

**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 2006**

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 2006.

**ENTORNO ECONOMICO**

Los principales indicadores económicos del país para el año 2006 fueron los siguientes:

CONCEPTO	2005	2006
PIB	\$ 33.062 millones	\$ 40.892 millones
Inflación anual	4.36%	2.90%
Exportaciones totales	\$ 9.825 millones	\$ 12.478 millones
Exportaciones petroleras	\$ 5.870 millones	\$ 7.544 millones
Exportaciones no petroleras	\$ 3.955 millones	\$ 4.934 millones
Exportaciones del sector automotor		\$ 314 millones
Importaciones totales	\$ 9.609 millones	\$ 11.202 millones
Venta de vehículos	82.420 unidades	86.618 unidades

- El precio del petróleo y las remesas de emigrantes han permitido mantener una economía dinámica durante todo el año.

**ANALISIS DE OPERACION**

Las ventas netas totalizaron \$ 907.113 lo que representa un incremento del 24%, comparadas con las ventas de \$ 730.992 del año anterior.

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

CONCEPTO	2005		2006		DIF	
Llantas y tubos	140.615	19%	136.080	15%	-4.535	-3%
Repuestos frenos	7.145	1%	6.203	1%	-942	-13%
Productos vulcanización	7.678	1%	4.167	1%	-3.511	-46%
Equipos de taller	291.699	40%	498.413	55%	206.714	71%
Equipos de rectificación	13.018	2%	18.894	2%	5.876	45%
Mercaderías varias	19.782	3%	47.802	5%	28.020	142%
Servicios	251.056	34%	195.555	22%	-55.501	-22%
<b>TOTAL</b>	<b>730.992</b>	<b>100%</b>	<b>907.113</b>	<b>100%</b>	<b>176.121</b>	<b>24%</b>

La venta de productos y servicios de la línea tradicional de Llanta Baja pasa de \$ 426.275 en el 2005 a \$ 398.806, lo que significa una disminución de \$ 36.469 o un 9%, cuyos factores principales son los siguientes:

- Disminución de la clientela fruto del cambio de local a las nuevas instalaciones actuales, donde venimos operando desde el primero de julio del año 2005.
- Competencia desmedida en precios de neumáticos de otras marcas y de procedencia asiática.
- Elevación de precios en los productos GOODYEAR durante el año en análisis.
- Gran cantidad de empresas en los alrededores de Llanta Baja, dedicadas a la comercialización de neumáticos y servicios.

- Elevación de las ventas de vehículos nuevos, debido a facilidades de financiamiento.
- Promociones de concesionarios de marcas en repuestos y servicios, so pena de perder la garantía en los vehículos.

En la venta de mercaderías varias están incluidos 2 vehículos que los tuvimos que tomar como parte de pago de equipos vendidos a Autofrancia. Esta venta produjo una pérdida que será recuperada mediante la emisión de notas de crédito que debemos recibir en el próximo año.

La venta de equipos de taller se incrementa en un 71% pasando de \$ 291.699 a \$ 498.413. La venta de equipos de rectificación se incrementa también en un 45%, pasando de \$ 13.018 a \$ 18.894. Tal como se esperaba para este año, las ventas de equipos de taller reaccionaron y fue lo que nos dio la oportunidad de recuperar las ventas y contrarrestar en algo la pérdida sufrida en el año, punto que será tratado en forma especial mas adelante.

La rotación total de inventario se elevó de 1.91 veces a 3.12. En el rubro neumáticos, la rotación de su inventario pasó de 2.91 a 3.62 veces y el promedio mensual de unidades GOODYEAR vendidas sube de 148 a 252, a pesar del alza continua por parte de la fábrica y a la escasez del producto.

La venta neta de servicios decae en un 22%, pasando de \$ 251.056 a \$ 195.555, habiendo sido el 34% de las ventas netas del año pasado y el 22% del actual. Por razones de competencia en los alrededores y con el afán de conquistar mayor cantidad de clientes nos vimos en la necesidad de seguir con precios "congelados" y de incrementar los descuentos, sobretodo a clientes corporativos.

