

INFORME DE LOS ADMINISTRADORES A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LLANTAFACIL S. A POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2010

Señores Accionistas:

En cumplimiento a los estatutos de la compañía y de acuerdo a las normas dictadas para el efecto por la Superintendencia de Compañías, presentamos a continuación el informe de los administradores correspondiente a las actividades desarrolladas en el ejercicio económico 2010.

ENTORNO

En el año 2010 es preciso analizar el entorno a nivel nacional y a nivel del mercado local provincial e inclusive el entorno político que tuvo injerencia en el mercado del transporte público. Por tanto se deben tener en cuenta varias puntualizaciones.

En el país se sigue viviendo una cierta incertidumbre originada por las especulaciones de los actores políticos y económicos que tienen un papel fundamental en el desarrollo de la economía. La situación económica del país y específicamente de los transportistas es cada vez más difícil pues no se les ha incrementado el precio de pasajes públicos y fletes, esto hace que ellos empiecen a restringirse. Esto ha afectado directamente en el desarrollo del negocio de la empresa.

El gobierno central, con el afán de enmendar en algo la no subida de pasajes a los transportistas les ofreció la importación directa de llantas y lubricantes con la exoneración de impuestos lo que hizo que las federaciones de transportistas traigan al país varios contenedores de llantas que llegaron con precios extremadamente baratos lo cual causó un impacto trascendental en el mercado.

En cuanto al entorno local y al mercado del transporte, podemos mencionar que cada vez siguen apareciendo nuevos actores de la competencia de llantas y accesorios. Así el mercado entró en una situación difícil, pues estos actores han actuado con poca ética en su política de precios y de crédito lo cual contamina el mercado y su normal desenvolvimiento. Algunos de esos actores durante el 2010 acentuaron su accionar sobre todo actuando en el precio bajo que ofrecen al mercado todo esto por su desenvolvimiento informal.

A pesar de esta competencia desleal a nivel local y del entorno que se acaba de describir, el desarrollo de las actividades comerciales de la empresa se

mantuvieron fortalecidas y basadas en el elemento diferenciador que es el conocimiento técnico y el servicio que ofrece LLANTAFACIL S.A.

ALCANCE

Durante el periodo 2010 se ha mantenido el área de influencia de la provincia de Tungurahua con incursiones en clientes puntuales de las provincias centrales como son Chimborazo, Bolívar, Cotopaxi, Pastaza y además de otras provincias; todos estos clientes han venido por referencia de nuestra marca ó por las bondades de nuestro servicio mas no porque se ha hecho alguna gestión comercial en estas zonas. La calidad de nuestra marca Double Coin y de nuestras bandas de reencauche han solidificado y fidelizado la relación con los clientes.

PROVEEDORES

Como es conocido, nuestro mayor proveedor es el importador de las Llantas Radiales Double Coin ya que este producto fue la bandera de lucha con la que la empresa entró en el mercado de manera altamente activa y con buena presencia. Así, esta marca sigue siendo el pilar fundamental del accionar comercial de la compañía.

El abastecimiento de esta marca debido a varias razones ha vuelto a ser irregular en este año, llegando a existir meses en los cuales no se recibe mercadería ó se recibe en cantidades mínimas, lo cual ha generado vacíos y deficiencias eventuales de unas u otras medidas de llantas. Sobre todo en meses puntuales, la empresa se ha visto obligada a comercializar otras marcas de otros proveedores con la consiguiente baja en rentabilidad ya que esas son marcas que las posee la competencia desleal que obliga a una rebaja en los precios de comercialización para poder ser competentes.

El abastecimiento de Double Coin fue bastante irregular debido a problemas aduaneros inicialmente y también debido a trabas en el proceso de importación que se dictaminaron por el gobierno de este país y aunque las otras marcas también sufrieron de lo mismo, cuando fue necesario la empresa se abasteció de ellas para cubrir los faltantes de mercadería.

El abastecimiento del resto de productos se puede considerar que es adecuado ya que están en los niveles aceptables de entrega y de cantidades.

En reencauche el tiempo de entrega de la reencauchadora local es de 3 a 4 días ya que se encuentra en nuestra misma ciudad; aunque el 2010 los servicios desmejoraron en la misma.

Esta reencauchadora en este año ha incursionado en la comercialización directa a los usuarios finales con descuentos mayores a los de la política emitida por ellos mismos. Rompiendo así la cadena y la estructura comercial establecida anteriormente.

Con los proveedores de reencauche de Quito el tiempo de entrega está en las dos semanas que es un tiempo tolerable y en el presente año se ha incrementado la relación comercial con ellos ya que Bandag brinda buenas bandas de rodamiento para el reencauche y el servicio es aceptable.

ACCIONES COMERCIALES

Con los antecedentes enunciados en cuanto al entorno político y comercial del país y de nuestra zona de influencia, las acciones comerciales que desarrolló la compañía han sido innovadas necesariamente para el período 2010.

En el mercado local continúa la apertura de locales adicionales que ofrecen otras marcas de llantas radiales chinas que poseen menores precios lo cual no deja de ser un elemento distractor para el cliente que en su afán de ahorro de costos a veces cae en el uso de tales marcas, sobre todo ofertadas por estos distribuidores nuevos que han aparecido en nuestra ciudad y con el afán de figurar y tener presencia dañan el mercado.

