

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

Marzo, 2006

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 2005.

ENTORNO:

El año 2.005 se caracterizó por ser un año de inestabilidad política, con una serie de paros en diferentes regiones del País, se cambió nuevamente de Presidente y por lo tanto de la mayoría de funcionarios públicos, la pugna de los poderes ejecutivo con el legislativo, la crisis del poder judicial, crearon una gran inestabilidad social, aumentando considerablemente el riesgo País, limitando las inversiones extranjeras, en muchos casos complicando las condiciones de crédito externo, especialmente para el sector privado, creando situaciones adversas para las empresas nacionales. El Estado se vio nuevamente beneficiado por el precio del Petróleo y las remesas de los inmigrantes, factores que mantuvieron aparentemente tranquila la economía del País, terminando el período con un 4.3% de inflación anual.

En lo político se pudo observar la inconformidad de las grandes masas en contra de la clase política corrupta, en reclamo de un cambio substancial, especialmente del Congreso, se realizan diferentes protestas y foros en contra y a favor del TLC, lamentablemente el nuevo gobierno no mantiene políticas claras tanto en lo económico y social, demostrando mucha debilidad y manteniéndose un clima de desconfianza en los sectores productivos.

LA COMPAÑÍA:

Nuestra empresa sufre cambios substanciales al pasar de una sociedad de hecho o empresa familiar a convertirse en una Sociedad Anónima, que con la incorporación de nuevo capital, tanto en numerario como en especies inicia sus operaciones con \$. 80.000 dólares, apalancados en las garantías concedidas por sus socios para la obtención de créditos internacionales que garantizarán el eficiente abastecimiento de productos para el mercado nacional, este cambio determinó que se deba realizar mejoras substanciales en diferentes áreas de la compañía, se pudo adoptar nuevos programas de trabajo, herramientas y capacitación impartidas por empresas amigas, como la escuela de Ventas de Assa o seminarios de alto nivel que fueron impartidos en diferentes foros. Por factores externos no fue posible implementar el nuevo sistema informático, el mismo que se lo realizará en el 2.006.

El 2.005 en el negocio llantero se caracterizó por ser un período lleno de complicaciones, a inicios de año se notó un desabastecimiento del mercado en razón de las exportaciones de materia prima a China y los incrementos de precios del petróleo influyeron directamente en el incremento de precios de las llantas, como representantes de una marca internacional tuvimos incrementos del orden del 18%, Good Year fue la marca pionera de los incrementos de precios en el sector, factor que determinó que la empresa no pueda cumplir con las expectativas marcadas en sus presupuestos de ventas, debido a que en determinadas medidas nuestra marca estuvo fuera de mercado, por lo que al final del año nuestros inventarios demostraron saldos mayores a los previstos.

Nuestro proveedor principal, decidió reducir los plazos de fábrica a sus representantes en Ecuador de 120 a 90 días, creando momentos de iliquidez en la compañía, así como incrementándose los costos financieros para poder cumplir los compromisos de pago, no se pudo reducir los plazos a nuestros clientes ya que el mercado ecuatoriano exige 90 días, se debió acceder a un préstamo para liquidez de \$. 40.000, habiendo cancelado dentro del período un 50%.

El estado de las carreteras en el Ecuador en este período estuvieron en excelentes condiciones, factor preponderante que incrementó notablemente el proceso de radialización y fue contraproducente para el portafolio que manejamos en la marca, además que la competencia de las llantas radiales chinas de bajo precio ingresaron con buenos resultados y decreció la demanda de llantas convencionales de calidad.

Los aspectos analizados anteriormente han incidido directamente en la disminución de los márgenes de rentabilidad, con la finalidad de mantener nuestra línea de productos dentro del mercado, situación que ha hecho que seamos mas cuidadosos y efectivos con los gastos, además se realicen convenio y alianzas para mejorar y asegurar la venta de nuestras llantas, la alianza con la Cooperativa Mushuc Runa, resulto muy positiva para mejorar el flujo de caja, debido a que sus pagos se realizaron al contado.

