

INFORME DE LOS ADMINISTRADORES A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LLANTAFACIL S. A POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2012

Señores Accionistas:

Dando 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 2012.

ENTORNO

En el año 2012 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.

La situación económica del país y específicamente de los transportistas es difícil pues no se les ha incrementado el precio de pasajes públicos y fletes, esto hace que ellos empiecen a restringirse aunque este año recibieron un subsidio para el transporte público que no sabemos cómo les beneficie ó si les sea suficiente o no a los transportistas. Esto sigue afectando directamente en el desarrollo del negocio de la empresa.

El gobierno central, continúa con la autorización a las cooperativas para la importación directa de llantas y lubricantes con la exoneración de impuestos lo que causa que las federaciones de transportistas traigan al país varios contenedores de llantas que llegaron con precios extremadamente baratos lo cual sigue afectando el mercado.

Por otra parte, el gobierno central ha empezado a impulsar el reencauche de llantas en el mercado nacional con el fin de disminuir la importación de llantas nuevas y con fines ambientales. Así, hasta el momento se ha incrementado a 20 plantas reencauchadoras en el país que están compitiendo por todas las vías para la captación de carcasas para el reencauche. Esto ha tornado más tenaz la competencia y ha hecho más difícil el mercado.

A pesar de la competencia desleal a nivel local y del entorno que se acaba de describir, el desarrollo de las actividades comerciales de la empresa se mantuvieron estables y basadas en el elemento diferenciador que es el conocimiento técnico, la buena publicidad de la empresa, de nuestra marca DOUBLE COIN y el servicio que ofrece LLANTAFACIL S.A.

ALCANCE

Durante el periodo 2012 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. La calidad de nuestra marca Double Coin y de nuestras bandas de reencauche han solidificado y fidelizado la relación con los clientes.

PROVEEDORES

Las relaciones con nuestro mayor proveedor, que es el importador de las Llantas Radiales Double Coin es cada vez más sólida. 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 nuestra marca en el presente año ha mejorado en comparación con años anteriores. Sin embargo no deja de haber vacíos y discontinuidades en el abastecimiento de algunas medidas en ciertos meses del año.

Luego de la mala experiencia con la reencauchadora de Ambato, en el presente año nuestra gestión comercial se vio obligada a enfocarse en el proveedor de Quito.

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 2012.

La dinámica comercial del mercado se ha enfocado con marcas tales como GOOD YEAR, BRIDGESTONE y otras que emprendieron una campaña agresiva de promociones que afectó notablemente nuestra gestión.

Esto no deja de ser un elemento distractor para el cliente que en su afán de ahorro de costos a veces desvía la atención a dichas promociones.

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 1'572.411,14 USD dando un promedio de 131.034,26 USD mensual.

PUBLICIDAD

Los gastos de publicidad siguen siendo importantes en la gestión de la compañía en el presente período, tal como en años anteriores. Se han manejado 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 se siguen manteniendo las cuñas comerciales en medios gráficos lo cual ha sido importante en el 2012 además de que también se incrementaron las acciones de publicidad al aire libre y publicidad directa al cliente.

Esta administración sigue considerando que invertir en publicidad es lo que impulsa el "matrimonio" LLANTAFACIL – DOUBLE COIN en la mente de los transportistas.

RECURSOS HUMANOS

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.

Continuamos con el programa sostenido de capacitación integral que abarca varios temas y tendrá un largo alcance en el tiempo, todo esto para potenciar al recurso humano que labora en la compañía.

Cabe precisar por lo tanto 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

Ante todo debemos mencionar el impacto trascendental que tuvo nuestra empresa en el mes de enero del 2012 cuando fuimos víctimas de la delincuencia a través del robo de mercadería desde nuestras bodegas. Dicho atraco asciende al valor de 16.566,65 USD lo cual representa un gran desmedro en los resultados económicos.

Por otro lado en el 2012 se tuvo una cierta regularidad en el desarrollo comercial de la compañía el cual más bien se vio afectado por otros factores exógenos; sobre todo lo que radica en la competencia de la marca Good Year que como se mencionó antes, hubo una arremetida importante.

Las cantidades de llantas reencauchadas en este año se han visto reducidas por la sobre oferta de promociones de reencauche que arriba se mencionó.

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 1'572.411,14 USD y la utilidad bruta alcanzó los 208.247,43 USD que representa un margen bruto del 13,24%.

Costos.- El Costo de ventas correspondiente a las actividades del período alcanzan a 1.364.163,71 USD lo que representa un 86.76% respecto de la venta.

Rentabilidad neta.- El resultado al final del ejercicio es una ganancia de 576,58 USD que no representa mayor cosa pero se debe tener en cuenta que estos resultados se vieron afectados con el robo antes mencionado. Sin embargo es de resaltar que con todas estas situaciones los resultados son positivos y luego de tomar las precauciones del caso, los próximos tiempos vendrán mejores días para la empresa.

Con estos resultados se trabajará el siguiente año para crear las circunstancias favorables para seguir creciendo 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 2013 para aprobar los resultados del ejercicio 2012. 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