

INFORME DE GERENCIA

De conformidad con lo que disponen los estatutos de Autoservicio Total Servitotal S. A. y el reglamento de la Superintendencia de Compañías y como Gerente General presento a ustedes el informe de labores la empresa, así como los Estados Financieros correspondientes al ejercicio económico 2007, además las recomendaciones a la Junta General de Accionistas.

ENTORNO ECONOMICO

Ambiente económico externo

Luego de crecer de manera sólida y generalizada por tres años consecutivos, la economía mundial se desaceleró en el 2007, el crecimiento del PIB mundial se redujo al 3,6%, en comparación con el 3,9% del año anterior, y el aumento será todavía más moderado en 2008, especialmente en los países de ingreso alto.

El producto bruto mundial (PBM) creció a una tasa de 3.2 %. El desenvolvimiento de la economía de los Estados Unidos fue la principal causa de esta desaceleración global, debido al debilitamiento de su mercado inmobiliario, hay además riesgos sustanciales de que este pronóstico sea revisado a la baja. El costo efectivo del capital será más alto para las instituciones financieras, las empresas y los hogares.

Se espera que se termine con un crecimiento rápido en el 2007, aunque con cierta moderación: 5.9 % para los países en desarrollo y 6.5 % en las economías en transición. Entre los países en desarrollo, el alto y sostenido crecimiento de China e India ha generado un crecimiento endógeno mayor a través del creciente comercio y de los flujos financieros Sur-Sur. Esto se refleja, entre otras cosas, en la continua demanda y los altos precios de energía y productos básicos. De cara al futuro, es probable que la fuerte y continua demanda de los países en desarrollo contrarreste la disminución del crecimiento de las Importaciones en los Estados Unidos y otros países.

EL SECTOR AUTOMOTRIZ

La industria automotriz y sus actividades relacionadas son los sectores que más aportan al fisco y generan alrededor de 77 mil fuentes de empleo, entre directas e indirectas

Las ventas del sector llegaron a cifras muy importantes, en el 2007 se experimentó un crecimiento del 2.89 % con respecto al año anterior. La línea de tendencia de las ventas mensuales en 2007 fue uniforme con un pico importante en el mes de diciembre algo que ocurre normalmente año tras año por las estrategias de mercadeo y también por la expectativa de los anuncios de la reforma tributaria por parte del Gobierno.

Del total de unidades vendidas en 2007, el 43 % corresponde al segmento de automóviles, el 24, 79 % a camionetas, el 20.33 % a jeeps y el 12.24 % a vehículos pesados. Según datos provistos por Market Watch, el vehículo más vendidos en 2007 fue el Chevrolet Aveo, con 3.107 unidades es decir el 9.41 % del total de unidades vendidas de esa marca. De la misma marca el modelo que sigue es la camioneta Luv D-Max, con 2.299 unidades. Según datos de la AEADE es muy probable que se igualen al 87.000 unidades vendidas en el 2006 sin embargo según la misma fuente, existe desconcierto por lo que pueda ocurrir en el 2008, se establece que las ventas pudieran descender entre un 25 % y 30 %

Ambiente económico interno

Principales Indicadores

PIB Per Capita (2002 - 2006)	U\$D 3514
INFLACION ACUMULADA ANUAL	3,32 % (Diciembre 2007)
INFLACION MENSUAL	0,57 % (Diciembre 2007)
TIPO DE CAMBIO	25.000 sucres / dólar
TASA DE INTERES ACTIVA REF.	10,72 %
TASA DE INTERES PASIVA REF.	5,64 %
PRECIO DEL PETROLEO	89,30 U\$D / Barril (Noviembre 2007)
DEUDA EXTERNA	U\$D 17290 (Noviembre 2007)
DESEMPLEO	9,82 % (30 Noviembre 2007)
SALARIO BASICO NOMINAL	200,00 dólares
CANASTA BASICA	U\$D 453,20

El Fondo Monetario Internacional aconsejó al Gobierno de Ecuador que suprima los subsidios a los carburantes. Argumentó que con los recursos que se generen de ese ahorro se podrá combatir de mejor forma la pobreza. También manifestó que el Producto Interno Bruto (PIB) del país creció un 1,8 % en el 2007. Eso es menos de la mitad que en el 2006, cuando este ente auguró un 2,7% de crecimiento, la caída se debió a la reducción de la producción petrolera por la falta de inversión pública; también a una baja de la confianza de los empresarios "por la incertidumbre sobre la nueva Constitución y sobre decisiones pendientes en asuntos políticos".

Según Observatorio de la Política Fiscal, el gasto público es insostenible, las políticas económicas del gobierno son peligrosas pues no fomentan la competitividad ni la inversión para crear empleo. En medio de esta generosa política estatal, los empresarios no entienden hacia dónde va la economía y, peor aún, se sienten marginados ante el socialismo que Correa impulsará con su mayoría en la asamblea constituyente. Hay sectores que comienzan a resentir la falta de confianza; los proyectos de inversión están paralizados, y las expectativas de crecimiento en sectores como la industria y la construcción se han reducido a menos de la mitad.

