



## LLANTATEC CÍA. LTDA.

### Notas al Balance General y de Resultados

Al 31 de diciembre de 2013.

Dir: Calle Valladolid 16-222 y Gustavo Adolfo Bequer Cda. España - Ambato - Ecuador  
Telfs: 032 418510 (fax) - 032 411171 - 032 400662 - 083 499739 (Rov) - 085 008106 (Clarq)  
Email: [pres.dens@llantatec.com](mailto:pres.dens@llantatec.com)/[general@llantatec.com](mailto:general@llantatec.com)/[contabilidad@llantatec.com](mailto:contabilidad@llantatec.com),  
[importaciones@llantatec.com](mailto:importaciones@llantatec.com)/[ped.dens@llantatec.com](mailto:ped.dens@llantatec.com)/[bpces@llantatec.com](mailto:bpces@llantatec.com),  
[ventas1@llantatec.com](mailto:ventas1@llantatec.com)/[ventas2@llantatec.com](mailto:ventas2@llantatec.com)/[ventas3@llantatec.com](mailto:ventas3@llantatec.com)/[ventas4@llantatec.com](mailto:ventas4@llantatec.com)/[ventas5@llantatec.com](mailto:ventas5@llantatec.com)/[ventas6@llantatec.com](mailto:ventas6@llantatec.com)/[ventas7@llantatec.com](mailto:ventas7@llantatec.com)



## 1. INFORMACIÓN GENERAL.

### 1.1 Nombre de la entidad:

LLANTATEC CIA. LTDA.

### 1.2 RUC de la entidad:

1891742939001

### 1.3 Domicilio de la entidad:

Calle 12 de Octubre 16-222 y Av. Quis Quis, Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato.

### 1.4 Forma legal de la entidad:

Compañía de Responsabilidad Limitada

### 1.5 País de incorporación:

Ecuador

### 1.6 Historia, desarrollo y objeto social:

LLANTATEC CÍA. LTDA., se constituyó en la ciudad de Ambato provincia de *Tungurahua, el 29 de Marzo de 2011.*

El plazo de duración de la Compañía fue de 50 años contados a partir de la fecha de inscripción de la escritura de constitución en el Registro Mercantil.

El objetivo de la Compañía es distribuir y vender: llantas, aros de toda medida a través de una cadena de mayoristas y minoristas independientes.

### 1.7 Capital suscrito, pagado y autorizado:

- Capital suscrito.- US\$ 2.000.
- Capital pagado.- US\$ 2.000.

Dir: Calle Valladolid 16-222 y Gustavo Adolfo Bequer - Cda. España - Ambato - Ecuador  
Telfs: 032 418510(Fax) - 032 411171 - 032 400662 - 083 499739 (Móvil) - 085 008106 (Claro)  
Email: presidencia@llantatec.com/gencorine@llantatec.com/contabilidad@llantatec.com  
reportaciones@llantatec.com/auditor@llantatec.com/bodega@llantatec.com  
ventas@llantatec.com/ventas1@llantatec.com/ventas2@llantatec.com/ventas3@llantatec.com  
ventas4@llantatec.com/ventas5@llantatec.com/ventas6@llantatec.com/ventas7@llantatec.com



**GENCORINE**<sup>®</sup>  
\*\*\*\*\*  
JAPAN TECHNOLOGY



**LLANTATEC** CIA. LTDA.  
JAPAN

**1.8 Número de acciones, valor nominal, clase y serie:**

- Número de participaciones.- 100.
- Clase.- Ordinarias
- Valor nominal de cada participación.- US\$ 1.

**1.9 Accionistas y propietarios:**

<b>Accionista</b>	<b>No. Acciones</b>	<b>Valor</b>	<b>Participación</b>
John De Howitt Lanas	85	85,00	85,00%
Juan Sebastián De Howitt Holguín	15	15,00	15,00%
<b>Total:</b>	<b>100</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00%</b>

**1.10 Representante legal:**

La Junta General Universal Extraordinaria de Accionistas de LLANTATEC CIA. LTDA., celebrada el 23 de julio de 2012, designó como Gerente General y por ende como Representante Legal de la misma, por el período estatutario de dos años al Sr. John De Howitt Lanas; acta que fue inscrita en el Registro Mercantil el 30 de mayo de 2013.

**1.11 Personal clave:**

<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>
Juan Sebastián De Howitt Holguín	Presidente
John De Howitt Lanas	Gerente General
Maritza de los Dolores Agudo Agila	Contador General

Dir: Calle Valladolid 16-222 y Gustavo Adolfo Bequer - Cda. España - Ambato - Ecuador  
 Telfs: 032 418510(Fax) - 032 411171 - 032 400662 - 083 499739 (Móvil) - 085 008106 (Claro)  
 Email: presidencia@llantatec.com/guerrero@llantatec.com/contabilidad@llantatec.com  
 compras@llantatec.com/ventas1@llantatec.com/ventas2@llantatec.com  
 ventas@llantatec.com/ventas3@llantatec.com/ventas4@llantatec.com/ventas5@llantatec.com  
 ventas6@llantatec.com/ventas7@llantatec.com/ventas8@llantatec.com/ventas9@llantatec.com



### 1.12 Período contable:

Los presentes estados financieros cubren los siguientes períodos:

- Estados de Situación Financiera clasificado, por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 1 de enero 2013 y 2012.
- Estados de Resultados Integrales por función, por el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2013 y 2012.
- Estados de Cambios en el Patrimonio Neto por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 1 de enero 2013 y 2012.
- Estado de Flujos de Efectivo Directo por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2013 y 2012.

### 1.13 Fecha de aprobación de Estados Financieros:

Los Estados Financieros de LLANTATEC CÍA. LTDA., para el periodo terminado al 31 de diciembre de 2013 fueron aprobados y autorizados para su emisión en la junta general de accionistas celebrada el 26 de marzo de 2014.

## 2. RESUMEN DE LAS PRINCIPALES POLÍTICAS CONTABLES.

A continuación se describen las principales políticas contables adoptadas en la preparación de estos Estados Financieros. Estas políticas se han aplicado de manera uniforme para todos los años presentados, salvo que se indique lo contrario.

### 2.1. Bases de presentación:

Los estados financieros de LLANTATEC CÍA. LTDA., corresponden al período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2013 y han sido preparados de acuerdo con la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB).

Dirección: Calle Valladolid 16-222 y Gustavo Adolfo Bequer - Cda. España - Ambato - Ecuador  
Telfs: 032 418510(Fax) - 032 411171 - 032 400662 - 083 499739 (Móvil) - 085 008 106 (Claro)  
Email: [presidencia@llantatec.com](mailto:presidencia@llantatec.com)/[gerencia@llantatec.com](mailto:gerencia@llantatec.com)/[contabilidad@llantatec.com](mailto:contabilidad@llantatec.com)  
[importaciones@llantatec.com](mailto:importaciones@llantatec.com)/[puerto@llantatec.com](mailto:puerto@llantatec.com)/[ventas@llantatec.com](mailto:ventas@llantatec.com)  
[ventas1@llantatec.com](mailto:ventas1@llantatec.com)/[ventas2@llantatec.com](mailto:ventas2@llantatec.com)/[ventas3@llantatec.com](mailto:ventas3@llantatec.com)  
[ventas4@llantatec.com](mailto:ventas4@llantatec.com)/[ventas5@llantatec.com](mailto:ventas5@llantatec.com)/[ventas6@llantatec.com](mailto:ventas6@llantatec.com)/[ventas7@llantatec.com](mailto:ventas7@llantatec.com)



**GENCOTIRE**  
JAPAN TECHNOLOGY



**LLANTATEC** CÍA. LTDA.  
JAPAN

Los estados financieros se han elaborado de acuerdo con el enfoque de costo histórico.

La preparación de estados financieros conformes con la NIIF para PYMES exige el uso de ciertas estimaciones contables críticas. También exige a la dirección que ejerza su juicio en el proceso de aplicar las políticas contables de la Compañía. En la Nota 3 se revelan las áreas que implican un mayor grado de juicio o complejidad o las áreas donde las hipótesis y estimaciones son significativas para los estados financieros consolidados.

## 2.2. Transacciones en moneda extranjera:

a) **Moneda de presentación y moneda funcional.-** Las partidas incluidas en los estados financieros de LLANTATEC CÍA. LTDA., se valoran utilizando la moneda del entorno económico principal en que la entidad opera (moneda funcional). La moneda funcional de LLANTATEC CÍA. LTDA. es el dólar de los Estados Unidos de América, que constituye, además, la moneda de presentación de los estados financieros de la Compañía.

b) **Transacciones y saldos.-** Las transacciones en moneda extranjera se convierten a la moneda funcional utilizando los tipos de cambio vigentes en las fechas de las transacciones. Las pérdidas y ganancias en moneda extranjera que resultan de la liquidación de estas transacciones y de la conversión a los tipos de cambio de cierre de los activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera, se reconocen en el estado de resultados.

