

TECFARONI S.A.
INFORME DE ACTIVIDADES DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
EJERCICIO ECONOMICO 2008

Señores Accionistas:

A continuación presento el informe Anual sobre las actividades desarrolladas y los resultados obtenidos durante el ejercicio económico 2008, para conocimiento de ustedes y dar cumplimiento con lo dispuesto en el estatuto de la Empresa y las normas contempladas en los numerales dos y cuatro del artículo 231 de la Ley de Compañías.

ANALISIS DEL BALANCE

1.- Los Activos suben de \$ 2.081.015 (año 2007) a \$ 2.180.686 (año 2008), cuyos rubros más representativos son:

1.1. Las cuentas por cobrar clientes pasan de \$ 996.911 al cierre del 2007 a \$ 1.085.051 al cierre del 2008, es decir que se incrementan en \$ 88.141, mientras que las ventas pasaron de \$ 4.801.636 al cierre del 2007 a \$ 6.458.358 al cierre del 2008, es decir que las ventas se incrementaron en \$ 1.656.722

1.2. Los préstamos y anticipos a los colaboradores (incluidos los Accionistas como colaboradores) pasan de \$ 86.697 al cierre del 2007, a \$ 100.692 al cierre del 2008.

1.3. Los Impuestos x cobrar pasan de \$ 46.317 al cierre del 2007 a \$ 101.453 al cierre del 2008, es decir que se registra un incremento de \$ 55.136, dado básicamente por las retenciones que nos han hecho los clientes y que podemos utilizarlas como pago al impuesto del ejercicio económico del 2009

1.4. En el rubro otras cuentas por cobrar está básicamente el cobro que debe hacer Tecfaroni a la cía de Seguros La Unión por el caso de David Castillo.

1.5. La provisión para cuentas incobrables pasa de \$ 164.041 al cierre del 2007 a \$ 181.117 al cierre del 2008, es decir que se incrementa en \$ 17.076. Hay que anotar que se dieron de baja \$ 43.593 porque ya cumplieron los 5 años que exige el SRI para enviar el valor a pérdida, también, están incluidos \$ 30.563 por el tema de David Castillo

1.6. El rubro inventario decrece en \$ 119.026, mejorando considerablemente la rotación promedio de inventarios en aproximadamente 28 días, a pesar de que en diciembre se incrementaron las compras adelantándonos al incremento de precios y al hecho de que ERCO cierra operaciones en Enero por mantenimiento de la planta.

1.7. Los Activos Fijos crecen en valor neto de \$ 65.375. Hay que mencionar que se adquirieron maquinarias de última tecnología para los patios por el valor de \$ 119.836, en muebles y equipos de oficina se compraron \$ 5.044, en equipos de computación se compraron \$ 6.577 y en un vehículo que se recibió por una cuenta por cobrar a cliente \$ 7.500, dando un gran total de compras en activos fijos en el 2008 de \$ 138.957, si restamos las bajas por ventas o por haber cumplido su ciclo de vida útil y también restamos las depreciaciones acumuladas, nos da un saldo total de \$ 384.093 como consta en el Balance.

1.8. Los Otros Activos o Activos no Corrientes, prácticamente se mantienen en el mismo saldo final, cuyas principales cuentas son:

Inversiones en acciones Advangles S.A. \$ 82.727 igual saldo al cierre del 2007, Cuentas por Cobrar a Largo Plazo a los Accionistas \$ 116.017 (al cierre del 2007 el saldo era de \$ 124.897), es decir se dio una disminución de \$ 8.880, Herramientas de Taller \$ 20.091 (al cierre del 2007 este rubro era de \$ 14.409), es decir que se compraron herramientas por \$ 5.682. Letreros \$ 11.652 (al cierre del 2007 este rubro era de \$ 8.291) y Depósitos en Garantía \$ 20.000 (\$ 13.000 por local Maxillantas y \$ 7.000 por local Plaza Dañín), al cierre del 2007 esta cuenta tenía el mismo saldo.

2.- Los Pasivos disminuyen en \$ 143.153, cuyos rubros más representativos son:

2.1. Los Documentos por Pagar disminuyen de \$ 18.539 a \$ 6.379. Se canceló al deuda al Bco. de Machala y se disminuyó la deuda con el Banco MM Jaramillo Arteaga a \$ 6.379 operación con credichecke.

