

FUZIONLLANTAS S.A.

INFORME DE GERENCIA ENERO A DICIEMBRE 2008

A los señores accionistas de Fuzionllantas S.A.

Dando cumplimiento a lo previsto en los estatutos sociales de Fuzionllantas S.A. y a las normas de la Superintendencia de Compañías, a continuación pongo a consideración de ustedes, señores accionistas, el informe de labores, de la administración de Fuzionllantas S.A.

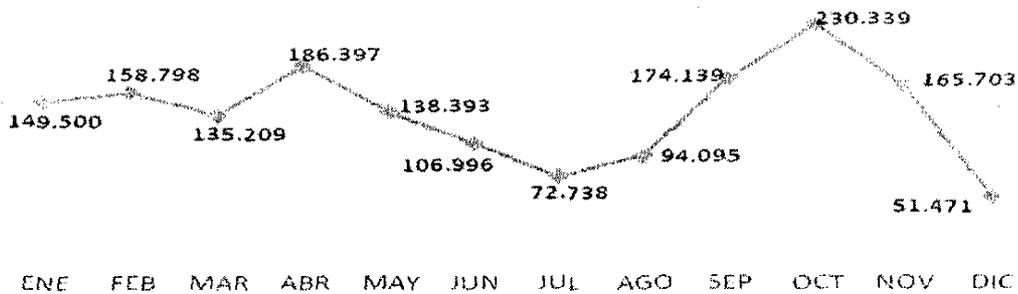
Antecedentes:

La empresa Fuzionllantas en el mes de Enero del año 2008 cambio su administración debido a que se encontraron varias irregularidades del administrador anterior. Para esto se contrato al Sr Carlos Vera en reemplazo de Marcelo Moran.

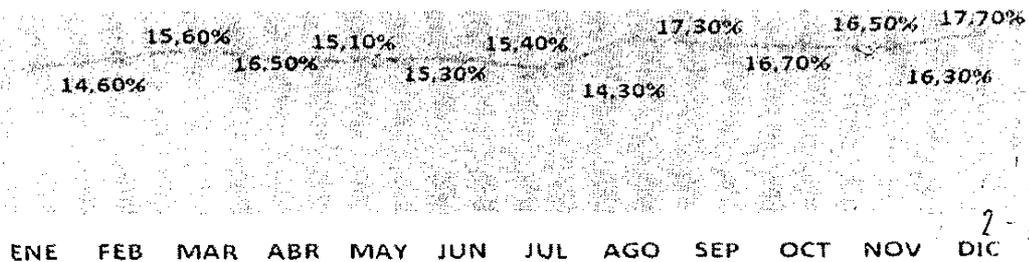
En este periodo de transición se corrigieron las irregularidades cometidas por la anterior administración, y se tomo la decisión de embargar un vehiculo, el endoso de las acciones que tenia por capitalizar, y el correspondiente aval para respaldar las irregularidades cometidas con la cartera de la empresa, que se espera recuperar en el año 2009.

Las ventas del año 2007 fueron de U\$ 1'392.000 y tuvieron un margen bruto del 13,50 %. Para el año 2008 las ventas fueron de U\$ 1'663.780 lo que representa un incremento en un 19% con respecto al año anterior. Por otro lado el margen fue creciendo mensualmente, cerrando con el 17,70 % al término del periodo dando un promedio anual de 15,89 % dejando una utilidad bruta acumulada de U\$ 264.315

VENTAS EN US DOLARES - 2008



MARGEN BRUTO - 2008



PRINCIPALES DATOS FINANCIEROS

VARIACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

(Expresado en dólares americanos)

	2007	2008	VARIACION	%
VENTAS	1.389.723,40	1.664.223,57	274.500,17	19,75
COSTO DE VENTAS	1.196.111,23	1.406.541,12	210.429,89	17,59
MARGEN BRUTO	193.612,17	257.682,45	64.070,28	2,16
GASTOS DE OPERACION	169.929,04	247.577,94	77.648,90	45,69
Gastos Ventas	65.746,47	90.423,17	24.676,70	37,53
Gastos Administrativo	104.182,57	157.154,77	52.972,20	50,85
UTILIDAD OPERATIVA	23.683,13	10.104,51	-13.578,62	-57,33
Gastos Financieros	14.526,52	41.647,85	27.121,33	186,70
Otros ingresos gastos	0,48	21.788,25	21.787,77	4.539,119
PERDIDA (UTILIDAD) ANTES DE IMPUESTOS EMPLEADOS	9.157,09	-9.755,09	-18.912,18	-206,53
Participacion empleados	1.374,00	0,00	-1.374,00	-100,00
RESULTADO DEL PERIODO	7.783,09	-9.755,09	-17.538,18	-106,53

Informe de Actividades:

