 2007

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE TALLERES REPARCAR CIA. LTDA.

Srs. Accionistas, cumpto en poner a su consideración el Informe de Gerencia correspondiente al ejercicio fiscal terminado al 31 de diciembre de 2006, de acuerdo a lo dispuesto en la Ley de Compañías.

1.- INTRODUCCION

Durante el año 2006 la imagen que anteriormente tenían los clientes del taller fue cambiada, al ir mejorando la atención y la relación con clientes y aseguradoras, al mejorar la puntualidad en la entrega de los vehículos, al disminuir el índice de retornos en los trabajos realizados en mecánica, enderezada y pintura, al cobrar precios justos y al entregar los vehículos explicando al cliente los trabajos realizados y entregar los repuestos cambiados.

2.- CUMPLIMIENTO DE LOS PLANES Y OBJETIVOS PREVISTOS

El año 2006 fue un año muy favorable para el taller en vista de que se cumplieron los planes y objetivos planteados al inicio del año.

Como uno de los objetivos generales en el 2006 fue el obtener utilidad, la utilidad neta del ejercicio es de \$ 7.821,64 dólares, también las ventas totales aumentaron en un 47% en relación al año anterior, superando en un 7% al objetivo planteado en el informe del ejercicio económico 2005.

Para lograr esto se concientizó al personal sobre la importancia de trabajar en grupo y hacer los trabajos encomendados bien a la primera vez.

Se trabajó también sobre la importancia del CSI y se realizaron encuestas a los clientes con preguntas básicas del mismo, se realizaron llamadas a clientes 2 o 3 días después de haber sido atendidos para evaluar la satisfacción de los trabajos realizados, también para controlar los próximos mantenimientos de los vehículos. Se trabajó en buscar nuevos clientes a través de publicidad, propaganda en hojas volantes, tarjetas de presentación, cartas de presentación, presentación en CD del taller. Se reactivaron clientes antiguos que no estaban visitando el taller, se los llamó y ofreció los nuevos cambios y beneficios.

Se implementaron nuevos servicios y se capacitó al personal en actividades complementarias como: carga de aire acondicionado, limpieza de inyectores.

Se mejoraron las relaciones con aseguradoras y se buscaron nuevas relaciones con otras aseguradoras

Se realizaron promociones, novedades, descuentos y ofertas:

Se implementó el área de quejas, en la cuál se recibe las quejas, se las analiza y se da solución una a una.

3.- ANALISIS ECONOMICO

3.1.- Producción

En el año 2006 los ingresos totales fueron de \$ 628.300,00 dólares (\$ 427.096,00 dólares para 2005), a un promedio de \$ 52.361,00 dólares mensuales (\$ 35.591,00 dólares mensuales para 2005). Lo que representó un aumento de 47 % en relación a la producción del año anterior.

De la tabla adjunta se puede apreciar que a partir de Mayo 2005 la producción empieza a crecer en relación a los primeros meses del año 2005 y ésta se mantiene en crecimiento a lo largo del 2006, es así que en septiembre se logra obtener el máximo de producción de \$ 69.116,00 .

PRODUCCION 2005 - 2006			
PRODUCCION 2005		PRODUCCION 2006	
MES	\$	MES	\$
Enero	30268	Enero	43485
Febrero	24830	Febrero	47851
Marzo	32861	Marzo	44606
Abril	23588	Abril	59333
Mayo	39924	Mayo	57195
Junio	41531	Junio	45546
Julio	30425	Julio	48497
Agosto	45458	Agosto	54573
Septiembre	46756	Septiembre	69116
Octubre	33366	Octubre	41541
Noviembre	33724	Noviembre	60816
Diciembre	44365	Diciembre	55596
TOTAL	427096	TOTAL	628300
PROMEDIO/mes	35591	PROMEDIO/mes	52358

En el año 2006 se atendieron a 4.565 vehículos (2.978 vehículos en el 2005) en Mecánica, Enderezada y Pintura, a un promedio de 19 vehículos por día (12 vehículos por día en 2005), lo que representó un 53% de incremento en el número de vehículos atendidos totales. El promedio de ingreso por vehículo para este año fue de \$ 137,00 dólares (\$ 143,00 dólares por vehículo en 2005).

VEHICULOS TOTALES ATENDIDOS

MES	2005	2006	
Enero	260	306	
Febrero	198	320	
Marzo	289	375	
Abril	274	334	
Mayo	220	339	
Junio	200	371	
Julio	180	357	
Agosto	298	384	
Septiembre	288	403	
Octubre	273	461	
Noviembre	266	462	
Diciembre	232	453	
Total	2978	4565	Vehículos
Promed/día	12.4	19	veh/día
Fact/vehículo	143	137	dólares/veh

3.1.1 Mecánica

En el área de mecánica, antes de descuentos, se facturó un total de \$ 434.285,00 dólares (\$ 284.395,00 en el 2005), en relación al año anterior hubo un incremento del 53 %.