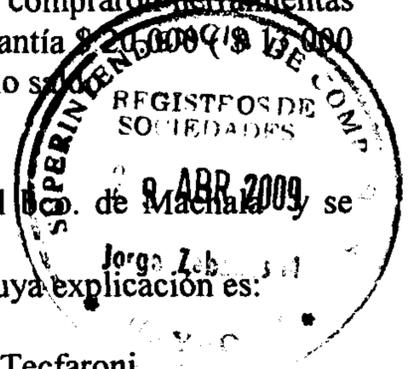
2.2. Las Cuentas por Pagar se incrementan de \$ 1.420.168, a \$ 1.532.096, es decir \$ 111.927, cuya explicación es: Pago a proveedores sube en \$ 152.134, por haber incrementado las compras de mercaderías

Ctas. Por pagar al IESS sube en \$ 9.132, porque todo el personal ya está enrolado directamente en Tecfaroni

El rubro Impuestos por Pagar se incrementa en \$ 7.176, ya que se incrementaron las ventas en mayor proporción que las compras, por lo tanto hay mayor pago al SRI

El rubro Otras cuentas por Pagar incluye facturas por pagar a proveedores de servicios que en el 2007 totalizó \$ 130.251 y en el 2008 suma \$ 73.735, es decir, que se registró una disminución de \$ 56.516, es decir que hubo un mejor pago a proveedores, fruto de una mejor recuperación de la cartera de clientes.

2.3 Los Gastos Acumulados que al cierre del 2007 eran de \$ 25.249 pasan al cierre del 2008 a \$ 60.561, es decir que se incrementan en \$ 35.313, cuya explicación es: el incremento en la provisión de beneficios sociales por el hecho de tener a



todo el personal directamente contratado por Tecfaroni y también la participación de los colaboradores en el reparto de utilidades

2.4 Las Obligaciones a Largo Plazo disminuyen de \$ 269.664 A \$ 126.511, es decir que hubo una disminución de \$ 143.153: se han pagado las cuotas mensuales correspondientes al préstamo hecho a ERCO en junio/07, también se han pagado puntualmente las obligaciones con Banco Amazonas por la compra del Tucson, se terminó de pagar a Corporación CFC S.A. la compra del Terracán y también la deuda con el banco Machala. Hay que resaltar que se ha registrado una provisión para jubilación por \$ 30.670, es la primera ocasión que se hace este registro, por eso el valor es alto.

3.- Las cuentas Patrimoniales se incrementan en \$ 113.910, cuyo detalle más significativo es:

3.1. La Reserva Legal se incrementa en \$ 11.391, por las utilidades generadas en el 2008

3.2. La Utilidad retenida se incrementa en \$ 30.265 por las utilidades generadas en el 2008.

ANALISIS DEL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

1.- Las ventas netas crecieron un 34.50%, es decir en un porcentaje muy superior que el índice de inflación 8.83%. Pasamos de vender \$ 4.801.636 en el 2007, a vender \$ 6.458.358 en el 2008, siendo el incremento de \$ 1.656.722, esto se basó más que en incrementos de precios por parte de nuestros proveedores y que tuvieron que ser trasladados a los clientes, en un incremento de unidades vendidas, con la misma fuerza de ventas y casi los mismos clientes, ya que no se ha incrementado en forma considerable la cartera de clientes nuevos, gestión en la que trabajaremos en el presente año 2009.

2.- El Costo de Ventas se incrementa en un 34.33% por el incremento de las ventas, pero la relación porcentual con respecto a las ventas, sigue siendo del 74%, que fue el porcentaje del 2007.

3.- La Utilidad Bruta al cierre del 2007 fue de \$ 1.235.666, al cierre del 2008 fue de \$ 1.668.276, es decir que hay un incremento de \$ 432.609, o sea que se incrementó en un 35.01%, pero porcentualmente sigue siendo el 26% de las ventas netas.

4.- Los Gastos de Ventas crecen de \$ 631.545, a \$ 848.954 que representa un incremento del 34.42%, cuyos principales rubros son:

Sueldos y beneficios sociales pasan de \$ 278.509 a \$ 334.989, es decir se incrementa en \$ 56.480

Comisiones pasan de \$ 97.423 a \$ 204.046, es decir se incrementa en \$ 106.623

Publicidad y Propaganda pasa de \$ 31.719 a \$ 39.286, es decir se incrementa en \$ 7.567

Depreciación de activos fijos pasa de \$ 26.267 a \$ 33.957, es decir se incrementa en \$ 7.690

Arriendos pasa de \$ 76.850 a \$ 110.570, es decir que se incrementa en \$ 33.720, hay que señalar que a partir del 2da semestre del 2008, el alquiler del local de Maxillantás fue bajado de \$ 6.500 a \$ 4.500 mensuales

Suministros y materiales pasa de \$ 8.136 a \$ 11.687, es decir que se incrementa en \$ 3.550

Gastos de Transporte pasa de \$ 10.375 a \$ 14.883, es decir que se incrementa en \$ 4.509

Todos los gastos de ventas siguen siendo el 13% de las ventas netas, igual que en el 2007.