## 2.3. Clasificación de saldos en corrientes y no corrientes:

En el estado de situación Financiera, los saldos se clasifican en función de sus vencimientos, como corriente con vencimiento igual o inferior a doce meses, contados desde la fecha de cierre de los estados financieros y como no corriente, los mayores a ese periodo.

Dirección: Calle Valladolid 16-222 y Gustavo Adolfo Bequer - C/Ala. España - Ambato - Ecuador  
Telfs: 032 418510 (Fax) - 032 411171 - 032 400662 - 083 499739 (Móvil) - 085 008106 (Claro)  
Email: [presidencia@llantatec.com](mailto:presidencia@llantatec.com); [ventas@llantatec.com](mailto:ventas@llantatec.com); [ventas1@llantatec.com](mailto:ventas1@llantatec.com); [ventas2@llantatec.com](mailto:ventas2@llantatec.com); [ventas3@llantatec.com](mailto:ventas3@llantatec.com); [ventas4@llantatec.com](mailto:ventas4@llantatec.com); [ventas5@llantatec.com](mailto:ventas5@llantatec.com); [ventas6@llantatec.com](mailto:ventas6@llantatec.com); [ventas7@llantatec.com](mailto:ventas7@llantatec.com); [ventas8@llantatec.com](mailto:ventas8@llantatec.com); [ventas9@llantatec.com](mailto:ventas9@llantatec.com); [ventas10@llantatec.com](mailto:ventas10@llantatec.com); [ventas11@llantatec.com](mailto:ventas11@llantatec.com); [ventas12@llantatec.com](mailto:ventas12@llantatec.com); [ventas13@llantatec.com](mailto:ventas13@llantatec.com); [ventas14@llantatec.com](mailto:ventas14@llantatec.com); [ventas15@llantatec.com](mailto:ventas15@llantatec.com); [ventas16@llantatec.com](mailto:ventas16@llantatec.com); [ventas17@llantatec.com](mailto:ventas17@llantatec.com); [ventas18@llantatec.com](mailto:ventas18@llantatec.com); [ventas19@llantatec.com](mailto:ventas19@llantatec.com); [ventas20@llantatec.com](mailto:ventas20@llantatec.com); [ventas21@llantatec.com](mailto:ventas21@llantatec.com); [ventas22@llantatec.com](mailto:ventas22@llantatec.com); [ventas23@llantatec.com](mailto:ventas23@llantatec.com); [ventas24@llantatec.com](mailto:ventas24@llantatec.com); [ventas25@llantatec.com](mailto:ventas25@llantatec.com); [ventas26@llantatec.com](mailto:ventas26@llantatec.com); [ventas27@llantatec.com](mailto:ventas27@llantatec.com); [ventas28@llantatec.com](mailto:ventas28@llantatec.com); [ventas29@llantatec.com](mailto:ventas29@llantatec.com); [ventas30@llantatec.com](mailto:ventas30@llantatec.com); [ventas31@llantatec.com](mailto:ventas31@llantatec.com); [ventas32@llantatec.com](mailto:ventas32@llantatec.com); [ventas33@llantatec.com](mailto:ventas33@llantatec.com); [ventas34@llantatec.com](mailto:ventas34@llantatec.com); [ventas35@llantatec.com](mailto:ventas35@llantatec.com); [ventas36@llantatec.com](mailto:ventas36@llantatec.com); [ventas37@llantatec.com](mailto:ventas37@llantatec.com); [ventas38@llantatec.com](mailto:ventas38@llantatec.com); [ventas39@llantatec.com](mailto:ventas39@llantatec.com); [ventas40@llantatec.com](mailto:ventas40@llantatec.com); [ventas41@llantatec.com](mailto:ventas41@llantatec.com); [ventas42@llantatec.com](mailto:ventas42@llantatec.com); [ventas43@llantatec.com](mailto:ventas43@llantatec.com); [ventas44@llantatec.com](mailto:ventas44@llantatec.com); [ventas45@llantatec.com](mailto:ventas45@llantatec.com); [ventas46@llantatec.com](mailto:ventas46@llantatec.com); [ventas47@llantatec.com](mailto:ventas47@llantatec.com); [ventas48@llantatec.com](mailto:ventas48@llantatec.com); [ventas49@llantatec.com](mailto:ventas49@llantatec.com); [ventas50@llantatec.com](mailto:ventas50@llantatec.com); [ventas51@llantatec.com](mailto:ventas51@llantatec.com); [ventas52@llantatec.com](mailto:ventas52@llantatec.com); [ventas53@llantatec.com](mailto:ventas53@llantatec.com); [ventas54@llantatec.com](mailto:ventas54@llantatec.com); [ventas55@llantatec.com](mailto:ventas55@llantatec.com); [ventas56@llantatec.com](mailto:ventas56@llantatec.com); [ventas57@llantatec.com](mailto:ventas57@llantatec.com); [ventas58@llantatec.com](mailto:ventas58@llantatec.com); [ventas59@llantatec.com](mailto:ventas59@llantatec.com); [ventas60@llantatec.com](mailto:ventas60@llantatec.com); [ventas61@llantatec.com](mailto:ventas61@llantatec.com); [ventas62@llantatec.com](mailto:ventas62@llantatec.com); [ventas63@llantatec.com](mailto:ventas63@llantatec.com); [ventas64@llantatec.com](mailto:ventas64@llantatec.com); [ventas65@llantatec.com](mailto:ventas65@llantatec.com); [ventas66@llantatec.com](mailto:ventas66@llantatec.com); [ventas67@llantatec.com](mailto:ventas67@llantatec.com); [ventas68@llantatec.com](mailto:ventas68@llantatec.com); [ventas69@llantatec.com](mailto:ventas69@llantatec.com); [ventas70@llantatec.com](mailto:ventas70@llantatec.com); [ventas71@llantatec.com](mailto:ventas71@llantatec.com); [ventas72@llantatec.com](mailto:ventas72@llantatec.com); [ventas73@llantatec.com](mailto:ventas73@llantatec.com); [ventas74@llantatec.com](mailto:ventas74@llantatec.com); [ventas75@llantatec.com](mailto:ventas75@llantatec.com); [ventas76@llantatec.com](mailto:ventas76@llantatec.com); [ventas77@llantatec.com](mailto:ventas77@llantatec.com); [ventas78@llantatec.com](mailto:ventas78@llantatec.com); [ventas79@llantatec.com](mailto:ventas79@llantatec.com); [ventas80@llantatec.com](mailto:ventas80@llantatec.com); [ventas81@llantatec.com](mailto:ventas81@llantatec.com); [ventas82@llantatec.com](mailto:ventas82@llantatec.com); [ventas83@llantatec.com](mailto:ventas83@llantatec.com); [ventas84@llantatec.com](mailto:ventas84@llantatec.com); [ventas85@llantatec.com](mailto:ventas85@llantatec.com); [ventas86@llantatec.com](mailto:ventas86@llantatec.com); [ventas87@llantatec.com](mailto:ventas87@llantatec.com); [ventas88@llantatec.com](mailto:ventas88@llantatec.com); [ventas89@llantatec.com](mailto:ventas89@llantatec.com); [ventas90@llantatec.com](mailto:ventas90@llantatec.com); [ventas91@llantatec.com](mailto:ventas91@llantatec.com); [ventas92@llantatec.com](mailto:ventas92@llantatec.com); [ventas93@llantatec.com](mailto:ventas93@llantatec.com); [ventas94@llantatec.com](mailto:ventas94@llantatec.com); [ventas95@llantatec.com](mailto:ventas95@llantatec.com); [ventas96@llantatec.com](mailto:ventas96@llantatec.com); [ventas97@llantatec.com](mailto:ventas97@llantatec.com); [ventas98@llantatec.com](mailto:ventas98@llantatec.com); [ventas99@llantatec.com](mailto:ventas99@llantatec.com); [ventas100@llantatec.com](mailto:ventas100@llantatec.com); [ventas101@llantatec.com](mailto:ventas101@llantatec.com); [ventas102@llantatec.com](mailto:ventas102@llantatec.com); [ventas103@llantatec.com](mailto:ventas103@llantatec.com); [ventas104@llantatec.com](mailto:ventas104@llantatec.com); [ventas105@llantatec.com](mailto:ventas105@llantatec.com); [ventas106@llantatec.com](mailto:ventas106@llantatec.com); [ventas107@llantatec.com](mailto:ventas107@llantatec.com); [ventas108@llantatec.com](mailto:ventas108@llantatec.com); [ventas109@llantatec.com](mailto:ventas109@llantatec.com); [ventas110@llantatec.com](mailto:ventas110@llantatec.com); [ventas111@llantatec.com](mailto:ventas111@llantatec.com); [ventas112@llantatec.com](mailto:ventas112@llantatec.com); [ventas113@llantatec.com](mailto:ventas113@llantatec.com); [ventas114@llantatec.com](mailto:ventas114@llantatec.com); [ventas115@llantatec.com](mailto:ventas115@llantatec.com); [ventas116@llantatec.com](mailto:ventas116@llantatec.com); [ventas117@llantatec.com](mailto:ventas117@llantatec.com); [ventas118@llantatec.com](mailto:ventas118@llantatec.com); [ventas119@llantatec.com](mailto:ventas119@llantatec.com); [ventas120@llantatec.com](mailto:ventas120@llantatec.com); [ventas121@llantatec.com](mailto:ventas121@llantatec.com); [ventas122@llantatec.com](mailto:ventas122@llantatec.com); [ventas123@llantatec.com](mailto:ventas123@llantatec.com); [ventas124@llantatec.com](mailto:ventas124@llantatec.com); [ventas