Del total facturado en mecánica, \$ 114.765,00 corresponde a Mano de Obra, \$ 40.733,00 Trabajos en Otros Talleres y \$ 278.753,00 a Repuestos. Se atendieron 4244 vehículos, que representa el 93 % del volumen total atendido. La Eficiencia en mano de obra para esta área fue de 49.8%. (calculado en función de \$ 230.400,00 dólares al 100% de eficiencia en el año, con 6 técnicos, a \$20 h/h)

VEHICULOS ATENDIDOS EN MECANICA

MES	2005	2006	
Enero	224	284	
Febrero	176	300	
Marzo	250	353	
Abril	248	308	
Mayo	201	325	
Junio	182	349	
Julio	150	315	
Agosto	276	363	
Septiembre	263	376	
Octubre	243	431	
Noviembre	241	413	
Diciembre	220	427	
Total	2674	4244	Vehículos
Promed/día	11	17,7	veh/día
Fact/vehículo	106	103	dólares/veh

3.1.2 Enderezada y Pintura

En el área de enderezada y pintura, antes de descuentos, se facturó un total de \$ 230.047,00 dólares (\$ 162.444,00 dólares en el 2005), en relación al año anterior hubo un incremento del 42% . Del total facturado: \$ 66.237,00 dólares corresponden a Mano de Obra de Enderezada, \$ 54.833,00 dólares a Mano de Obra en pintura y \$ 108.888,00 dólares a Repuestos.

Se atendieron 321 vehículos en el 2006 (304 en el 2005), que representa un 7 % del volumen total de vehículos atendidos.

VEHICULOS ATENDIDOS EN ENDEREZADA Y PINTURA

MES	2005	2006	
Enero	36	22	
Febrero	22	20	
Marzo	39	22	
Abril	26	26	
Mayo	19	14	
Junio	18	22	
Julio	30	42	
Agosto	22	21	
Septiembre	25	27	
Octubre	30	30	
Noviembre	25	49	
Diciembre	12	26	
Total	304	321	vehículos
Promed/día	1.25	1.5	veh/día
Fact/vehículo	537	641	dólares/veh

3.2.- Inversiones


TALLERES REPARCAR CÍA. LTDA.
**ADQUISICIONES DE ACTIVOS FIJOS
AÑO 2006**

Memo	Amount
34511 - Maquinaria V.O.	
1 LAUNCH BANCO DE 6 INYECTORES COMPLETO, 100 FILTROS UNIVERSALES P...	2,589.29
ESMERIL ELECTRICO ROANG LONG USO PESADO 1/2 HP	60.71
CARGADOR CENTAURO / BATERIAS 6-12-24V. 60A JC-24011, 1 TRISCO PROBADOR BATE...	378.57
ASPIRADORA SHOPU RIGGIA SHP 125 1554	189.64
Total 34511 - Maquinaria V.O.	3,198.21
34512 - Herramientas	
LIJADORA ELECTRICA 1800W y PARLES DISCO DE FELPA 7" PULIDORA, PAR...	203.57
TRISCO MULTIMETRO AUTOMOTRIZ	
EQUIPO P/MEDIR PRESION DE RADIDAOR	283.55
Total 34512 - Herramientas	487.12
34542 - Oficina V.O.	
R15422 FACT.002-001-0098058-SUMADORA,ALMOADILLA	107.14
Total 34542 - Oficina V.O.	107.14
3472 - Impresora	
R14942 FACT.001-001-0000488-IMPRESORA HP-3940	66.66
Total 3472 - Impresora	66.66
TOTAL ADQUISICIONES ACTIVOS FIJOS 2006	3,859.43

3.3.- Recursos Humanos

En el año 2006 se realizaron algunas variaciones de personal:

- Se da por terminado el contrato del año del técnico Walter Briones,
- El técnico Manuel Andrade renuncia.
- Se da por terminado, de mutuo acuerdo, el contrato de la sra. Aida Tibán, por considerar que fue suficiente su ayuda.
- Se despide a la cajera Wendy Jaramillo, y pasa a ocupar este cargo la Auxiliar Contable, María Fernanda Cabrera.
- Se da por terminado el contrato del año al Asesor de Servicio, Jorge Zambrano, por considerar que no cumplía muy bien sus funciones
- Pasan a formar parte del personal los practicantes, Fernando Zurita y Dany Espinoza, por considerar que están aptos para realizar los trabajos de mecánica.
- Se contrata al Ing. Diego Mendoza para que ocupe el cargo de Analista de Garantías.
- Se contrata al lavador Alonso Narváez, en vista del incremento de vehículos atendidos diariamente.
- Se contrata a la sra. Flor Tibán, como auxiliar contable.
- Se contrata al técnico Darwin Castillo, como supervisor para reforzar y dar solución a los problemas existentes en mecánica.

