

INFORME DE GERENCIA 2006

Señores accionistas, inicio agradeciendo a todos ustedes el habernos nombrado administradores de esta compañía, que aspiramos tenga un positivo futuro en beneficio de los miembros han puesto su capital en ella.

De acuerdo a la convocatoria publicada en el diario la hora el 13 de Abril del 2007 pagina C15 tratándose en el primer punto del orden del día presento a ustedes el informe de las actividades administrativas, comerciales y financieras durante el ejercicio económico del año 2006.

Como es de su conocimiento, nuestra compañía se constituyo el 20 de Diciembre del 2005 ante el notario Dr. Roberto Salgado Salgado, escritura que fue inscrita en el Registro Mercantil del cantón Quito con fecha 24 de Enero del 2006 a fojas 151 vuelta, bajo el numero 181 del registro mercantil, tomo no. 137.

Actividades Administrativas:

En el acto constitutivo de la compañía y con fecha 25 de Enero del 2006 se procedió a elegir al Sr. Fernando Vivero Loza como presidente de la compañía por el tiempo de 2 años, designación que fue inscrita en el registro mercantil bajo el no. 800 del registro de nombramientos tomo no. 137. En el mismo acto constitutivo ustedes señores accionistas tuvieron la gentileza de designarme como gerente general de la compañía por el tiempo de 2 años, designación que fue inscrita en el registro mercantil bajo el no. 801 del registro de nombramientos, tomo no. 137, con fecha 26 de Enero del 2006.

A continuación las gestiones realizadas:

- Arriendo de oficina, Diciembre 2005
- Compra de muebles y equipo de oficina, Enero – Marzo 2006
- Designación de José Gabriel Barrientos como Gerente Comercial
- Designación de Fernando Vivero Mino como Gerente Financiero
- Contratación del personal, Enero – Marzo 2006
- Contratación y adaptación de Bodegas Enero – Abril 2006
- Adquisición de vehículos

Actualmente entre funcionarios y empleados trabajamos un total de 21 personas.

Valê la pena mencionar que la relación con los trabajadores y empleados ha sido óptima, cumpliendo con la ley y sin recibir ningún tipo de reclamo.

Actividades Comerciales

Debidamente autorizados por los órganos de control de la compañía, hemos realizado los siguientes actos de comercio y de conformidad con el objeto social de la compañía, los mismos que me permito poner en su conocimiento en forma cronológica.

1. Apertura Quito Marzo 2006
2. Apertura Guayaquil Mayo 2006
3. Apertura Cuenca Julio 2006

La estrategia comercial se definió de acuerdo a las fortalezas comerciales de la fuerza de ventas, un plan de acción, enfocado a los siguientes segmentos:

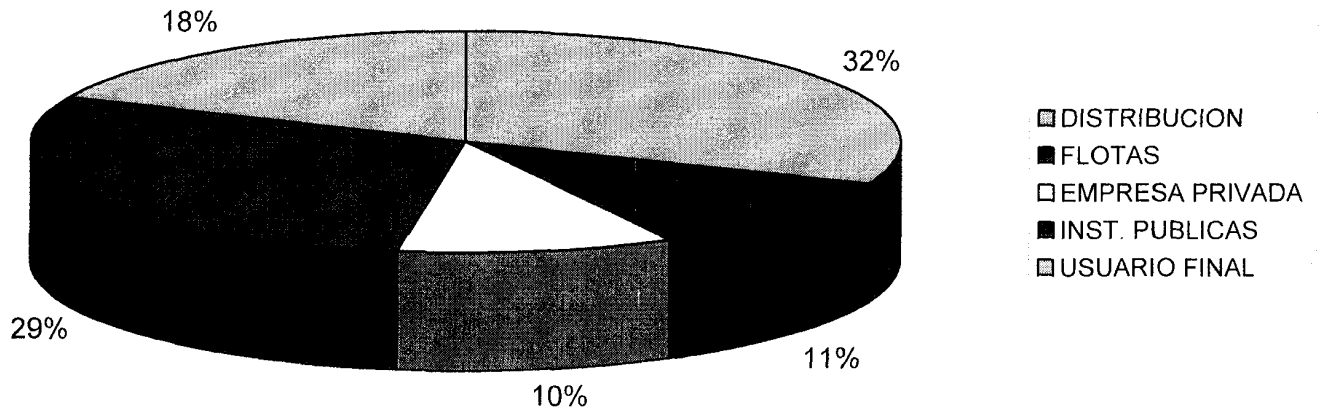
- DISTRIBUCION
- INSTITUCIONES PUBLICAS
- USUARIO FINAL
- FLOTAS DE TRANSPORTE
- EMPRESAS PRIVADAS

