

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

Marzo, 2008

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 2007.

ENTORNO:

El año 2.007 se caracterizó por ser un año de incertidumbre por cuanto el Gobierno del Presidente Correa no había definido claramente los lineamientos políticos y económicos que ejecutaría en su mandato, además del enfrentamiento con diferentes sectores, especialmente con los bancos, industriales, petroleros, etc., obteniéndose reacciones como la disminución de operaciones crediticias que causaron dificultades principalmente a los sectores comercial e industrial, la actividad económica registró la tasa de crecimiento mas baja de los últimos años del 2,65%, debido a la fuerte disminución de la producción y exportación del crudo, el crecimiento de la producción petrolera fue de apenas del 1.6%, cerrando el año con una inflación del 3.32%, una de las mas bajas de América Latina.

LA COMPAÑÍA:

Se arranca el mes de Enero con la operación del nuevo sistema informático en Plataforma Oracle, contratado con el Ing., Leonardo Fantoni, que nos permitirá el mejoramiento de la información y control gerencial, rotación de Inventarios, optimización de gastos, administración del crédito y cobranzas, requerimientos necesarios por el crecimiento del negocio, proceso que requiere de ajustes y adaptación del personal en el primer semestre.

Con la finalidad de que la Compañía tenga una mayor solvencia para garantizar el giro del negocio, la Junta General de Accionistas del mes de Marzo del 2.007 aprueba el incremento de capital de \$. 140.000 a \$. 250.000, razón por la cual únicamente en el mes de Junio se contrata un crédito para liquidez con Produbanco por \$. 50.000, que hasta el mes de Diciembre queda con un saldo de \$. 20.000.

El mercado de llantas a nivel nacional sigue cambiando de convencional a radial significativamente, impulsado por el mejoramiento de vías, alto desempeño del producto radial que influye directamente en la reducción de costos de operación en los vehículos, proceso que ha sido acelerado por la



gran afluencia de llantas radiales chinas de bajo precio, en diferentes segmentos de la transportación como por ejemplo: el de transporte Interprovincial se encuentra radializado en un 93%, nuestra empresa como representante de Good Year al tener cerca en el vecino País de Colombia la fábrica de llantas convencionales que constituían en el año 2.006 un 77.22% de nuestras ventas, solamente manteníamos un 6.46% de Camión Radial que se importa desde Brasil, hemos tenido que ir de la mano con la tendencia de mercado, para este año nuestra venta de Camión Radial ha ascendido al 17.72%, para sostener esta transición en el mercado hemos tenido que incrementar nuestra presencia en el mercado de la zona oriental del País, en donde todavía la presencia de llantas convencionales es determinante. Este cambio dentro de la marca requiere de tiempo, de especialización y capacitación de nuestro personal, de que los usuarios conozcan del producto, sus rendimientos, por lo que se realizó alianzas estratégicas con importantes transportistas de la localidad para incrementar el número de llantas al piso con precios especiales, no es fácil incursionar rápidamente en el cambio ya que nuestra marca es percibida como de alto precio, por lo que se realiza conferencias y en el mes de Noviembre un evento de gran magnitud con apoyo de Good Year para hacer conocer las ventajas de la nueva tecnología Impact a la que asisten 230 Transportadores. Para incrementar nuestra presencia en el mercado de llantas radiales y conocer a fondo sus variables se tomó la decisión de formar un Equipo Técnico, el mismo que se encuentra en proceso de estudio y capacitación que entrará a apoyar las ventas desde Enero del 2.008, al que se ha dotado de toda su infraestructura (equipos de computo, balanza para vehículos pesados, cámara digital, proyector y pantalla, software y hojas para análisis de vehículos).

La línea de negocios de Reencauche que en el año 2.006 había tenido un crecimiento considerable en nuestra compañía vendiéndose 1.711 llantas, por un problema de Craking en la banda hace que existan muchos reclamos y descontento de los clientes, factor que redundó en pérdida de confianza en el reencauche y en muchos casos la decisión de buscar otro proveedor, en este año se lograron vender 868 llantas, sufriendo un decremento muy significativo del 49.27%,

El aumento de los precios del Petróleo a nivel mundial hacen que los precios de materia prima se incrementen por ende los precios de nuestros productos aumentan en el 12% en el 2.007, nuestra marca se caracteriza por ser la pionera en reajustar sus precios, motivo por el cual hay productos que en momentos dejan de ser competitivos hasta que las demás fábricas reajusten sus costos y precios.

Con los estudios realizados por el departamento de Flotas se determina que el mercado de llantas radiales de Bus y Camión de la zona central se encuentra un 83% en manos de llantas de origen asiático, por lo que en el año 2.008 se buscarán alternativas de precios para los consumidores, para que además nos ayuden a mejorar el margen integral del negocio, que por competencia se ha disminuido en nuestra marca principal.