La utilidad operacional, que el año pasado fue de \$ 74.663, este año pasa a ser negativa en \$ 68.513, que representa el 7.55% de las ventas netas totales.

Los gastos totales se incrementan en un 5% pasando de \$ 390.820 a \$ 408.447, con el siguiente detalle:

CONCEPTO	2005	2006	DIFERENCIA	%
Mano de obra directa	36.360	41.552	5.192	14.28%
Gastos directos de taller	82.187	67.680	-14.507	-17.65%
Gastos de ventas	101.499	121.367	19.868	19.57%
Gastos de administración	136.185	125.468	-10.717	-7.87%
Gastos no operacionales	34.589	52.380	17.791	51.44%
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>390.820</b>	<b>408.447</b>	<b>17.627</b>	<b>4.51%</b>

El total de gastos que en el 2005 significaron el 53.46% de las ventas, en el 2006 bajan al 45.03% al alcanzar el valor de \$ 408.477, de los cuales, 10% correspondió a mano de obra directa, 17% a gastos directos de taller, 30% a gastos de ventas, 31% a gastos de administración y 13% a gastos no operacionales.

Las comisiones totales por ventas tradicionales y de equipos (sin incluir comisiones de tarjetas de crédito), instalaciones, movilizaciones y viáticos se elevan a \$ 53.279, significando estas un 5.87% de las mismas. El año anterior estas alcanzaron \$ 26.961 y fueron el 3.69% de ellas.

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

CONCEPTO	2005/VENTAS		2006/VENTAS	
Mano de obra directa	36.360	5%	41.552	5%
Gastos directos de taller	82.187	11%	67.680	7%
Gastos de ventas	101.499	14%	121.367	13%
Gastos de administración	136.185	19%	125.468	14%
Costo de mercadería	281.104	38%	585.607	65%
Costo servicios	18.993	3%	33.952	4%
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>656.329</b>	<b>90%</b>	<b>975.627</b>	<b>108%</b>

La utilidad bruta pasó de \$ 430.894 en el 2005, o un 59% de las ventas netas, a \$ 287.555 en el 2006 o un 32% de las ventas netas del año. El cuadro comparativo de esta utilidad en los distintos grupos es como sigue:

CONCEPTO	2005		2006		DIFERENCIA	
Llantas y tubos	35.971	8%	42.896	15%	6.925	19%
Repuestos frenos	3.050	1%	-15	0%	-3.065	-100%
Productos de vulcanización	4.469	1%	1.516	1%	-2.953	-66%
Equipos de taller	141.604	33%	70.974	25%	-70.630	-50%
Equipos de rectificación	4.133	1%	5.962	2%	1.829	44%
Mercaderías varias	9.606	2%	4.618	2%	-4.988	-52%
Venta de servicios	232.062	54%	161.604	56%	-70.458	-30%
<b>UTILIDAD BRUTA TOTAL</b>	<b>430.894</b>	<b>100%</b>	<b>287.555</b>	<b>100%</b>	<b>-143.339</b>	<b>-33%</b>

Las explicaciones dadas en el análisis sobre las ventas netas son aplicables a las variaciones que se señalan en este cuadro, sin embargo, es importante destacar y explicar las razones de la disminución drástica en la utilidad bruta de los equipos de taller, a pesar de haberse elevado significativamente su monto en ventas. A finales del año 2005 se logró cerrar un contrato importante con la Compañía Vallejo Araujo de Guayaquil y Quito. Como esta compañía aplicó al sistema de arriendo mercantil con el Produbanco, este nos condicionó el pago a la emisión de la factura cubriendo todos los equipos adquiridos. Se procedió a su emisión sin tomar en cuenta el costo de esos equipos, cuyo valor ha tenido que ser contabilizado durante el año en análisis. Los efectos se trasladan al resultado final, tanto en este rubro como al general de la compañía.

