

**INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA
JUNTA UNIVERSAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE
LLANTAMBATO S.A.**

MARZO, 2010

Señores Accionistas:

De conformidad con las disposiciones de la Ley de Compañías y de los Estatutos vigentes de LLantambato S.A., la Administración presenta este informe relacionado con las actividades y resultados de la empresa, ocurridos en el período económico del año 2009.

ENTORNO:

El año 2.009 se caracterizó por ser un año con muchos cambios, para defender el déficit fiscal y continuar el Gobierno Nacional con su política del subsidios, se introducen medidas para defender la salida de divisas, provocando un enorme perjuicio al Sector importador, al imponer en el primer semestre cupos trimestrales para importación, basados en las compras realizadas al exterior de los últimos tres años, de este promedio se asigna un 70 %, provocando una restricción bastante fuerte, ya que además del cupo general se subdivide en partidas arancelarias, sumándose los requerimientos por parte del Comexi, OAE e INEN de documentos de certificación con acreditación Internacional, de calidad, de origen que limitan el ingreso al País de productos que no cumplan todos los requisitos, produciéndose una disminución en número de importadores y exportadores hacia el País, para el segundo semestre se cambia la política de importación al establecer aranceles para productos específicos y una salvaguardia para resguardar la Balanza Comercial, lamentablemente se desmotiva la inversión extranjera, se mantiene inversión interna en la obra pública principalmente en construcción y mejoramiento de vías, aprovechando del precio del Petróleo, por la crisis

mundial hay una disminución del 11% en el ingreso de remesas de los migrantes en relación al año anterior. al finalizar el año se sufren las consecuencias de una crisis de energía eléctrica, que causa grandes pérdidas en la economía ecuatoriana.

LA COMPAÑÍA:

Continuando con la tendencia del mercado en el sector del transporte ecuatoriano, se direcciona a la compañía a realizar mayores importaciones de llanta radial de camión, a disminuir las líneas de camión convencional, auto y camioneta, con la finalidad de optimizar recursos y cupos asignados por el Gobierno, factores que influyen directamente en las ventas e inventarios en el primer semestre, lapso que fue realmente expectante. en primera instancia se creía que se desencadenaría en un momento de escasez, que en ninguna ocasión se dio por cuanto los stocks nuestros y de la competencia pudieron suplir la demanda.

Good Year fue la primera marca que entregó toda la documentación para la importación dentro de la nueva política aduanera y legal que había impuesto el Gobierno, la disminución de importaciones y la consecuente rebaja de inventarios hizo que las ventas disminuyeran al final de los primeros seis meses en un 11% en relación al 2.008, hubo que ver líneas alternativas que no habían sido grabadas con impuestos adicionales para no afectar los cupos, como llantas para carretillas, tubos y defensas, con la finalidad de incrementar los ingresos de la compañía.

Con mucha preocupación se inicia el segundo semestre, el Gobierno cambia su política nuevamente, termina con los cupos de importación e impone un nuevo arancel del \$. 0.80 por Kg. de llanta, incrementándose notablemente los costos de desaduanización entre un 16% al 20%, arancel que se vuelve inversamente proporcional al precio, provocándose un incremento mayor en las llantas de origen asiático, factor que nos ayuda frente a esta competencia, reduciendo la brecha existente y que apoyados por nuestra Marca, que decide absorber en gran parte el nuevo arancel con productos de su

nueva Planta Radial de Colombia, que por su cercanía nos permite incrementar el flujo de importaciones al País. medidas que nos impulsaron a introducir estos productos rápidamente en el mercado nacional, obteniendo resultados muy favorables en la empresa en este período. incrementándose en 51% respecto al mismo período de año anterior. este aumento estuvo coadyuvado por la sinergia del Grupo Llantero en un 24%, pudiendo rotar los inventarios 8 veces en el año, rindió efectos positivos nuestro equipo de Flotas. incrementando Charlas a Cooperativas de Transporte y sus servicios a nuevos clientes. recuperamos e incrementamos el número de clientes en la Provincia de Chimborazo. por lo que se decide realizar un Evento de gran nivel en el mes de Noviembre en la ciudad de Riobamba, a la cual asisten 100 transportistas, líderes de opinión, el mismo que nos permite vender a usuarios finales 122 llantas.

En Serviteca se incrementó el Servicio de Inflado con Nitrógeno para Autos. Buses y Camiones, siendo una novedad en el sector de transporte Pesado del Centro del País. la inversión que se realizó fue de \$. 10.347,19.

Debido a cortes de energía por estiajes. se tuvo que adquirir un Generador Eléctrico con capacidad de 5 Kva., por el valor de \$. 1.000, para dar atención en oficinas, en talleres el consumo de los equipos ascendía a un consumo de 7.7 Kva., por lo que no fue factible realizar otra inversión, ocasionándose pérdida de trabajo y clientes a causa de la crisis.