125@llantatec.com](mailto:ventas125@llantatec.com); [ventas126@llantatec.com](mailto:ventas126@llantatec.com); [ventas127@llantatec.com](mailto:ventas127@llantatec.com); [ventas128@llantatec.com](mailto:ventas128@llantatec.com); [ventas129@llantatec.com](mailto:ventas129@llantatec.com); [ventas130@llantatec.com](mailto:ventas130@llantatec.com); [ventas131@llantatec.com](mailto:ventas131@llantatec.com); [ventas132@llantatec.com](mailto:ventas132@llantatec.com); [ventas133@llantatec.com](mailto:ventas133@llantatec.com); [ventas134@llantatec.com](mailto:ventas134@llantatec.com); [ventas135@llantatec.com](mailto:ventas135@llantatec.com); [ventas136@llantatec.com](mailto:ventas136@llantatec.com); [ventas137@llantatec.com](mailto:ventas137@llantatec.com); [ventas138@llantatec.com](mailto:ventas138@llantatec.com); [ventas139@llantatec.com](mailto:ventas139@llantatec.com); [ventas140@llantatec.com](mailto:ventas140@llantatec.com); [ventas141@llantatec.com](mailto:ventas141@llantatec.com); [ventas142@llantatec.com](mailto:ventas142@llantatec.com); [ventas143@llantatec.com](mailto:ventas143@llantatec.com); [ventas144@llantatec.com](mailto:ventas144@llantatec.com); [ventas145@llantatec.com](mailto:ventas145@llantatec.com); [ventas146@llantatec.com](mailto:ventas146@llantatec.com); [ventas147@llantatec.com](mailto:ventas147@llantatec.com); [ventas148@llantatec.com](mailto:ventas148@llantatec.com); [ventas149@llantatec.com](mailto:ventas149@llantatec.com); [ventas150@llantatec.com](mailto:ventas150@llantatec.com); [ventas151@llantatec.com](mailto:ventas151@llantatec.com); [ventas152@llantatec.com](mailto:ventas152@llantatec.com); [ventas153@llantatec.com](mailto:ventas153@llantatec.com); [ventas154@llantatec.com](mailto:ventas154@llantatec.com); [ventas155@llantatec.com](mailto:ventas155@llantatec.com); [ventas156@llantatec.com](mailto:ventas156@llantatec.com); [ventas157@llantatec.com](mailto:ventas157@llantatec.com); [ventas158@llantatec.com](mailto:ventas158@llantatec.com); [ventas159@llantatec.com](mailto:ventas159@llantatec.com); [ventas160@llantatec.com](mailto:ventas160@llantatec.com); [ventas161@llantatec.com](mailto:ventas161@llantatec.com); [ventas162@llantatec.com](mailto:ventas162@llantatec.com); [ventas163@llantatec.com](mailto:ventas163@llantatec.com); [ventas164@llantatec.com](mailto:ventas164@llantatec.com); [ventas165@llantatec.com](mailto:ventas165@llantatec.com); [ventas166@llantatec.com](mailto:ventas166@llantatec.com); [ventas167@llantatec.com](mailto:ventas167@llantatec.com); [ventas168@llantatec.com](mailto:ventas168@llantatec.com); [ventas169@llantatec.com](mailto:ventas169@llantatec.com); [ventas170@llantatec.com](mailto:ventas170@llantatec.com); [ventas171@llantatec.com](mailto:ventas171@llantatec.com); [ventas172@llantatec.com](mailto:ventas172@llantatec.com); [ventas173@llantatec.com](mailto:ventas173@llantatec.com); [ventas174@llantatec.com](mailto:ventas174@llantatec.com); [ventas175@llantatec.com](mailto:ventas175@llantatec.com); [ventas176@llantatec.com](mailto:ventas176@llantatec.com); [ventas177@llantatec.com](mailto:ventas177@llantatec.com); [ventas178@llantatec.com](mailto:ventas178@llantatec.com); [ventas179@llantatec.com](mailto:ventas179@llantatec.com); [ventas180@llantatec.com](mailto:ventas180@llantatec.com); [ventas181@llantatec.com](mailto:ventas181@llantatec.com); [ventas182@llantatec.com](mailto:ventas182@llantatec.com); [ventas183@llantatec.com](mailto:ventas183@llantatec.com); [ventas184@llantatec.com](mailto:ventas184@llantatec.com); [ventas185@llantatec.com](mailto:ventas185@llantatec.com); [ventas186@llantatec.com](mailto:ventas186@llantatec.com); [ventas187@llantatec.com](mailto:ventas187@llantatec.com); [ventas188@llantatec.com](mailto:ventas188@llantatec.com); [ventas189@llantatec.com](mailto:ventas189@llantatec.com); [ventas190@llantatec.com](mailto:ventas190@llantatec.com); [ventas191@llantatec.com](mailto:ventas191@llantatec.com); [ventas192@llantatec.com](mailto:ventas192@llantatec.com); [ventas193@llantatec.com](mailto:ventas193@llantatec.com); [ventas194@llantatec.com](mailto:ventas194@llantatec.com); [ventas195@llantatec.com](mailto:ventas195@llantatec.com); [ventas196@llantatec.com](mailto:ventas196@llantatec.com); [ventas197@llantatec.com](mailto:ventas197@llantatec.com); [ventas198@llantatec.com](mailto:ventas198@llantatec.com); [ventas199@llantatec.com](mailto:ventas199@llantatec.com); [ventas200@llantatec.com](mailto:ventas200@llantatec.com); [ventas201@llantatec.com](mailto:ventas201@llantatec.com); [ventas202@llantatec.com](mailto:ventas202@llantatec.com); [ventas203@llantatec.com](mailto:ventas203@llantatec.com); [ventas204@llantatec.com](mailto:ventas204@llantatec.com); [ventas205@llantatec.com](mailto:ventas205@llantatec.com); [ventas206@llantatec.com](mailto:ventas206@llantatec.com); [ventas207@llantatec.com](mailto:ventas207@llantatec.com); [ventas208@llantatec.com](mailto:ventas208@llantatec.com); [ventas209@llantatec.com](mailto:ventas209@llantatec.com); [ventas210@llantatec.com](mailto:ventas210@llantatec.com); [ventas211@llantatec.com](mailto:ventas211@llantatec.com); [ventas212@llantatec.com](mailto:ventas212@llantatec.com); [ventas213@llantatec.com](mailto:ventas213@llantatec.com); [ventas214@llantatec.com](mailto:ventas214@llantatec.com); [ventas215@llantatec.com](mailto:ventas215@llantatec.com); [ventas216@llantatec.com](mailto:ventas216@llantatec.com); [ventas217@llantatec.com](mailto:ventas217@llantatec.com); [ventas218@llantatec.com](mailto:ventas218@llantatec.com); [ventas219@llantatec.com](mailto:ventas219@llantatec.com); [ventas220@llantatec.com](mailto:ventas220@llantatec.com); [ventas221@llantatec.com](mailto:ventas221@llantatec.com); [ventas222@llantatec.com](mailto:ventas222@llantatec.com); [ventas223@llantatec.com](mailto:ventas223@llantatec.com); [ventas224@llantatec.com](mailto:ventas224@llantatec.com); [ventas225@llantatec.com](mailto:ventas225@llantatec.com); [ventas226@llantatec.com](mailto:ventas226@llantatec.com); [ventas227@llantatec.com](mailto:ventas227@llantatec.com); [ventas228@llantatec.com](mailto:ventas228@llantatec.com); [ventas229@llantatec.com](mailto:ventas229@llantatec.com); [ventas230@llantatec.com](mailto:ventas230@llantatec.com); [ventas231@llantatec.com](mailto:ventas231@llantatec.com); [ventas232@llantatec.com](mailto:ventas232@llantatec.com); [ventas233@llantatec.com](mailto:ventas233@llantatec.com); [ventas234@llantatec.com](mailto:ventas234@llantatec.com); [ventas235@llantatec.com](mailto:ventas235@llantatec.com); [ventas236@llantatec.com](mailto:ventas236@llantatec.com); [ventas237@llantatec.com](mailto:ventas237@llantatec.com); [ventas238@llantatec.com](mailto:ventas238@llantatec.com); [ventas239@llantatec.com](mailto:ventas239@llantatec.com); [ventas240@llantatec.com](mailto:ventas240@llantatec.com); [ventas241@llantatec.com](mailto:ventas241@llantatec.com); [ventas242@llantatec.com](mailto:ventas242@llantatec.com); [ventas243@llantatec.com](mailto:ventas243@llantatec.com); [ventas244@llantatec.com](mailto:ventas244@llantatec.com); [ventas245@llantatec.com](mailto:ventas245@llantatec.com); [ventas246@llantatec.com](mailto:ventas246@llantatec.com); [ventas247@llantatec.com](mailto:ventas247@llantatec.com); [ventas248@llantatec.com](mailto:ventas248@llantatec.com); [ventas249@llantatec.com](mailto:ventas249@llantatec.com); [ventas250@llantatec.com](mailto:ventas250@llantatec.com); [ventas251@llantatec.com](mailto:ventas251@llantatec.com); [ventas252@llantatec.com](mailto:ventas252@llantatec.com); [ventas253@llantatec.com](mailto:ventas253@llantatec.com); [ventas254@llantatec.com](mailto:ventas254@llantatec.com); [ventas255@llantatec.com](mailto:ventas255@llantatec.com); [ventas256@llantatec.com](