5.- Los Gastos Administrativos pasan de \$ 544.225 a \$ 564.776, es decir un incremento de \$ 20.550, que representa el 3.78% , cuyos principales rubros son:

Sueldos y beneficios sociales pasan de \$ 226.860 a \$ 276.414, es decir se incrementa en \$ 49.554

Los Honorarios a profesionales disminuyen de \$ 56.836 a \$ 42.550, es decir decrecen en \$ 14.285

Agua, luz, teléf pasa de \$ 37.744 a \$ 45.081, es decir que se incrementa en \$ 7.336

Mantenimiento de activos fijos, pasa de \$ 35.856 a \$ 31.539, es decir que decrece en \$ 4.317

Depreciación de activos fijos pasa de \$ 22.262 a \$ 27.603, es decir que se incrementa en \$ 5.341

Repuestos y Combustibles pasa de \$ 3.994 a \$ 10.791, es decir que se incrementa en \$ 6.798

Suministros y materiales pasa de \$ 9.660 a \$ 11.252, es decir que se incrementa en \$ 1.592

Los seguros se incrementan de \$ 17.185 a \$ 22.187, es decir que sube en \$ 5.003

Provisión para incobrables se incrementa en \$ 3.867

Se registra una pérdida de inventarios de \$ 2.879

Se registra una pérdida en venta de activos fijos de \$ 1.233

En el 2007 teníamos retenciones en la fuente de impuesto a la renta no compensadas por \$ 36.923, en el 2008 el saldo es cero

Gastos de programas disminuye en \$ 5.297

Gastos de transporte tiene un saldo de \$ 2.905

Vigilancia y guardianía disminuyó en \$ 7.340

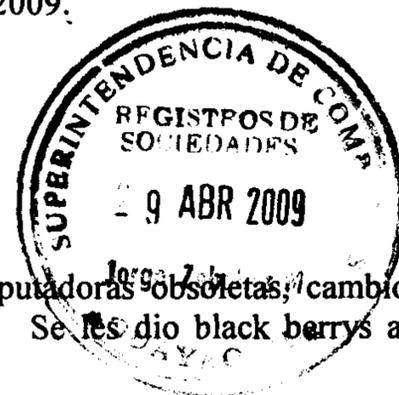
Los gastos administrativos en el 2007 representaban el 11% de las ventas netas, mientras que en el 2008 ese porcentaje baja al 8%, por la disminución de los gastos.



En resumen, los gastos de ventas y de administración suben \$ 237.960, es decir un 20.24% con respecto al 2007, pero con respecto a las ventas netas, en el 2007 representaban el 24% mientras que en el 2008 representaron el 22% . Se puede concluir que en el 2008 hubo un mayor control de los gastos, control que será mayor en el 2009.

COMENTARIOS GENERALES

Se siguió con la renovación de tecnología en la empresa lo cual fue: cambio de computadoras obsoletas, cambio de impresoras, se terminó de implementar el sistema de correo interno a todo el personal. Se les dio black berrys a los vendedores externos para hacer más eficiente su trabajo.



Sobre el capital humano, se terminó con la tercerización e intermediación laboral. A partir de mayo 1/08 todos los colaboradores pasaron a ser parte del rol de Tecfaroni, terminando su relación laboral anterior como renuncia voluntaria, es decir que Tecfaroni no incurrió en ningún gasto adicional, que no sea la liquidación con sus correspondientes valores proporcionales a sus décimos tercero, cuarto y vacaciones. Esto ha hecho que mejore el ambiente laboral, al tener cada uno de los colaboradores un mayor sentido de pertenencia a la empresa donde laboran. A fines de enero/08 se oficializa la Jefatura de Crédito y Cobranzas para la Ing. Norma León. En el presente año 2009 se ha creado el puesto de auditoría interna, cargo que ha sido asumido por la CPA Johana Beltrán, colaboradora con 7 años de experiencia en Tecfaroni, conocedora del Sistema Siac.

