

NEUMÁTICOS DEL ECUADOR SERVIRUEDA S.A.

INFORME DE GERENCIA 2007

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 14 de marzo del 2008 página C9 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 2007.

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 bodegas para cumplir con el crecimiento del inventario
- Adecuaciones en la oficina principal para implementar bodegas de mercadería
- Puesta en marcha del concepto de Servirueda Express. / Apertura de 1er local en junio del 2007.
- Cierre de agencia de Cuenca en el mes de agosto del 2007

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

Vale 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:

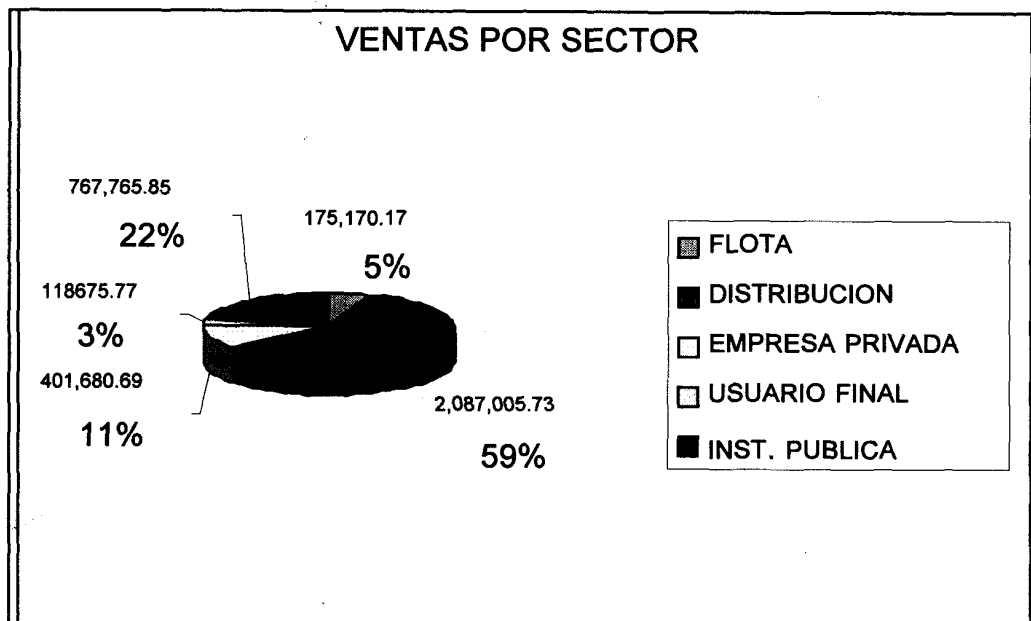
La estrategia comercial se definió de acuerdo a las fortalezas comerciales de la fuerza de ventas, un plan de acción, enfocado a los siguientes segmentos:

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

Y como consecuencia de la planificación los siguientes resultados:

VOLUMEN DE VENTAS POR SECTOR (Enero – Diciembre / 07)

Distribución	\$ 2.087.005,72
Instituciones Publicas	\$ 767.765,86
Usuario Final	\$ 118.675,77
Flotas de Transporte	\$ 175.170,16
Empresas Privadas	\$ 401.680,69
=====	
TOTAL VENTAS	\$ 3.550.298,20



La venta y participación de las marcas y los diferentes productos, manejados por Servirueda S.A. durante los 12 meses se presentan a continuación:

VOLUMEN DE VENTAS POR MARCA (Enero – Diciembre / 07)

MARCA	DOLARES	%
BRIDGESTONE	889,303.16	25.05%
FIRESTONE	967,157.15	27.24%
LIMACAUCHO	791,636.53	22.30%
GOOD YEAR	92,265.78	2.60%
GENERAL	235,913.17	6.64%
CONTINENTAL	260.56	0.01%
HANKSUGI	59,743.55	1.68%
TORNEL	955.80	0.03%
OTROS		
NEUMATICOS	184,058.86	5.18%
BATERIAS	87,572.18	2.47%
LUBRICANTES	37,777.79	1.06%
TUBOS	51,147.26	1.44%
DEFENSAS	22,206.21	0.63%
REENCAUCHE	130,300.20	3.68%
TOTAL	3.550.298.20	100.00%

COMENTARIOS GENERALES:

INSTITUCIONES PÚBLICAS.- Se gestionó la calificación durante los dos primeros meses en 56 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.

Este sector ha significado el 22% de las ventas totales de la empresa alcanzando un monto total de \$ 767.765 dólares

DISTRIBUCION

Significa una participación en las ventas totales de un 59% Consideramos que es un canal necesario; el objetivo es mantener esta participación, con un nivel de rentabilidad promedio del 15%. En este segmento de mercado se alcanzo un nivel de \$ 2.087.005 dólares.

EMPRESAS PRIVADAS

Este sector es uno de los objetivos de la empresa a mediano y corto plazo. Para el año 2007 obtuvo una participación del 11% con \$ 401.680 dólares

FLOTAS

Este es un sector donde se ha tratado de realizar un trabajo más detallado, siendo un segmento con alto ataque de la competencia, buena rentabilidad y cartera segura. Obteniendo para el año 2007 una participación del 5% con \$ 175.170 dólares

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

El año 2007 se lo puede catalogar de un año de crecimiento positivo para la empresa en la curva de aprendizaje en el sector llantero del Ecuador.

Fue un año en donde se ha logrado consolidar el nombre de la empresa en muchos aspectos tanto financieros como comerciales.

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 2008, el negocio rendirá los resultados esperados por los accionistas.

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

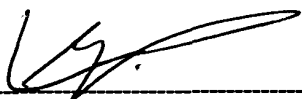
Las ventas netas del año 2007, fueron de 3.550.298,20 El margen bruto del año 2007 fue de 13.77%, lo cual deja una utilidad bruta de 488.754 dólares. Un margen medio si comparamos con nuestros pares de la industria. Sin embargo se obtuvo un mejor margen respecto al 2006 que se ubico alrededor del 11% Los demás rubros financieros serán analizados en los puntos correspondientes del orden del día.

El crecimiento positivo de las ventas ha causado un efecto en el endeudamiento de la empresa con la banca privada, con el fin de seguir avanzando en el mercado y no parar en la constante lucha por la solidificación de la empresa en todos sus aspectos.

En cuanto a los gastos administrativos y de ventas, el gasto total del periodo fue de 615.528 dólares, lo que represento un 17.3% sobre las ventas.

En cuanto a las obligaciones con el fisco, IESS 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 Miranda Paz
GERENTE GENERAL.