

**TECFARONI S.A.**  
**INFORME DE ACTIVIDADES DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**  
**EJERCICIO ECONOMICO 2011**

Señores Accionistas:

A continuación presento el informe Anual sobre las actividades desarrolladas y los resultados obtenidos durante el ejercicio económico 2011, para conocimiento de ustedes y dar cumplimiento con el estatuto de la Empresa y las normas contempladas en los numerales dos y cuatro del artículo 231 de la Ley de Compañías.

**ANALISIS DEL BALANCE**

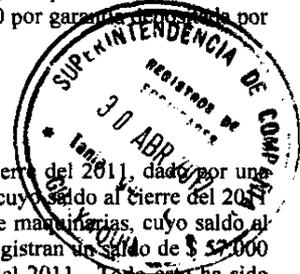
1.- Los Activos suben de \$ 3.025.375 en el 2010 a \$ 3.662.091, es decir que hubo un incremento de \$ 636.716, cuyos rubros más representativos son:

- 1.1 Las cuentas por cobrar clientes, pasan de \$ 1.572.757 al cierre del 2010, a \$ 1.972.722 al cierre del 2011, es decir que se incrementan en \$ 399.965. Mientras que las ventas netas pasan de \$ 9.248.168 al cierre del 2010 a \$ 9.650.656 al cierre del 2011, es decir que hubo un incremento neto en ventas de \$ 402.488. O sea, que las cuentas por cobrar clientes crecieron casi igual que las ventas netas. Pero, es importante analizar, que mientras al cierre del 2010 la cartera vencida era de \$ 469.960, al cierre del 2011 la cartera vencida fue de \$ 853.143, o sea, que este rubro se incrementó en 383.183, lo que ha ocasionado falta de liquidez en la Empresa, ya que no tenemos el capital de trabajo para soportar estos atrasos de los clientes, y, por eso, se tuvo que recurrir a préstamos bancarios.
- 1.2 Los préstamos y anticipos a los colaboradores, pasan de \$ 15.818 al cierre del 2010 a \$ 14.638 al cierre del 2011.
- 1.3 La provisión para cuentas incobrables pasa de \$ 140.203 al cierre del 2010 a \$ 98.150 al cierre del 2011.
- 1.4 El rubro inventario crece en \$ 119.910, Al cierre del 2010, el valor de inventario fue de \$ 560.002 y al cierre del 2011 fue de \$ 679.912. Hay que mencionar que en 2010 el proveedor principal Continental, estuvo en huelga, por ese motivo el inventario fue bajo. También es importante anotar, que en todo el año 2011, hubieron incrementos de precios de parte de los proveedores, que totalizan aproximadamente un 19% anual, lo que incide en un requerimiento de mayor capital de trabajo para comprar las mismas unidades de producto
- 1.5 Las Propiedades, Maquinarias y Equipos netos crecen en \$ 30.684, cuyos rubros más representativos son \$ 80.827 en compra de nueva maquinaria y equipo para talleres o patios, en equipos de computación de \$ 5.681 y en vehículos \$ 54.197 por vehículo para Presidenta, otra unidad móvil, camioneta para despachos y camioneta para vendedor externo (plan carro). Este rubro de Propiedades, Máquinas y Equipos, al cierre del 2010 sumaron \$ 590.509, al cierre del 2011 sumaron \$ 621.193.
- 1.6 Los Otros Activos o Activos no Corrientes, tienen las siguientes principales cuentas:  
Inversiones en acciones Advangles S.A. \$82.727 igual saldo al cierre del 2010, Depósitos en Garantía se desglosa en \$13.000 por local Maxillantas, \$7.000 por local Plaza Dañín y \$ 13.500 por garantía otorgada por reclamo al SRI, valores iguales a los del cierre del 2010.

2.- Los Pasivos se incrementan en \$ 686.744, cuyos rubros más representativos son:

2.1 Los préstamos bancarios suben de \$ 18.900 al cierre del 2010 a \$ 410.235 al cierre del 2011, dado por una operación de venta de cartera o sea, de cheques posfechados, con el Banco de Machala, cuyo saldo al cierre del 2010 era de \$ 48.462. El saldo de operación con el mismo Banco de Machala, con prenda de maquinarias, cuyo saldo al cierre del 2011 fue de \$ 4.773. Las operaciones pendientes con el Banco Internacional registran un saldo de \$ 57.000 al cierre del 2011, y, \$ 300.000 por un último préstamo otorgado el 16 de diciembre del 2011. Todo esto ha sido utilizado como capital de trabajo, debido a la mayor inversión para compra de mercaderías (por el incremento de precios) y, por el atraso con que están pagando los clientes.

2.2 La parte corriente de las obligaciones a largo plazo al cierre del 2010 fue de \$ 228.238, y el cierre del 2011 fue de \$ 174.836.



