

**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 2008**

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 2008.

ENTORNO ECONOMICO

Los principales indicadores económicos del país para el año 2008 fueron los siguientes:

CONCEPTO	2008	2007
PIB	\$ 48.508 millones	\$ 44.489 millones
Inflación anual	8.83%	3.32%
Exportaciones totales	\$ 18.511 millones	\$ 13.852 millones
Exportaciones petroleras	\$ 11.673 millones	\$ 8.279 millones
Exportaciones no petroleras	\$ 6.838 millones	\$ 5.573 millones
Exportaciones del sector automotor	\$ 408 millones	\$ 383 millones
Importaciones totales	\$ 17.415 millones	\$ 12.584 millones
Venta de vehículos	112.684 unidades	91.778 unidades

- El precio del petróleo, la crisis mundial, las nuevas políticas adoptadas por el gobierno nacional y la disminución en las remesas de emigrantes han provocado que la economía en el Ecuador sufra variaciones constantes afectando así a todos los mercados y principalmente al automotor.

ANALISIS DE OPERACION

Las ventas netas totalizaron \$ 877.857 lo que representa una disminución en las ventas del 27%, comparadas con las de \$ 1.199.424 del año 2007.

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

CONCEPTO	2007		2008		DIF	
Llantas y tubos	160.155	13%	124.468	14%	-35.687	-22%
Repuestos frenos	8.231	1%	10.952	14%	2.721	33%
Productos vulcanización	5.443	0%	3.616	0%	-1.827	-34%
Equipos de taller	557.643	46%	271.783	31%	-285.860	-51%
Equipos de rectificación	15.956	1%	0	0%	-15.956	-100%
Mercaderías varias	178.957	15%	112.864	13%	-66.093	-37%
Servicios	273.039	23%	354.174	40%	81.135	30%
TOTAL	1.199.424	100%	877.857	100%	-321.567	-27%

La venta de productos y servicios de la línea tradicional de Llanta Baja pasa de \$ 625.825 en el 2007 a \$ 606.074, lo que significa una disminución de \$ 19.751 o un 3%, cuyos factores principales son los siguientes:

- La incertidumbre que existe aun en el mercado automotor por las resoluciones tomadas por el gobierno nacional.
- La elevación de precios en los productos GOODYEAR durante el año trajo disminución en sus ventas.
- La relación de cambio entre el euro y el dólar, que a mediados de año llegó a 1.60, se reflejó en la disminución de venta de equipos para talleres.
- La gran cantidad de empresas dedicadas a la comercialización de neumáticos y servicios, incrementaron saturándose así el mercado de los servicios automotrices.
- 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 esto influyó a que nuestra principal línea de negociación como es la venta de equipos para talleres decaiga.

La venta de equipos de taller disminuyo en un 51% pasando de \$ 557.643 a \$ 271.783. La venta de equipos de rectificación disminuye en un 100%.

La venta neta de servicios aumenta en un 30%, pasando de \$ 273.039 a \$ 354.174, habiendo sido el 23% de las ventas netas del año pasado y el 40% 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, sobretudo a clientes corporativos, factores que permitieron el seguir manteniendo una aceptación de sus servicios debido a su calidad y al slogan de satisfacer al cliente en lo que se necesite para su vehiculo.

La utilidad operacional, del año pasado fue de \$ 50.149, para este año pasa a ser utilidad operacional en \$ 24.161, que representa el 2.75% de las ventas netas totales.

Los gastos totales disminuyeron en un 5.22% pasando de \$ 483.080 a \$ 457.848, con el siguiente detalle:

CONCEPTO	2007	2008	DIFERENCIA	%
Mano de obra directa	31.193	28.257	-2.936	-9.41%
Gastos directos de taller	75.289	78.464	3.175	4.22%
Gastos de ventas	84.255	69.658	-14.597	-17.32%
Gastos de equipos	117.067	87.080	-29.987	-25.62%
Gastos de administración	119.841	124.364	4.523	3.77%
Gastos no operacionales	55.435	70.025	14.590	26.32%
TOTAL GASTOS	483.080	457.848	-25.232	-5.22%

El total de gastos en el ejercicio económico 2007 significo el 40.28%, en el 2008 suben al 52.16% al alcanzar el valor de \$ 457.848 de las ventas netas, de los cuales, 3.22% correspondió a mano de obra directa, 8.94% a gastos directos de taller, 7.94% a gastos de ventas, 9.92% a gastos de venta equipos, 14.17% a gastos de administración y 7.98% 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 \$ 40.334, significando estas un 8.81% de los gastos totales. El año anterior estos alcanzaron \$ 80.598 y fueron el 16.68%.