Los altos precios del petróleo y los envíos de dinero de los emigrantes por 3.000 millones de dólares anuales son el sostén de la economía.

Finanzas públicas

Actualmente, existe un ambiente poco cordial a las inversiones, por un lado y con expectativas de un creciente gasto público desfinanciado que no es saludable para las actividades económicas. Las promesas del gobierno de la Revolución Ciudadana han generado expectativas de un creciente gasto público desfinanciado que no sería saludable para las actividades económicas.

Para empezar, el nuevo Gobierno recibió las cuentas fiscales con atrasos superiores a los \$700 millones. Además, para 2007, en un escenario conservador, el déficit global (sin considerar amortizaciones y desembolsos) podría llegar a ser de \$534 millones y el requerimiento de financiamiento neto no identificado podría bordear los \$744 millones.

Con la aplicación de las políticas propuestas en campaña (aumento de bono de la vivienda y desarrollo humano, incremento de sueldos y subsidios, reducción del IVA, etc.) en 2007 se podría generar un déficit de \$1 328 millones y un requerimiento de financiamiento no identificado superior a \$1 500 millones.

Aspectos difíciles de cubrir con la nueva política tributaria propuesta por el régimen que además implicarían pasar la cuenta a los contribuyentes a través de mayores tasas impositivas y la creación de nuevos impuestos, es decir, mayores obstáculos y distorsiones dentro de la economía que ahuyentan las inversiones productivas. La situación se complica aún más si consideramos la política de endeudamiento del Gobierno que implicará sin duda el no contar con financiamiento externo, al menos con ninguno que no tenga un alto costo económico o político.

Sistema financiero

En los primeros nueve meses de 2007, el crecimiento de los activos de los bancos privados abiertos se desaceleró hasta llegar a un 7,4 %, en comparación con un 14.6 % durante el mismo período de 2006. Los préstamos aumentaron más que los activos bancarios (8.1 %), gracias a cuyo incremento de un 14, 2 % en el período representaban el 25,9 % de los activos totales en septiembre de 2007. La banca ha sostenido una estrategia expansiva de colocación de créditos, Los bancos siguieron sin demandar títulos públicos, por lo que es ese mismo mes estos solo constituían un 0.8 % del total de los activos.

A finales de año el Gobierno empezó a preparar su propuesta de reestructuración del sistema financiero nacional, las autoridades económicas analizaron los lineamientos de un paquete de reformas legales que tendría por objetivo establecer nuevas condiciones de seguridad financiera. La creación de un Fondo de Liquidez, la asignación de nuevas responsabilidades para la banca pública, la eliminación de la Agencia de Garantía de Depósitos y el establecimiento de un nuevo mecanismo para la fijación de las tasas de interés son, entre otras, las propuestas que el Ejecutivo quiere impulsar en este sector. Uno de los principales objetivos de este proyecto es atraer el ahorro ecuatoriano que está depositado en el exterior. El analista, Abelardo Pachano aseguró que el sistema financiero refleja los resultados de una política fiscal "inestable e inconsistente".

La inflación

La inflación mensual en enero del 2008 se ubicó en el 1.14 %, porcentaje por encima del nivel alcanzado en dicho mes en los últimos cinco años. El promedio de la inflación mensual de enero, en dolarización (a partir del año 2000) se sitúa en el 1.73 %. Por su lado, la inflación general anual durante enero de 2008 fue del 4.19 %, cifra superior a la registrada en el mes inmediatamente anterior del diciembre de 2007 (3,32 %)

Los altos precios de los alimentos, combustibles y los aumentos de demanda explican también en gran medida este comportamiento de la inflación. La elevación de las cotizaciones internacionales de los granos y de otros alimentos, como los lácteos, harina, ha tenido un importante impacto sobre los precios internos de diversos productos que los utilizan como insumos. Según el INEC la pobreza por consumo afecta al 44,7 % de la población

Mes	Inflación Mensual
Julio	2.00
Agosto	1.00
Septiembre	2.99
Octubre	1.20
Noviembre	2.20
Diciembre	2.50

Desempleo

Varios funcionarios públicos han explicado recientemente que, aunque el ritmo de crecimiento económico del Ecuador ha sido muy débil en 2007, lo importante es que el desempleo ha bajado. Desde 2006, el desempleo ha fluctuado, meses más, meses menos, alrededor de 9% y 10%; en septiembre 2007, con la nueva metodología, bajó abruptamente a 6% y 7%. Los cambios son diversos por ciudades: de agosto a septiembre suben de 5% a 6% en Cuenca, pero bajan de 10% a 7% en Guayaquil y Quito. Todo ello sugiere que estos cambios bruscos se deben al nuevo método de medición y a la inclusión de Ambato y Machala. En definitiva, nadie sabe si el desempleo subió o bajó desde antes de agosto hasta después de septiembre, porque ya no se mide lo mismo y lamentablemente no se previó una solución que permita comparar las cosas.