2.3 Las cuentas por pagar al cierre del 2010 fueron de \$ 1.882.166 y al cierre del 2011 fueron de \$ 2.214.787, es decir que se incrementaron en \$ 332.621, cuyos rubros más representativos fueron:  
Proveedores, al cierre del 2010 el saldo era de \$ 1.831.930 y el cierre del 2011 fue de \$ 2.153.496. Cabe resaltar que Continental y ERCOPARTS, debido a la nueva política de no permitir valores vencidos por más de 30 días, nos obligó a ponernos casi al día. El pago al IESS pasa de \$ 17.625 al cierre del 2010 a \$ 16.033 al cierre del 2011, otros proveedores, principalmente proveedores de servicios, pasa de \$ 32.611 a \$ 45.259.

Las obligaciones a Largo Plazo, al cierre del 2010 fueron de \$ 66.971, al cierre del 2011 fueron de \$ 37.997 es decir, que disminuyeron en \$ 28.974.

Por la necesidad de mayor capital de trabajo que se tuvo, debido al requerimiento de nuestro principal proveedor Continental y ERCOPARTS, de no permitir quedar con saldos vencidos por más de 30 días, mientras que el mercado, o sea nosotros al vender, tenemos que dar más crédito, porque es lo que hacen los otros Distribuidores e Importadores, esto nos hace necesitar un mayor capital de trabajo, adicional al incremento de precios, que hace que cada vez, compremos menos unidades de llantas con más dinero.

Por cuarto año consecutivo, se realiza la provisión para jubilación patronal, que se incluyó a todo el personal, incluidos la Presidenta y el Gerente General, también se consideró el desahucio para cada caso, al cierre del 2010 fue de \$ 115.323, y, al cierre del 2011 fue de \$ 188.757.

3.- Las cuentas patrimoniales al cierre del 2010 sumaron \$ 465.657, y al cierre del 2011 sumaron \$ 415.629, la variación fue una disminución de \$ 50.028, dada básicamente por la disminución de utilidades que en el 2010 fueron de \$ 256.290 y en el 2011 fueron de \$ 155.004, disminución daba por el incremento en la provisión de jubilación patronal para la Presidente y el Gerente General. En el primer trimestre del 2012 ya aprobó la Superintendencia de Compañías el incremento de Capital por \$ 51.200

Es importante señalar que el crecimiento de los Activos fue de \$ 636.716, mientras que el incremento de los Pasivos fue de \$ 686.744. Como se puede apreciar, esto quiero decir, que estamos endeudados por las inversiones hechas para incrementar la producción como son en maquinarias, herramientas; y, en mejorar el desempeño de las labores, mejorar el servicio a los clientes, como es otra unidad móvil, que hemos sido los pioneros acá en la provincia del Guayas, también, en el hecho de que cada vez necesitamos más capital para comprar menos unidades de llantas, por los constantes incrementos de precios.

## ANALISIS DEL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

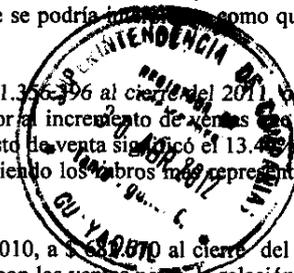
1.- Las ventas netas crecieron 4.35 %, porcentaje inferior al índice de inflación 5.41%, y, al incremento de precios de parte de los proveedores, que en promedio fue en el 2011 del 19%. Pasamos de ventas de \$ 9.248.168 al cierre del 2010 a ventas de \$ 9.650.656 al cierre del 2011, es decir que tuvimos un incremento neto de tan solo \$ 402.488. Es preocupante que no estamos vendiendo más unidades.

2.- El Costo de Ventas: pasa de ser un 73.50% de la venta en el 2010 a ser un 74.73 de la venta del 2011.

3.- La utilidad Bruta al cierre del 2010 fue de \$ 2.450.639, significando un 26.50% de la venta, al cierre del 2011 fue de \$ 2.438.699, significando un 25.27% de la venta neta del 2011, lo que se podría interpretar como que se dieron más descuentos en ventas.

4.- Los Gastos de Ventas crecen de \$ 1.247.437 al cierre del 2010, a \$ 1.376.396 al cierre del 2011, o sea, que se incrementan en \$ 108.959, o crecen en un 8.73%, porcentaje muy superior al incremento de ventas que fue de sólo 4.35%. Si comparamos con las ventas netas, la relación en el 2010, el gasto de venta significó el 13.48% de la venta neta, en el 2011 el gasto de venta significó el 14.05% de la venta neta, siendo los rubros más representativos en el 2011 sueldos y beneficios sociales \$ 453.410 y comisiones \$ 366.270.

5.- Los Gastos Administrativos decrecieron de \$ 768.067 al cierre del 2010, a \$ 682.070 al cierre del 2011, o sea que disminuyeron en \$ 85.997 o decrecen en un 11.12%, si comparamos con las ventas netas, la relación en el 2010, los gastos administrativos representaron un 8.31% de la venta neta y en el 2011, representaron un 7.07% de la venta neta.



## COMENTARIOS GENERALES

En cuanto a tecnología, en el 2011 se siguieron cambiando los equipos de computación, para proporcionarles a los colaboradores las herramientas adecuadas para el desempeño excelente de sus funciones, al igual que al personal de patio, con sus maquinarias y herramientas.

