INFORME DE LOS ADMINISTRADORES A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE REENCAUCHADORA DE LA SIERRA, CAUCHOSIERRA S.A. POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2010

Señores accionistas:

En cumplimiento a lo dispuesto en los estatutos de la Compañía, me permito dirigirme a Usted, así como a los distinguidos miembros del Directorio para poner a consideración el informe correspondiente al periodo enero - diciembre del año 2010, de igual forma considero importante dar a conocer acciones relacionadas con las diferentes áreas de la compañía así como sus resultados.

1.- ENTORNO

Al igual que los años precedentes, la inestabilidad política en el país y algunas acciones específicas a nivel gubernamental, crean incertidumbre en el mercado, ésta se ve reflejada en los continuos cambios de hábitos de los consumidores en vista de que el impacto de estas medidas afecta su economía.

Las materias primas a nivel mundial presentan incrementos, en nuestro caso el caucho natural, mantiene durante todo el periodo incrementos constantes afectando el precio de nuestra banda de precurado así como de los insumos.

El INEN a nivel nacional convocó a todas las personas y empresas relacionadas con el negocio de reencauche para desarrollar la NORMA TECNICA ECUATORIANA DE REENCAUCHE, la misma que se concluyó en el mes de noviembre y se encuentra en fase de aprobación por el ministerio rector en este sector.

Adicionalmente el gremio de reencauchadores ha mantenido varias reuniones de trabajo encaminadas a crear una asociación a nivel nacional que permita apalancar el crecimiento formal de este tipo de empresas, ya que existen en el país 3 talleres informales que pone en riesgo las buenas prácticas y la confianza de los consumidores en este producto.

2.- ALCANCE

En base a las recomendaciones emitidas por el Directorio, la administración ha realizado acciones encaminadas a fortalecer todas las áreas de la empresa poniendo especial énfasis en procesos administrativos y de control.

3.- ASPECTO ADMINISTRATIVO

En relación al área administrativa, la estructura, se encuentra consolidada. El equipo administrativo, ha entrado en la inercia de la ejecución de las actividades, en forma esquemática, siendo el año 2011, la oportunidad, para la revisión de procedimientos y políticas para la ejecución adecuada y oportuna de las actividades que le competen a cada uno de los puestos de trabajo.

En la Planta, se ha iniciado el proceso de selección de un Gerente de Producción, que nos permita apalancar el proceso de implantación de la Norma ISO de Calidad, requisito indispensable, para el crecimiento de la compañía.

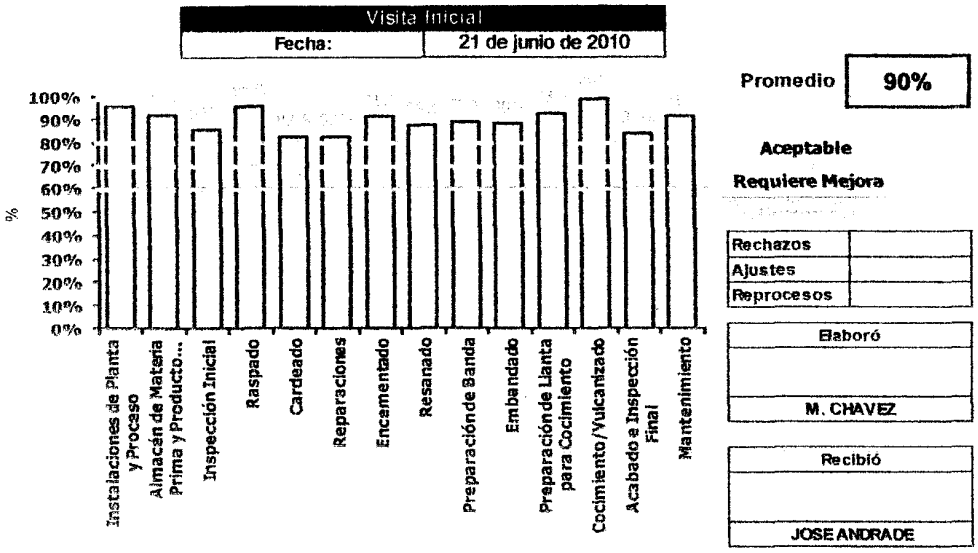
En las estructuras comerciales, tenemos afianzadas los equipos de la Regional de Quito, Guayaquil, y Ambato. Pendiente se encuentra la definición de la estructura de la regional Cuenca, misma que de acuerdo a los resultados obtenidos, vemos que es necesario que se establezca el control con menos peso administrativo, y fortaleciendo el puesto de la Asistente Administrativa, con el fin de que la gestión en esta unidad sea más rentable.

