

**INFORME DE LOS ADMINISTRADORES A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS DE LLANTAFACIL S. A POR EL EJERCICIO ECONOMICO
2013**

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a los estatutos de la compañía y conforme a las normas dictadas para el efecto por la Superintendencia de Compañías, presentamos a continuación el informe de los administradores correspondiente a la gestión desarrollada en el ejercicio económico del año 2013.

ENTORNO

En el año 2013 es preciso analizar la influencia del entorno a nivel nacional y a nivel del mercado local y provincial e inclusive el entorno político que tuvo injerencia en el mercado del transporte público y privado. Por tanto se deben tener en cuenta varios aspectos.

Como conocemos, desde hace algunos años 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 en sus operaciones aunque este año algún sector continuó recibiendo el subsidio estatal para el transporte público. Esta situación como es obvio continúa con su afectación al giro del negocio de la empresa.

El gobierno central, ha continuado 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. El impacto generado por este hecho es contundente ya que incluso eso ha promovido que los transportistas de las cooperativas locales se conviertan en comerciantes informales de llantas, causando así un grave deterioro del mercado en cuanto a rentabilidad y plazos de crédito.

Así mismo, el gobierno central continúa impulsando 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 más de 25 plantas reencauchadoras en el país que están compitiendo intensamente 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 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 2013 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. El costo/beneficio 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 se mantienen muy sólidas desde hace algún tiempo. Este producto sigue siendo nuestra bandera de lucha en el mercado local.

El abastecimiento de nuestra marca en el presente año se ha mantenido algo estable sin mayores problemas. Sin embargo no deja de haber vacíos y discontinuidades en el abastecimiento de algunas medidas en ciertos meses del año.

Con el proveedor de reencauche de Quito (Durallanta), 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 y el servicio es aceptable.

Sin embargo el mercado local demanda de productos de reencauche con precios más bajos para seguir siendo competitivos. Para el efecto, a finales de este año se empezó el contacto con Ecuaneumáticos de Guayaquil que maneja el producto en un rango de precios aceptables.

ACCIONES COMERCIALES

Con lo enunciado en cuanto al entorno político y comercial del país y de nuestra zona de influencia, las acciones comerciales que desarrolló la compañía han sido afectadas para el período 2013.

El mercado se sigue enfocado con marcas tales como GOOD YEAR, y las que traen las federaciones de transportistas. Todas ellas emprendieron una campaña agresiva de precios bajos que afectó notablemente nuestra gestión.

Así, las estrategias comerciales enfocadas al servicio y asesoría técnica al cliente de la empresa han salido a flote para sustentar el desarrollo comercial, pero es innegable que el nuestro es un mercado de precios donde a veces el servicio y valores agregados no causan el beneficio esperado.

Con todos estos antecedentes, las ventas del año alcanzaron la cifra de 1'617.653,65 USD dando un promedio de 134.804,47 USD mensual.

PUBLICIDAD

Ante la arremetida de otras marcas de llantas nuevas y de reencauche, los gastos de publicidad han sido más importantes en la gestión de la compañía en el presente período. 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, se incrementaron las acciones de publicidad al aire libre y publicidad directa al consumidor puerta a puerta.

Esta administración sigue considerando que invertir en publicidad es lo que mantiene y reafirma el posicionamiento de la compañía y de nuestra marca en la mente de los transportistas.

RECURSOS HUMANOS

Como es nuestra política, esta empresa se enfoca en el bienestar de las personas que colaboran con la misma. 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 interno de capacitación que abarca varios temas y tendrá un amplio alcance, todo esto para potenciar al recurso humano que labora en la compañía.

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 períodos posteriores.

RESULTADOS

Los resultados del 2013 de la compañía se vieron afectados por varios factores tanto endógenos como exógenos.

En cuanto al aspecto comercial y del mercado, ya se mencionaron arriba los antecedentes; estos tuvieron un impacto notable en las ventas. Tanto es así que en algún momento se generaron inclusive resultados de pérdida, es decir las ventas llegaron por debajo del punto de equilibrio de dicho lapso.

En el recurso humano hubo afectaciones también, por un lado se tuvo la calamidad doméstica grave de dos personas del área administrativa, lo cual mermó el normal desarrollo en varios frentes de la empresa. Por otro lado se desvinculó un elemento importante del área administrativo-comercial en el mes de octubre y hasta reemplazar y capacitar a su reemplazo, la gestión se vio afectada también.

Estas afectaciones generaron su impacto, más aún tomando en cuenta que nuestra nómina es reducida.

Con todos esos puntos en contra ya mencionados se aplicó mucha tenacidad e iniciativa para salir adelante. Así se generaron los siguientes resultados.

Ingresos.- Las ventas netas fueron de 1'617.653,65 USD y la utilidad bruta alcanzó los 205.588,79 USD que representa un margen bruto del 12,71% que es menor a años anteriores.

Costos.- El Costo de ventas correspondiente a las actividades del período alcanzan a 1.412.064,86 USD lo que representa un 87,29% respecto de la venta.

Rentabilidad neta.- El resultado al final del ejercicio es una ganancia de 933,18 USD que no representa mayor cosa pero se debe tener en cuenta que estos resultados se vieron afectados con los problemas antes mencionados. Sin embargo es de resaltar que se optimizó la gestión para generar estas cifras positivas.

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 2014 para aprobar los resultados del ejercicio 2013. 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. Romulo José Usiña
PRESIDENTE


Ing. José Usiña Ayala
GERENTE