mailto:ventas256@llantatec.com); [ventas257@llantatec.com](mailto:ventas257@llantatec.com); [ventas258@llantatec.com](mailto:ventas258@llantatec.com); [ventas259@llantatec.com](mailto:ventas259@llantatec.com); [ventas260@llantatec.com](mailto:ventas260@llantatec.com); [ventas261@llantatec.com](mailto:ventas261@llantatec.com); [ventas262@llantatec.com](mailto:ventas262@llantatec.com); [ventas263@llantatec.com](mailto:ventas263@llantatec.com); [ventas264@llantatec.com](mailto:ventas264@llantatec.com); [ventas265@llantatec.com](mailto:ventas265@llantatec.com); [ventas266@llantatec.com](mailto:ventas266@llantatec.com); [ventas267@llantatec.com](mailto:ventas267@llantatec.com); [ventas268@llantatec.com](mailto:ventas268@llantatec.com); [ventas269@llantatec.com](mailto:ventas269@llantatec.com); [ventas270@llantatec.com](mailto:ventas270@llantatec.com); [ventas271@llantatec.com](mailto:ventas271@llantatec.com); [ventas272@llantatec.com](mailto:ventas272@llantatec.com); [ventas273@llantatec.com](mailto:ventas273@llantatec.com); [ventas274@llantatec.com](mailto:ventas274@llantatec.com); [ventas275@llantatec.com](mailto:ventas275@llantatec.com); [ventas276@llantatec.com](mailto:ventas276@llantatec.com); [ventas277@llantatec.com](mailto:ventas277@llantatec.com); [ventas278@llantatec.com](mailto:ventas278@llantatec.com); [ventas279@llantatec.com](mailto:ventas279@llantatec.com); [ventas280@llantatec.com](mailto:ventas280@llantatec.com); [ventas281@llantatec.com](mailto:ventas281@llantatec.com); [ventas282@llantatec.com](mailto:ventas282@llantatec.com); [ventas283@llantatec.com](mailto:ventas283@llantatec.com); [ventas284@llantatec.com](mailto:ventas284@llantatec.com); [ventas285@llantatec.com](mailto:ventas285@llantatec.com); [ventas286@llantatec.com](mailto:ventas286@llantatec.com); [ventas287@llantatec.com](mailto:ventas287@llantatec.com); [ventas288@llantatec.com](mailto:ventas288@llantatec.com); [ventas289@llantatec.com](mailto:ventas289@llantatec.com); [ventas290@llantatec.com](mailto:ventas290@llantatec.com); [ventas291@llantatec.com](mailto:ventas291@llantatec.com); [ventas292@llantatec.com](mailto:ventas292@llantatec.com); [ventas293@llantatec.com](mailto:ventas293@llantatec.com); [ventas294@llantatec.com](mailto:ventas294@llantatec.com); [ventas295@llantatec.com](mailto:ventas295@llantatec.com); [ventas296@llantatec.com](mailto:ventas296@llantatec.com); [ventas297@llantatec.com](mailto:ventas297@llantatec.com); [ventas298@llantatec.com](mailto:ventas298@llantatec.com); [ventas299@llantatec.com](mailto:ventas299@llantatec.com); [ventas300@llantatec.com](mailto:ventas300@llantatec.com); [ventas301@llantatec.com](mailto:ventas301@llantatec.com); [ventas302@llantatec.com](mailto:ventas302@llantatec.com); [ventas303@llantatec.com](mailto:ventas303@llantatec.com); [ventas304@llantatec.com](mailto:ventas304@llantatec.com); [ventas305@llantatec.com](mailto:ventas305@llantatec.com); [ventas306@llantatec.com](mailto:ventas306@llantatec.com); [ventas307@llantatec.com](mailto:ventas307@llantatec.com); [ventas308@llantatec.com](mailto:ventas308@llantatec.com); [ventas309@llantatec.com](mailto:ventas309@llantatec.com); [ventas310@llantatec.com](mailto:ventas310@llantatec.com); [ventas311@llantatec.com](mailto:ventas311@llantatec.com); [ventas312@llantatec.com](mailto:ventas312@llantatec.com); [ventas313@llantatec.com](mailto:ventas313@llantatec.com); [ventas314@llantatec.com](mailto:ventas314@llantatec.com); [ventas315@llantatec.com](mailto:ventas315@llantatec.com); [ventas316@llantatec.com](mailto:ventas316@llantatec.com); [ventas317@llantatec.com](mailto:ventas317@llantatec.com); [ventas318@llantatec.com](mailto:ventas318@llantatec.com); [ventas319@llantatec.com](mailto:ventas319@llantatec.com); [ventas320@llantatec.com](mailto:ventas320@llantatec.com); [ventas321@llantatec.com](mailto:ventas321@llantatec.com); [ventas322@llantatec.com](mailto:ventas322@llantatec.com); [ventas323@llantatec.com](mailto:ventas323@llantatec.com); [ventas324@llantatec.com](mailto:ventas324@llantatec.com); [ventas325@llantatec.com](mailto:ventas325@llantatec.com); [ventas326@llantatec.com](mailto:ventas326@llantatec.com); [ventas327@llantatec.com](mailto:ventas327@llantatec.com); [ventas328@llantatec.com](mailto:ventas328@llantatec.com); [ventas329@llantatec.com](mailto:ventas329@llantatec.com); [ventas330@llantatec.com](mailto:ventas330@llantatec.com); [ventas331@llantatec.com](mailto:ventas331@llantatec.com); [ventas332@llantatec.com](mailto:ventas332@llantatec.com); [ventas333@llantatec.com](mailto:ventas333@llantatec.com); [ventas334@llantatec.com](mailto:ventas334@llantatec.com); [ventas335@llantatec.com](mailto:ventas335@llantatec.com); [ventas336@llantatec.com](mailto:ventas336@llantatec.com); [ventas337@llantatec.com](mailto:ventas337@llantatec.com); [ventas338@llantatec.com](mailto:ventas338@llantatec.com); [ventas339@llantatec.com](mailto:ventas339@llantatec.com); [ventas340@llantatec.com](mailto:ventas340@llantatec.com); [ventas341@llantatec.com](mailto:ventas341@llantatec.com); [ventas342@llantatec.com](mailto:ventas342@llantatec.com); [ventas343@llantatec.com](mailto:ventas343@llantatec.com); [ventas344@llantatec.com](mailto:ventas344@llantatec.com); [ventas345@llantatec.com](mailto:ventas345@llantatec.com); [ventas346@llantatec.com](mailto:ventas346@llantatec.com); [ventas347@llantatec.com](mailto:ventas347@llantatec.com); [ventas348@llantatec.com](mailto:ventas348@llantatec.com); [ventas349@llantatec.com](mailto:ventas349@llantatec.com); [ventas350@llantatec.com](mailto:ventas350@llantatec.com); [ventas351@llantatec.com](mailto:ventas351@llantatec.com); [ventas352@llantatec.com](mailto:ventas352@llantatec.com); [ventas353@llantatec.com](mailto:ventas353@llantatec.com); [ventas354@llantatec.com](mailto:ventas354@llantatec.com); [ventas355@llantatec.com](mailto:ventas355@llantatec.com); [ventas356@llantatec.com](mailto:ventas356@llantatec.com); [ventas357@llantatec.com](mailto:ventas357@llantatec.com); [ventas358@llantatec.com](mailto:ventas358@llantatec.com); [ventas359@llantatec.com](mailto:ventas359@llantatec.com); [ventas360@llantatec.com](mailto:ventas360@llantatec.com); [ventas361@llantatec.com](mailto:ventas361@llantatec.com); [ventas362@llantatec.com](mailto:ventas362@llantatec.com); [ventas363@llantatec.com](mailto:ventas363@llantatec.com); [ventas364@llantatec.com](mailto:ventas364@llantatec.com); [ventas365@llantatec.com](mailto:ventas365@llantatec.com); [ventas366@llantatec.com](mailto:ventas366@llantatec.com); [ventas367@llantatec.com](mailto:ventas367@llantatec.com); [ventas368@llantatec.com](mailto:ventas368@llantatec.com); [ventas369@llantatec.com](mailto:ventas369@llantatec.com); [ventas370@llantatec.com](mailto:ventas370@llantatec.com); [ventas371@llantatec.com](mailto:ventas371@llantatec.com); [ventas372@llantatec.com](mailto:ventas372@llantatec.com); [ventas373@llantatec.com](mailto:ventas373@llantatec.com); [ventas374@llantatec.com](mailto:ventas374@llantatec.com); [ventas375@llantatec.com](mailto:ventas375@llantatec.com); [ventas376@llantatec.com](mailto:ventas376@llantatec.com); [ventas377@llantatec.com](mailto:ventas377@llantatec.com); [ventas378@llantatec.com](mailto:ventas378@llantatec.com); [ventas379@llantatec.com](mailto:ventas379@llantatec.com); [ventas380@llantatec.com](mailto:ventas380@llantatec.com); [ventas381@llantatec.com](mailto:ventas381@llantatec.com); [ventas382@llantatec.com](mailto:ventas382@llantatec.com); [ventas383@llantatec.com](mailto:ventas383@llantatec.com); [ventas384@llantatec.com](mailto:ventas384@llantatec.com); [ventas385@llantatec.com](mailto:ventas385@llantatec.com); [ventas386@llantatec.com](mailto:ventas386@llantatec.com); [ventas387](mailto:ventas387@llantatec.com)