Mes	Desempleo
Enero	10.21
Marzo	10.43
Mayo	10.09
Julio	10.15
Septiembre	10.40
Noviembre	9.82

Sector Productivo

Durante los primeros nueve de 2007 el valor total de las exportaciones creció solo un 1.4 % lo que supone una desaceleración con respecto a 2006. Tal desempeño exportador obedece a un descenso del 8.5 % del volumen de crudo exportado, que no alcanzo a ser compensado por el leve aumento de los precios (1.9 %). Las exportaciones no petroleras, por su parte se expandieron un 9.3 % durante el periodo, resultado al que contribuyeron principalmente las de cacao, enlatados de pescado y aceites vegetales.

El valor de las importaciones tuvo un incremento del 7.3 % en los primeros nueve meses del año con respecto al mismo periodo de 2006. En el 2007 la mayor parte de la expansión de las importaciones correspondió a materias primas, que registraron un incremento del 17.1 % en un contexto de elevados precios internacionales de estos productos básicos, mientras que las importaciones de bienes de capital aumentaron un 5.3 %, y las de bienes de consumo un 2.7 %.

La balanza comercial ecuatoriana, que según cifras del Banco Central cerró en U\$ 1.268 millones en 2007, muestra una relación directa con la subida del precio del petróleo, la balanza comercial petrolera registra un saldo a favor de U\$ 5.691 millones cuando la balanza comercial no petrolera presenta un saldo rojo de U\$ 4.422 millones.

En lo social

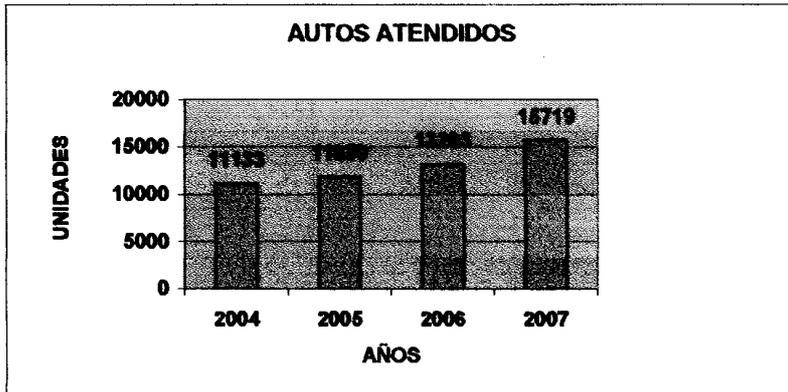
En el 2007 se destino 54 % para la educación y 24 % para salud de los 2.800 millones del gasto del Gobierno Central, se duplico el bono de la pobreza y se incremento el bono de la vivienda, que fueron ofrecimientos de campaña. A la par se aumento en un 70 % el rubro presupuestario de los subsidios a los derivados de petróleo, el Estado gastó alrededor de 2.300 millones de dólares en subsidios a la venta de combustibles. Esa subvención junto con la del sector eléctrico se equiparó a la inversión social en salud y educación. Además se destino un monto de 306 millones para aumentar de 15 a 20 dólares el bono de la pobreza mientras el bono de la vivienda subió de 1.800 a 3.600 dólares.

ANALISIS INTERNO

Gestión de Servicio

Durante el 2007 el número de vehículos atendidos por SERVITOTAL S. A. fue 15.719 unidades, en relación con el 2006 que se atendieron 13.203 unidades existe un incremento del 19,06 %. Comparando con el año 2005, cuando se atendieron 11.859 unidades hay un incremento del 32,54 %.

AÑO	NUMERO DE AUTOS	INCREMENTO %
2004	11133	
2005	11859	6,52%
2006	13203	11,33%
2007	15719	19,06%



El índice C. S. I. en el mes de Diciembre fue 3.54, el promedio nacional 3.98 y el promedio de la región 1 3.77.

Como parte de una estrategia de General Motors el Servicio Posventa implemento el Programa G. M. Difference, cuyo objetivo es ganar y retener clientes, mediante la implementación de procesos y estándares que aseguren una experiencia positiva y memorable para el cliente, con la marca Chevrolet.

