



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

Marzo, 2007

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 2006.

ENTORNO:

El año 2.006 se caracterizó por ser un año electoral, que terminó con el triunfo de Rafael Correa, un socialista-populista, quien basó su campaña oponiéndose al tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y proponiendo una consulta popular para dar paso a una nueva constitución de la República, causando desconcierto en los sectores Industrial, Comercial y Financiero principalmente, motivo por el cual subió el riesgo país y muchos bancos cerraron operaciones crediticias, como hecho relevante el volcán Tungurahua continuó con su proceso, afectando zonas importantes de la economía en la Provincia de Tungurahua. En este año se suspendieron las negociaciones del TLC ya que el Gobierno de Alfredo Palacio estaba de salida y políticamente no le convenía continuar con enfrentamientos con movimientos sociales. La economía continuó estable terminando el período con una inflación del 4.3%, debido al ingreso de las remesas de los inmigrantes y al precio del petróleo por arriba de lo presupuestado.

LA COMPAÑÍA:

Llantambato S.A., inició el año en nueva casa, con un local amplio de 3.000 m2. mejorando substancialmente sus áreas de exhibición y servicios, con una ubicación direccionada a la comercialización de llantas para camiones y buses, al encontrarse frente al Mercado Mayorista, para poder enfrentar este reto, crecer en el mercado, abastecerlo en forma oportuna y racional, así como ampliar nuevas líneas de negocios complementarios, la Junta General de Accionistas de Marzo, decidió incrementar el capital social de la compañía a \$. 140.000, así como sus garantías para obtener créditos nacionales y de proveedores del exterior.

En este año las condiciones con nuestro principal proveedor, Good Year, fueron mucho más estables que en el 2.005, los precios incrementaron en un 7% y los márgenes mejoraron un 4%, esquema que se dio por el cambio de administración y políticas comerciales de la oficina comercial en Ecuador.



Av. El Cóndor y Punín (esquina)
frente al Mercado Mayorista
Teléfonos: 2415977 - 2411733
AMBATO - ECUADOR



En el año 2.006 se concreta un cambio radical en el mercado del transporte de carga y pasajeros, buscando mejorar su rentabilidad en base a mejorar su costo por kilómetro y migra hacia la radialización y el reencauche, nuestra compañía se encamina hacia esos segmentos, basados en estudios del Grupo Llantero. Good Year también reacciona frente a este cambio en el segundo semestre y nos da opciones para tener portafolio en estos productos, con Radial Camión desde Brasil a precios competitivos entre las marcas que compiten en el sector intermedio y para combatir por precio bajo con llanta china Steel Mark, llegándonos importaciones en Diciembre y Octubre respectivamente, no es tarea fácil el ingreso al mercado por cuanto el manejo de la línea radial se basa en la especialización de nuestra fuerza de ventas, que conlleva un cambio de cultura dentro de la organización, se capacita al personal para preparar una agresiva campaña para el 2.007, se decide también incrementar el número de asesores de ventas externas a 3, personal que deberá tener experiencia en la línea radial, por lo que a fines de año se contrata un asesor que trabajó en Michelin y una asesora con mucha experiencia en Good Year Colombia, esta última para que maneje el mercado de Quito.

Con el arranque de la Planta de Reencauche Cauchosierra, en Octubre del 2.005, decidimos que era la oportunidad para ofrecer seriamente esta alternativa de servicio a nuestros clientes, que garantizaría una nueva vida a las llantas de sus vehículos, con el gran apoyo y capacitación que nos entregó el Gerente General de la Reencauchadora, así como la entrega de nuestro personal pudimos consolidarnos en el mercado, creciendo de 302 llantas en el 2.005 a 1711 en el 2.006, línea que nos ayudó a mejorar nuestra rentabilidad, lamentablemente a fin de año tuvimos reclamos de los usuarios por fallas en la banda precurada para llantas convencionales que al momento utilizaba la fábrica, causando molestias graves a los clientes y parando el entusiasmo con que veníamos, este hecho impulsó para que la Planta certifique con Good Year Internacional y en Diciembre recibamos la primera importación de Banda, esta medida nos permitirá entregar a nuestros clientes la Triple Garantía que ofrece la Marca, convirtiéndose en un nuevo valor agregado.

En el segundo semestre del año se impulsó una segunda línea de negocio, gracias a la apertura comercial que nos brindó Automotores de la Sierra S.A., equipando de Aros y Llantas a los vehículos Chevrolet, en los segmentos livianos y pesados, siendo nuestro compromiso el de entregar un constante asesoramiento, asegurar el abastecimiento, mantener precios competitivos, recibir y comercializar los aros y llantas de equipo original que se realizaba el cambio.

Para incursionar en nuevos mercados, como las zonas del Austro, Norte y Nororiental del País, se adquirió una camioneta Chevrolet Dmax a diesel, por medio de un leasing, del cual se canceló en el 2.006 la cantidad de \$. 13.901,20, restando pagar \$. 3.393, para el 2.007.





Se liquidó totalmente el leas back de los vehículos por un valor de \$. 1.381,90, del arriendo mercantil de la maquinaria se pago la suma de \$. 7.669,00, quedando un saldo de \$. 2.300,70 para el 2.007.