Y como consecuencia de la planificación los siguientes resultados:

VOLUMEN DE VENTAS POR SECTOR (Abril – Diciembre / 06)

Distribución	\$629.177,32
Instituciones Publicas	\$587.974,82
Usuario Final	\$371.575,47
Flotas de Transporte	\$227.339,18
Empresas Privadas	\$207.611,18
TOTAL VENTAS	\$2.023.677,97

VENTAS POR SECTOR



En el mes de Marzo inicia la matriz en Quito con tres (3) vendedores.

Para el mes de Mayo se abrió de la Sucursal de Guayaquil con dos (2) vendedores.

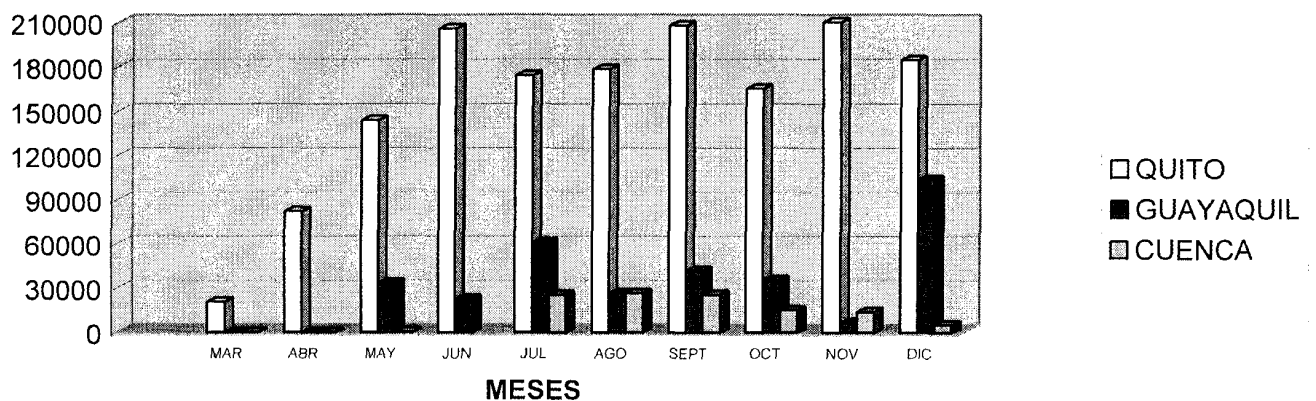
Para el mes de Julio; se abría la Sucursal de Cuenca, con dos (2) vendedores y una auxiliar.

Los 3 mercados tuvieron el siguiente desempeño durante el 2006.

VOLUMEN DE VENTAS POR SUCURSAL (Abril – Diciembre / 06)

Quito	\$1.581.151,74
Guayaquil	\$330.216,62
Cuenca	\$112.309,61
TOTAL VENTAS	\$2.023.677,97