**GENCORINE**  
\*\*\*\*\*  
JAPAN TECHNOLOGY



**LLANTATEC** S.A. LTDA.  
JAPAN

#### 2.4. Efectivo y equivalente al efectivo:

La Compañía considera como efectivo y equivalente al efectivo a los saldos en caja y bancos sin restricciones y todas las inversiones financieras de fácil liquidación pactadas a un máximo de noventa días, incluyendo depósitos a plazo. En el Estado de Situación Financiera Clasificado los sobregiros, de existir, se clasificarían como obligaciones con instituciones financieras en el Pasivo Corriente.

#### 2.5. Activos financieros:

Los activos financieros se reconocen en los estados financieros cuando se produce su adquisición y se registran inicialmente a su valor razonable, incluyendo en general, los costos asociados a dicha adquisición.

Los activos financieros se clasifican de la siguiente forma:

a) **Documentos y cuentas por cobrar.**- La Compañía reconoce la venta al momento de transferir la propiedad y el riesgo en el caso de venta de bienes y según el grado de avance para los servicios. Las cuentas por cobrar originadas por la venta se reconocen inicialmente a su valor razonable y posteriormente a su costo amortizado de acuerdo al método de la tasa de interés efectiva.

El interés implícito se desagrega y reconoce como ingreso financiero a medida que se van devengando los intereses, utilizando una tasa de descuento propia de la Compañía.

La Compañía establece una provisión para pérdidas por deterioro de cuentas por cobrar comerciales cuando existe evidencia objetiva de que no será capaz de cobrar todos los importes que se adeudan de acuerdo con los términos originales de las cuentas por cobrar. Algunos indicadores de posible deterioro de las cuentas por cobrar son; dificultades financieras del deudor, probabilidad de que el deudor inicie un proceso de quiebra y el incumplimiento o falta de pago; así como también la experiencia sobre el comportamiento y características de la cartera de clientes.

Dir: Calle Valladolid 16-222 y Gustavo Adolfo Bequer - Cda. España - Ambato - Ecuador  
Teléfono: 032 418510 (Fax) - 032 411171 - 032 400662 - 083 499739 (Móvil) - 085 008 106 (Claro)  
Email: [pres-ejec@llantatec.com](mailto:pres-ejec@llantatec.com) / [general@llantatec.com](mailto:general@llantatec.com) / [contabilidad@llantatec.com](mailto:contabilidad@llantatec.com)  
[operaciones@llantatec.com](mailto:operaciones@llantatec.com) / [pedidos@llantatec.com](mailto:pedidos@llantatec.com) / [ventas@llantatec.com](mailto:ventas@llantatec.com)  
[ventas1@llantatec.com](mailto:ventas1@llantatec.com) / [ventas2@llantatec.com](mailto:ventas2@llantatec.com) / [ventas3@llantatec.com](mailto:ventas3@llantatec.com)  
[ventas4@llantatec.com](mailto:ventas4@llantatec.com) / [ventas5@llantatec.com](mailto:ventas5@llantatec.com) / [ventas6@llantatec.com](mailto:ventas6@llantatec.com) / [ventas7@llantatec.com](mailto:ventas7@llantatec.com)

El valor en libros del activo se reduce por medio de la cuenta de provisión y el monto de la pérdida se reconoce con cargo los resultados netos del periodo.

## 2.6. Inventarios:

Las existencias están valoradas al menor valor entre el costo o el valor neto de realización.

El costo de ventas se determina por el método promedio ponderado.

El valor neto de realización representa la estimación del precio de venta menos todos los costos que serán incurridos en los procesos de comercialización, venta y distribución.

Los descuentos comerciales, rebajas obtenidas y otras partidas similares son deducidos en la determinación del precio de adquisición.

LLANTATEC CÍA. LTDA., realiza una evaluación del valor neto de realización de los inventarios al final de cada ejercicio, registrando una estimación con cargo a resultados cuando éstas se encuentran sobrevaloradas. Cuando las circunstancias que previamente causaron la rebaja hayan dejado de existir, o cuando exista clara evidencia de aumento en el valor neto de realización debido a un cambio en las circunstancias económicas o precios de los inventarios, se procede a modificar la estimación previamente efectuada.

Las provisiones sobre las existencias de la Compañía se han constituido en base a un estudio técnico que cubre las distintas variables que afectan a los productos en existencia.

## 2.7. Propiedad, planta y equipo:

Las Propiedades, planta y equipo son utilizados en la operación de la Compañía, los cuales se valoran al costo de adquisición neto de su correspondiente depreciación acumulada y de las pérdidas por deterioro que haya experimentado (si las hubiere).



**GENCOYINE**<sup>®</sup>  
\*\*\*\*\*  
JAPAN TECHNOLOGY



Adicionalmente, al precio por la adquisición del bien, se incluyen los gastos del personal relacionados directamente con las obras en curso y los relacionados con la puesta en marcha del bien.

Las obras en curso se traspasan a propiedades, planta y equipo una vez finalizado el periodo de prueba y se encuentren disponibles para su uso, a partir de cuyo momento comienza su depreciación.

Los costos de ampliación, modernización o mejora que representan un aumento de la productividad, capacidad o eficiencia o un alargamiento de la vida útil de los bienes, se capitalizan como mayor costo de los correspondientes bienes.