El giro del negocio nos permitió cancelar totalmente el crédito para liquidez que se había solicitado en el 2.005 a Produbanco y que en el 2.006 fue de \$. 20.000,00.

Con la finalidad de incrementar nuestro cupo de crédito con Good Year Internacional se contrató una Garantía Bancaria con Produbanco por \$. 100.000, de esta manera podremos soportar el crecimiento de ventas y garantizar el normal abastecimiento de productos en el mercado, la misma que estará vigente hasta Noviembre del 2.007.

Con el objeto de reducir los gastos de arriendo del local se realizó un convenio con Assa desde el mes de Octubre, para que uno de los patios existentes sirva como bodega para sus vehículos, reduciéndose este gasto en un 30%.

Se toma la decisión de cambiar el sistema informático de la compañía, para mejorar la información y control gerencial, rotación de inventarios, modernización de la contabilidad y tributación, optimización de tiempos y movimientos del personal, medida que nos permitirá actualizarnos y beneficiarnos de la nueva tecnología, por lo que se inició en Diciembre con la capacitación del personal, para que el nuevo sistema inicie su operación en Enero del 2.007.

VENTAS:

El total de Ventas netas en el año 2.006 fueron de \$. 1'957.776,36 (sin incluir \$. 30.530,58 de devoluciones), superiores al 2.005 (\$. 1'398.472,15) en un 39,99%, dividiéndose en los siguientes segmentos:

En llantas se comercializó \$. 1'703.142,25 (86.99%) incrementándose un 24.32% en relación al año anterior (\$. 1'369.927,69), con un total de 20.440 unidades vendidas, correspondiente a un 72.29% en neumáticos convencionales de camión, 15.83% en llantas de auto y camioneta, 1.60% en Camión Radial, reportando un mix, Distribuidor un 47% vs. 53% Cliente Final.

En Reencauche se vendió \$. 128.252,28 llegando a ser el 6.55% del negocio, incrementándose esta línea de manera muy importante respecto al 2.005 en un 337.16% (\$. 38.038,44).

En Servicios de alineación, balanceo, enllantaje y vulcanización se facturó el valor de \$. 35.298,25 (1,80% de las ventas totales) incrementándose un 166% respecto al 2.005, en lubricantes y baterías fue un total de \$. 4.290.55(0,22% de las ventas).





En la nueva línea de comercialización de Aros para Auto y Camión se logró vender la suma de \$. 71.565,04 representando un 3.66% de las ventas.

En Diciembre se facturó la primera importación de Banda Precurada de Reencauche por la suma de \$. 14.728.20 (0.75%)

Se debe mencionar que dentro de las importaciones de Good Year a nivel nacional en el 2.005, nuestra empresa logró un 15% de participación.

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

- **Resultados.-** Las Ventas netas alcanzaron la cifra de \$. 1'927.245,98, siendo un 93.10% del presupuesto, se obtuvo como utilidad bruta la cantidad de \$. 367.222,39, con un margen de contribución del 19.05%.

- **Costos.-** Los costos de venta alcanzaron la suma de \$. 1'560.023.59, y significaron el 80.95% de las Ventas netas.

- **Gastos de Administración y Ventas.-** Los gastos operacionales fueron del orden de \$. 359.713,33, siendo un 18.66% de las Ventas netas.

- **Utilidad Operativa.-** Se produjo una utilidad operacional de \$, 7.509,06, valor que corresponde positivamente a un 0,39% de las ventas.

- **Rentabilidad Neta sobre el Capital.-** La misma que representó el 4,88%.

- **Rentabilidad neta sobre el Patrimonio antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.-** En este período fue un 12,82%.

- **Cartera Propia.-** La cartera entregada directamente a nuestros clientes hasta el 31 de Diciembre del 2.006, asciende a \$. 338.240,33.

- **Costo Financiero.-** Este rubro totalizó en el período en \$. 11.513.17, siendo un 0.60% de las ventas totales.

- **Ingresos Financieros.-** Se obtuvo ingresos financieros en inversiones realizadas por el monto de \$. 849,70 (0.04% de las ventas).

- **Utilidad antes de Deducciones .-** La utilidad del ejercicio es de \$. 19.719,86. (1,02% 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.

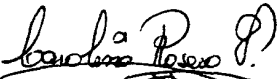


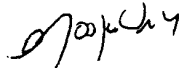
2.- No se registraron hechos extraordinarios en lo administrativo ni en lo legal.

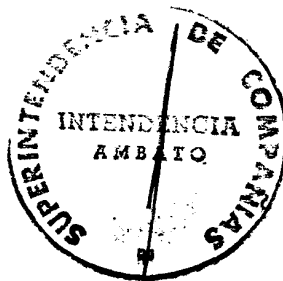
3.- Sugerimos que de Acuerdo a la Conciliación Tributaria la compañía puede reinvertir por utilidades la cantidad de \$12.237,30, la misma que deberá ser capitalizada para bienestar de los accionistas y del buen funcionamiento de la Compañía, además se planteará a los socios un esquema de capitalización 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.



27 ABR 2007