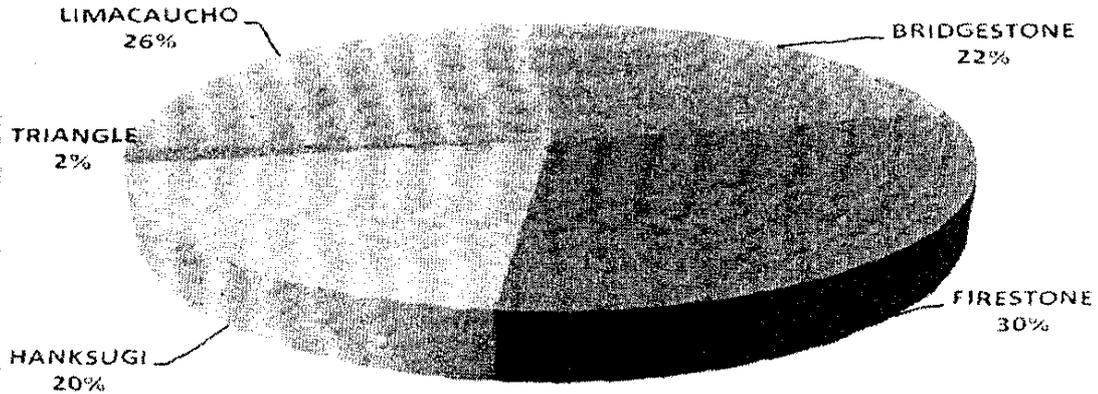
Debido a la huelga de actividades de la empresa Bridgestone Firestone de Venezuela durante cinco meses, la empresa estuvo desabastecida de producto, lo que afecto notablemente en el normal desenvolvimiento del negocio. Durante los 3 primeros trimestres del año, el abastecimiento se tuvo principalmente de las empresas Centrollanta y LLantasierra, con las marcas Bridgestone, Firestone, Hanksugy y Limacaucho.

En el mes de Septiembre del año 2008, Bridgestone entrego el codigo de importador directo a la empresa Fuzionllanta para las fuentes de Venezuela, Costa Rica, Mexico y Brasil. En el ultimo trimestre del año 2008 se importaron los primeros 4 contenedores de manera directa por parte de Fuzion, los mismos que llegaron en el presente año. En ese mismo sentido, se dieron varias factores que impidieron realizar una actividad comercial normal. Por otro lado, con la marca Bridgestone se tuvieron problemas tal como, los pedidos realizados a la fuente de Venezuela, del 100% del pedido solo despachaban el 50 %, por los problemas laborales internos. Lo que ocasiono poca disponibilidad del portafolio de producto requerido en el mercado, bajo nivel de abastecimiento y perdida de participación en ventas en el mercado.

Tal como se menciono anteriormente, Fuzion Llantas se apoyo en proveedores como Servirueda, Rejapon, Llantasierra y Centrollanta para el abastecimiento de producto y de esta manera se pudo de alguna manera suplir la demanda de productos del mercado. Así mismo, esto permitio vender productos que antes Fuzion no comercializaba como son llantas radiales de camion de la marca Hanksugi, Triangle (China), Lima Caucho (Perú), Tubos y Defensas, Aros

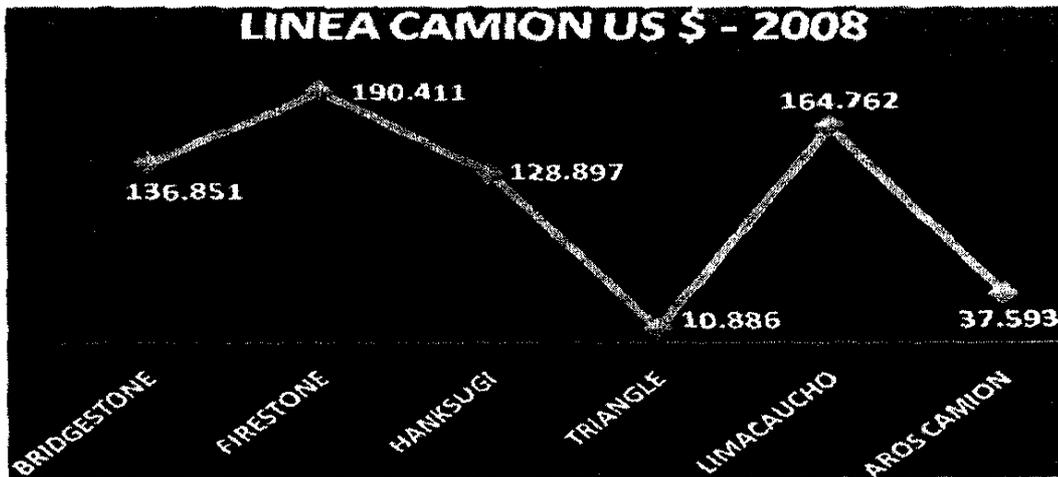
de Camión y Llantas OTR y Agrícolas. Esta estrategia, permitió sostener el negocio y a la vez nos dio la oportunidad de diversificar las líneas y ofrecer mayores alternativas a nuestros clientes