VENTAS POR SUCURSAL

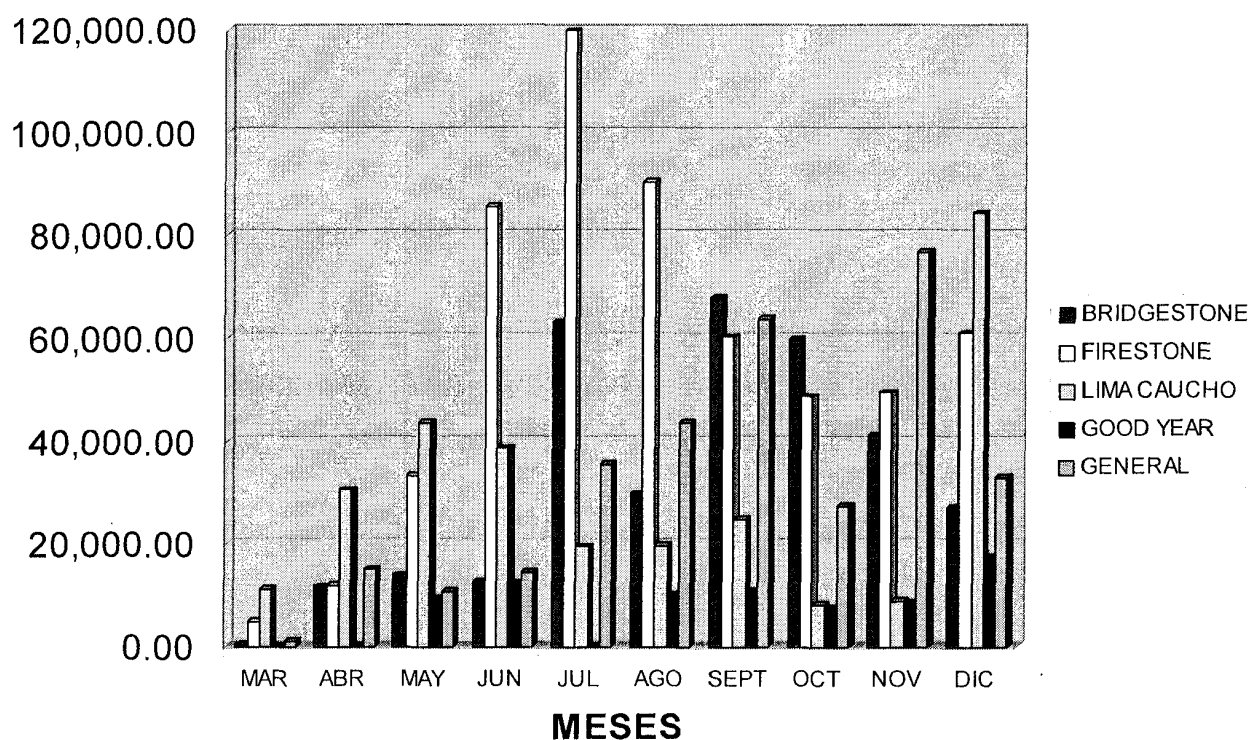


La venta y participación de las marcas y los diferentes productos, manejados por Servirueda S.A. durante los nueve meses es presentan a continuacion:

VOLUMEN DE VENTAS POR MARCA (Abril – Diciembre / 06)

Firestone	\$564.934,53
Bridgestone	\$327.476,11
General	\$321.583,91
LimaCaucho	\$289.517,04
Goodyear	\$76.532,84
Hanksugi	\$23.425,86
Tornel	\$7.423,65
Continental	\$836,33
Otras	\$159.800,23
TOTAL VENTAS	\$1.771.530,50

VENTAS POR MARCAS



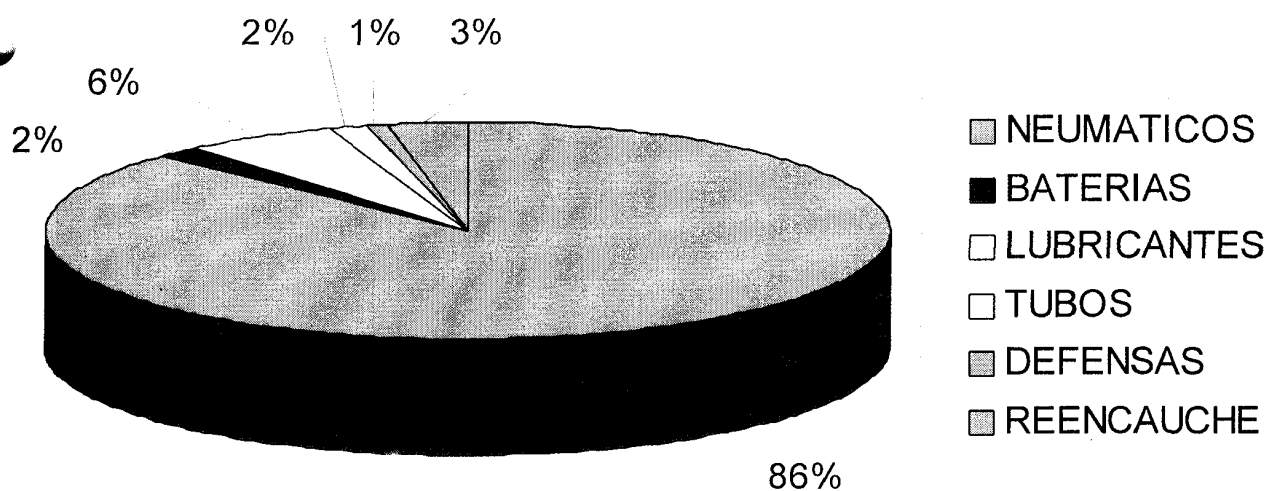
Los diferentes productos vendidos por Servirueda S.A. se visualizan así:

VENTAS POR PRODUCTOS (Abril – Diciembre / 06)

Neumáticos	\$1.771.530,50
Lubricantes	\$116.738,26
Reencauche	\$64.670,59
Tubos	\$31.509,15
Baterías	\$31.447,16
Defensas	\$12.812,62

TOTAL VENTAS	\$2.023.677,97
---------------------	-----------------------

PRODUCTOS VENDIDOS



COMENTARIOS GENERALES:

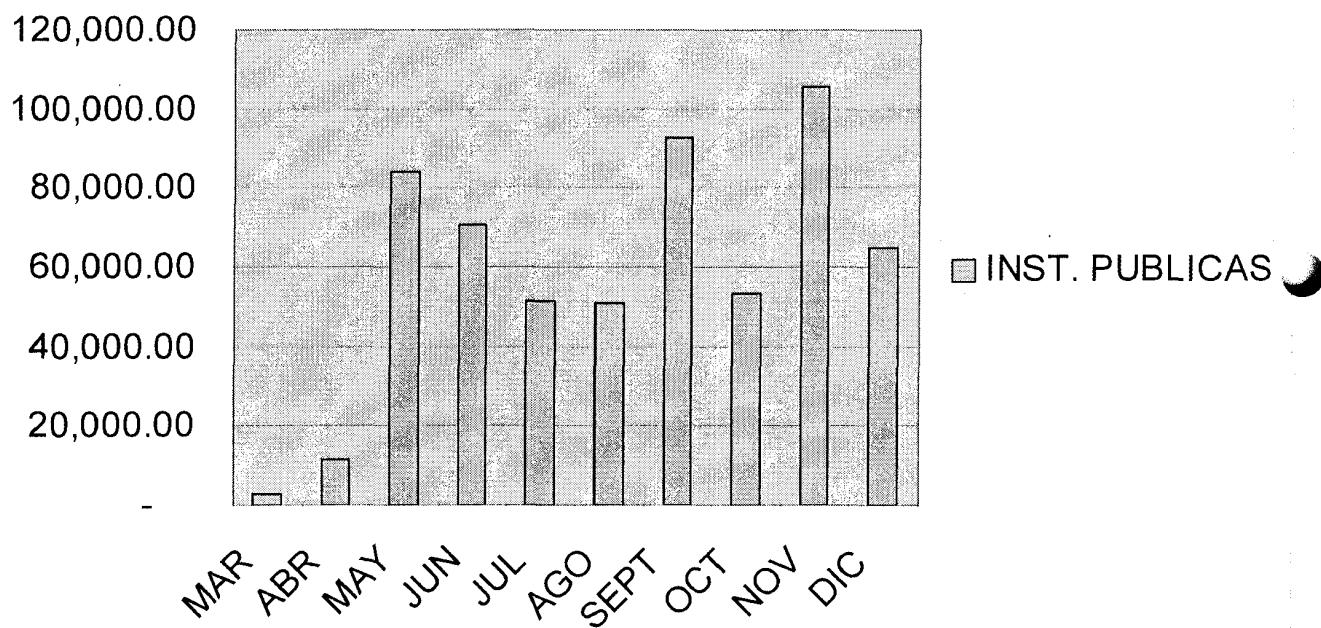
INSTITUCIONES PÚBLICAS.- Se gestionó la calificación durante los dos primeros meses en 30 empresas con volumen de compras importante, entre nuestros principales clientes:

Consejo Provincial de Pichincha
Cuerpo de Ingenieros del Ejército
Dirección Nacional de Tránsito
EMAAP Quito
EMOP Quito
Fuerza Terrestre

**Petrocomercial
Petroecuador
Petroindustrial**

Actualmente se han calificado 15 empresas más, con las cuales se trabaja el sistema de licitaciones.