**TALLERES REPARCAR CÍA. LTDA
DETALLE DE PERSONAL – RR HH
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2005**

No.	NOMBRES	CARGO
1	CÁCERES EDUARDO	GERENTE
2	ORDOÑEZ WILLIAN	CONTADOR GENERAL
3	CAMPAÑA VÍCTOR	JEFE DE TALLER
4	CABRERA MARIA CARDENAS	AUXILIAR CONTABILIDAD BODEGUERO –
5	MAURICIO	COMPRAS
6	IBARRA JOSÉ	MENSAJERO CAJERA –
7	JARAMILLO WENDY	FACTURADORA
8	TARAMUEL JOSE	GUARDIA
9	TIBÁN CAIZA AÍDA	SUB CONTADORA
10	ZAMBRANO JORGE	ASESOR DE SERVICIO
11	ANDRADE MANUEL	TECNICO MECÁNICO
12	ARTURO GEOVANNY	TECNICO MECÁNICO
13	BRIONES WALTER	TECNICO MECÁNICO
14	SUAREZ VICTOR	TECNICO ELECTRICISTA
15	TOAPANTA WILSON	TECNICO MECÁNICO
16	QUINTO JAVIER	TECNICO MECÁNICO
17	ARROYO FAUSTO	LAVADOR
18	ZURITA FERNANDO	PRACTICANTE
19	ESPINOZA DANNY	PRACTICANTE
20	ALTAMIRANO RENÉ	ENDEREZADA
21	CHACHA LUIS	PINTURA

**TALLERES REPARCAR CÍA. LTDA
DETALLE DE PERSONAL - RR HH
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006**

No.	NOMBRES	CARGO
1	CÁCERES EDUARDO	GERENTE
2	ORDOÑEZ WILLIAN	CONTADOR GENERAL
3	CAMPAÑA VÍCTOR	JEFE DE TALLER
4	CABRERA MARIA	CAJERA - FACTURADORA
5	CARDENAS MAURICIO	BODEGUERO - COMPRAS
6	IBARRA JOSÉ	MENSAJERO
7	TIBÁN CAIZA FLOR	ASISTENTE CONTABLE
8	TARAMUEL JOSE	GUARDIA
9	TOAPANTA WILSON	ASESOR DE SERVICIO
10	MENDOZA DIEGO	ANALISTA GARANTÍAS
11	CASTILLO DARWIN	SUPERVISOR MECÁNICA
12	ARTURO GEOVANNY	TECNICO MECÁNICO
13	QUINTO JAVIER	TECNICO MECÁNICO
14	REINOSO ELÍAS	TECNICO MECÁNICO
15	SUAREZ VICTOR	TECNICO MECÁNICO
16	ZURITA FERNANDO	TECNICO MECÁNICO
17	ESPINOZA DANNY	TECNICO MECÁNICO
18	ARROYO FAUSTO	LAVADOR
19	NARVÁEZ ALONSO	LAVADOR
20	CASIGNA GERMÁN	PINTOR
21	JAMA DIEGO	PINTOR
22	QUINCHUELA WALTER	PINTOR
23	ALTAMIRANO RENÉ	ENDEREZADOR
24	ALTAMIRANO DIEGO	ENDEREZADOR
25	PINEDA MARCO	ENDEREZADOR
26	MOPOSITA JEFFERSON	ENDEREZADOR

3.5.- Resultados

TALLERES REPARCAR CÍA. LTDA. BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