El promedio de servicios en el 2007 fue de \$ 27.000, en el 2008 fue de \$ 39.000 con lo cual queda demostrado que las inversiones realizadas para mejora de los tecnicentros han dado resultados y proyectamos el promedio del 2009 sea de \$ 53.000, si se abre un nuevo local en Automotores Continental de Salinas

Se han realizando modificaciones en el programa SIAC, en los módulos de:

Cajas: Todos los días quedan cuadrados los valores y al día siguiente se envían los depósitos. Esto ha permitido tener un mejor manejo financiero. Las ventas con tarjeta de crédito se han incrementado, las entidades emisoras nos están haciendo lo pagos con crédito en la cuenta corriente del banco Internacional.

Inventarios: Se esta mejorando este módulo para optimizar los pedidos de mercaderías y evitar el sobre stock generado por el desconocimiento real del inventario al momento de pedir mercadería, clasificando los productos en cuatro categorías:

Alta rotación y alta rentabilidad

Alta rotación y baja rentabilidad

Baja rotación y alta rentabilidad

Baja rotación y baja rentabilidad

Se están implementando los formatos de órdenes de compra y comités de compra. Se está trabajando en los valores correspondientes a punto de reorden de cada ítem. En Agosto/08 ingresó el jefe de Bodega Xavier Ruiz, persona con experiencia en manejo de bodegas y compras.

Cuentas por Cobrar: se han implementado reportes de control, lo que nos permite tener un análisis más pormenorizado de la cartera. Al cierre de cada mes, la Jefa de Crédito y Cobranzas presenta el informe correspondiente en forma detallada por local, clientes nuevos, concentraciones de crédito. También se han implementado nuevos documentos para garantizar la cartera.

Facturación: los clientes se están clasificando por categorías: empresas públicas, transportistas (personas dueñas de buses urbanos, interprovinciales o cabezales), volqueteros, taxistas (el formal o cooperado, el informal o taxi amigo), empresas o compañías, cooperativas de buses, consumidor o cliente final, subdistribuidores (empresas establecidas x años, que sean formales, es decir que lleven contabilidad, RUC actualizado, que facturen), y, mayoristas (personas naturales que no tienen local ni RUC). Con lo que se espera poder tener un mejor análisis de las ventas.

Contabilidad: está ligada al presupuesto de compras de mercaderías y de control de gastos. Tenemos el compromiso de la Contadora General de entregar los Balances y Estado de Pérdidas y Ganancias, los primeros diez días después del cierre de mes, para poder analizar las cifras y tomar decisiones de cambios a tiempo. También se está trabajando en cada local como centro de costo independiente para que cada unidad de negocio sea rentable. Se pedirá a la Empresa Auditora, que realice sus chequeos en forma trimestral, para ir corrigiendo y tomando decisiones, también, ayuda en el tema tributario, que es muy cambiante.

Seguridades: Se están llevando controles de los documentos que constituyen dinero: notas de crédito, ajustes, vauchers de tarjetas de crédito (todos son electrónicos).

Se renovaron los contratos con: Seguros La Unión.

La franquicia Toda Llanta, es un producto de ERCO, por el momento solamente tenemos un franquiciado: Dennis Ortega, para este 2009 esperamos franquiciar a: Bradaus

Se comprará un furgón en mayo/09 para mejorar los despachos. También una camioneta para reencauche, la que nos dará un incremento en ventas de este rubro de \$ 28.000, estamos recibiendo de parte de Renovallanta una n/c mensual correspondiente al 1% de las compras mensuales, aproximadamente \$ 250, durante 3 años, como ayuda para la compra de este vehículo, adicional una n/c por el sueldo de la persona de Reencauche. Se ha invertido en una unidad móvil \$ 9.000 más una camioneta usada \$ 3.500, con lo cual daremos el servicio de análisis de flota, por parte de ERCO recibiremos una n/c por \$ 5.000 como ayuda por la unidad móvil. Este año 2009 tenemos que darle mayor empuje a las ventas: buscar nuevos clientes, que los vendedores sean agresivos en el buen sentido de la palabra, mayor compromiso de la jefatura de crédito y cobranzas para la fuerza de ventas.

Cualquier inquietud por favor remitirse a los documentos contables.

Atentamente,


SR. RICHARD CEVSALLOS MERA
GERENTE GENERAL
TECFARONI S.A.

