

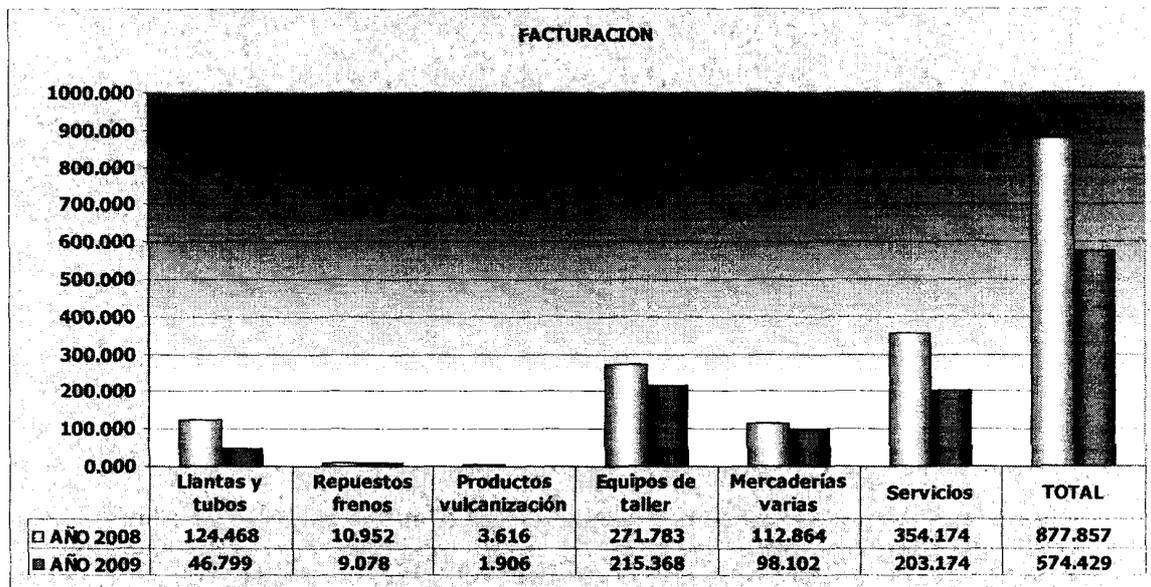
**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LLANTA BAJA PERBO CIA. LTDA. A LA JUNTA
GENERAL DE SOCIOS SOBRE LOS RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA DURANTE EL EJERCICIO
ECONOMICO 2009**

De conformidad con el artículo vigésimo de los estatutos de la compañía, presento a los señores accionistas el informe de labores correspondiente al ejercicio económico cortado al 31 de diciembre de 2009.

ANALISIS DE OPERACION

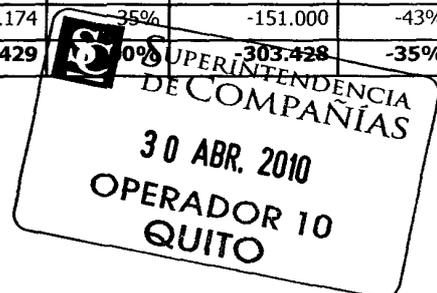
Durante el ejercicio económico 2009, nuestra principal objetivo ampliar el mercado para la venta y mantenimiento de equipo automotriz; además de captar mas clientes y mantenernos en el mercado brindando el servicio automotriz que siempre a caracterizado a la compañía.

Las ventas netas totalizaron \$ 574.429 lo que representa una disminución en las ventas del 35%, comparadas con las de \$ 877.857 del año 2008.



Las ventas netas totales en sus distintos rubros, como la comparación entre ellos se desglosan de la siguiente manera:

CONCEPTO	2008		2009		DIF	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Llantas y tubos	124.468	14%	46.799	8%	-77.669	-62%
Repuestos frenos	10.952	1%	9.078	2%	-1.874	-17%
Productos vulcanización	3.616	0%	1.906	0%	-1.710	-47%
Equipos de taller	271.783	31%	215.368	37%	-56.415	-21%
Mercaderías varias	112.864	13%	98.102	17%	-14.762	-13%
Servicios	354.174	40%	203.174	35%	-151.000	-43%
TOTAL	877.857	100%	574.429	65%	-303.428	-35%