Análisis FODA

FORTALEZAS

- Atención personalizada
- Mano de obra y repuestos garantizados
- Ambiente armónico de trabajo
- Precios de servicio postventa más económicos que las empresas de la competencia
- Personal técnico con amplia experiencia y capacitación constante.
- Cumplimiento de estándares exigidos por G. M.
- Puntos de venta ubicados en lugares estratégicos

OPORTUNIDADES

- Clientes potenciales que no han sido atendidos de forma adecuada
- Por cada vehículo nuevo vendido, la AEADE estima que se comercializan 2,5 unidades de segunda mano
- La empresa puede mejorar considerablemente los servicios que brinda si todo el personal se vincula con el objetivo de la empresa.
- La importación desde China se ha incrementado en un 155 % entre enero y agosto del 2007 (se importaron 4290 unidades), con relación al mismo periodo del 2006
- El sector automotor y las actividades relacionadas a estas son los principales generadores de ingresos fiscales, luego de la exportación de petróleo.
- La tendencia del mercado automotriz para el 2008, es la funcionalidad es decir el auto debe cumplir diversas funciones cuyo fin es la eficacia total, el servicio postventa debe adaptarse a estos nuevos conceptos de estética y calidad.

DEBILIDADES

- El servicio al cliente deficiente
- La falta de una cultura de calidad en todo el personal (Hacerlo bien a la primera vez)
- Percepción de precios altos por parte de los clientes
- Los procesos de control de calidad no se cumplen porque no están definidos en forma precisa y objetiva.
- Falta de integración con los otros departamentos
- Falta de capacitación en temas como relaciones humanas y servicio al cliente

- Los trabajos a terceros son ineficientes
- El servicio de TAXI no esta justo a tiempo para atender a los clientes.
- Falta de inversión en herramientas y equipos principalmente en el taller de la Matriz

AMENAZAS

- El servicio de postventa en el mercado automotriz es muy variable
- Clientes con un gran poder de negociación
- La situación política del país por la incertidumbre de la nueva constitución.
- La reducción del 3 % en la venta de vehículos a nivel nacional y un 12 % de reducción en la venta de autos marca CHEVROLET.
- Expectativa sobre las futuras políticas de aranceles y gravámenes

Gestión financiera

ESTADOS FINANCIEROS

BALANCE GENERAL

ACTIVO

De acuerdo al Balance General adjunto el total del activo de SERVITOTAL S.A., al 31 de diciembre del 2007 es de USD 271.556,28, con relación al 2006 (USD 295.032,35) la disminución es del 8,64 %, principalmente porque los valores del Activo Realizable, activo fijo y activo diferido han disminuido, la estructura del Activo es la siguiente:

ACTIVO	DÓLARES	%
Corriente	222.069,08	75%
Fijo	5.596,54	3%
Realizable	21.755,69	9%
Diferido	22.134,97	13%
TOTAL	271.556,28	100%

El activo corriente está conformado de la siguiente manera:

ACTIVO CORRIENTE	DÓLARES	%	DIAS REC.
Caja / Bancos	111.984,61	50%	
Clientes por Cobrar	65.292,95	29%	60
Ctas. x Cobrar Empleados	5.670,96	3%	30
Ctas. x Cob. Tarjeta Crédito	38.795,68	17%	45
Cuentas por cobrar varias	324,88	0%	
TOTAL	222.069,08	100%	

El Activo Fijo, es USD 12.170,86 restando la depreciación acumulada USD 6.574,32, el Activo Fijo Neto es de USD 5.596,54 un 38,23 % inferior al Activo Fijo Neto del 2006 (USD 7.736,56), se encuentra compuesto de la siguiente forma:

ACTIVO FIJO	DÓLARES	%
Equipo y Herramientas	4.569,77	68%
Muebles y enseres	799,17	14%
Equipo de computación	92,66	9%
Equipo de oficina	134,94	3%
TOTAL	5.596,54	100%

PASIVO

El Pasivo Corriente es de USD 113.465,69 equivalente al 41,78 % del Pasivo y Patrimonio, está compuesto de la siguiente forma:

PASIVO CORRIENTE	DÓLARES	%
Acreedores Laborales	74.379,76	66%
Acreedores Fiscales	13091,46	12%
Imp. a la renta retenido	2.548,53	2%
Retención IVA por pagar	4299,09	4%
Anticipo de clientes	17.571,70	15%
Cuentas por pagar varias	1.575,15	1%
TOTAL	113.465,69	100%

SERVITOTAL S. A. no tiene Pasivo a Largo Plazo.

PATRIMONIO

El Patrimonio Neto de la empresa es de USD 157.564,67 equivalente al 58,22% del pasivo y Patrimonio, con relación a los USD 241.573,69 del año 2006, ha disminuido el 53,3 %.

PATRIMONIO	DÓLARES	%
Capital social	2.000,00	1%
Reservas	5.771,92	2%
Utilidad del periodo	150.318,67	97%
TOTAL	168.090,59	100%

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Las ventas brutas en el 2007 fueron USD 1'954.250,97 que equivalen a 15.719 autos y camiones atendidos. En el ejercicio económico del 2006 las ventas brutas fueron de USD 1'545.795,46 existe un incremento del 26,42 %; el 4,41 % de las ventas brutas (USD 86.217,92) equivalen a descuentos y devoluciones.

El Costo de Ventas fue USD 935.724,19 que es igual al 47,88 % de las ventas brutas. La Utilidad Bruta fue USD 932.308,86 y representan el 47,71 % de las ventas brutas.