LINEA CAMION PART. % POR MARCA - 2008



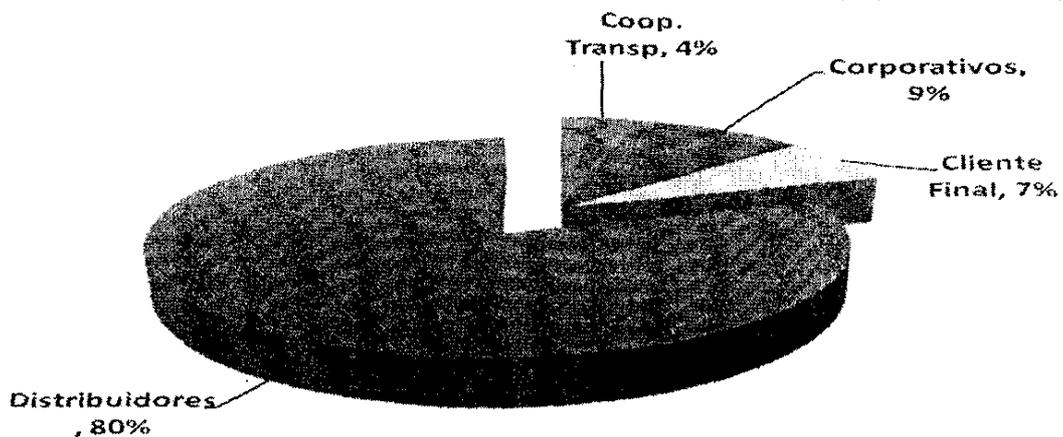
A diferencia de la anterior administración, se redefinió la estrategia comercial y se orientaron los esfuerzos a la línea de Camión Radial y Convencional, línea rentable y de excelente rotación en el mercado, tanto así que se convirtió en el 40,23 % del total vendido en U\$ Dólares en el 2008 (U\$ 669.400) Así mismo, se incursiono en la venta de aros radiales de camión una nueva y excelente línea que permite complementar la venta de la llanta Radial de camión

LINEA CAMION US \$ - 2008



Se ha incursionando en otros segmentos de clientes, tales como empresas Corporativos, Coop. de Transportes, Constructoras, Usuarios Finales, etc., esperando complementar para el próximo año con Servicio de Análisis de Flota y Reencauche.

2008



Conclusiones:

A pesar de las situaciones antes mencionadas el año 2008 fue un año de consolidación para el negocio, en el último semestre se tuvo que salir a recuperar el mercado que se había perdido por el desabastecimiento de producto. Para el año 2009, se tenía proyectado incursionar en centros de servicio, pero a raíz de las medidas adoptadas en los últimos días del año 2008, por el gobierno nacional, se paró toda inversión y contratación de personal para no generar ningún tipo de gasto a la empresa.

Por otro lado, a finales del año 2008, se decidió cambiar el sistema contable de la empresa, a un sistema moderno que proporciona informes y reportes en línea, y sobretodo nos ha permitido ahorrar en ciertos procesos que antes se realizaban entre 4 personas, y ahora se utilizan 2. En ese mismo sentido, el personal administrativo-financiero se decidió centralizar en la ciudad de Quito, en donde se está manejando la contabilidad de la empresa.

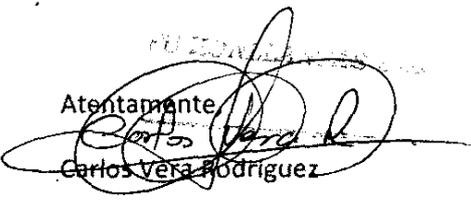
Si bien es cierto que las regulaciones tanto de la CAE como las del COMEXI nos afectan considerablemente, ya que en la parte de Cupos para importación, no tenemos histórico, debido a que recién a finales de 2008 pudimos colocar nuestros primeros pedidos. De esta manera, Fuzion Llantas se apalancara tanto en Centrollanta, Llantasierra, Rejapon entre otros, para abastecerse de producto. Sin embargo, Bridgestone ya autorizó a Fuzionllantas la importación de llantas agrícolas, lo cual permitiría desarrollar este mercado no muy explotado y que sin duda arroja márgenes interesantes.

El presupuesto para el 2009 es muy conservador, debido a las medidas adoptadas por el gobierno, pero esto no nos va a detener en la lucha de sacar adelante nuestro negocio, estamos buscando constantemente alternativas de proveedores para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, y sobretodo precautelar los intereses de los accionistas de la empresa.

Agradecemos a todos ustedes señores accionistas por su permanente apoyo y colaboración en desarrollo de nuestros negocios

2009

Atentamente


Carlos Vera Rodríguez

25