INFORME DE LOS ADMINISTRADORES A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LLANTAFACIL S. A POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2007

Señores Accionistas:

En cumplimiento a los estatutos de la compañía y de acuerdo a las normas dictadas para el efecto por la Superintendencia de Compañías, presentamos a continuación el informe de los administradores correspondiente a las actividades desarrolladas en el ejercicio económico 2007.

ENTORNO

Teniendo en cuenta el año que inició con una nueva presidencia de la república la cual marcó ciertas señales de incertidumbre, el período comercial que se presentó tuvo indicadores de certezas y esperanza; al mismo tiempo incertidumbres y dudas. Fruto de ello se dieron muestras de especulación en el entorno comercial.

Es bien conocida además la creciente incursión de productos chinos en todos los ámbitos y en el sector automotriz y llantero específicamente lo cual ha influido en elevar la competitividad. Sumado a esto tenemos que se incrementaron en el mercado local los distribuidores y almacenes que ofrecen productos y servicios similares que los ofrecidos por LLANTAFACIL S.A.

Con esto se ha puesto especial interés en el servicio personalizado que ofrece la compañía y los valores agregados que se pueden otorgar al cliente en base al conocimiento técnico que nuestro personal posee.

ALCANCE

Durante el periodo 2007 se ha mantenido el área de influencia de la provincia de Tungurahua con pequeñas incursiones en clientes puntuales de las provincias centrales. La calidad de nuestra marca Double Coin y de nuestras bandas de reencauche han solidificado y fidelizado la relación con los clientes.

PROVEEDORES

Como es conocido, nuestro mayor proveedor es el importador de las Llantas Radiales Double Coin ya que este producto tiene la gran mayoría de nuestra acción comercial.

El abastecimiento de esta marca debido a varias razones ha sido irregular en todo el año, llegando a existir meses en los cuales no se recibe mercadería lo

cual ha generado vacíos y deficiencias eventuales de tales llantas. Afortunadamente en los meses que tenemos el abastecimiento en general se ha podido abastecer a los clientes fieles.

El abastecimiento del resto de productos se puede considerar que es adecuado ya que están en los niveles aceptables de entrega y de cantidades.

En reencauche el tiempo de entrega de nuestro principal proveedor es de 3 a 4 días ya que se encuentra en nuestra misma ciudad. Con los proveedores de reencauche de Quito y Guayaquil el tiempo de entrega está en las dos semanas que es un tiempo también tolerable.

ACCIONES COMERCIALES

Con los antecedentes enunciados en cuanto al entorno político y comercial del país las acciones comerciales que desarrolla la compañía han sido innovadas necesariamente para el período 2007.

En el mercado local se ha dado la apertura de locales adicionales que ofrecen otras marcas de llantas radiales chinas que poseen menores precios lo cual no deja de ser un elemento distractor para el cliente que en su afán de ahorro de costos a veces cae en el uso de tales marcas.

De esta manera, las estrategias comerciales enfocadas al servicio y asesoría técnica al cliente de la empresa han salido a flote para sustentar el desarrollo comercial de LLANTAFACIL S.A.

De esta manera las ventas del año alcanzaron la cifra de 819,652.30 USD dando un promedio de 68,304.36 USD mensual.

PUBLICIDAD

Los gastos de publicidad en el presente período han tenido niveles interesantes los cuales han aportado para la difusión de la imagen corporativa de la empresa y de la marca de la cual somos distribuidores exclusivos para la provincia.

En fin, esta administración considera que lo que se ha gastado en publicidad es una inversión intangible para posicionar el "matrimonio" LLANTAFACIL – DOUBLE COIN en el subconsciente de los transportistas. Esto dará sus frutos en los próximos periodos.

RECURSOS HUMANOS

La administración cree firmemente que el recurso humano es el tesoro más preciado de las empresas y por ello se procedió a contratar a dos personas para el desarrollo de la gestión de la compañía en el presente período. Con

ellos se ha cumplido en su totalidad pagándoles salarios justos y por sobre la media sectorial del país, así como todos los derechos a los cuales la ley les asiste.

Se espera que el crecimiento de la empresa que se proyecta sirva para aportar socialmente al país creando más fuentes de trabajo.

RESULTADOS

Durante el 2007 se tuvo una regularidad en el desarrollo comercial la misma que muestra los siguientes resultados.

Ingresos.- Las ventas netas fueron de 819652.30 USD y la utilidad bruta alcanzó los 132957.16 USD que representa un margen bruto del 16.22%.

Costos.- El Costo de ventas correspondiente a las actividades del período alcanzan a 686170.24 USD lo que representa un 83.78% respecto de la venta.

Rentabilidad neta.- La rentabilidad neta al final del ejercicio es de 8776.28 USD lo que da muestras que la empresa está creciendo de una manera pausada pero sostenida, cumpliendo sobre todo con los objetivos sociales y corporativos sobre todo.

ASPECTOS SOCIETARIOS, TRIBUTARIOS Y LABORALES

La junta de Accionistas se reunió el mes de abril del 2007 para aprobar los resultados del ejercicio 2006.

Por otro lado la compañía ha cumplido los aspectos societarios, tributarios y laborales como lo dispone la ley.

Finalmente agradecemos la confianza a los señores accionistas, colaboradores de la empresa y demás personal relacionado con la misma. Todo esto ha servido para conseguir los buenos resultados presentados y proyectar a la empresa al crecimiento deseado.

Sr. Rómulo José Usiña
PRESIDENTE

Ing. José Usiña Ayala
GERENTE

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
REGISTRO DE SOCIEDADES
Germania Aguilar
30 ABR. 2008