Los Gastos de Administración y Taller (Gastos Operativos) equivalentes al 39,72 % de las ventas brutas, son USD 776.300,13. En el año 2006 estos gastos fueron de USD 599.506,18, hay un incremento en gastos operativos del 29,48 %.

La utilidad operativa fue de USD 156.008,73 equivalente al 7,98 % de las ventas brutas.

Los ingresos no operacionales fueron USD 80.550,77, correspondientes al 4,12 % de las ventas brutas.

La Utilidad de antes de participación e impuestos es de USD 236.559,50 con relación a las Ventas Brutas es el 12,10 %.

ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

El análisis de las cifras que constan a continuación corresponde a los Estados Financieros del período económico 2007

Las ventas brutas se distribuyen de la siguiente forma:

TALLER	REAL		PROYECTADO	
	2007	%	2007	%
MATRIZ	1.073.635,88	54,94%	1.161.207,93	63,25%
SUCURSAL	537.233,42	27,49%	430.622,87	23,46%
MORAN V.	343.381,67	17,57%	243.966,69	13,29%
TOTAL	1.954.250,97	100,00%	1.835.797,49	100,00%

Comparando la proyección de las ventas brutas (1'835.797,49) y las ventas brutas reales del 2007 (1'954.250,97) existe un incremento del 6,45 % $((1'954.250,97/1'835.797,49)-1)*100$. En el año 2006 las ventas brutas reales fueron 1'545.795,46, el incremento en cifras reales es el 26,42 % $((1'954.250,97/1'545.795,46)-1)*100$.

A continuación constan los principales indicadores financieros de la empresa

I.- INDICADORES DE LIQUIDEZ

LIQUIDEZ	FORMA DE CALCULO	INTERPRETACION
LIQUIDEZ	$\frac{\text{ACTIVOS CORRIENTES}}{\text{PASIVOS CORRIENTES}} = \frac{222.069,08}{113.465,69} = 1,95$	La empresa pudo cumplir sus obligaciones de corto plazo. En el 2006 el índice fue igual a 4.14.
PRUEBA ACIDA	$\frac{\text{ACT. C.} - \text{INV.} - \text{ACT. DIFERIDO.}}{\text{PASIVOS CORRIENTES}} = \frac{222.069,08 - 21.755,69 - 22.134,97}{113.465,69} = 1,57$	La empresa pudo cumplir sus obligaciones de corto plazo, sin tener que procesar sus inventarios. Índice de 2006 = 2.90

II.- CAPITAL DE TRABAJO NETO

CAPITAL DE TRABAJO NETO	$\text{ACTIVOS CORRIENTES} - \text{PASIVOS CORRIENTES} = 222.069,08 - 113.465,69 = 108.603,39$
-------------------------	--

III.- INDICADORES DE ROTACION DE EXISTENCIAS

ROTACION	FORMA DE CALCULO	INTERPRETACION
ROTACION DE REPUESTOS Y LUBRICANTES	$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIO PROMEDIO}} = \frac{820.860,24}{24.605,04} = 33,36$ $\frac{\text{PERIODO}}{\text{ROTACION}} = \frac{360}{33,36} = 10,79$	El inventario de repuestos y lubricantes, giró 33 veces en el 2007. El stock del inventario es de 11 días.

$$\text{INVENTARIO PROMEDIO} = \frac{\text{Inventario Inicial} + \text{Inventario Final}}{2} = \frac{(27.454,38 + 21.755,69)}{2} = 24.605,04$$

IV.- INDICADORES DE CARTERA

CARTERA	FORMA DE CÁLCULO	INTERPRETACION
INDICE DE COBROS	$\frac{\text{CTAS. POR COBRAR}}{\text{VTAS. NETAS}/360} = \frac{110.084,47}{1'868.033,05/360} = 21,21 \text{ DIAS}$	El período promedio que la empresa, tarda en recuperar sus ventas a crédito es de 21 días.
INDICE DE PAGOS	$\frac{\text{CTAS. POR PAGAR}}{\text{COMP. NETAS}/360} = \frac{113.465,69}{820.860,24/360} = 49,76 \text{ DIAS}$	El período promedio que la empresa, cancela a sus proveedores y otros es de 50 días.

V. EL CICLO DE CONVERSION DEL EFECTIVO

CICLO	FORMA DE CALCULO
CONVERSION DEL EFECTIVO	DIAS DE INVENTARIO DE REPUESTOS + DIAS DE COBROS A CLIENTES – DIAS DE PAGOS A PROVEEDORES CONVERSION DEL EFECTIVO = 11 + 21 – 50 CONVERSION DEL EFECTIVO = - 18 DIAS

VI. INDICADORES DE ADMINISTRACION DE LOS ACTIVOS

ACTIVIDAD	FORMA DE CALCULO	INTERPRETACION
ROTACION DEL ACTIVO TOTAL	$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = 6.88$ $\frac{1'888.033,05}{271.556,28}$	La capacidad de la empresa de generar suficientes ingresos por ventas, con relación al tamaño de su inversión en Activos Totales.