Las sustituciones o renovaciones de bienes que aumentan la vida útil de éstos, o su capacidad económica, se registran como mayor valor de los respectivos bienes, con el consiguiente retiro contable de los bienes sustituidos o renovados.

Los gastos periódicos de mantenimiento, conservación y reparación menor se registran directamente en resultados como costo del periodo en que se incurren.

La depreciación es reconocida en los resultados con base en el método de depreciación lineal sobre las vidas útiles estimadas de cada elemento de propiedades, planta y equipo.

Los terrenos no están sujetos a depreciación alguna.

La vida útil de los activos se revisa y ajusta si es necesario en cada cierre de ejercicio, de tal forma de mantener una vida útil restante acorde con el valor de los activos.

Las pérdidas y ganancias que surjan en ventas o retiros de bienes de propiedades, planta y equipo se reconocen como resultados del período y se calculan como la diferencia entre el valor de venta y el valor neto contable del activo.

Dir: Calle Valladolid 16 222 y Gustavo Adolfo Bequer - Cda. España - Ambato - Ecuador  
Telfs: 032 418510(Fax) - 032 411171 - 032 400662 - 083 499739 (Mov) - 085 008106 (Claro)  
Email: presidencia@llantatec.com/gerencia@llantatec.com/contabilidad@llantatec.com  
importaciones@llantatec.com/gerencia@llantatec.com/occspa@llantatec.com  
ventas@llantatec.com/ventas1@llantatec.com/ventas2@llantatec.com/ventas3@llantatec.com  
ventas4@llantatec.com/ventas5@llantatec.com/ventas6@llantatec.com/ventas7@llantatec.com



**GENCOTIRE**<sup>®</sup>  
JAPAN TECHNOLOGY  
\*\*\*\*\*



**LLANTATEC** S.A. LTDA.  
JAPAN

Para la medición posterior de sus propiedades, planta y equipo la Compañía ha considerado el modelo del costo menos depreciación y menos pérdidas por deterioro.

La vida útil para las propiedades, planta y equipo se ha estimado como sigue:

Clases de propiedad, planta y equipo	Años de vida útil	Valor residual
Muebles y enseres	De 15 años a 18 años	5%
Maquinaria y equipo	De 10 años a 14 años	2%
Equipo de computación y software	De 5 años a 10 años	1%
Vehículos	15 años	3%

#### 2.8. Deterioro de valor de activos no financieros:

La Compañía evalúa periódicamente si existen indicadores que alguno de sus activos pudiese estar deteriorado. Si existen tales indicadores se realiza una estimación del monto recuperable del activo.

El monto recuperable de un activo es el mayor valor entre el valor justo de un activo o unidad generadora de efectivo menos los costos de venta y su valor en uso, y es determinado para un activo individual a menos que el activo no genere entradas de efectivo que son claramente independientes de otros activos o grupos de activos.

Cuando el valor en libros de un activo excede su monto recuperable, el activo es considerado deteriorado y es disminuido hasta alcanzar su monto recuperable.

Dirección: Calle Valladolid 16-222 y Gustavo Adolfo Bequer - Cda. España - Ambato - Ecuador  
Telfs: 032 418510 (Fax) - 032 411171 - 032 400662 - 083 499739 (Mov.) - 085 008106 (Claro)  
Email: [presencia@llantatec.com](mailto:presencia@llantatec.com) / [gencotire@llantatec.com](mailto:gencotire@llantatec.com) / [contabilidad@llantatec.com](mailto:contabilidad@llantatec.com)  
[operaciones@llantatec.com](mailto:operaciones@llantatec.com) / [pedidos@llantatec.com](mailto:pedidos@llantatec.com) / [ventas@llantatec.com](mailto:ventas@llantatec.com)  
[ventas1@llantatec.com](mailto:ventas1@llantatec.com) / [ventas2@llantatec.com](mailto:ventas2@llantatec.com) / [ventas3@llantatec.com](mailto:ventas3@llantatec.com)  
[ventas4@llantatec.com](mailto:ventas4@llantatec.com) / [ventas5@llantatec.com](mailto:ventas5@llantatec.com) / [ventas6@llantatec.com](mailto:ventas6@llantatec.com) / [ventas7@llantatec.com](mailto:ventas7@llantatec.com)



**GENCOTIRE**  
JAPAN TECHNOLOGY



**LLANTATEC** S.A. LTDA.  
JAPAN

Para la medición posterior de sus propiedades, planta y equipo la Compañía ha considerado el modelo del costo menos depreciación y menos pérdidas por deterioro.

La vida útil para las propiedades, planta y equipo se ha estimado como sigue:

Clases de propiedad, planta y equipo	Años de vida útil	Valor residual
Muebles y enseres	De 15 años a 18 años	5%
Maquinaria y equipo	De 10 años a 14 años	2%
Equipo de computación y software	De 5 años a 10 años	1%
Vehículos	15 años	3%

#### 2.8. Deterioro de valor de activos no financieros:

La Compañía evalúa periódicamente si existen indicadores que alguno de sus activos pudiese estar deteriorado. Si existen tales indicadores se realiza una estimación del monto recuperable del activo.

El monto recuperable de un activo es el mayor valor entre el valor justo de un activo o unidad generadora de efectivo menos los costos de venta y su valor en uso, y es determinado para un activo individual a menos que el activo no genere entradas de efectivo que son claramente independientes de otros activos o grupos de activos.

Cuando el valor en libros de un activo excede su monto recuperable, el activo es considerado deteriorado y es disminuido hasta alcanzar su monto recuperable.

Dirección: Calle Valladolid 16-222 y Gustavo Adolfo Bequer - Cda. España - Ambato - Ecuador  
 Telfs: 032 418510 (Fax) - 032 411171 - 032 400662 - 083 499739 (Mov.) - 085 008106 (Claro)  
 Email: [presencia@llantatec.com](mailto:presencia@llantatec.com) / [gencotire@llantatec.com](mailto:gencotire@llantatec.com) / [contabilidad@llantatec.com](mailto:contabilidad@llantatec.com)  
[operaciones@llantatec.com](mailto:operaciones@llantatec.com) / [pedidos@llantatec.com](mailto:pedidos@llantatec.com) / [ventas@llantatec.com](mailto:ventas@llantatec.com)  
[ventas1@llantatec.com](mailto:ventas1@llantatec.com) / [ventas2@llantatec.com](mailto:ventas2@llantatec.com) / [ventas3@llantatec.com](mailto:ventas3@llantatec.com)  
[ventas4@llantatec.com](mailto:ventas4@llantatec.com) / [ventas5@llantatec.com](mailto:ventas5@llantatec.com) / [ventas6@llantatec.com](mailto:ventas6@llantatec.com) / [ventas7@llantatec.com](mailto:ventas7@llantatec.com)



**GENCOTINE**  
\*\*\*\*\*  
JAPAN TECHNOLOGY



#### 2.9. Préstamos y otros pasivos financieros:

Los préstamos y pasivos financieros de naturaleza similar se reconocen inicialmente a su valor razonable, neto de los costos en que se haya incurrido en la transacción. Posteriormente, se valorizan a su costo amortizado y cualquier diferencia entre los fondos obtenidos (netos de los costos necesarios para su obtención) y el valor de reembolso, se reconoce en el estado de resultados durante el periodo de vigencia de la deuda de acuerdo con el método de la tasa de interés efectiva.

#### 2.10. Provisiones:

Las provisiones se reconocen cuando:

- La Compañía tiene una obligación presente, ya sea legal o implícita, como resultado de sucesos pasados;
- Es probable que vaya a ser necesaria una salida de recursos para liquidar la obligación;
- El importe se ha estimado de forma fiable.

Las provisiones son evaluadas periódicamente y se cuantifican teniendo en consideración la mejor información disponible a la fecha de cada cierre de los estados financieros.

#### 2.11. Beneficios a los empleados:

Los planes de beneficios a empleados post empleo como la jubilación patronal y desahucio, son reconocidos aplicando el método del valor actuarial del costo devengado del beneficio, para lo cual, se consideran ciertos parámetros en sus estimaciones como: permanencia futura, tasas de mortalidad e incrementos salariales futuros determinados sobre la base de cálculos actuariales.

Las tasas de descuento se determinan por referencia a curvas de tasas de interés de mercado, definidas por el perito actuario.