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

CONCEPTO	2007/VENTAS		2008/VENTAS	
Mano de obra directa	31.193	3%	28.257	3%
Gastos directos de taller	75.289	6%	78.464	9%
Gastos de ventas	84.255	7%	69.658	8%
Gastos de equipos	117.067	10%	87.08	10%
Gastos de administración	119.841	10%	124.364	14%
Costo de mercadería	646.945	54%	349.875	40%
Costo servicios	74.685	6%	115.998	13%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	1.149.275	96%	853.696	97%

La utilidad bruta pasó de \$ 477.794 en el 2007, o un 40% de las ventas netas, a \$ 411.984 en el 2008 o un 47% de las ventas netas del año, lo que significa una disminución de \$ 65.810 equivalente al 13.77%. El cuadro comparativo de esta utilidad en los distintos grupos es como sigue:

CONCEPTO	2007		2008		DIFERENCIA
Llantas y tubos	40.275	8.43%	39.712	9.64%	-563
Repuestos frenos	2.170	0.45%	3.199	0.78%	1.029
Productos de vulcanización	2.759	0.58%	1.436	0.35%	-1.323
Equipos de taller	78.249	16.38%	102.448	24.87%	24.199
Equipos de rectificación	1.835	0.38%	0	0.00%	-1.835
Mercaderías varias	154.152	32.26%	27.013	6.56%	-127.139
Venta de servicios	198.354	41.51%	238.176	57.81%	39.822
UTILIDAD BRUTA TOTAL	477.794	100.00%	411.984	100.00%	-65.810

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 2008 se obtiene un resultado negativo en \$ 23.153,13, mientras que en el año 2007 tuvimos un resultado positivo de \$16.943.61.

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

INGRESOS NO OPERACIONALES	2007		2008		DIFERENCIA	
Intereses bancarios	0	0.00%	0	0.00%	0	0%
Diferencial cambiario	6	0.03%	1.996	8.79%	1.990	33.167%
Intereses en ventas	592	2.66%	0	0.00%	-592	-100%
Otros ingresos	8.516	38.31%	20.408	89.86%	11.892	140%
Notas de Crédito Proveedores	13.115	59.00%	307	1.35%	-12.808	-98%
TOTAL	22.229	100%	22.711	100.00%	482	2%

EGRESOS NO OPERACIONALES	2007		2008		DIFERENCIA	
Intereses a terceros	26.096	47.07%	26.624	54.43%	528	2%
Intereses bancarios	15.625	28.19%	13.356	27.30%	-2.269	-15%
Gastos y Comisiones bancarias	8.249	14.88%	7.485	15.30%	-764	-9%
Diferencial cambiario	3.038	5.48%	0	0%	-3.038	-100%
Egresos varios	2.427	4.38%	1.451	2.97%	-976	-40%
TOTAL	55.435	100.00%	48.916	100.00%	-6.519	-12%

RESULTADO NO OPERACIONAL	-33.206		-26.205		7.001	-21%
---------------------------------	----------------	--	----------------	--	--------------	-------------

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 último avalúo realizado de este departamento es de \$ 231.000.

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 disminuido en \$ 1.741 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 2007 fue de \$ 805.143, frente a \$ 707.310 en el 2008, lo que significa una disminución del 12%.

Los Activos están compuestos por los siguientes rubros:

CONCEPTO	2007		2008		DIFERENCIA	
Caja - Bancos	-7.297	-1%	1.314	0%	8.611	-118%
Clientes y cuentas por cobrar	121.169	15%	140.264	20%	19.095	16%
Inventarios	329.442	41%	330.538	47%	1.096	0%
Otros de activo corriente	35.133	4%	43.904	6%	8.771	25%
Activo fijo neto	226.801	28%	189.752	27%	-37.049	-16%
Otros activos no Corrientes	99.896	12%	1.538	0%	-98.358	-98%
TOTAL ACTIVOS	805.143	100%	707.310	100%	-97.833	-12%

Las variaciones con mayor significado se deben a lo siguiente:

- La Caja-Bancos se incremento ya que el sobregiro del banco internacional al 31 de diciembre fue reclasificado al pasivo corriente.
- Clientes y cuentas por cobrar se incrementaron en un 16%, ya que los créditos concedidos aumentaron y por ende la cartera creció.
- Otros Activos crecieron en un 25% debido a las retenciones en la fuente del impuesto a la renta recibidas de nuestros clientes durante el ejercicio económico 2008.
- La disminución en el Activo Fijo Neto es consecuencia solamente de la depreciación anual y la venta de un generador eléctrico.
- La disminución en Otros activos no corrientes se debe a que todas las importaciones realizadas durante el presente ejercicio y parte del ejercicio 2007 fueron cerradas y trasladadas al Inventario de la empresa. Es esta cuenta solo se mantienen los depósitos en garantía.