4.- PROVEEDORES

Durante todo el periodo, se ha mantenido constante la proveeduría de materia prima por parte de la empresa GALGO de México, la cual satisface las necesidades del mercado en diseños y medidas especialmente en la línea radial.

Se ha solicitado el desarrollo de una banda convencional en vista que existe un segmento de mercado que no está siendo atendido y es de alta demanda en algunas zonas del país.

Se mantiene las auditorias a nuestro proceso, ratificando altos niveles de desempeño en las diferentes áreas.

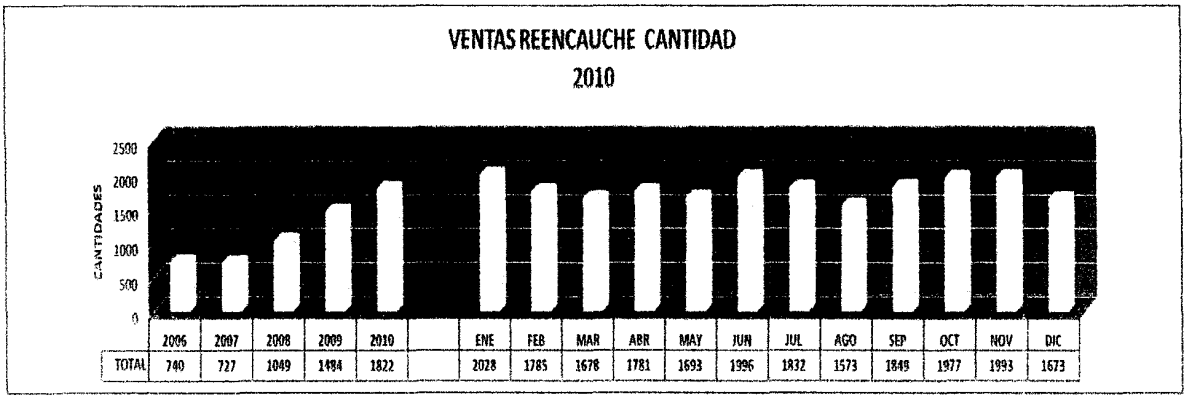


A mediados del periodo se dictó un curso de ajustes a todo el personal de la empresa, con la finalidad de dar con mayor claridad a nuestros clientes y distribuidores y explicación técnica de porque fallan las llantas en operación.

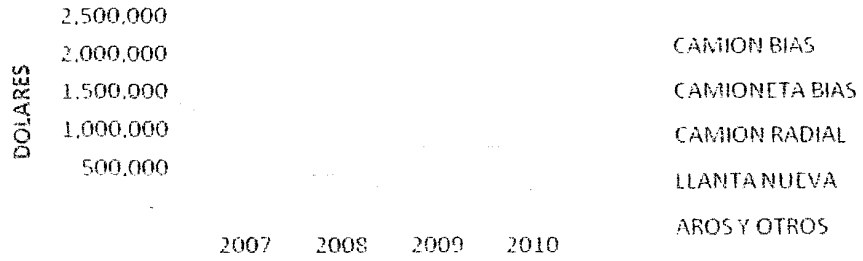
5.- ACCIONES COMERCIALES

Uno de los cambios más importantes en esta área ha sido el empoderamiento y autogestión en las regionales de Quito y Guayaquil, las cuales han demostrado que sus indicadores han mejorado continuamente especialmente en niveles de recuperación de cartera y ventas.

La orientación ha cliente final ha sido una constante durante todo el periodo la misma que ha permitido diversificar la cartera y disminuir la concentración de riesgo que mantenía la empresa.

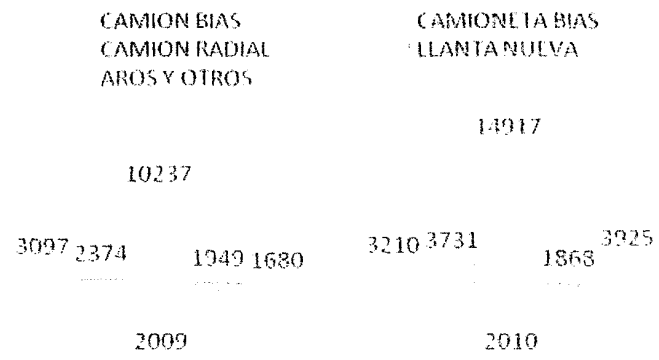


EVOLUCION DE VENTAS



En lo que respecta a llanta nueva, hemos sido muy prudentes, en vista que los recursos necesarios para este rubro son altos y nuestra orientación ha sido el fortalecer la línea de reencauche; la estrategia en llanta nueva ha sido de disminuir nuestros inventarios remanentes del año 2009 y de realizar compras locales en función de las necesidades de mercado.