La venta de productos y servicios de la línea tradicional de Llanta Baja pasa de \$ 606.074 en el 2008 a \$ 359.061 en el 2009, lo que significa una disminución de \$ 247.013 o un 41%, cuyos factores principales son los siguientes:

- La elevación e inestabilidad en los precios en los productos GOODYEAR durante el año 2008 y 2009 trajo disminución en sus ventas; esto se debió al cambio continuo en la política arancelaria aplicada al sector automotriz.
- La gran cantidad de empresas dedicadas a la comercialización de neumáticos y servicios, se incrementaron saturándose así el mercado del servicio automotriz.
- La falta de inversión en el mercado, se debió a la incertidumbre generada por la política adoptada en el actual gobierno; y también por la crisis generada a nivel mundial, todo estos factores influenciaron a que nuestra principal línea de negociación como es la venta de Equipos Automotrices decaiga.

La venta de equipos de taller disminuyó en un 21% pasando de \$ 271.783 a \$ 215.368 debido a la inseguridad político-económica del país y al costo elevado del Euro comparado con el dólar americano.

La venta neta de servicios disminuyó en un 43%, pasando de \$ 354.174 a \$ 203.174, habiendo sido el 40% de las ventas netas del año pasado y el 35% del actual. Por razones de competencia en los alrededores y por la crisis económica/política que atraviesa el país, la compañía se vio en la necesidad de seguir con precios "congelados" y de incrementar los descuentos, sobretodo a clientes corporativos, factores que permitieron mantenernos dentro del mercado pero como vemos con una disminución bastante evidente que afectó a la liquidez de la empresa.

CONCEPTO	2008	2009	DIFERENCIA
Ingresos Operacionales	877.857	574.429	-303.428
Mano de obra directa	28.257	31.444	3.187
Gastos directos de taller	51.991	31.051	-20.940
Gastos de ventas	66.714	42.358	-24.356
Gastos de equipos	84.086	75.842	-8.244
Gastos de administración	118.502	154.468	35.967
Costo de mercadería	349.875	252.704	-97.171
Costo servicios	115.998	14.248	-101.750
UTILIDAD OPERACIONAL	62.433	-27.687	-90.120

La utilidad operacional (sin depreciaciones), del año pasado fue de \$ 62.433, para este año pasa a ser pérdida operacional en \$ 27.687.

Los gastos totales disminuyeron en un 11% pasando de \$ 457.848 a \$ 406.558, con el siguiente detalle:

CONCEPTO	2008	2009	DIFERENCIA	%	%(GASTO/UTILIDAD)
Mano de obra directa	28.257	31.444	3.187	11%	5%
Gastos directos de taller	51.991	31.051	-20.940	-40%	5%
Gastos de ventas	66.714	42.358	-24.356	-37%	7%
Gastos de equipos	84.086	75.842	-8.244	-10%	13%
Gastos de administración	118.502	154.468	35.967	30%	27%
Gastos no operacionales	108.298	71.394	-36.904	-34%	12%
TOTAL GASTOS	457.848	406.558	-51.291	-11%	71%

El total de gastos en el ejercicio económico 2008 significó el 52.16%, en el 2009 sube al 70.78% al alcanzar el valor de \$ 406.558 de las ventas netas, de los cuales, 5% correspondió a mano de obra directa, 5% a gastos directos de taller, 7% a gastos de ventas, 13% a gastos de venta equipos, 27% a gastos de administración y 12% a gastos no operacionales.

Las comisiones totales por ventas tradicionales y de equipos (sin incluir comisiones de tarjetas de crédito), instalaciones, movilizaciones y viáticos bajaron a \$ 38.878, significando estas un 9.56% de los gastos totales. El año anterior estos alcanzaron \$ 40.334 y fueron el 8.81%.