VII. INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

ENDEUDAMIENTO	FORMA DE CALCULO	INTERPRETACION
ENDEUDAMIENTO	$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = 0,4178$ $\frac{113.465,69}{271.556,28}$	El pasivo corriente de la empresa tiene una participación de 41,78 % en el financiamiento de los activos totales.
SOLIDEZ	$\frac{\text{PATRIMONIO}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = 0,5822$ $\frac{158.090,59}{271.556,28}$	El patrimonio de los accionistas tienen una participación del 58,22 % en el financiamiento de los activos totales de la empresa.

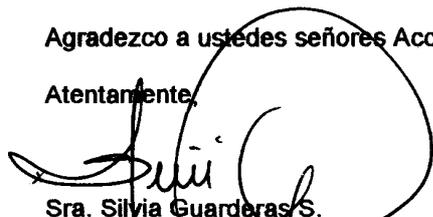
VIII. INDICADORES DE RENTABILIDAD

RENTABILIDAD	FORMA DE CALCULO	INTERPRETACION
MARGEN BRUTO	$\frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS BRUTAS}} = 0.4770$ $\frac{932.308,86}{1'954.250,97}$	El costo de ventas representa el 47,70 % de las ventas brutas. Existe un 52,30 % para cubrir los gastos operacionales y rendir utilidades.
RENTABILIDAD OPERATIVA	$\frac{\text{UTILIDAD OPERACIONAL}}{\text{VENTAS BRUTAS}} = 0.0785$ $\frac{153.562,73}{1'954.250,97}$	La utilidad operacional disponible para cubrir los gastos financieros y rendir beneficios, es del 7,85 %.
RENTABILIDAD DEL PERIODO	$\frac{\text{UTILIDAD PERIODO}}{\text{VENTAS BRUTAS}} = 0,1202$ $\frac{235.049,01}{1'954.250,97}$	La utilidad generada por la empresa en el 2007 es el 12,02 %.
RENTABILIDAD PATRIMONIAL	$\frac{\text{UTILIDAD PERIODO}}{\text{PATRIMONIO}} = 1,48$ $\frac{235.049,01}{158.090,59}$	La utilidad patrimonial generada por la empresa en el 2007 es el 1,48.

Los resultados de la gestión son satisfactorios por lo que la situación Financiera de la Empresa es razonable.

Agradezco a ustedes señores Accionistas por su confianza y respaldo.

Atentamente,



Sra. Silvia Guarderas S.
GERENTE GENERAL

INDICE

ACTA DE LA JUNTA GENERAL ORDINARIA UNIVERSAL DE ACCIONISTAS

INFORME DE GERENCIA

1. ENTORNO ECONOMICO

- Ambiente Económico Externo
- Ambiente Económico Interno

2. ANALISIS INTERNO

- Gestión de Servicio
- Gestión Administrativa y Financiera

3. ESTADOS FINANCIEROS

- Balance General
- Balance de Pérdidas y Ganancias

4. ANALISIS FINANCIERO

- Principales Indicadores Financieros

PROPUESTA SOBRE EL REPARTO DE UTILIDADES

PROYECCIONES

INFORME DE COMISARIO

AUTO SERVICIO TOTAL S. A.

SERVITOTAL

INFORMACION SUPLEMENTARIA

31 DE DICIEMBRE DEL 2007

REPORTAJE ADICIONAL

1. Los administradores de AUTO SERVICIO TOTAL S.A SERVITOTAL han cumplido satisfactoriamente con las normas legales, estatutarias y reglamentarias vigentes, así como con las resoluciones de la Junta General de Accionistas y del directorio.
2. Me han prestado toda la colaboración para el desarrollo de mis funciones de Comisario , habiendo dado cumplimiento a los requerimientos de la Ley de Compañías en lo referente a estas funciones.
3. Los libros contables, actas de juntas y de directorio, correspondencia y demás soportes , se llevan de acuerdo con las disposiciones legales vigentes.
4. La custodia y conservación de los bienes de SERVITOTAL es adecuada.
5. Considero que la compañía mantiene un adecuado sistema de control interno que le permite tener un razonable grado de seguridad de que los activos están salvaguardados contra pérdidas o mal uso , y que las transacciones están debidamente controladas y registradas.

PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS.