Por otro lado es importante mencionar que durante el año 2010 el gobierno central determinó la apertura para la importación libre de impuestos y aranceles de llantas y lubricantes por parte de las federaciones de transportistas para compensarles así la no subida de pasajes y fletes. De esta manera, el 2010 se vio plagado de llantas "baratas" que directamente las cooperativas otorgaban a sus socios. Esto determinó una caída en las ventas de la compañía muy notable que se puede ver en las cifras del año.

El último trimestre del año se vio afectado con la coincidencia de dos aspectos. Por un lado nuestro proveedor principal "Importadora Double Coin" no trajo las medidas y diseños más vendidos en la zona y por otro lado la marca Good Year tuvo una arremetida comercial en precios y en cobertura en esas medidas.

Consecuentemente el final del año fue de una actividad atípica y de resultados no tan favorables para la compañía la cual se vio obligada a desarrollar sus actividades comerciales basadas en vender otras marcas, con descuentos mayores que los normales y acentuar el gasto en publicidad y difusión.

Si a todo eso le sumamos las subidas de precio que se dieron durante el año en cada marca de llantas y servicio de reencauche, todo eso representa un impacto al desarrollo normal de la oferta de nuestro producto hacia los clientes.

De este modo, las estrategias comerciales enfocadas al servicio y asesoría técnica al cliente de la empresa han salido a flote para sustentar el desarrollo comercial de LLANTAFACIL S.A. en este año de difícil situación.

Así, las ventas del año alcanzaron la cifra de 1'168.641,79 USD dando un promedio de 97.386,82 USD mensual.

PUBLICIDAD

Los gastos de publicidad en el presente período, tal como en años anteriores, han tenido niveles interesantes los cuales han aportado para la difusión de la imagen corporativa de la empresa y de la marca de la cual somos distribuidores exclusivos para la provincia. Así, podemos destacar que el incremento de cuñas comerciales en radio y medios gráficos ha sido importante en este año además de que también se incrementaron las acciones de publicidad al aire libre y publicidad por otras vías.

En fin, esta administración siempre ha considerado que lo que se ha gastado en publicidad es una inversión intangible para posicionar el "matrimonio" LLANTAFACIL – DOUBLE COIN en el subconsciente de los transportistas.

En realidad se ha demostrado que la publicidad es una inversión que da vida a las acciones comerciales de la empresa.

RECURSOS HUMANOS

La administración sigue creyendo firmemente que el recurso humano es el recurso máspreciado de las empresas y por ello gran parte de la gestión de esta empresa sigue siendo enfocada a la satisfacción de las necesidades y al bienestar de las personas que colaboran con la empresa. Como es formal y de ley, se ha cumplido con ellos en su totalidad pagándoles salarios justos y por sobre la media sectorial del país, así como todos los derechos a los cuales la ley les asiste para lograr su sentido de pertenencia con la compañía.

Cabe precisar por ende que el personal que labora en la compañía se siente a gusto y disfruta del trabajo que realiza porque conoce que la empresa es recíproca a su esfuerzo.

Se espera que el crecimiento de la empresa que se proyecta sirva para aportar socialmente al país creando más fuentes de trabajo en periodos posteriores.

RESULTADOS

Durante el 2010 como en años anteriores se tuvo una cierta irregularidad en el desarrollo comercial de la compañía debido a varios factores exógenos y del mercado propio del transporte. Pero al mismo tiempo se aplicó mucha tenacidad e iniciativa para salir adelante. Así se generaron los siguientes resultados.

Ingresos.- Las ventas netas fueron de 1'301.495,00 USD y la utilidad bruta alcanzó los 173.449,18 USD que representa un margen bruto del 14,84%. Cifras menores que el año anterior lo cual evidencia lo difícil del año.

Costos.- El Costo de ventas correspondiente a las actividades del período alcanzan a 995.192,66 USD lo que representa un 85.16% respecto de la venta.

Rentabilidad neta.- El resultado al final del ejercicio es una pérdida de 21.501,63 USD lo que representa una preocupación debido a que son cifras negativas que afectan a la empresa. Esperamos que el siguiente año tenga características de recuperación para la empresa.

Con estos resultados se trabajará el siguiente año para crear las circunstancias favorables en un difícil mercado y en situaciones político económicas adversas para las empresas ya que el estado con el gobierno de turno ha dictaminado políticas que no favorecen a la importación y comercialización de llantas.

ASPECTOS SOCIETARIOS, TRIBUTARIOS Y LABORALES

La junta de Accionistas se reunió el mes de abril del 2011 para aprobar los resultados del ejercicio 2010.

Por otro lado la compañía ha cumplido los aspectos societarios, tributarios y laborales como lo dispone la ley.

Finalmente agradecemos la confianza a los señores accionistas, colaboradores de la empresa y demás personal relacionado con la misma.


Sr. Rómulo José Usiña
PRESIDENTE


Ing. José Usiña Ayala
GERENTE



JNG. MARILIA ANDRADE