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 2006 se obtiene un resultado negativo en \$ 97.298.70. Las razones se explicaron anteriormente. En el año 2005 tuvimos un resultado positivo de 45.792.82.

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

INGRESOS NO OPERACIONALES	2005		2006		DIFERENCIA	
Intereses bancarios	1	0%		0%	-1	-100%
Diferencial cambiario	566	10%	400	2%	-166	-29%
Intereses en ventas	3.475	61%	4.508	19%	1.033	30%
Otros ingresos	1.678	29%	7.756	33%	6.078	362%
Notas de Crédito Proveedores			10.931	46%	10.931	
<b>TOTAL</b>	<b>5.719</b>	<b>100%</b>	<b>23.595</b>	<b>100%</b>	<b>17.876</b>	<b>313%</b>

EGRESOS NO OPERACIONALES	2005		2006		DIFERENCIA	
Intereses a terceros	18.099	52%	31.219	60%	13.120	72%
Intereses bancarios	9.565	28%	11.709	22%	2.144	22%
Comisiones bancarias	2.559	7%	3.222	6%	663	26%
Gastos bancarios	3.277	9%	2.904	6%	-373	-11%
Diferencial cambiario	525	2%	674	1%	149	28%
Egresos varios	563	2%	2.652	5%	2.089	371%
<b>TOTAL</b>	<b>34.589</b>	<b>100%</b>	<b>52.380</b>	<b>100%</b>	<b>17.791</b>	<b>51%</b>

<b>RESULTADO NO OPERACIONAL</b>	<b>-28.870</b>	<b>-28.785</b>	<b>85</b>	<b>0.29%</b>
---------------------------------	----------------	----------------	-----------	--------------

En el año 2001 se hipotecó un departamento de propiedad de los hermanos Baquero Bueno a favor del Banco del Pichincha, para que este a su vez extienda una garantía STAND-BY por 365 días a favor de GOODYEAR. Esta garantía nos permitía mantener una línea de crédito abierta hasta por \$ 60.000, para la importación de neumáticos, a un plazo de 120 días.

La garantía STAND-BY anteriormente descrita no fue renovada pero se mantiene la hipoteca para cubrir operaciones directas con el Banco del Pichincha.

El cupo de crédito de \$ 157.000 con GOODYEAR se mantiene y se lo garantiza mediante hipoteca constituida a su favor, sobre un departamento de propiedad de Galo Baquero Bueno.

Adicionalmente se hipoteca otra propiedad de los hermanos Baquero Bueno para garantizar operaciones, sobretodo de comercio exterior, con el Banco Internacional.

Los valores de gastos bancarios se relacionan con los avalúos realizados a estos bienes.

Los intereses pagados tanto a particulares como a entidades bancarias se han incrementado en \$ 15.264 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 15%.

### **ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA**

El total de los activos en el año 2005 fue de \$ 747.280, frente a \$ 672.116 en el 2006, lo que significa una disminución del 10%.

Los Activos están compuestos por los siguientes rubros:

CONCEPTO	2005		2006		DIFERENCIA	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Caja – Bancos	12.781	2%	245	0%	-12.536	-98%
Cientes y cuentas por cobrar	105.092	14%	147.823	22%	42.734	41%
Inventarios	243.576	33%	212.213	32%	-31363	-13%
Otros de activo corriente	19.805	3%	20.166	3%	361	2%
Activo fijo neto	134.663	18%	241.614	36%	106.950	79%
Otros activos	231.365	31%	50.055	7%	-181.310	-78%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>747.280</b>	<b>100%</b>	<b>672.116</b>	<b>100%</b>	<b>-75.163</b>	<b>-10%</b>

Las variaciones con mayor significado se deben a lo siguiente:

- En caja y bancos hay una diferencia de -98% ya que las inversiones en las nuevas instalaciones y el movimiento anual general causaron una fuerte iliquidez.
- Clientes y cuentas por cobrar se incrementa en un 41% debido a la generación de mayores ventas de equipos de taller.
- El inventario disminuye en un 13%, debido la racionalización de pedidos tanto de llantas como de equipos.
- Activo Fijo Neto crece en un 79% (incluyendo depreciaciones) debido a que toda la inversión en construcción y adecuaciones se la traslada de la cuenta otros activos a ésta.
- Otros Activos disminuye en un 78% debido a lo explicado en el párrafo anterior. Es esta cuenta solo se mantienen los depósitos en garantía y las importaciones en tránsito, que al cierre del período alcanza el monto de \$ 48.700.

El Pasivo y Patrimonio se componen de:

CONCEPTO	2005		2006		DIFERENCIA	
Proveedores y acreedores varios	171.483	23%	140.573	21%	-30.910	-18%
Anticipo clientes	13.775	2%	40.883	7%	36.108	262%
Otros pasivos corrientes	19.088	3%	22.198	3%	3.109	16%
Pasivo a largo plazo	324.900	43%	352.781	52%	27.880	9%
Capital y patrimonio	218.033	29%	106.682	16%	-111.351	-51%
<b>TOTAL</b>	<b>747.280</b>	<b>100%</b>	<b>672.116</b>	<b>100%</b>	<b>-75.163</b>	<b>-10%</b>

Las variaciones se deben a lo siguiente:

- La cuenta Proveedores y acreedores varios disminuye en un 18%. Aunque las cuentas por pagar a proveedores nacionales y extranjeros se incrementa en \$ 43.279 debido a las importaciones que se encuentran en tránsito, la cuenta otras deudas comerciales disminuye en \$ 20.045. Incide también la disminución de la deuda bancaria que en el año 2005 estaba en \$ 125.821, a finales del año en análisis bajó a \$ 72.812 (disminución de \$ 53.009).
- Anticipo Clientes contempla pagos anticipados para la importación de equipos y está totalmente cubierta con las importaciones que se encuentran en trámite.
- 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 \$ 57.564 y los de terceros a \$ 272.591.
- El incremento de todo el pasivo fue de \$ 36.188 (\$ 8.307 en el pasivo corriente y \$ 27.880 en el pasivo a largo plazo). Este incremento se debe a que nos vimos obligados a contratar nuevos créditos para solventar los gastos de remodelación y construcción de las nuevas instalaciones y para cumplir con nuestros proveedores.
- El capital y patrimonio disminuye en un 51%. Las causas ya fueron explicadas con anterioridad. La composición del patrimonio es la siguiente:

CONCEPTO	2005		2006		DIFERENCIA	
Capital social	30.000	13.76%	30.000	28.12%	0	0.00%
Reserva legal	4.464	2.05%	6.619	6.20%	2.155	48.27%
Aportes futuras capitalizaciones	118.523	54.36%	118.523	111.10%	0	0.00%
Resultado ejercicios anteriores	-16.040	-7.36%	13.545	12.70%	29.585	-184.44%
Reserva revalorización de patrimonio	29.115	13.35%	29.115	27.29%	0	0.00%
Reexpresión monetaria	4.992	2.29%	4.992	4.68%	0	0.00%
NEC 17	1.187	0.54%	1.187	1.11%	0	0.00%
Resultado del ejercicio	45.793	21.00%	-97.299	-91.20%	-143.092	-312.48%
<b>TOTAL</b>	<b>218.033</b>	<b>100.00%</b>	<b>106.682</b>	<b>100.00%</b>	<b>-111.351</b>	<b>26.59%</b>

Los indicadores financieros son como siguen:

INDICADORES	2005	2006
Índice de endeudamiento total	2.43 a 1	5.30 a 1
Índice de endeudamiento corriente	0.94 a 1	1.99 a 1
Índice de liquidez	1.87 a 1	1.79 a 1
Prueba ácida	0.67 a 1	0.79 a 1
Capital de trabajo	179.906	167.794
Rotación de inventario (según ventas)	1.91	3.12
Rotación de inventario (según costo)	1.12	2.57