De acuerdo al número de empleados y a las normas del Código de Trabajo se elaboró y aprobó el Reglamento Interno de Trabajo de la empresa. además el Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional se encuentra en trámite de aprobación en el Ministerio de Trabajo.

VENTAS:

El total de Ventas en el año 2.009 fueron de \$. 3'250.113.46, superiores al año 2.008 (\$. 2'685.665,50) en un 21.02%. dividiéndose en los siguientes segmentos:

En llantas se pudo comercializar \$. 3'021.380 (92.96%), con un total de 25.867 unidades vendidas (16.503 en 2008), correspondiente a un 40.64 % en neumáticos convencionales de camión. 10.72% en llantas de auto y camioneta, 46.73 % en Camión Radial, consolidando a nuestra empresa dentro de la tendencia de mercado actual y llantas de carretilla con el 1.91%, reportando un mix, Distribuidor un 40 %, Mayoristas 36% y 24% Cliente Final.

La venta de tubos y defensas ascendió a un total de \$. 89.648,00, con un total de unidades de 8.648, segmento que aporta con un 2.76% al negocio, en este año se obtuvo la distribución directa de Rubbermix de Colombia.

En reencauche se vendió \$. 60.338,00, llegando a ser el 1.86% del negocio, creciendo en relación con el año 2.008 en 25.12% en dólares.

En servicios de alineación, balanceo, enllantaje, vulcanización y varios se facturó el valor de \$. 31.022,01 (0.95% de las ventas totales).

Aros fue otra de las líneas que comercializó la compañía, reportando un total de \$. 14.156.60, con un total de unidades de 115, (0.44% de las ventas).

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

- **Resultados.-** Las Ventas netas alcanzaron la cifra de \$.3'201.469,62 cumpliendo con el 100,05% del presupuesto, se obtuvo como utilidad bruta la cantidad de \$.476.481.92, con un margen de contribución del 14.88%.
- **Costos.-** Los costos de venta alcanzaron la suma de \$.2'728.609.86, y significaron el 85.23% de las Ventas netas.

- **Gastos de Administración y Ventas.-** Los gastos operacionales fueron del orden de \$. 339.193.97, siendo un 10.59% de las Ventas netas.
- **Utilidad Operativa.-** Se produjo una utilidad operacional de \$ 137.287.95, valor que corresponde positivamente a un 4.29% de las ventas.
- **Rentabilidad Neta sobre el Capital.-** La misma que representó el 38.40%
- **Rentabilidad neta sobre el Patrimonio antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.-** En este período fue un 30.36%.
- **Cartera Propia.-** La cartera entregada directamente a nuestros clientes hasta el 31 de Diciembre del 2.009, asciende a \$. 709.001.16
- **Egresos no operacionales.-** Este rubro totalizó en el período en \$. 19.001,37, por gastos financieros siendo un 0,59% de las ventas netas.
- **Ingresos no operacionales.-** Se obtuvo ingresos por notas de crédito de proveedores por el monto de \$. 16.106.75 (0.50 % de las ventas netas).

En la diferencia entre Ingresos y egresos no operacionales, se obtiene una pérdida de \$.2.894.62

- **Utilidad antes de Deducciones .-** La utilidad del ejercicio es de \$.134.393.33 (4.20% de las Ventas Netas), antes del 15% de empleados y trabajadores e Impuesto a la Renta.

En vista de lo expuesto y para cumplir con lo que establece la Superintendencia de Compañías, me permito informales lo que sigue:

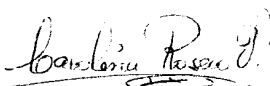
1.- Se dio cumplimiento a todas las disposiciones del Directorio y de la Junta Universal Ordinaria de Accionistas de la Compañía Llantambato S.A.

2.- No se registraron hechos extraordinarios en lo administrativo ni en lo legal.

3.- De Acuerdo a la Conciliación Tributaria la compañía ha obtenido en este período como utilidad neta la cantidad de \$. 85.079.53, debiéndose mantener una Reserva legal de \$. 8.507.95, quedando a disponibilidad de los Accionistas la cantidad de \$. 76.571.58, la sugerencia de la Administración es mantener ese valor como reserva facultativa para futura capitalización, lo que permitirá a la compañía seguir creciendo de acuerdo al mercado y fortaleciendo el Patrimonio de la Compañía.

Para finalizar debemos agradecer el apoyo incondicional recibido en este quinto año de gestión por parte del Directorio, Accionistas y Empleados.

Atentamente,


Carolina Rosero de Soria
Gerente General
Llantambato S.A.


José Luis Sevilla G.
Presidente
Llantambato S.A.