EVOLUCIÓN CANTIDADES VENDIDAS



6.- PRODUCCION

Esta área de la empresa sufrió algunos cambios a partir de junio del 2010 en la cual se realiza una regulación de los ingresos del personal de planta en función de las unidades producidas y de diferentes parámetros relacionados con la calidad y costos, luego de esta implementación se tiene un alto nivel de rotación de de personal en la planta.

Hasta finalizar el periodo se ha puesto especial atención en fortalecer áreas críticas como es la de reparación y vulcanización.

Debo manifestar la necesidad de realizar un mantenimiento general en toda la planta, poniendo especial énfasis en los equipos de raspado y vulcanización; los cuales han evidenciado por más de una ocasión necesidades de mantenimiento correctivo, poniendo en riesgo los tiempo de entrega y consecuentemente la capacidad de producción y satisfacción del cliente.

7.- SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS

Durante todo el periodo la empresa ha demostrado estabilidad en sus indicadores y una mejora evidente respecto al periodo anterior.

El año 2010, que ha sido el año de la consolidación de estructuras, nos permite ratificar que el desarrollo del área comercial, es fundamental para el crecimiento de la compañía.

El establecer nuevas rutas para llegar a definir el mercado adecuado, nos permitirá alcanzar las metas presupuestadas para el año 2011.

En el aspecto financiero, nos ha permitido, contar con suficiente liquidez, para cubrir de manera oportuna las obligaciones financieras, laborales, comerciales y fiscales con soltura y oportunidad.

Los pagos a nuestro principal proveedor Galgo, se han realizado, dentro de los tiempos establecidos.

Esta liquidez, a disminuido el riesgo financiero de la compañía, pues cerramos con una sola obligación bancaria, contraída con el Banco Internacional, para capital de trabajo por un total de $ 102.831,91, y con ASSA por la compra de vehículos por $ 89.114,16, dándonos un total de $ 191.946,07, mismo que en al año 2009, alcanzó la cantidad de $ 238.589,93. Con una disminución equivalente al 20%.

La gestión nos permite contar con un capital de trabajo de $ 679.912,21, frente al año 2009 que fue de $ 341.157,82.

El control de los gastos, lo realizamos en todo el año 2010, sin embargo el tomar decisiones, de nuevas estructuras, nos ha permitido mejor el peso de los gastos fijos en cada regional y en la oficina matriz.

El resultado comparativo tanto del comportamiento de las cuentas del Balance General, como del estado de Pérdidas y Ganancias, se encuentra reflejado en los cuadros que se presentan en los respectivos estados financieros; así como los índices financieros alcanzados en el año 2010.

REENCAUCHADORA DE LA SIERRA CAUCHOSIERRA S.A.

RATIOS FINANCIEROS

ESTADOS FINANCIEROS AL 31 DE DICIEMBRE 2010

	2010	2009	2008
LIQUIDEZ		**LIQUIDEZ**	
Capital de Trabajo	679,912.21	341,157.82	355,121.00
Razón Corriente	2.50	1.34	1.65
Prueba Acida	1.52	0.90	1.06
ROTACIONES		**ROTACIONES**	
Rotación C x C (días)	64.42	112.23	111.51
Rotación de Inventario (días)	62.99	82.49	78.15
Rotación C x P Proveedores(días)	80.98	140.89	94.45
Rotación Activos (veces)	1.93	1.33	1.30
Rotación Patrimonio (veces)	3.50	2.79	2.19
ENDEUDAMIENTO		**ENDEUDAMIENTO**	
Total Pasivo/Total Patrimonio	0.58	1.10	0.68
Total Pas.L/P /Tot. Patrim.	64.42	112.23	111.51
FUENTES FINANCIERAS		**FUENTES FINANCIERAS**	
Pasivo Corriente %	25.9	48.4	40.5
Pasivo Largo Plazo %	11.0	4.0	0.0
Capacidad Liquida %	63.1	47.6	59.4
Inversión Total %	100.0	100.0	100.0
RENTABILIDAD		**RENTABILIDAD**	
Utilidad Neta/ Ventas Neta %	3.3	2.2	5.8
Margen Contribución %	34.5	30.8	31.2
Margen Utilidad Operacional %	6.4	4.6	8.4
Rentabilidad / Inversión %	6.4	3.0	7.6
Rentabilidad / Patrimonio %	10.0	6.3	12.7
Rentabilidad / Capital Social %	12.4	9.4	15.6

Esto es en breve síntesis, los resultados y acciones de la administración en la compañía que nos han permitido estar posicionados como una de las reencauchadoras de mayor crecimiento en el país.

Información adicional sobre los temas aquí citados o relacionados al desempeño de la empresa estaré gustoso de proporcionarles.

Atentamente

Ing. Jose Luis Sevilla G.
PRESIDENTE

Ing. Fausto Aguilera
GERENTE GENERAL