

Quito 9 de mayo del 2014

Señores Socios de la
Compañía Italcauchos
Quito.-

Apreciados señores Socios:

Para analizar el negocio es importante entender el concepto macroeconómico del Ecuador, me permito comentarles los siguientes hechos:

La Balanza Comercial es de 1.089 millones de dólares deficitaria.

El endeudamiento del Ecuador es de 12.920 millones de dólares.

El presupuesto para el año 2013 fue deficitario en 5.000.000

El presupuesto del año 2014 es deficitario en 4.000 millones de dólares

El empleo 4.59% y subempleo ascendieron a 43.3% en el año 2013.

La concentración de las exportaciones está en la industria petrolera

Pensamos que esta realidad del país, son las causas por las cuales el gobierno ha implementado una fuerte restricción a las importaciones, en las que no las prohíben abiertamente pero si les restringen a través de la exigencia exagerada en la calidad de los productos, en las certificaciones que se debe anexar de los fabricantes y abiertamente en el Mipro que a todos los empresarios le obliga a negociar un 30% menos de lo importado en el año anterior.

En este momento todo nuestro esfuerzo se ha centrado en la obtención de licencias de importación para poder adquirir productos para su venta.

La principal fuente de ingresos del Ecuador son las exportaciones del sector petrolero, las cuales el gobierno las distribuye a través de pagar una burocracia que hasta este momento asciende a tantos 800.000 empleos y que constituyen un porcentaje alto del presupuesto, y otra parte en construcción de obras de infraestructura como son carreteras, hidroeléctricas, edificios públicos, los cuales paga una parte con dinero y la otra con bonos del estado a mediano plazo.

Por estas cifras concluimos que la situación del país es compleja, principalmente para nuestro sector importador y de allí que las ventas no se han cumplido con las expectativas expuestas ni tampoco con las utilidades esperadas. El Gobierno ha propuesto un modelo de desarrollo económico que es la sustitución de importaciones que en nuestro caso y dado el tipo de negocios que tenemos resulta irrealizable el proponer montar una planta tanto de llantas como de lubricantes, sin embargo estamos mirando otras alternativas en otros sectores como es el de la construcción, o importación de productos alimenticios.

Frente a los otros importadores con productos similares pensamos que tenemos varias ventajas que nos podrían beneficiar en este momento de crisis en nuestro sector importador y entre ellas anunciamos las siguientes.

- Terpel y Limacaucho: pertenece a la Comunidad Andina y los vínculos establecidos con la CAN facilitan las importaciones más que las provenientes de las otras partes, y más teniendo en cuenta el suministro ágil de mercancías de estos orígenes.
- Pirelli – Llantas de Moto: No existe fábrica en el país y su ingreso del producto al país es más asequible y con menos trabas.
- Michelin – Pirelli: Entidades con tecnología avanzada cuentan con todos los requisitos de calidad exigidos por el gobierno y esto nos coloca en una ventaja frente a los exportadores Asiáticos.

Tenemos una falencia en el negocio que no tenemos un línea de camión de volumen como lo teníamos en años anteriores, pues Pirelli es demasiado costoso para el mercado y nuestros volúmenes a la fecha son pequeños.

Jinyu: No tenemos permisos de importación. Hoy en día estamos queriendo traer los primeros contenedores de Roadlux que es llanta de camión convencional.

Tenemos una amenaza importante, el cual el gobierno exige a todas las Entidades del Estado o relacionadas a que consuman producto nacional y esto nos ha quitado unos importantes clientes.

Tenemos otra amenaza la que es de permitir que las asociaciones de transportistas puedan importar libremente el producto el cual entra sin aranceles debilitando nuestros volúmenes.

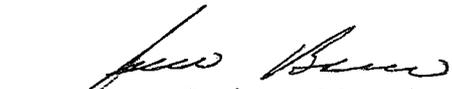
Como una fuente importante de recursos son los impuestos y por este motivo el Gobierno ha implementado una serie de mecanismos de control para lo cual nos están exigiendo una serie de informes financieros que nos ha obligado a contratar personal que exclusivamente tiendan a suplir esta necesidad, y por este motivo entre otros inconvenientes, nos hemos visto obligados a realizar una inversión en la compañía de adquirir un nuevo sistema contable el cual pensamos que está en vigencia a partir del 1 de Agosto, lo cual posiblemente simplificaría nuestra gestión administrativa.

Con mayor dedicación Andres está dedicado a fiscalizar en forma previa pormenorizadamente los gastos de la compañía, hoy en día encontrando algunos ahorros para garantizar nuestra gestión.

Como medio para buscar alternativas de nuevos ingresos para el negocio se ha conseguido un proveedor de porcelanato en China, estamos buscando proveedores de piso flotante y carnes para importar, rubros que pensamos que son atractivos por cuanto la cartera es más segura, el retorno de la inversión es más rápido y la rentabilidad es más alta.

Los tiempos en el Ecuador requieren un doble de esfuerzo por la iliquidez que presenta el mercado, por la dificultad en la importación de productos por las exigencias tributarias que exige el gobierno, sin embargo estamos con la decisión de afrontar estos tiempos difíciles, reduciendo nuestra operación, poniendo mayor cuidado en el otorgamiento de créditos con la certeza de

que pasaremos esta crisis así como hemos pasado las anteriores que se han presentado en el Ecuador dada su inestabilidad que siempre se ha presentado.


Alvaro Burbano Muriel
Gerente General