La relación de los gastos operacionales con las ventas netas totales queda de la siguiente manera:

CONCEPTO	2008/VENTAS		2009/VENTAS	
	Valor	%	Valor	%
Mano de obra directa	28.257	3%	31.444	5%
Gastos directos de taller	51.991	6%	31.051	5%
Gastos de ventas	66.714	8%	42.358	7%
Gastos de equipos	84.086	10%	75.842	13%
Gastos de administración	118.502	13%	154.468	27%
Costo de mercadería	349.875	40%	252.704	44%
Costo servicios	115.998	13%	14.248	2%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	815.424	93%	602.117	105%

La utilidad bruta pasó de \$ 411.984 en el 2008, o un 47% de las ventas netas, a \$ 260.553 en el 2009 o un 45% de las ventas netas del año, lo que significa una disminución de \$ 151.431 equivalente al 36.76%. El cuadro comparativo de esta utilidad en los distintos grupos es como sigue:

CONCEPTO	2008		2009		DIFERENCIA
	Valor	%	Valor	%	
Llantas y tubos	39.712	10%	16.070	6%	-23.642
Repuestos frenos	3.199	1%	2.922	1%	-0.277
Productos de vulcanización	1.436	0%	0.915	0%	-0.521
Equipos de taller	102.448	25%	66.359	25%	-36.089
Mercaderías varias	27.013	7%	32.283	12%	5.270
Venta de servicios	238.176	58%	142.003	55%	-96.173
UTILIDAD BRUTA TOTAL	411.984	100%	260.553	100%	-151.431

En lo que se refiere a servicios, los precios de mano de obra no han podido ser modificados de acuerdo a la realidad económica de la empresa y a la inflación, debido a la gran competencia que existe en esta rama.

Es importante también saber que los márgenes en todos los productos comercializados han tenido que ser ajustados a la realidad inflacionaria del país y al dólar como moneda oficial ecuatoriana. El fortalecimiento del euro frente al dólar ha sido también un factor preponderante.

Del ejercicio económico por el año 2009 se obtiene un resultado negativo en \$ 93.411,37, mientras que en el año 2008 tuvimos un resultado también negativo de \$23.153,13

Los ingresos y egresos no operacionales tuvieron el siguiente desarrollo y su comparación con el año anterior es como sigue:

INGRESOS NO OPERACIONALES	2008		2009		DIFERENCIA	
	Intereses bancarios	0	0%	0.014	0%	0.014
Diferencial cambiario	1.996	9%	1.540	27%	-0.456	-23%
Intereses en ventas	0	0%	0.140	2%	0.140	0%
Otros ingresos	20.408	90%	3.782	67%	-16.626	-81%
Notas de Crédito Proveedores	0.307	1%	0.194	3%	-0.113	-37%
TOTAL	22.711	100%	5.670	100%	-17.041	-75%
EGRESOS NO OPERACIONALES	2008		2009		DIFERENCIA	
	Intereses a terceros	26.624	25%	26.360	37%	-0.264
Intereses bancarios	13.356	12%	1.976	3%	-11.380	-85%
Gastos y Comisiones bancarias	7.485	7%	4.042	6%	-3.443	-46%
Diferencial cambiario	0	0%	0.666	1%	0.666	0%
Egresos varios	1.451	1%	1.700	2%	0.249	17%
Depreciaciones	38.272	35%	35.200	49%	-3.073	-8%
Gastos no deducibles	21.109	19%	1.451	2%	-19.659	-93%
TOTAL	108.298	100%	71.394	100%	-36.904	-34%
RESULTADO NO OPERACIONAL	-85.587		-65.724		19.863	-23%

Se mantiene una hipoteca por una propiedad de los hermanos Baquero Bueno para garantizar operaciones, sobretodo de comercio exterior, con el Banco Pichincha e Internacional. Los valores de gastos bancarios se relacionan con los avalúos realizados a estos bienes y con los gastos producto de la operación de la empresa.

Los gastos y comisiones cancelados a entidades bancarias han disminuido en \$3.443 comparados con el año anterior. Para la actividad económica de la empresa y sobre todo para poder cumplir con los proveedores nos hemos visto obligados a negociar créditos adicionales con las entidades bancarias y con terceras personas y socios. Es importante recalcar que los intereses que se pagan a terceros y a socios de la compañía tienen una tasa anual de interés que oscila entre el 8 y el 18%.

ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

El total de los activos en el año 2008 fue de \$ 707.310, frente a \$ 607.802 en el 2009, lo que significa una disminución del 14%.