	2007	<u>2006</u>
Indice de liquidez	2.76	1.94
Indices de endeudamiento:		
Pasivos Totales/Patrimonio	0.72	0.73
Patrimonio/Activo Total	0.58	0.58
Indice de rentabilidad:		
Utilidad Neta/Ventas	0.08%	0.10%
Utilidad Bruta/Ventas	0.12%	0.15%
Utilidad Neta/Patrimonio	0.95%	0.95%

PROPUESTA DE LA GERENCIA RESPECTO AL DESTINO DE LAS UTILIDADES

La utilidad del ejercicio antes de participación e impuestos se detalla a continuación:

Utilidad antes de Participación e impuesto	USD\$ 236.559,50
(-15%) Participación trabajadores	(35.685,86)
Utilidad de impuestos	USD\$ 202.219,88
(-25%) Impuesto a la Renta	50.554,97
Utilidad Neta para Accionistas	USD\$ 150.318,67

Me permito recomendar que la Utilidad neta para los Accionistas, que es de USD\$ 150.318,67, se distribuya en su totalidad.

Proyecciones

MES	REAL 2007	PROYECCION 2008
Enero	1366	1541
Febrero	1194	1345
Marzo	1242	1402
Abril	1258	1421
Mayo	1361	1539
Junio	1223	1382
Julio	1296	1466
Agosto	1411	1595
Septiembre	1102	1247
Octubre	1278	1446
Noviembre	1286	1457
Diciembre	1395	1583
TOTAL	15412	17424
PR. MENSUAL	1284	1452

Mercado

Situación futura

Misión de la empresa (Definir la misión de la empresa), en base a la situación futura que presentara el mercado

Alcanzar la calificación A en los talleres de la red de concesionarios
Seguir lineamiento de gestión de calidad GM Different

Objetivos

Adaptarse a los cambios del mercado, con una visión a largo plazo

El objetivo debe ser obvio. Si no lo es se debe emplear más tiempo en el análisis de la situación.

Indicando en forma simple los objetivos cuantifican los resultados, que se desean o que son necesarios para resolver o responder a la situación que se analiza. Los objetivos se pueden considerar como el puente que vincula el análisis de la situación a la estrategia.

Estrategias:

La ciencia de planificar y dirigir las operaciones militares a gran escala, de maniobrar las fuerzas a la posición más ventajosa antes de la batalla real con el enemigo

Las estrategias eficaces incluyen:

Enfoques amplio. Una estrategia es una indicación amplia, emocionante y estimulante sobre la dirección. Una estrategia indica la forma en que se deben obtener los resultados

Enfoques creativos e innovadores. Es importante ver más allá de lo obvio, hacer saltos creativos laterales, es salirse de lo habitual o de la forma rutinaria de pensar sobre las cosas.

Enfoque de estrategias alternativas. Pueden convertirse en posibilidades importantes que se pueden aplicar posteriormente, a medida que la situación cambie.

- **Publicidad:** el cliente satisfecho es el mejor agente de publicidad de la empresa
- **Contactos con compañías de seguros**
- **Calidad de servicio**

Desarrollo de Planes de acción

Deben incluir lo siguiente:

- a) **Consideración Funcionales/Interfuncionales**
- b) **Quién (responsables), que (actividad), cuándo (plazo en fechas), como (implementación de la actividad), cuánto (costos)**
- c) **Acontecimientos importantes – Puntos de evaluación:** eventos que se deben estar evaluando o verificar si la actividad se este desarrollando satisfactoriamente.
- d) **Consideraciones de costos / presupuestos:** Ingresos y gastos de cada plan

Ejecución

Es simplemente poner los planes de acción en ejecución

Excelentes estrategias y planes de acción tienen poco valor si la ejecución de éstos no es eficaz

Vigilancia - Monitoreo

**AUTOSERVICIO TOTAL "SERVITOTAL" S.A.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007**

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

111.984,61

Fondo Rotativo 340,00
Caja y Bancos 111.644,61

EXIGIBLES

110.084,47

Cientes Taller 67.185,93
Provisión Ctas. Incobrables - 1.892,98
Cuentas por Cobrar Empleados 5.670,96
Cuentas por Cobrar Varias 39.120,56

REALIZABLE

21.755,69

INVENTARIOS

Repuestos y Accesorios 18.900,57
Combustibles y Lubricantes 5.859,19
Provisión Baja de Inventario - 3.004,07

DIFERIDO

20.544,48

IMPUESTOS ANTICIPADOS

12% Imp. Al Valor Agregado 20.544,48

TOTAL ACTIVO CORRIENTE

264.369,25

ACTIVOS FIJOS

5.596,54

EQUIPO Y HERRAMIENTAS 7.449,12
MUEBLES Y ENSERS 2.706,18
EQUIPOS DE COMPUTACION 1.075,80
EQUIPOS DE OFICINA 939,76
DEPRECIACION ACUMULADA - 6.574,32

GASTOS DIFERIDOS

1.590,49

Construcción Terreno 1.590,49

TOTAL GENERAL DEL ACTIVO

271.556,28



GERENTE GENERAL



CONTADOR

SERVITOTAL

**AUTOSERVICIO TOTAL "SERVITOTAL" S.A.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007**

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

113.465,69

Acreeedores Laborales	74.379,76
Imp. Renta Anual	12.903,62
Imp. Renta Personal	187,84
Retenciones en la Fuente	2.548,53
Retenciones del IVA	4.299,09
Anticipos	17.571,70
Cuentas por Pagar Varias	1.575,15

