

INFORME DE LOS ADMINISTRADORES A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LLANTAFÁCIL S. A DEL EJERCICIO ECONOMICO 2014

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 el informe de los administradores correspondiente a la gestión en el ejercicio económico 2014.

ENTORNO

En el año 2014 es preciso tomar en cuenta la influencia del mercado y el entorno político que tuvo injerencia en el segmento del transporte público y privado en cuenta varios aspectos.

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, incluso algún sector dejó de recibir el subsidio estatal.

El gobierno, continuó con la autorización a las cooperativas para la importación directa de llantas con la exoneración de impuestos lo cual sigue afectando el mercado. Esto ha promovido que los transportistas se conviertan en comerciantes informales de llantas, causando así un grave deterioro del mercado en cuanto a rentabilidad y plazos de crédito.

Actualmente, el gobierno central ha dispuesto subir al 45% de reencauche a las importadoras de llantas previo a autorizar su cupo de importación. Esto ha tornado más tenaz la competencia y ha hecho más difícil la captación de carcacas.

A pesar de lo expuesto, 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

En el 2014 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 relativamente estable sin mayores problemas a excepción de los meses finales del año donde hubo discontinuidad por problemas de aduana.

Con el proveedor de reencauche de Quito (Durallanta), el tiempo de entrega y la calidad disminuyó por causas internas.

Con Ecuaneumáticos la relación fue irregular ya que cuando todo estaba en crecimiento, se interrumpió por su negativa a imprimir "Gestionado por Double Coin" en nuestras facturas para registrar nuestros datos en el MIPRO.

Y como complemento se estableció la relación con Renovallanta que si estuvo dispuesto a trabajar conjuntamente con la red Double Coin para reportar al MIPRO nuestra gestión de reencauche.

ACCIONES COMERCIALES

Con todo lo mencionado, las acciones comerciales que desarrolló la compañía han sido afectadas para el período 2014.

Nuestra gestión se sigue afectando 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 el desarrollo de nuestros negocios. Por otro lado, la exigencia de cumplir con un % de reencauche para los importadores resulta un limitante.

Así, las estrategias comerciales enfocadas al servicio y asesoría técnica al cliente de la empresa han salido a flote y se incrementaron en cuanto a la captación de carcasas para reencauche para sustentar el desarrollo comercial, pero es innegable que el nuestro es un mercado de precios.

Con todos estos antecedentes, las ventas del año alcanzaron la cifra de 1'876.139,25 USD dando un promedio de 156.344,94 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, acentuando en el tema de Reencauche para recuperar a clientes anteriores. Así, se incrementaron las acciones de publicidad de la empresa.

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 y más aún en las circunstancias actuales.

RECURSOS HUMANOS

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.

Con el afán de mejorar el Clima Laboral de la empresa, 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.

Se incrementó una persona en el mes de abril para el área comercial, sin embargo puso su renuncia en el mes de octubre.

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

Las cifras del 2014 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 que causaron mella en los resultados.

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

Ingresos.- Las ventas netas fueron de 1'876.139,25 USD y la utilidad bruta alcanzó los 253.677,53 USD que representa un margen bruto del 13,52%.

Costos.- El Costo de ventas correspondiente a las actividades del período alcanzan a 1'622.461,72 USD lo que representa un 86,48% respecto de la venta.

Rentabilidad neta.- El resultado al final del ejercicio es una ganancia de 4.134,75 USD que mejora respecto a los años anteriores a pesar de las dificultades antes mencionadas. 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 2015 para aprobar los resultados del ejercicio 2014. 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 Jose Usina
PRESIDENTE


Ing. Jose Usina Ayala
GERENTE