El Pasivo y Patrimonio se componen de:

CONCEPTO	2007		2008		DIFERENCIA	
Proveedores y acreedores varios	322.057	40%	115.004	16%	-207.053	-64%
Anticipo clientes	68.128	9%	61.620	9%	-6.508	-10%
Otros pasivos corrientes	14.542	2%	16.898	2%	2.356	16%
Pasivo a largo plazo	276.790	34%	419.097	59%	142.307	51%
Capital y patrimonio	123.626	15%	94.691	13%	-28.935	-23%
TOTAL	805.143	100%	707.310	100%	-97.833	-12%

Las variaciones se deben a lo siguiente:

- La cuenta Proveedores y acreedores varios disminuyo en un 64% debido a los pagos realizados principalmente a los proveedores del extranjero y parte de los nacionales; esto se debió gracias al préstamo otorgado por el Principal Accionista y Gerente General de la compañía por el valor de de \$113,731.55 en el año 2008.
- 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 \$ 201.476 y los de terceros a \$ 197.458.
- La disminución de todo el pasivo fue de \$ 68.898.
El pasivo corriente es de \$193.522 en el año 2008 comparado con el año 2007 que fue de \$404.727; existe una disminución de \$ 211.205.
El pasivo a largo plazo paso de \$276.790 en al año 2007 a \$419.097 al 2008. Este incremento en el pasivo no corriente se debe a que nos vimos obligados a contratar nuevos créditos para solventar los gastos y para cumplir con nuestros proveedores. 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 23.41%; debido a la perdida generada en el periodo 2008 que fue de \$23.153.

CONCEPTO	2007		2008	
Capital social	30.000	24.27%	30.000	31.68%
Reserva legal	6.619	5.35%	6.619	6.99%
Aportes futuras capitalizaciones	118.523	95.87%	118.523	125.17%
Resultado ejercicios anteriores	-83.754	-67.75%	-72.592	-76.66%
Reserva revalorización de patrimonio	29.115	23.55%	29.115	30.75%
Reexpresión monetaria	4.992	4.04%	4.992	5.27%
NEC 17	1.187	0.96%	1.187	1.25%
Resultado del ejercicio	16.944	13.71%	-23.153	-24.45%
TOTAL	123.626	100%	94.691	100%

Los indicadores financieros son como siguen:

INDICADORES	2007	2008
Índice de endeudamiento corriente	3.27 a 1	2.04 a 1
Índice de liquidez	1.18 a 1	2.67 a 1
Prueba ácida	0.37 a 1	0.96 a 1
Capital de trabajo	73.720	322.498
Rotación de inventario (según ventas)	3.42	2.66

ENTORNO DE LA COMPAÑÍA

El 2008 un año en el que logramos mantenernos en el mercado gracias a la aceptación de nuestros clientes y a los precios competitivos de Llanta Baja.

Uno de los factores preponderantes para el resultado obtenido y reflejado en los balances del año 2008 fue la crisis económica social general que arrastró pérdidas no cuantificadas en el mercado financiero mundial, además, la política adoptada por el gobierno nacional causó un enorme impacto en el sector automotor.

Esto ocasionó que nuestros costos se eleven y que nuestros esfuerzos no hayan sido suficientes para alcanzar el resultado anhelado por la empresa. Sin embargo, después de todos estos resultados obtenidos, nuestra filosofía y forma de ser no han desmayado, mas aún, 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 LLANTA BAJA.

En el año 2008 se mantuvieron las políticas anteriores, habiendo puesto énfasis sobretodo en la ejecución y participación en cursos de carácter técnico y de relaciones humanas, recepción y trato a clientes y ventas.

TALLER

Durante el año 2008 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 2008 fue la continuación de esta actividad, aunque en menor escala debido a factores ya mencionados.

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 2008 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

Ponemos nuestras esperanzas y voluntad para mejores logros en el 2009, 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 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.


Ing. Galo Baquero Bueno
Gerente General