En año 2.007 se terminó de cancelar el leasing por \$. 3.393 de la camioneta Chevrolet Dmax, pasando a constituirse en parte del activo de la Compañía, se concluyó el arriendo mercantil de la Maquinaria de Serviteca por \$. 7.699.

En el mes de Junio se realizan nuevos contratos de arrendamiento mercantil con Produbanco, para renovar el camión de reparto, mejorar maquinaria de taller de servicio con un nuevo compresor de aire y ellantadora y la adquisición de un Servidor para mejorar y optimizar el sistema informático, en Diciembre se solicita un leasing para los equipos de computo necesarios para el departamento de Flotas.

Se logra realizar un adendum al contrato de arrendamiento con el Centro Agrícola de Ambato, para incrementar el tiempo de vigencia de 5 a 10 años, con el comprometimiento de Llantambato S.A. de que al término del convenio de no retirar la infraestructura construida en sus predios, como Taller, Bodega, Casa de Guardián y adoquines de patio, el canon de arrendamiento se baja de \$. 800 a \$. 600 mensuales más IVA e inflación anual.

Se realizó un convenio con la Cooperativa de Transportes Los Andes para el arrendamiento de parte de los patios para que puedan guardar sus vehículos por un valor de \$. 120 mensuales, además que realizarán el transporte de los contenedores que a la empresa le lleguen por el Puerto de Guayaquil con un Flete preferencial.

VENTAS:

El total de Ventas netas en el año 2.007 fueron de \$. 2'188.910.18 (sin incluir 9,679.14 de devoluciones), superiores al año 2.006 (\$. 1'957.776.36) en un 11.81%, dividiéndose en los siguientes segmentos:

En llantas se pudo comercializar \$. 1'867.540 (85,32%), con un total de 12.190 unidades vendidas, correspondiente a un 71.05% en neumáticos convencionales de camión, 9.46% en llantas de auto y camioneta, 17.72% en Camión Radial, reportando un mix, Distribuidor un 34.12%, Mayoristas 16.64 y 48.16% Cliente Final.

La venta de tubos y defensas ascendió a un total de \$. 61.946, con un total de unidades de 6.531, segmento que aporta con un 2.83% al negocio.

En reencauche se vendió \$. 97.297.22, llegando a ser el 4.45% del negocio, decreciendo en relación con el año 2.006 en 24.14% en dólares.

En servicios de alineación, balanceo, enllantaje, vulcanización y varios se facturó el valor de \$. 32.125 (1,47% de las ventas totales), en lubricantes y baterías fue un total de \$. 3.272.20 (0,15% de las ventas).

Aros fue otra de las líneas que comercializó la compañía, reportando un total de \$. 83.339, con un total de unidades de 1.314, (3.81% de las ventas), observándose un incremento en la línea de Camión, en relación al 2.006 las ventas se incrementaron en 16.45%.

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPANIA

- Resultados.- Las Ventas netas alcanzaron la cifra de \$.2'179.231, siendo un 90,80% del presupuesto, se obtuvo como utilidad bruta la cantidad de \$.360.402.89, con un margen de contribución del 16.54%.
- Costos.- Los costos de venta alcanzaron la suma de \$.1, 819,013.80, y significaron el 83.47% de las Ventas netas.
- Gastos de Administración y Ventas.- Los gastos operacionales fueron del orden de \$. 283.153.29, siendo un 12.99% de las Ventas netas.
- Utilidad Operativa.- Se produjo una utilidad operacional de \$ 77.249.57, valor que corresponde positivamente a un 3.54% de las ventas.
- Rentabilidad Neta sobre el Capital.- La misma que representó el 30.89%
- Rentabilidad neta sobre el Patrimonio antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.- En este período fue un 26.42%.
- Cartera Propia.- La cartera entregada directamente a nuestros clientes hasta el 31 de Diciembre del 2.007, asciende a \$. 444.565.40.
- Egresos no operacionales.- Este rubro totalizó en el período en \$. 5,857.76, siendo un 0,27% de las ventas totales.
- Ingresos no operacionales.- Se obtuvo ingresos financieros correspondientes a inversiones realizadas por el monto de \$. 6,028.48 (0.28 % de las ventas).

En la diferencia entre Ingresos y egresos no operacionales, se obtiene una utilidad de \$.170.72.

- Utilidad antes de Deducciones - La utilidad del ejercicio es de \$.77.420.32 (3.55,% 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.

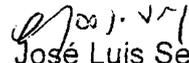
3.- Sugerimos que de Acuerdo a la Conciliación Tributaria la compañía puede reinvertir por utilidades la cantidad de \$. 54,393.29 la misma que deberá ser capitalizada para bienestar de los accionistas y del buen funcionamiento de la compañía, además se planteará a los socios un esquema de capitalización para el fortalecimiento del negocio, sustentabilidad en el tiempo y cumplimiento de nuevos objetivos.

Para finalizar debemos agradecer el apoyo incondicional recibido en este tercer 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.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTRO DE SOCIEDADES

Germania Aguilar *mm/08*

29 ABR. 2008