## **ENTORNO DE LA COMPAÑÍA**

El 2006 fue un año extremadamente duro. Las inversiones en las que incursionó la compañía para tener instalaciones más amplias y funcionales, y que presten mayores comodidades para los clientes, condujeron a tener un año caracterizado por la iliquidez. Las explicaciones contables anteriores lo dicen todo. Sin embargo, después de todos estos inconvenientes y los resultados obtenidos, nuestra filosofía y forma de ser no han desmayado.

Nos tomó mas de un año poder conseguir un nuevo predio para nuestras instalaciones y seis largos meses en acondicionarlo. Ahora que ya lo tenemos creemos que la situación poco a poco se verá alivianada. El terreno es de 3.000 metros cuadrados y se lo arrienda por \$ 4.000 mensuales. A la vez, Llanta Baja subarrienda a la compañía Europintar del Ecuador, con la debida autorización del propietario, el 50% del predio por la cantidad de \$ 2.000 mensuales.

En el año 2006 se han mantenido las políticas anteriores, habiendo puesto énfasis sobretudo 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 2006 se incrementó el menú de servicios para los clientes. Fuera de los tradicionales, ofertamos limpieza de inyectores, ABC completo de motor, cambio de bandas de distribución, cambio de embrague e incluso reparación de motores. 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 le 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.

El personal de taller ha sido reducido por renuncia de algunos trabajadores, evitándose su reemplazo en los casos que ameritaban. El asistente técnico contratado a comienzos del 2004 ha cumplido con todas las expectativas, por lo que se planifica enviarle a Italia y España para que realice cursos de mantenimiento e instalación de todos los equipos que distribuimos.

El nuevo jefe técnico de la SERVITECA ha cumplido con nuestras expectativas por lo que creemos que en un futuro muy cercano veremos resultados positivos.

## **IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES**

Aprovechando las líneas de distribución y representación conseguidas anteriormente, el año 2006 fue la continuación de esta actividad.

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

## **CREDITO Y COBRANZAS**

En el 2006 nos vimos obligados a la concesión de créditos para continuar con el proceso de ventas, sobretudo 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. La totalidad de la cartera en cuentas y documentos por cobrar se divide en los siguientes grupos:

CONCEPTO	2005		2006		DIFERENCIA	
Facturas clientes	99.475	92.48%	117.637	78.27%	18.162	18.26%
Otros clientes	5.907	5.49%	8.692	5.78%	2.785	47.15%
Documentos por cobrar	1.310	1.22%	2.004	1.33%	694	52.98
Otras cuentas por cobrar	878	0.82%	21.968	14.62%	20.090	2402.05%
<b>TOTAL</b>	<b>107.569</b>	<b>100.00%</b>	<b>150.303</b>	<b>100.00%</b>	<b>42.734</b>	<b>39.73%</b>

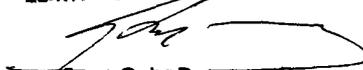
Los valores totales de cartera significan un 17% de las ventas en el 2006 y fueron el 15% de las mismas durante el año 2005. La compañía cuenta con una reserva para créditos incobrables o de difícil recuperación de \$ 2.479. Esta reserva seguirá siendo incrementada de acuerdo a lo que permite la ley.

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Por todos los factores ya analizados, el 2006 que fue un año difícil y negativo en sus resultados. Ponemos nuestras esperanzas y voluntad para mejores logros en el 2007, sobretodo con todas las medidas y proyecciones que se han tomado en las nuevas instalaciones en las que ya estamos afianzados. 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 a los señores Carlos Fernando Cuellar y 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.

LLANTA PARA DEPORTE S.A. LTDA.

  
 Ing. Galo Baquero-Bueno  
 Gerente General