Dirección: Calle Valladolid 16-222 y Gustavo Adolfo Bequer - Cda. España - Ambato - Ecuador  
Teléfono: 032 418910 (Fax) - 032 411171 - 032 400662 - 083 499739 (Movil) - 085 008106 (Claro)  
Email: [presidencia@llantatec.com](mailto:presidencia@llantatec.com) / [gerencia@llantatec.com](mailto:gerencia@llantatec.com) / [contabilidad@llantatec.com](mailto:contabilidad@llantatec.com)  
[importaciones@llantatec.com](mailto:importaciones@llantatec.com) / [pedidos@llantatec.com](mailto:pedidos@llantatec.com) / [bonifica@llantatec.com](mailto:bonifica@llantatec.com)  
[ventas@llantatec.com](mailto:ventas@llantatec.com) / [ventas1@llantatec.com](mailto:ventas1@llantatec.com) / [ventas2@llantatec.com](mailto:ventas2@llantatec.com) / [ventas3@llantatec.com](mailto:ventas3@llantatec.com)  
[ventas4@llantatec.com](mailto:ventas4@llantatec.com) / [ventas5@llantatec.com](mailto:ventas5@llantatec.com) / [ventas6@llantatec.com](mailto:ventas6@llantatec.com) / [ventas7@llantatec.com](mailto:ventas7@llantatec.com)





**GENCOTIRE**  
\*\*\*\*\*  
JAPAN TECHNOLOGY



**LLANTATEC** CIA. LTDA.  
JAPAN

**2.14. Costo de la prestación de servicios:**

Corresponde a los costos incurridos en la prestación de los servicios y se registran en la medida en que los correspondientes ingresos de actividades ordinarias son reconocidos.

**2.15. Gastos de administración:**

Los gastos de administración corresponden principalmente a: remuneraciones del personal de las unidades de apoyo, depreciación de oficinas y otros gastos generales asociados a la actividad administrativa.

**2.16. Gastos de venta:**

Corresponden a los gastos incurridos en los procesos de comercialización, venta y distribución.

**2.17. Medio ambiente:**

Los desembolsos asociados al medio ambiente se imputan a resultados cuando se incurren en ellos.

**2.18. Estado de Flujo de Efectivo:**

El estado de flujos de efectivo recoge los movimientos de caja realizados durante el periodo, determinados por el método directo. En estos estados de flujos de efectivo se utilizan las siguientes expresiones en el sentido que figura a continuación:

- **Flujos de efectivo.-** entradas y salidas de efectivo o de otros medios equivalentes, entendiéndose por estos las inversiones a plazo inferior a tres meses de gran liquidez y bajo riesgo de alteraciones en su valor.
- **Actividades de operación.-** son las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos ordinarios de la Compañía, así como otras actividades que no puedan ser calificadas como de inversión o financiamiento.

Dir: Calle Valladolid 16-222 y Gustavo Adolfo Bequer - Cdla. España - Ambato - Ecuador  
Telfs: 032 418510(Fax) - 032 411171 - 032 400662 - 083 499739 (Mov) - 085 008106 (Claro)  
Email: presidencia@llantatec.com/generales@llantatec.com/contabilidad@llantatec.com  
importaciones@llantatec.com/pedidos@llantatec.com/ventas@llantatec.com  
ventas@llantatec.com/ventas1@llantatec.com/ventas2@llantatec.com/ventas3@llantatec.com  
ventas4@llantatec.com/ventas5@llantatec.com/ventas6@llantatec.com/ventas7@llantatec.com



**GENCORINE**<sup>®</sup>  
\*\*\*\*\*  
JAPAN TECHNOLOGY



**LLANTATEC** CIA. LTDA.  
JAPAN

- **Actividades de inversión.**- las de adquisición, enajenación o disposición por otros medios de activos no corrientes y otras inversiones no incluidas en el efectivo y sus equivalentes.
- **Actividades de financiamiento.**- actividades que producen cambios en el tamaño y composición del patrimonio total y de los pasivos de carácter financiero.

#### **2.19. Cambios de en políticas y estimaciones contables:**

Los estados financieros al 31 de diciembre de 2013 no presentan cambios en las políticas y estimaciones contables respecto al ejercicio anterior.

#### **2.20. Compensación de saldos y transacciones:**

Como norma general en los estados financieros no se compensan los activos y pasivos, tampoco los ingresos y gastos, salvo aquellos casos en los que la compensación sea requerida o permitida por alguna norma y esta presentación sea el reflejo de la esencia de la transacción.

Los ingresos y gastos con origen en transacciones que, contractualmente o por una norma legal, contemplan la posibilidad de compensación y la Compañía tiene la intención de liquidar por su importe neto o de realizar el activo y proceder al pago del pasivo de forma simultánea, se presentan netos en resultados.

#### **2.21. Reclasificaciones:**

Ciertas cifras al 31 de diciembre de 2013 han sido reclasificadas para efectos comparativos y de presentación con los estados financieros de esos años bajo NIIF para PYMES.

Dirección: Calle Valladolid 16-222 y Gustavo Adolfo Bequer - Cda. España - Ambato - Ecuador.  
Telfs: 032 418510(Fax) - 032 411171 - 032 400662 - 083 499739 (Mov) - 085 008106 (Claro)  
Email: presidencia@llantatec.com/gencorine@llantatec.com/contacto@llantatec.com  
empartanones@llantatec.com/pedidos@llantatec.com/bodega@llantatec.com  
ventas6@llantatec.com/ventas1@llantatec.com/ventas2@llantatec.com/ventas3@llantatec.com  
ventas4@llantatec.com/ventas5@llantatec.com/ventas6@llantatec.com/ventas7@llantatec.com



**Gencorine**<sup>®</sup>  
\*\*\*\*\*  
JAPAN TECHNOLOGY



### 3. ESTIMACIONES Y JUICIOS O CRITERIOS DE LA ADMINISTRACIÓN.

Las estimaciones y criterios usados son continuamente evaluados y se basan en la experiencia histórica y otros factores, incluyendo la expectativa de ocurrencia de eventos futuros que se consideran razonables de acuerdo a las circunstancias.

La Compañía efectúa estimaciones y supuestos respecto del futuro. Las estimaciones contables resultantes, por definición, muy pocas veces serán iguales a los resultados reales. Las estimaciones y supuestos efectuados por la Administración se presentan a continuación.

#### 3.1. Deterioro de activos.

De acuerdo a lo dispuesto por la Sección 27 de la NIIF para PYMES, la Compañía evalúa al cierre de cada ejercicio anual o antes, si existe algún indicio de deterioro, el valor recuperable de los activos de largo plazo, para comprobar si hay pérdida de deterioro en el valor de los activos.

#### 3.2. Litigios y otras contingencias.

La Compañía ha utilizado estimaciones para valorar y registrar algunos de los activos, pasivos, ingresos, gastos y compromisos. Básicamente estas estimaciones se refieren a:

- La evaluación de posibles pérdidas por deterioro de determinados activos.
- La vida útil y valor residual de los activos materiales e intangibles.
- Los criterios empleados en la valoración de determinados activos.
- La necesidad de constituir provisiones y, en el caso de ser requeridas, el valor de las mismas.
- La recuperabilidad de los activos por impuestos diferidos.
- Valor actuarial de Indemnizaciones por Años de Servicio.

Dirección: Calle Valladolid 16-222 y Gustavo Adolfo Bequer - Cda. España - Ambato - Ecuador  
Teléfono: 032 418510 (Fax) - 032 411171 - 032 400662 - 083 499739 (Móvil) - 085 008106 (Claro)

Correos electrónicos: [ventas@llantatec.com](mailto:ventas@llantatec.com) / [ventas1@llantatec.com](mailto:ventas1@llantatec.com) / [ventas2@llantatec.com](mailto:ventas2@llantatec.com) / [ventas3@llantatec.com](mailto:ventas3@llantatec.com) / [ventas4@llantatec.com](mailto:ventas4@llantatec.com) / [ventas5@llantatec.com](mailto:ventas5@llantatec.com) / [ventas6@llantatec.com](mailto:ventas6@llantatec.com) / [ventas7@llantatec.com](mailto:ventas7@llantatec.com)



**GENCORINE**  
JAPAN TECHNOLOGY



**LLANTATEC** CA. LTDA.  
JAPAN

Estas estimaciones se realizan en función de la mejor información disponible sobre los hechos analizados.

En cualquier caso, es posible que acontecimientos que puedan tener lugar en el futuro obliguen a modificarlas en los próximos ejercicios, lo que se realizaría de forma prospectiva.

### 3.3. Valuación de los instrumentos financieros.

El valor razonable de los activos y pasivos financieros se determinan de la siguiente forma:

- **Mercado activo:** precios cotizados - El valor razonable de los activos y pasivos financieros con términos y condiciones estándar y negociados en los mercados líquidos activos se determinan con referencia a los precios cotizados en dichos mercados vigentes a la fecha de reporte.