Los Activos están compuestos por los siguientes rubros:

CONCEPTO	2008		2009		DIFERENCIA	
Caja - Bancos	1.314	0%	0.669	0%	-645	-49%
Cientes y cuentas por cobrar	140.264	20%	107.708	18%	-32.556	-23%
Inventarios	330.538	47%	296.616	49%	-33.922	-10%
Otros de activo corriente	43.904	6%	44.278	7%	374	1%
Activo fijo neto	189.752	27%	156.001	26%	-33.751	-18%
Otros activos	1.538	0%	2.531	0%	993	65%
TOTAL ACTIVOS	707.31	100%	607.80	100%	-99.508	-14%

Las variaciones con mayor significado se deben a lo siguiente:

- Caja-Bancos disminuyó su saldo al 31 de diciembre del 2009, ya que el saldo de la cuenta del banco pichincha se encontró sobregirada, motivo por el cual afecto al saldo del rubro.
- Clientes y cuentas por cobrar disminuyó en un 23%, ya que se realizó una gestión aceptable pero que aun para este año se espera disminuir.

- Otros Activos disminuyeron en un 1% debido a la disminución del crédito tributario por impuesto a la renta utilizado en el ejercicio económico 2008.
- La disminución en el Activo Fijo Neto es consecuencia solamente de la depreciación anual.
- El crecimiento en Otros activos no corrientes se debe a las importaciones en tránsito, que no fueron cerradas y trasladadas al Inventario de la empresa en el ejercicio 2009.

El Pasivo y Patrimonio se componen de:

CONCEPTO	2008		2009		DIFERENCIA	
Proveedores y acreedores varios	115.004	16%	119.558	20%	4.554	4%
Anticipo clientes	61.620	9%	5.631	1%	-55.989	-91%
Otros pasivos corrientes	16.898	2%	26.236	4%	9.338	55%
Pasivo a largo plazo	419.097	59%	411.192	68%	-7.905	-2%
Capital y patrimonio	94.691	13%	45.185	7%	-49.506	-52%
TOTAL	707.310	100%	607.802	100%	-99.508	-14%

Las variaciones se deben a lo siguiente:

- La cuenta Proveedores y acreedores varios aumento en un 4% debido a las compras realizadas a proveedores del exterior y que se encuentran pendientes de pago en el año 2009.
- Anticipo Clientes contempla pagos anticipados para la importación de equipos, estos pedidos ya han sido enviados a nuestros proveedores en el extranjero para su pronto despacho.
- La cuenta Otros Pasivos Corrientes contempla impuestos, retenciones y provisiones por pagar.
- Pasivo a largo plazo contempla las reservas por jubilación patronal y desahucio, debidamente justificados por el respectivo cálculo actuarial, y préstamos de accionistas y de terceros. Los préstamos de accionistas ascienden a \$ 224.059 y los de terceros a \$ 161.376.
- La disminución de todo el pasivo fue de \$ 99.508 (El pasivo corriente es de \$151.425 en el año 2009 comparado con el año 2008 que fue de \$193.522; existe una disminución de \$ 42.097). Mientras que en el pasivo a largo plazo paso de \$419.097 en al año 2008 a \$411.192 al 2009. Este decremento en el pasivo no corriente se debe al abono parcial realizada a Ing. Rodrigo Pinto. Cabe recalcar también que el endeudamiento inicial se debe a la inversión en la remodelación que se hizo en las instalaciones actuales.
- El capital y patrimonio disminuyo en un 52%; debido a la pérdida generada en el periodo 2009 que fue de \$93.411.