Respecto a la administración del personal, tenemos una asistente contable con especialización en Recursos Humanos, lo que nos ha permitido mantener una mejor relación con los colaboradores, adicional seguimos aplicando el proceso de selección de personal. En el 2011, se puso mucho énfasis en la capacitación sobre las normas contables NIIF y sobre seguridad Industrial, ya que aspiramos a poder calificar para normas ISSO a más tardar en el 2013.

Las ventas de servicios por localidades fueron:

VENTAS DE SERVICIOS			
LOCALIDADES	2011	2010	DIFERENCIA
MATRIZ	146.938	148.993	-2.055
MAXILLANTA	120.960	106.547	14.413
PUNTO VENTA	73.467	78144	-4.677
TECNICENTRO AYACUCHO	96.693	93593	3.100
<b>TOTALES</b>	<b>438.058</b>	<b>427,277</b>	<b>10.781</b>

Se realizaron algunas modificaciones en el programa SIAC, en los módulos de:

**Inventarios:** Se ha trabajado los pedidos a los proveedores, en base a la rotación de los mismos, se implementó el Comité de Compras, que se lo realiza cada quince días, también se está trabajando el tema de mínimos y máximos, para que sea el mismo sistema quien nos indique el punto de reorden de cada producto. Con el proveedor Tecnova, somos parte de un proyecto piloto, en que han considerado a sus principales clientes, mediante el cual, estamos conectados en línea con ellos, para que vean nuestro inventario y nos puedan despachar en forma automática la mercadería que vamos vendiendo, con esto se busca mejorar la rotación de sus productos y optimizar la inversión nuestra.

**Facturación:** Se siguió con el pedido en tránsito, lo que ha permitido un mayor control de los egresos de bodega, también ha incentivado la venta a los consumidores finales, ya que la factura se la emite al finalizar todo su trabajo, lo que les permite a las personas de facturación poder ofrecer más productos y servicios a los clientes. En el presente año 2012 se trabajará en el tema de telemarketing, para hacerle seguimiento a las proformas, saber por qué los clientes proforman y no concretan la compra, cómo fueron atendidos, etc.

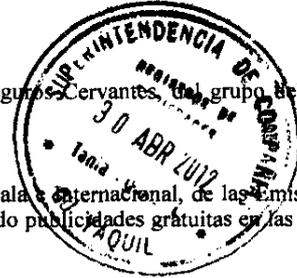
**Seguridades:** Se siguen llevando controles de los documentos que constituyen dinero: notas de crédito, ajustes, voucher de tarjetas de crédito (todos son electrónicos).

Por segundo año consecutivo, se renovaron las Pólizas de Seguros con Seguros Cervantes, grupo del Banco Internacional

Sentimos y recibimos mucho apoyo de los Bancos, principalmente del Machala Internacional, de las Emisoras de Tarjetas de Crédito, principalmente Mastercard, Diners, y, Visa. Se han sacado publicidades gratuitas en las revistas de Pacificard, en la web de Diners.

Se firmó un convenio con Corporación El Rosado, Mi Comisariato, para captar a los tarjetahabientes de ese importante Grupo Empresarial, saliendo en su página web y en publicaciones de prensa, en forma gratuita.

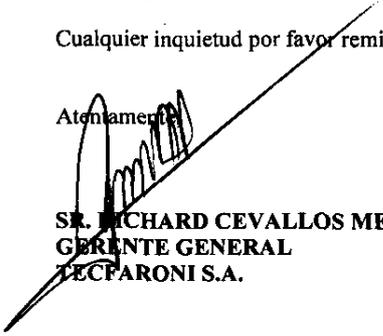
Tenemos tres Toda Liantas, el uno de Dennis Ortega, el otro del DR. Toral y, otro en La Troncal, en el 2010 Bradaus, se convirtió en un ERCO Tires bajo el auspicio de Tecfaroni, y otro en la urbanización La Joya.



El 2011 siguió siendo un año difícil, pero, gracias a Dios, a nosotros nos fue bastante bien, a pesar de las exigencias de nuestro proveedor principal Continental, en cuanto al crédito que nos otorgan, lo que nos apretó financieramente. Esto se debe al crecimiento del parque automotor a nivel nacional, y, más aún en nuestra zona o región Guayas. Estamos conscientes que la gran diferencia en los negocios, es el servicio que se le otorgue al cliente, que se sienta completamente satisfecho, que superemos sus expectativas, que regrese y nos refiera y recomiende. A eso vamos, pero, tenemos que concientizar al personal para que cada día sea mejor, aporte más, viva y sienta el negocio. Al cierre del 2011 tuvimos 85 colaboradores, es placentero crear más fuentes de trabajo, mejorar el medio ambiente cumpliendo fielmente todas las disposiciones gubernamentales, tributarias y municipales. Esperamos un 2012, lleno de éxitos y bendiciones

Cualquier inquietud por favor remitirse a los documentos contables.

Atentamente



**SR. RICHARD CEVALLOS MERA**  
**GERENTE GENERAL**  
**TECFARONI S.A.**