

7565

**INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA Y
UNIVERSAL DE ACCIONISTAS DE "DURALLANTA S.A."
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2006.**

Cumpliendo con los estatutos y disposiciones legales, a continuación me permito presentar a consideración de la Junta General Universal de Accionistas, el Informe con los resultados correspondientes al Ejercicio Económico que finalizó el 31 de Diciembre de 2006

El año 2006 se caracterizó por los siguientes aspectos principales:

- a) Ventas
- b) Competencia de Reencauche
- c) Competencia de Llanta nueva
- d) Estados financieros

Ventas.-

El año 2006 se caracterizó porque el exceso de oferta de llantas baratas de poca calidad de procedencia china coreana etc., no varió más bien se ha acentuado y a pesar de esto la producción de llantas reencauchadas tuvo un incremento del orden del 12.06%, muy bueno y alentador y la venta en dólares de las llantas reencauchadas en relación al año 2005 se incrementó en 19%, es decir que por cuarto año consecutivo este incremento en valor se debe al incremento en la producción de llantas radiales, disminución de las llantas convencionales tanto de camión como de automóvil y también una tendencia ya más marcada a producir llanta de camión y no producir llanta de automóvil, la llanta de automóvil prácticamente ha desaparecido, lo que hace que el margen de ganancia sea mejor.

En cuanto se refiere a la venta de llantas nuevas, el año 2006 ha sido muy bueno, un año de gran despegue de las ventas de llantas nuevas Bridgestone Firestone, pues pasamos de una venta anual de 4.594 unidades el año 2005 a 14.206 unidades el año 2006, con un incremento del 209%, a pesar de las dificultades en el mercado con los importadores de la misma marca

Competencia de Reencauche.-



Estando el mercado en las condiciones antes descritas, teniendo una fuerte competencia tanto en cantidad de reencauchadoras cuanto en sus políticas de venta y crédito, el vender nuestro reencauche con un precio más alto y con condiciones de crédito inferiores se torna cada día más difícil, pero nos hemos orientado hacia la venta con valor agregado para que el cliente comience apreciar la calidad y el servicio, implementado en el departamento de ventas nuevas políticas de servicio, ofreciendo inspecciones de flota, inspecciones de rechazo, inspecciones de pila de deshechos y sus respectivos informes, cursos de capacitación, asistencia técnica, etc., permitiéndonos llamar la atención de nuestros clientes hacia la calidad, el ahorro y el servicio post-venta.

Competencia de llanta nueva.-

La competencia en llanta nueva es muy complicada, pues aparte de competir con las otras marcas, tenemos que competir internamente de una manera muy agresiva, pues las políticas de ventas y mercadeo de los colegas importadores de la marca Bridgestone Firestone han lanzado al suelo los precios de las llantas, dejando un margen pequeño, sin embargo pensamos superar este inconveniente creando mecanismos de venta que nos haga vender en volumen.

Estados Financieros.-

Seguido se presentan los estados financieros que representan el movimiento de las cuentas durante el año 2006.

Cuadro No. 1

BALANCE GENERAL

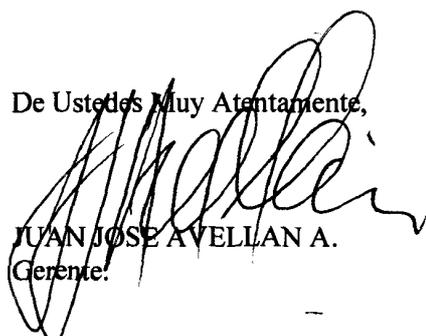
Cuadro No. 2

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

La gerencia muy respetuosamente propone a la Junta General de Accionistas considerando que en el año de 2.007, la empresa necesitará mayor liquidez, y que entonces es nuestra obligación dotarle de los recursos necesarios, se transfiera a la cuenta de Utilidades Retenidas el saldo de utilidades que quede luego de la apropiación del 10% de la Reserva Legal, a su vez sugiere la reinversión de éstas utilidades retenidas en virtud de las disposiciones tributarias legales reglamentarias actualmente en vigencia en el impuesto a la renta, las cuales permiten una reducción del 25% al 15% del impuesto si la empresa reinvierte sus utilidades.

El suscrito agradece a los empleados y trabajadores de la Empresa por su colaboración y dedicación. Es facultad de Ustedes Señores Accionistas, pronunciarse en ésta Junta General Universal sobre el presente informe, el del Comisario, Estado de Resultados del Ejercicio 2006 y el destino de las utilidades.

De Ustedes Muy Atentamente,


X
JUAN JOSE AVELLAN A.
Gerente.