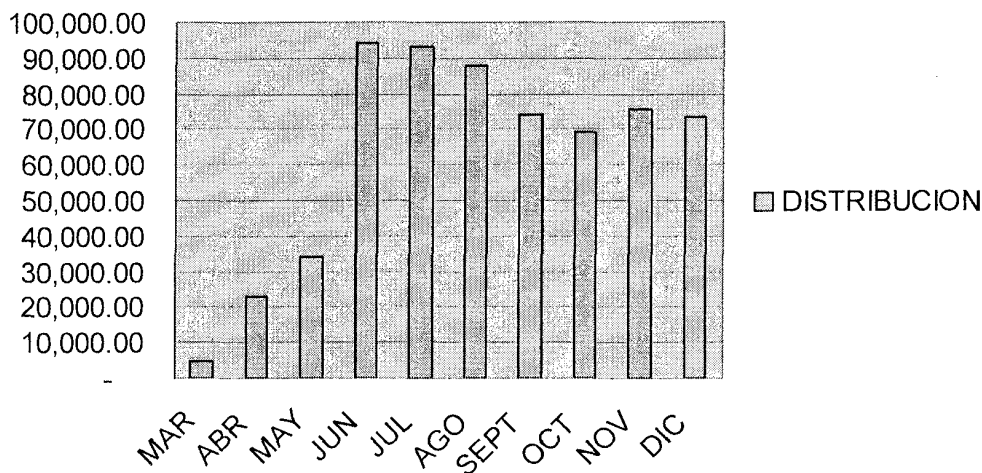
INST. PUBLICAS



DISTRIBUCION

**Significa una participación en las ventas totales de un 32%
Consideramos que es un canal necesario; el objetivo es mantener esta participación, con un nivel de rentabilidad promedio del 15%.**

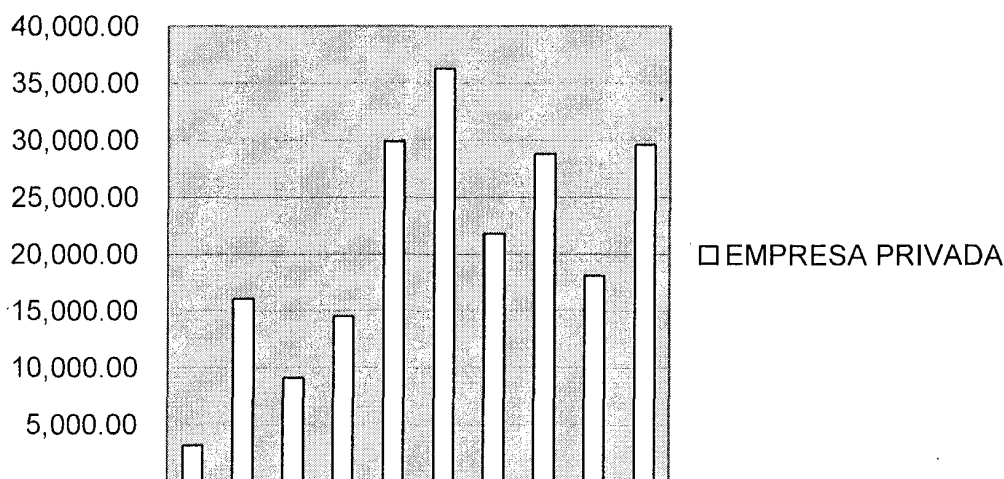
DISTRIBUCION



EMPRESAS PRIVADAS

Este es un sector donde no se ha hecho un trabajo a profundidad, Se trata de un segmento de mercado importante en el que trabajarán en el año 2007. nuestro interés radica para que estos clientes brinden seguridad en el cumplimiento de sus compromisos, y existan pocos oferentes.