CONCEPTO	2008		2009	
Capital social	30.000	66%	30.000	66%
Reserva legal	6.619	15%	6.619	15%
Aportes futuras capitalizaciones	118.523	262%	168.523	373%
Resultado ejercicios anteriores	-72.592	-161%	-101.839	-225%
Reserva revalorización de patrimonio	29.115	64%	29.115	64%
Reexpresión monetaria	4.992	11%	4.992	11%
NEC 17	1.187	3%	1.187	3%
Resultado del ejercicio	-23.153	-51%	-93.411	-207%
TOTAL	94.691	210%	45.186	100%

Los indicadores financieros son como siguen:

INDICADORES	2008	2009
Índice de endeudamiento total	6.47 a 1	12.45 a 1
Índice de endeudamiento corriente	2.04 a 1	3.35 a 1
Índice de liquidez	2.67 a 1	2.97 a 1
Prueba ácida	0.96 a 1	1.01 a 1
Capital de trabajo	322.498	297.845
Rotación de inventario (según ventas)	2.66	1.18
Rotación de inventario (según costo)	1.41	0.85

ENTORNO DE LA COMPAÑÍA

En comparación con el año 2008, que fue un año difícil por las pérdidas alcanzadas logramos mantenernos en el mercado gracias a la aceptación de nuestros clientes y a los precios competitivos de Llanta Baja con la competencia.

Por lo anteriormente mencionado uno de los factores preponderantes para el resultado obtenido y reflejado en los balances del año 2009, fue la crisis económica social que arrastró pérdidas in cuantificadas en el mercado financiero mundial, la política adoptada por el gobierno nacional; además del crecimiento del sector automotriz que hizo que el mismo se encuentre saturado y por ende que la oferta crezca.

Esto ocasionó que nuestros costos se eleven y que nuestros esfuerzos no sean los necesarios para alcanzar el resultado anhelado por la gerencia que es una utilidad. Sin embargo, después de todos estos resultados obtenidos, nuestra filosofía y forma de ser no han desmayado, mas aun nos hemos planteado correctivos para mejorar el servicio y por ende satisfacer en todo al cliente; también se ha establecido un plan estratégico para contrarrestar en el año venidero a la crisis económica que aun no nos ha afectado en su totalidad, todo esto se lo hará con una visión mas amplia en la consecución de metas y objetivos que van en beneficio y crecimiento de la LLANTA BAJA PERBO CIA. LTDA.

En el año 2009 se han mantenido las políticas anteriores, habiendo puesto énfasis sobretodo en la ejecución y participación en cursos de carácter técnico para los productos comercializados por la empresa y de relaciones humanas, recepción y trato a clientes y ventas.

TALLER

Durante el año 2009 se incrementó el menú de servicios para los clientes. El mejoramiento en la oferta implicó la adquisición de equipo y herramientas adicionales, acorde con la tecnología ofertada.

Los equipos que en la actualidad tenemos se encuentran en perfecto estado, llevándose a cabo y en forma rigurosa el mantenimiento preventivo que en cada uno de ellos se requiere.

Contamos con 6 bahías de trabajo para el servicio propio de una SERVITECA, mas un taller amplio en donde brindamos el resto de servicios, no solamente al público sino también a EUROPINTAR.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

Aprovechando las líneas de distribución y representación conseguidas anteriormente, el año 2009 fue la continuación de esta actividad.

Dependerá del mercado y de las posibilidades de ventas, sobretodo de equipos, para retornar a los índices conseguidos en años anteriores.

CREDITO Y COBRANZAS

En el 2009 nos vimos obligados a la concesión de créditos para continuar con el proceso de ventas, sobretodo en equipos de taller. Las compañías (competencia) que se dedican a este rubro de comercio están muy activas y agresivas, por lo que también nos hemos vistos obligados a reducir los márgenes.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Por todos los factores ya analizados, el 2009 que fue un año difícil esto se ve reflejado en la pérdida alcanzada. Ponemos nuestras esperanzas y voluntad para mejores logros en el 2010, sobretodo con todas las medidas y proyecciones que se han tomado para optimizar los recursos. Factores adicionales importantes como el político y económico nacional crean incertidumbre en toda actividad. El valor del euro es determinante en los precios de equipos, pues un alto porcentaje de las adquisiciones se realiza desde Europa.

Señores Socios, gracias por su apoyo en la presente administración. Mi reconocimiento especial al los señores Rodrigo Pinto y Carmenza de Baquero. De igual forma mi agradecimiento al señor Bryant Andrade por su entrega a la compañía, y a todos los empleados y colaboradores por el aporte y esfuerzo brindados en el transcurso de este año.



Ing. Gale Baquero Bueno
Gerente General