

Ambato, 08 de abril de 2013

Señor:

Ing. Fernando de Howitt

Presidente

DIRECTORIO CODEOIL CIA. LTDA.

Ciudad.

De mi consideración:

Dando cumplimiento a lo dispuesto en los estatutos sociales de la empresa CODEOIL CIA. LTDA. , me permito dirigirme a Usted, así como a los señores miembros del Directorio, para presentar el informe correspondiente al período ENERO – Diciembre 2012, referente a las actividades de la empresa el mismo que contiene información en mayores niveles de detalle que he creído pertinente incorporar para sustentar la ejecutoria de este año con los elementos que han influido en la misma. Además de los elementos necesarios para una proyección del año 2013

1.- ANTECEDENTES

Durante los meses transcurridos del presente ejercicio económico se ha podido determinar cambios bruscos en el mercado llanero, tanto en el ámbito internacional, como en el mercado nacional y regional con una marcada sobreoferta, incursión de nuevas marcas, agresividad comercial a todo nivel, además por altos niveles de incertidumbre política, económica y con una alta crisis en el poder judicial del país, situación que ha marcado la actividad comercial de esta empresa. Un elemento comercial que marca nuestra Gestión es la presencia de ventajas arancelarias a para el sector del transporte.

2.- ENTORNO

Una situación que ha reorientado la demanda hacia alternativas de llantas o productos sustitutos que se ubiquen en rangos de precios inferiores a los nuestros, ya sea por lo mencionado en punto anterior o por la importación de grandes importadores que buscan volumen y no rentabilidad.

Por otra parte y de acuerdo a las estadísticas que disponemos de las importaciones de llantas en el país (Empresa Manifiestos) , se puede concluir que existe una sobre oferta, debido a que los volúmenes de importación en el segundo semestre del 2012 se presentan más agresivos que en el primero, generando un exceso de llantas en el mercado.

A pesar que la Empresa líder en el mercado de llantas en el país como lo es ERCO , que trabaja a través de comercializadores y sus propios puntos de distribución a nivel nacional, ha tenido una sustancial baja en su producción, han aplicado estrategias para contrarrestar esto, por medio de acuerdo arancelarios en sus matriz en el exterior , pudiendo importar llantas desde Alemania y EEUU a precios de comercialización de Ecuador muy competitivos.

Consecuentemente creció la premura de evacuar los inventarios producto de este escenario, con mayores niveles de descuentos afectando directamente la rentabilidad de los negocios y fomentando la competencia agresiva por precio entre los importadores de llantas y sus respectivos canales de distribución.

Se adjunta anexo de la tendencia en el mercado de la importación de llantas.

3.- ESTRATEGIA COMERCIAL Y PROYECCIÓN DE MERCADO

La gestión de la gerencia en términos de la estrategia comercial que se adopto, se enfoco desde el principio atacar a los grandes consumidores y distribuidores grandes. Se adjunta anexo de clientes visitados que se encuentran en este segmento.

Los Transportistas que tienen su ventaja comparativa en la importación de llantas , producto de una exoneración de los aranceles, son clientes que muy difícilmente se puede llegar bajo una estrategia de venta por grupo, sin embargo en forma individual se puede llegar producto que no todos tienen la capacidad para hacer compras grandes y acuden a los distribuidores. Sin embargo por el manejo de información de los términos de cómo importa la cooperativa presionan por los precios bajos.

En el mercado hay importadores muy importantes que tienen la posibilidad de manejar economías de escala y mejorar su posición de precios frente a nuestra gestión y de acuerdo a lo que se ha podido ver comparativamente con nuestros precios, los niveles de rentabilidad que buscan son bajos. Esto es una teoría que no tiene mucho fundamento sabiendo que el sector de importadores marginan mucho más.

La estrategia desarrollada el año anterior de buscar proveedores propios , nos dio la visualización que requerimos un importante aumento de capital y esto hace que el negocio llantero se vuelva un negocio poco probable de hacerlo crecer.

Es por esta razón que se incursionado en otros negocios. Esto ha provocado que la línea de negocio se cierre y se decida a tomar un nuevo rumbo de la compañía.

4.- Revisión de Estados Financieros

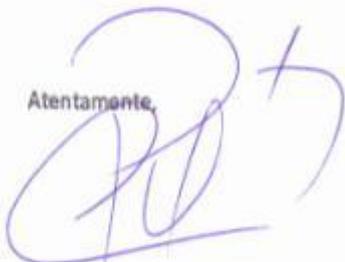
En los estados financieros podemos ver que la empresa esta generado pérdidas importantes, lo que hace que se tome la decisión de disolver el negocio a inicio dela ano.

El directorio toma la decisión de devolver el capital a los accionistas, asumiendo pérdidas generadas.

5.- Situación Accionarial de la Compañía.

Se decide vender las acciones a uno de los socios, se pone a consideración a de los accionistas quien se queda con la compañía.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Patricio Cofre', written over the word 'Atentamente,'.

Ing. Patricio Cofre

Gerente General