El Arrendatario del local comercial nos indica que debemos buscar otra opción y que deberíamos terminar el contrato anticipadamente hasta el 31 de Diciembre, desechando la posibilidad de iniciar un proceso legal para hacer respetar la fecha de terminación del contrato, decidimos buscar nuevas alternativas, siempre tratando de mantener la cercanía al sector Mercado Mayorista y el criterio de mantenernos como Centro Camionero, que es nuestro principal segmento de ventas, se pudo conseguir que el Centro Agrícola de Ambato nos ceda en arriendo su local de 3.000 m2., por 5 años renovable, situado en la Av. El Cóndor y Punín, el mismo que contaba con 144 m2 de oficinas, la demás infraestructura necesaria para el normal funcionamiento de Bodegas y Serviteca, debería ser construida, se inician los trabajos de

construcción en su mayoría prefabricados, en el mes de Septiembre, para poder iniciar las operaciones en enero del 2.006, se realizó un leasing de vehículos y maquinaria por \$. 38.610,72, habiéndose cancelado un valor por este concepto de \$. 8580,16, valores que fueron indispensables para poder desarrollar el proyecto, el mismo que creó gastos extraordinarios que estuvieron fuera de nuestro presupuesto.

VENTAS:

El total de Ventas netas en el año 2.005 fueron de \$. 1'398.472.15, dividiéndose en los siguientes segmentos:

En llantas se pudo comercializar \$. 1'369.927,69 (97,54%), con un total de 11.119 unidades vendidas, correspondiente a un 81% en neumáticos convencionales de camión, 12% en llantas de auto y camioneta, 4,17% en Camión Radial y 2,72% en Reencauche, reportando un mix, Distribuidor un 59% vs 41% Cliente Final.

En servicios se facturó el valor de \$. 21.255,35 (1,52% de las ventas totales), en lubricantes, baterías y productos varios fue un total de \$. 7.289,11(0,52% de las ventas).

Se debe mencionar que dentro de las importaciones de Good Year a nivel nacional en el 2.005, nuestra empresa logró un 11% de participación.

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

- **Resultados.-** Las Ventas netas alcanzaron la cifra de \$. 1'398.472,15, siendo un 67,56% del presupuesto, se obtuvo como utilidad bruta la cantidad de \$. 218.954.62, con un margen de contribución del 15.66%.

- **Costos.-** Los costos de venta alcanzaron la suma de \$. 1'179.517,53, y significaron el 84,34% de las Ventas netas.

- **Gastos de Administración y Ventas.-** Los gastos operacionales fueron del orden de \$. 220.786,73, siendo un 15,79% de las Ventas netas.

- **Utilidad Operativa.-** Se produjo una pérdida operacional de \$ 1.832,11, valor que corresponde negativamente a un 0.13% de las ventas.

- **Rentabilidad Neta sobre el Capital.-** La misma que representó el 3,17%

- **Rentabilidad neta sobre el Patrimonio antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.-** En este período fue un 4,96%.

- **Cartera Propia.-** La cartera entregada directamente a nuestros clientes hasta el 31 de Diciembre del 2.005, asciende a \$. 316.904,81.

- **Costo Financiero.-** Este rubro totalizó en el período en \$. 6.045,43, siendo un 0,42% de las ventas totales.

- **Ingresos Financieros.-** Se obtuvo ingresos financieros correspondientes a notas de crédito de proveedores e inversiones realizadas por el monto de \$. 11.989,11 (0.86% de las ventas).

En la diferencia entre Ingresos financieros y gastos financieros, se obtiene una utilidad de \$. 5.943,68.

- **Utilidad antes de Deducciones .-** La utilidad del ejercicio es de \$. 4.111,57 (0,29% 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 General Ordinaria de Accionistas de la Compañía Llantambato S.A.

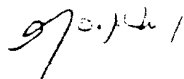
2.- No se registraron hechos extraordinarios en lo administrativo ni en lo legal.

3.- Sugerimos que de Acuerdo a la Conciliación Tributaria la compañía puede reinvertir por utilidades la cantidad de \$. 2.538,09, la misma que deberá ser capitalizada para bienestar de los accionistas y del buen funcionamiento de la Compañía, además se planteará a los socios un esquema de capitalización para el fortalecimiento del negocio, sustentabilidad en el tiempo y cumplimiento de nuevos objetivos.

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

Atentamente,


Carolina Rosero de Soria
Gerente General
Llantambato S.A.


José Luis Sevilla
Presidente
Llantambato S.A.