Cuando los precios actuales de oferta no están disponibles, el precio de la transacción más reciente provee evidencia del valor razonable actual siempre y cuando no haya existido un cambio significativo en las circunstancias económicas desde la fecha de la transacción. Si las condiciones han cambiado desde la fecha de la transacción (por ejemplo un cambio en la tasa de interés libre de riesgo, la calificación de riesgo del emisor, la legislación tributaria, etc.), el valor razonable refleja el cambio en las condiciones de referencia en función de los precios o tasas actuales para instrumentos similares.

- **Mercado no activo:** técnica de valuación - Si el mercado para un activo financiero o pasivo financiero no es activo, la Compañía establece el valor razonable empleando técnicas de valoración que incluyen el uso de información disponible sobre transacciones recientes entre partes interesadas y debidamente informadas, la referencia a otros instrumentos sustancialmente similares y/o el análisis de flujos de efectivo descontados basado en presunciones apropiadamente sustentadas (ejemplo: con precios o tasas de mercado).

Dir: Calle Valladolid 16-222 y Gustavo Adolfo Bequer - Cda. España - Ambato - Ecuador  
Telfs: 032 418510(Fax) - 032 411171 - 032 400662 - 083 499739 (Movi) - 085 008106 (celular)  
Email: [presidencia@llantatec.com](mailto:presidencia@llantatec.com)/[administracion@llantatec.com](mailto:administracion@llantatec.com)/[contabilidad@llantatec.com](mailto:contabilidad@llantatec.com)  
[compraciones@llantatec.com](mailto:compraciones@llantatec.com)/[ventas1@llantatec.com](mailto:ventas1@llantatec.com)/[ventas2@llantatec.com](mailto:ventas2@llantatec.com)  
[ventas3@llantatec.com](mailto:ventas3@llantatec.com)/[ventas4@llantatec.com](mailto:ventas4@llantatec.com)/[ventas5@llantatec.com](mailto:ventas5@llantatec.com)/[ventas6@llantatec.com](mailto:ventas6@llantatec.com)/[ventas7@llantatec.com](mailto:ventas7@llantatec.com)



**4. EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO.**

Un resumen de esta cuenta, fue como sigue:

		Diciembre 31, 2013	Diciembre 31, 2012
Bancos	(1)	11.897,84	149.414,47

(1) Corresponde a saldos en bancos nacionales sin restricciones y de libre disposición.

**5. DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CUENTES NO RELACIONADOS.**

Un resumen de esta cuenta, fue como sigue:

		Diciembre 31, 2013	Diciembre 31, 2012
Cientes no relacionados		193.552,90	273.488,04
( - ) Provisión cuentas incobr.		(2.225,61)	(2.225,61)
		<b>191.327.30</b>	<b>271.262.43</b>

Dir: Calle Valladolid 16-222 y Gustavo Adolfo Bequer - Cella. España - Ambato - Ecuador  
 Telfs: 032 418510(Fax) - 032 411171 - 032 400662 - 083 499739 (Móvil) - 085 008106 (Claro)  
 Email: [pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)/[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)/[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)/[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)/[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)  
[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)/[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)/[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)/[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)/[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)  
[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)/[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)/[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)/[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)/[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)  
[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)/[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)/[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)/[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)/[pedro@llantatec.com](mailto:pedro@llantatec.com)

**6. OTRAS CUENTAS POR COBRAR.**

Un resumen de esta cuenta, fue como sigue:

		Diciembre 31,	Diciembre 31,
		2013	2012
Otras cuentas por cobrar	(1)	2.177.82	38.572.03
Cuentas por cobrar exterior		0,00	0,00
		<b>2.177.82</b>	<b>38.572.03</b>

(1) Corresponde a préstamos a empresas y personas relacionadas con el negocio.

**7. INVENTARIOS.**

Un resumen de esta cuenta, fue como sigue:

	Diciembre 31,	Diciembre 31,
	2013	2012
Inventario	82.379,13	62.998,31
Mercaderías en Transito	106.478,76	0,00
	<b>188.857,89</b>	<b>62.998,31</b>



**GENCORINE**  
\*\*\*\*\*  
JAPAN TECHNOLOGY



**LLANTATEC** CIA. LTDA.  
JAPAN

**8. ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES.**

Un resumen de esta cuenta, fue como sigue:

	Diciembre 31, 2013	Diciembre 31, 2012
Créd trib a favor emp (IR)	13.113,76	8.522,37
Créd trib a favor emp (ISD)	29.838,05	27.378,05
	<b>42.951,81</b>	<b>35.900,42</b>

**9. PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO.**

Un resumen de la composición del valor neto por categoría de esta cuenta, fue como sigue:

	Diciembre 31, 2013	Diciembre 31, 2012
<b>Neto:</b>		
Muebles y enseres	2.312,86	2.142,86
Equipo de computación	77.366,20	75.602,80
Construcción en Curso	1.960,00	0,00
	<b>81.639,06</b>	<b>77.745,66</b>

Dirección: Calle Valladolid 16-222 y Gustavo Adolfo Requejo - Cda. España - Ambato - Ecuador  
 Telfs: 032 418510 (Fax) - 032 411171 - 032 400662 - 083 499739 (Móvil) - 085 008106 (Claro)  
 Email: [grs.gencor@lantatec.com](mailto:grs.gencor@lantatec.com) / [gerencia@lantatec.com](mailto:gerencia@lantatec.com) / [partes@lantatec.com](mailto:partes@lantatec.com)  
 - [información@lantatec.com](mailto:información@lantatec.com) / [ventas@lantatec.com](mailto:ventas@lantatec.com) / [ventas1@lantatec.com](mailto:ventas1@lantatec.com)  
[ventas2@lantatec.com](mailto:ventas2@lantatec.com) / [ventas3@lantatec.com](mailto:ventas3@lantatec.com) / [ventas4@lantatec.com](mailto:ventas4@lantatec.com) / [ventas5@lantatec.com](mailto:ventas5@lantatec.com) / [ventas6@lantatec.com](mailto:ventas6@lantatec.com) / [ventas7@lantatec.com](mailto:ventas7@lantatec.com) / [ventas8@lantatec.com](mailto:ventas8@lantatec.com) / [ventas9@lantatec.com](mailto:ventas9@lantatec.com) / [ventas10@lantatec.com](mailto:ventas10@lantatec.com)



**GENCOYIRE**  
JAPAN TECHNOLOGY



**LLANTATEC** CIA. LTDA.  
JAPAN

Un resumen de la composición de la depreciación acumulada de esta cuenta, fue como sigue:

	Diciembre 31, 2013	Diciembre 31, 2012
Dep acum equipo de comput	(6.710,19)	(280,50)
	<b>(6.710,19)</b>	<b>(280,50)</b>

#### 10. CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR.

Corresponde principalmente a la deuda contraída con los proveedores de la Compañía para poder cubrir las necesidades de la compañía así tenemos.

Un resumen de esta cuenta, fue como sigue:

	Diciembre 31, 2013	Diciembre 31, 2012
Proveedores	12.686,47	16.497,78
Otras cuentas por pagar	26.517,51	0,00
	<b>39.203,98</b>	<b>16.497,78</b>

Dirección: Calle Valladolid 16-222 y Gustavo Adolfo Bequer - Cda. España - Ambato - Ecuador  
 Telfs: 032 418510(Fax) - 032 411171 - 032 400662 - 083 499739 (Móvil) - 085 008106 (Claro)  
 Email: [presidencia@llantatec.com](mailto:presidencia@llantatec.com)/[gencoira@llantatec.com](mailto:gencoira@llantatec.com)/[contabilidad@llantatec.com](mailto:contabilidad@llantatec.com)  
[importaciones@llantatec.com](mailto:importaciones@llantatec.com)/[pedidos@llantatec.com](mailto:pedidos@llantatec.com)/[boocopa@llantatec.com](mailto:boocopa@llantatec.com)  
[ventas@llantatec.com](mailto:ventas@llantatec.com)/[ventas1@llantatec.com](mailto:ventas1@llantatec.com)/[ventas2@llantatec.com](mailto:ventas2@llantatec.com)/[ventas3@llantatec.com](mailto:ventas3@llantatec.com)  
[ventas4@llantatec.com](mailto:ventas4@llantatec.com)/[ventas5@llantatec.com](mailto:ventas5@llantatec.com)/[ventas6@llantatec.com](mailto:ventas6@llantatec.com)/[ventas7@llantatec.com](mailto:ventas7@llantatec.com)