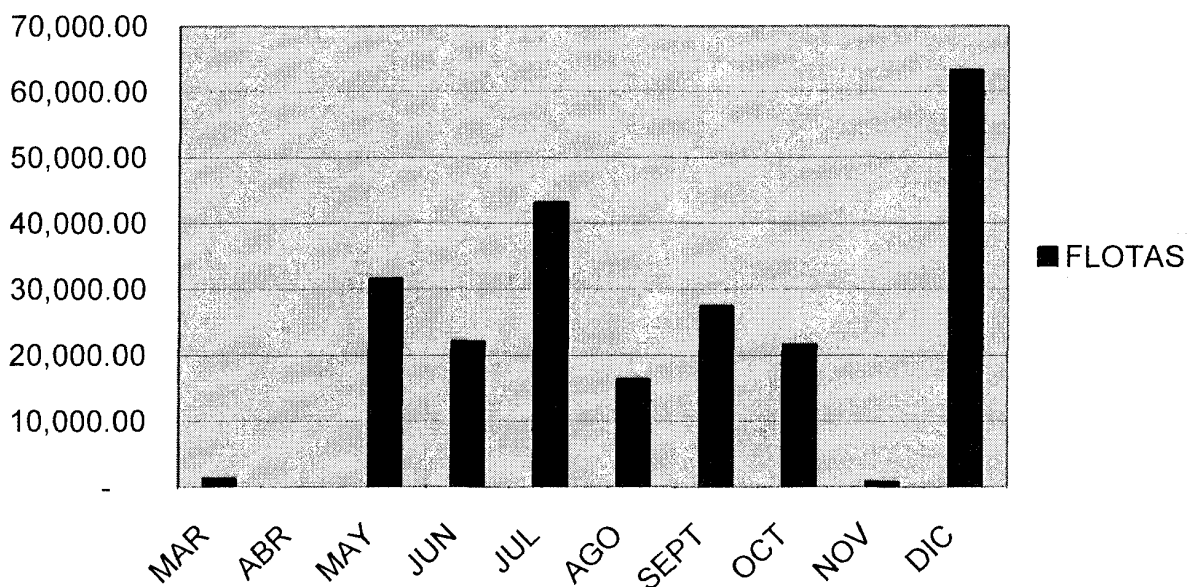
EMPRESA PRIVADA



FLOTAS

Este es un sector donde no se ha hecho un trabajo a profundidad, Siendo un segmento con alto ataque de la competencia, buena rentabilidad y cartera segura.

FLOTAS



PUBLICIDAD

Se elaboro un catálogo corporativo con la participación de todos los productos y marcas del portafolio, donde muestra a detalle las características de nuestro stock.

Se desarrollaron piezas de material "pop" que fue distribuido en las diferentes empresas.

Aspectos económicos y financieros

La operación comercial de Servirueda, arranca cuatro meses después de lo previsto, lo cual no permitió cumplir con los presupuestos establecidos en un principio por la administración. A pesar de esto, el promedio de ventas mensuales, en el tiempo que se ha operado, fue 250.000 dólares. Por otro lado, al cierre del año 2006 estaba previsto salir en punto de equilibrio, pero hubo 2 factores preponderantes que afectaron notablemente alcanzar esta meta. Por un lado, nuestro principal proveedor, Bridgestone & Firestone, no pudo suplir adecuadamente con el inventario necesario para alcanzar las metas propuestas en facturación y en rentabilidad. El monto aproximado que se dejó de facturar por este concepto, oscila en 450.000 dólares, lo cual mermó significativamente en los resultados de la compañía. Además, como segundo punto, el hecho de ser una empresa completamente nueva en el mercado, retrasó notablemente el cierre de negocios en el primer semestre de actividad. Estos dos factores,

impactaron en la utilidad de la compañía, siendo el resultado final de de 64.485.60 dólares en contra.

Pero la experiencia adquirida, la decisión, sacrificio y entrega en beneficio de la compañía, las nuevas metodologías y sistemas creados para mejorar el negocio y aumentar su rentabilidad nos da la seguridad de que al finalizar el ejercicio 2007, el negocio rendirá los resultados esperados por los accionistas.

Dentro de los principales aspectos financieros, podemos mencionar los siguientes:

Las ventas netas del año 2006, fueron de 2'023.677.97 El margen bruto del año 2006 fue de 11.76%, lo cual deja una utilidad bruta de 237.979.23 dólares. Un margen bajo si comparamos con nuestros pares de la industria. Los demás rubros financieros serán analizados en los puntos correspondientes del orden del día.

Básicamente, el año 2006, tal como se mencionó en el punto anterior, Servirueda tuvo que salir a comprar mercado y eso significó un sacrificio en la rentabilidad de los productos. Así mismo, desde mediados del 2006, se tuvo una guerra de precios muy fuerte con la competencia, lo cual hizo que se produzca una baja en los precios, saliendo afectados notablemente en los márgenes de las principales marcas que comercializamos.

En cuanto a los gastos administrativos y de ventas, el gasto total del periodo fue de 299.089,19 dólares, lo que represento un 14.77% sobre las ventas.

En cuanto a las obligaciones con el fisco, IEES y demás organismos de control, podemos destacar, que la empresa se encuentra al día en sus obligaciones.

Reiteramos nuestro agradecimiento por la confianza depositada en nuestra administración y hacemos votos por cumplir con las aspiraciones de los señores accionistas.



Sr. Luis Miguel Mirarda Paz
GERENTE GENERAL.