

INFORME DE LOS ADMINISTRADORES A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LLANTAFACIL S. A POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2008

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 2008.

ENTORNO

En el año 2008 es preciso analizar el entorno a nivel nacional y a nivel del mercado local provincial, teniendo al respecto varias puntualizaciones.

En el país se ha vivido una cierta incertidumbre originada por las especulaciones de los actores políticos, económicos y banqueros que tienen un papel fundamental en el desarrollo de la economía diaria; así, el ciudadano común ha empezado a restringirse y a especular acerca de la crisis que con la influencia internacional no ha dejado de afectar a nuestro país sobre todo en los últimos meses del año.

En cuanto al entorno local y al mercado del transporte, podemos mencionar que desde finales del 2007 aparecieron nuevos actores de la competencia en el mercado de llantas y accesorios lo cual ha creado 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.

Con esta competencia desleal a nivel local y sumada la especulación de la llegada de la crisis mundial, el desarrollo de las actividades comerciales de la empresa se han visto afectadas en su sanidad y en sus resultados no tan halagadores.

ALCANCE

Durante el periodo 2008 se ha mantenido el área de influencia de la provincia de Tungurahua con pequeñas incursiones en clientes puntuales de las provincias centrales como son Chimborazo, Bolívar, Cotopaxi, Pastaza; 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 tiene la gran mayoría de nuestra acción comercial.

El abastecimiento de esta marca debido a varias razones ha sido irregular en el 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 tales 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.

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 nuestro principal proveedor es de 3 a 4 días ya que se encuentra en nuestra misma ciudad. Con los proveedores de reencauche de Quito el tiempo de entrega está en las dos semanas que es un tiempo también tolerable.

ACCIONES COMERCIALES

Con los antecedentes enunciados en cuanto al entorno político y comercial del mundo, del país y de nuestra zona de influencia, las acciones comerciales que desarrolla la compañía han sido innovadas necesariamente para el período 2008.

En el mercado local se ha dado 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 figura y tener presencia dañan el mercado.

Por otro lado es importante mencionar que durante el año 2008 se han dado de dos a tres subidas de precio en cada marca de llantas y servicio de reencauche, lo cual representa un impacto al desarrollo normal de la oferta de nuestro producto hacia los clientes.

De esta manera, 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.

Así, las ventas del año alcanzaron la cifra de 927,769.68 USD dando un promedio de 77,314.14 USD mensual.

PUBLICIDAD

Los gastos de publicidad en el presente período 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 la inversión en una valla publicitaria ubicada en la salida a Quito, cuñas comerciales en radio y publicidad por otras vías.

En fin, esta administración considera 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. Incluso se ha obtenido una publicidad indirecta a través del convenio con Ecuatoriana de Motores S.A.

RECURSOS HUMANOS

La administración sigue creyendo firmemente que el recurso humano es el tesoro máspreciado de las empresas y por ello gran parte de la gestión de esta empresa está enfocada a la satisfacción de las necesidades y al bienestar de las personas que colaboran con la empresa. Con ellos se ha cumplido 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.

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 2008 como se mencionó anteriormente se tuvo una cierta irregularidad en el desarrollo comercial la misma que muestra los siguientes resultados.

Ingresos.- Las ventas netas fueron de 927769.68 USD y la utilidad bruta alcanzó los 135626.28 USD que representa un margen bruto del 14.62%.

Costos.- El Costo de ventas correspondiente a las actividades del período alcanzan a 792143.40 USD lo que representa un 85.38% respecto de la venta.

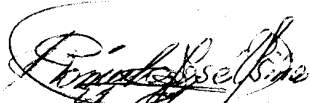
Rentabilidad neta.- El resultado al final del ejercicio es de -15017.62 USD lo que representa una pérdida pero en términos prácticos eso no debe desalentar ya que esas cifras resultan luego de la adquisición de un camión de 3.5 ton Mitsubishi que representa un activo muy importante para la empresa. Con esta y otras herramientas sumadas a las estrategias comerciales previstas para el 2009 se prevee una recuperación y un crecimiento para seguir cumpliendo sobre todo con los objetivos sociales y corporativos de la compañía.

ASPECTOS SOCIETARIOS, TRIBUTARIOS Y LABORALES

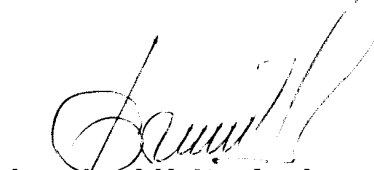
La junta de Accionistas se reunió el mes de abril del 2008 para aprobar los resultados del ejercicio 2007.

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