ACTIVOS

<u>Disponibles</u>			10,675.37
Caja	10,486.95		
Bancos	0.00		
Recaudación a Depositar	<u>188.42</u>		
<u>Exigibles</u>			142,787.45
Clientes	117,588.60		
Anticipo Proveedores	4,069.00		
Empleados	12,459.33		
Otras Cuentas Deudoras	777.00		
Crédito Tributario IVA	0.00		
Retenciones en la Fuente (Impto. Rta.)	<u>7,757.22</u>		
<u>Realizables</u>			26,786.77
Inventarios	<u>26,786.77</u>		
<u>Activos Fijos</u>			43,607.51
Activos Fijos en Tránsito			
Costo		127,445.68	
Maquinaria y Herramientas	86,725.22		
Muebles y Enseres	7,912.45		
Equipos de Oficina	10,910.72		
Vehículos	3,572.77		
Equipos de Computación	<u>18,324.52</u>		
Depreciación		-83,838.17	
Maquinaria y Herramientas	-57,652.37		
Muebles y Enseres	-3,372.23		
Equipos de Oficina	-3,570.12		
Vehículos	-3,572.79		
Equipos de Computación	<u>-15,670.66</u>		
<u>Diferidos</u>			3,547.81
Gastos de Constitución e Instalación	6,511.70		
Amortización Acumulada	<u>-4,666.77</u>	1,844.93	
Seguros y Arriendos Prepagados		<u>1,702.88</u>	
TOTAL ACTIVOS			227,404.91

Ing. Manuel Eduardo Cáceres
GERENTE

CPA - Lic. Willian Ordóñez
CONTADOR GENERAL

TALLERES REPARCAR CÍA. LTDA.

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

PASIVOS		95.124,58
Corrientes		95.124,58
Proveedores	59,297.22	
Sobregiros Ocasionales	6.010,14	
Obligaciones Fiscales	5.157,91	
Obligaciones con el IESS	2.571,71	
Obligaciones con Empleados	5.114,17	
Otras Cuentas por Pagar	16,973.43	
PATRIMONIO		132,280.33
Capital		
Capital Social		6,800.00
Aporte Futuras Capitalizaciones		80,481.05
Reservas		47,682.56
Resultados		<u>-2,683.28</u>
Resultados Acumulados	28,617.13	
Pérdidas Acumuladas	-38,787.68	
Resultado del Ejercicio	<u>7,487.27</u>	
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO		227,404.91

Ing. Manuel Eduardo Cáceres
GERENTE

CPA - Lic. Willian Ordóñez
CONTADOR GENERAL

TALLERES REPARCAR CÍA. LTDA.
BALANCE DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

VENTAS		628,300.08
Mano de Obra	114,765.92	
Repuestos	331,428.90	
Aceites y Lubricantes	56,246.82	
Enderezado y Pintura	121,158.47	
Trabajos Fuera	40,733.02	
Otras Ventas	0.00	
Descuentos en Ventas	<u>-36,033.05</u>	
COSTO DE VENTAS		416,976.12
Mano de Obra	34,357.19	
Repuestos	250,664.60	
Aceites y Lubricantes	40,856.09	
Enderezado y Pintura	58,772.90	
Trabajos Fuera	32,325.34	
Otras Ventas	<u>0.00</u>	
GASTOS DE PRODUCCION		50,791.09
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL		160,532.87
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y DE VENTAS		
Gastos de Personal	64,284.78	139,583.50
Gastos Generales	61,831.78	
Varios Gastos Administrativos	<u>13,466.94</u>	
Ingresos No Operacionales		2,748.69
Gastos No Operacionales		10,645.06
Gastos No Deducibles		846.00
UTILIDAD DEL EJERCICIO		12,207.00
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		1,831.05
IMPUESTO A LA RENTA		2,056.76
10% RESERVA LEGAL		831.92
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		7,487.27

Ing. Manuel Eduardo Cáceres
GERENTE

CPA - Lic. William Ordóñez
CONTADOR GENERAL

3.6.- Conclusiones

Baja de Inventario Hueso

En el Junta de Socios del ejercicio fiscal 2005 se sugirió dar de baja el inventario hueso que se mantiene en las bodegas de Reparcar, la misma que no se efectivizó por evitar incrementar la pérdida de la compañía que se generó en el ejercicio fiscal de ese año, ya que esto ocasionaría un alto riesgo de que la Compañía entrar en proceso de liquidación ante la Superintendencia de compañía, se sugiere por lo tanto en este año dar de baja este inventario hueso por los resultados económicos favorables obtenidos en este año, lo mismo que está reflejado en el Balance de Resultados adjunto en este informe.

Debo anotar que varias ocasiones se trató de vender estos inventarios sin ningún resultado.

Cartera de Incobrables

En la Junta de Socios de Reparcar del ejercicio fiscal 2005 también se sugirió dar de baja la Cartera de Incobrables de años anteriores al 2003, para limpiar y depurar los saldos de cartera vencida y presentar la realidad económica de la compañía a los socios. Esta no se procedido dar de baja por las siguientes razones:

- Aún no han cumplido el período establecido por la ley de 5 años para considerarlos deducibles de impuestos y poder darlos de baja
- Evitar incrementar la pérdida de la compañía en el ejercicio fiscal 2005
- El valor de Cartera Incobrable por los años 2003 y 2004 es de US\$ 24.059,17

Utilidad

En el año 2006 la utilidad fue generada principalmente por un aumento en la facturación. Esta se consiguió trabajando en recuperar la imagen del taller, en mejorar la relación con clientes y aseguradoras, en recuperar clientes antiguos y buscar nuevos, en eliminar problemas internos en las áreas de mecánica, enderezada y pintura, en implementar los planes y estrategias para aumentar la producción mensual, en mejorar la atención de los clientes.