PASIVO LARGO PLAZO

TOTAL PASIVO

113.465,69

PATRIMONIO NETO

158.090,59

Capital Social	2.000,00
Reserva Legal	1.000,00
Reserva de Capital	4.771,92
Utilidad/Pérdida año corriente	150.318,67

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

271.556,28



GERENTE GENERAL



CONTADOR

SERVITOTAL

**AUTOSERVICIO TOTAL "SERVITOTAL" S.A.
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007**

INGRESOS OPERACIONALES

VENTAS		1.954.250,97
Repuestos y Lubricantes	338.192,43	
Mano de Obra	1.593.771,11	
Varios	22.287,43	
(-) DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES	-	86.217,92
COSTO DE VENTAS	-	935.724,19
Repuestos y Lubricantes	- 243.894,16	
Mano de Obra	- 685.497,16	
Varios	- 6.332,87	
UTILIDAD BRUTA		932.308,86
GASTOS GENERALES	-	776.300,13
Gastos Matriz	- 492.492,67	
Gastos Sucursal Norte	- 147.916,54	
Gastos Sucursal Sur	- 135.890,92	
UTILIDAD OPERATIVA		156.008,73
INGRESOS/EGRESOS NO OPERACIONALES		80.550,77
UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS		236.559,50
UTILIDAD/PERDIDA DE PERIODO		236.559,50

GERENTE GENERAL

CONTADOR

SERVITOTAL

AUTO SERVICIO TOTAL S.A. “SERVITOTAL “

INFORME DEL COMISARIO

31 DE DICIEMBRE DEL 2007

CONTENIDO

I. Informe del Comisario

Balance General

Estado de Perdidas y Ganancias

II. Información Suplementaria

Opinión

Principales Indicadores Financieros

JUNTA GENERAL ORDINARIA UNIVERSAL DE ACCIONISTAS

En la ciudad de Quito a los 24 días del mes de enero del dos mil ocho, en las oficinas de la empresa en la calle Juan José Villalengua OE1-35 y Av. 10 de Agosto, siendo las 17:00, se reúnen los siguientes accionistas de la Compañía AUTO SERVICIO TOTAL "SERVITOTAL" S.A.: la señora Silvia Guarderas, la señora Paulina Guarderas, el señor Raúl Guarderas, quienes representan la totalidad del capital suscrito y deciden constituirse en Junta General Ordinaria Universal de Accionistas de acuerdo a la Ley y a los Estatutos, con el objeto de tratar el siguiente Orden del Día:

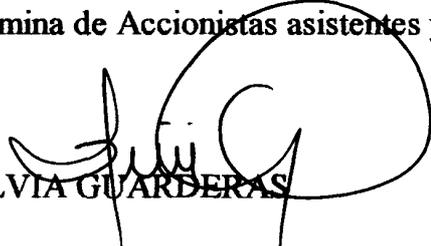
- 1. Conocer y resolver sobre el informe de Gerencia de la Compañía correspondiente al año 2007.**
- 2. Conocer y resolver sobre el informe de Comisario de la compañía correspondiente al año 2007.**
- 3. Conocer y resolver sobre el Balance general y de Pérdida y Ganancias del año 2007.**
- 4. Conocer y Resolver sobre el resultado del ejercicio y recomendación previa de la gerencia al respecto.**
- 5. Aprobar las proyecciones para el ejercicio 2007**
- 6. Nombrar el Comisario de la Compañía y fijar sus honorarios para el período 2007**
- 7. Aprobar el Acta.**

Instalada la sesión preside la Junta el Presidente de la Compañía Lcdo. Angel Guarderas Jaramillo. Se constata a continuación la presencia del capital suscrito y pagado, estando presentes:

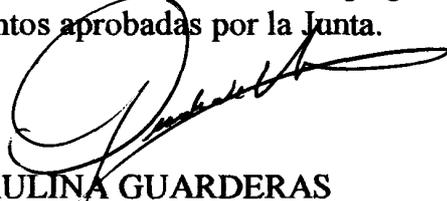
La Junta pasa a tratar el sexto punto del Orden del Día, respecto al nombramiento del Comisario de la Compañía y sus honorarios, los accionistas presente delegan al Lcdo. Angel Guarderas, Presidente de la compañía, coordine la contratación del Comisario y fije los honorarios correspondientes.

Tratados los puntos del Orden del Día se concede un receso para la redacción del Acta, la misma que es leída y firmada por todos los accionistas presentes.

La Junta se clausura a las 19:30 horas. Al expediente de la Junta se agregará Nómina de Accionistas asistentes y los documentos aprobadas por la Junta.



SILVIA GUARDERAS



PAULINA GUARDERAS



RAUL GUARDERAS