Para calcular la Utilidad Neta del ejercicio procedemos de la siguiente forma: La Utilidad Bruta Operacional representó aproximadamente un 25% de las ventas totales, este porcentaje se ha mantenido históricamente cada año desde el año 2000. Los descuentos en ventas representan aproximadamente un 6% de las ventas totales, estos valores son generados principalmente por los descuentos dados a las aseguradoras en Mano de Obra y Repuestos. Los Gastos Administrativos se mantuvieron casi iguales al del año 2005.

Con estos datos podemos calcular la Utilidad del Ejercicio que sería de \$ 22.852,06, oo dólares

Para este ejercicio económico se sugiere dar de baja el inventario hueso de \$ 10.645.06 dólares, con lo cuál la utilidad del ejercicio sería de \$ 12.207,00 dólares, por lo tanto la Utilidad Neta del Ejercicio, después de descontar el 15% de participación de los trabajadores, del impuesto a la renta y del 10% de la reserva, queda en \$ 7.487,27 dólares.

Aumento de Capital

El aumento de capital propuesto en el ejercicio fiscal 2005 se encuentra en tramite, lo está realizando el Doctor Jaime Martínez, en vista de que se tuvo que recopilar información correspondiente a los años 2000, 2001, 2002 y 2003 correspondientes a Actas de Juntas de Socios, Destino de Utilidades y Movimientos de Patrimonio, se tiene previsto darlo por terminado en los próximos meses.

Debo anotar que este aumento de capital es únicamente de la aportación realizada del socio Autolandia S.A., cuyo valor fue de \$ 80.000,00 dólares.

4.- RECOMENDACIONES, PLANES Y OBJETIVOS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO

4.1.- Objetivos Generales

- Obtener utilidad
- Aumento de la facturación en un 42 %, (75000 Dólares mensuales promedio)
- Superar el 75% de eficiencia del taller.
- Aumento del número de OT en un 30%

4.2.- Planes y Objetivos Comerciales

- Búsqueda de nuevos clientes y reactivación de clientes antiguos.
- Agendamiento de citas, seguimiento a clientes frecuentes, al implementar un CALL CENTER
- Implementar de negocios adicionales y su promoción.
- Mantener y reforzar la relación con aseguradoras.
- Participación en ferias y eventos.
- Monitoreo de la competencia.
- Implementación de Promociones.
- Contratación de vendedores para promocionar el servicio

4.3. Planes y Objetivos Administrativos

- Aumento de la facturación.
- Aumento del CSI.
- Reducción de gastos y optimización de recursos
- Capacitación constante del personal
- Unificación de procesos administrativos, operativos y comerciales entre los talleres de servicio de la concesión.
- Fijación de mejores márgenes de utilidad en mano de obra mecánica, enderezada, pintura y trabajos fuera.
- Ampliación de la nave de enderezada y pintura, implementación de una cama de estiramiento en el área de enderezada, compra de una Cabina de Pintura.
- Cumplimiento de normas y procedimientos establecidos por GM

4.4. Planes y Objetivos Operativos

- Mejor Calidad de Servicio al cliente.
- Optimización en el tiempo de operación y entrega oportuna de las unidades, considerando la inversión de nuevos elevadores y personal técnico.
- Mayor agilidad en la recepción de los vehículos al incorporar un nuevo asesor de servicio.
- Realización del Manual de Control de Calidad y su implementación.
- Mejoramiento del Índice de Eficiencia de cada uno de los técnicos del taller.

Para el año 2007 sería conveniente que se analice la ampliación de la nave de enderezada y pintura ya que los trabajos en esta área se ven afectados por la lluvia, el viento y el sol. También se concrete la compra de una CABINA DE PINTURA, la misma aumentaría la calidad de los trabajos de pintura.

Al concluir este informe expreso este agradecimiento a los señores empleados de la Compañía que colaboraron decididamente con la Gerencia para buscar un funcionamiento adecuado de la misma.

Expresamente quiero dejar constancia de mi agradecimiento a los Señores Socios y al Ing. Ernesto Andrade por su constante apoyo y su confianza.

Atentamente



Ing. Eduardo Cáceres
Gerente
Autolandia-Reparcar