



## ACTA DE JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE NORLLANTAS CIA. LTDA.

En la ciudad de Ibarra a los veinte días del mes de abril del año dos mil quince, a las diez horas, en el domicilio principal de la compañía ubicado en la Avenida Mariano Acosta s/n y Manuelita Sáenz, con la presencia de los señores accionistas: TECNILLANTA S.A., legalmente representada por el Ingeniero Andrés Tamayo en calidad de Gerente General; señor Edgar Vinicio Lalama Nieto; Ingeniero Alejandro Lalama Proaño, Doctor Joaquín Lalama Proaño, y; Señor Edgar Lalama Larrea, se desarrolla la Junta General Ordinaria de Accionistas de Norllantas Cía. Ltda., con la asistencia y representación del 100%, se procede a tratar los siguientes puntos del orden del día:

1. Presentación de Informe de Gerencia General sobre la operación comercial y financiera 2014.
2. Presentación y Aprobación de los Estados Financiero de la empresa al 31 de Diciembre del 2014.
3. Presupuesto proyectado 2015.
4. Asuntos Varios

### DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Toma la palabra el Ing. Andrés Tamayo Presidente de la empresa, en la que da la cordial bienvenida y agradecimiento por su asistencia, además solicita al señor Gerente: Ing. Alejandro Lalama, dar lectura rápida a las Juntas anteriores de Accionistas como formalidad y reconocimiento de las mismas.

#### **1. Presentación de Informe de Gerencia General sobre la operación comercial y financiera 2014.**

Toma la palabra el ingeniero Alejandro Lalama Gerente General, quién expone las operaciones comerciales y financieras del año 2014, manifiesta, que teniendo como premisa fundamental el hecho de que la comercialización de neumáticos en nuestro país es una actividad de alta complejidad, por existir un mercado diverso en cuanto a las ofertas de neumáticos importados y muy cambiante con relación a precios, los mismos que fluctúan de acuerdo a la magnitud de las importaciones, poniendo a la venta productos que bajo ningún concepto son de la misma calidad de aquellos que nosotros vendemos, pero el precio en la mayoría de casos es muy inferior especialmente con la influencia de productos de origen chino, lo cual a primera vista constituye una competencia mediática, ya que del análisis del mercado se ha comprobado, que al menos la primera compra y por el factor precio es muy apetecida por los trasportistas pesados, de ahí la gran importancia en la decisión que se adoptó al construir el primer centro camionero del norte del Ecuador, (CONTI TRUCK CENTER) encontrándose con una prestación de servicios de altísima calidad, lo que ha permitido bloquear el impacto de precios puntualizado en líneas anteriores, ya que el trasportista pesado recibe servicios y adquiere el compromiso de trabajar con nuestros productos; también, recalca que si bien es verdad que el esfuerzo realizado por la empresa al construir nuestro tecnicentro camionero, nos ha ilimitado económicamente, no es menos cierto que se ha ratificado la presencia en el mercado de neumáticos como la primera fuerza de ventas que cubre un elevado porcentaje de la globalidad requerida por usuarios y trasportistas, existiendo una gran posibilidad de crecimiento en ventas y servicios, lo cual a corto plazo hace prever mejores resultados para la compañía y sus accionistas.



Para concluir con este punto el Ing. Alejandro Lalama expone que, con la capacidad instalada y el personal altamente capacitado que cuenta, sumado a la eficiencia en servicios y seriedad en vuestros compromisos, se atreve a afirmar que estamos plenamente preparados para afrontar un futuro de éxito.

## **2. Presentación y Aprobación de los Estados Financiero de la empresa al 31 de Diciembre del 2014.**

De igual manera el Gerente General da lectura a los Estados Financieros, en que menciona los siguientes rubros:

Las ventas alcanzadas en el año 2014 fueron de 3.243,891 usd, resultados que en relación al presupuesto año 2014 significan un cumplimiento del 99,77% en la venta de llantas y un 99,30% en forma global, con un incremento del 10,34% en relación a las ventas del año 2013.

Las unidades totales vendidas en el periodo fueron de 43.399, los mismos que son 20.148 en la venta de llantas y 26.302 en servicios, que demuestra un incremento del 21% en la venta de llantas para auto, 20% en la venta de llantas para camioneta y una disminución del 10% en la venta de llantas para camión, resumiendo con un incremento del 11% en la venta total de llantas y un 24% en servicios en relación al año 2013.

Los descuentos aplicados en el periodo fueron del 22,75% en llantas y global del 21,95%, que demuestra un incremento de 1,30% en relación al año 2013.

El Estado de Situación del año 2014 demuestran un total de activos de 1.417.314 incrementando el mismo en un 28.66% en base al año 2013, principalmente por el incremento de cuentas por cobrar que se generó el incremento en ventas y el incremento en activos fijos del 21,24%.

El análisis de pasivos que suman 1.036.267, presento un incremento del 37.02% en base año 2013, principalmente por el incremento en un 24,99% en proveedores y 156,48% en créditos bancarios.

El patrimonio en relación al año 2013, tuvo un incremento del 10,36% llegando a 381.046 usd.

En cuentas por cobrar clientes, el 79% corresponde a cartera corriente, 21% cartera vencida logrando una disminución del 10,10% en base al año 2013, la provisión de cartera en riesgo aculada se mantiene como en años anteriores de 29.301usd.

El resultado del ejercicio fiscal 2014 posterior a la conciliación tributaria, es de 35.808usd., monto del cual los señores accionistas resuelven por unanimidad mantener dentro del rubro "Utilidades no Distribuidas" del Patrimonio de la empresa, la misma que se sumaría a los rubros acumulados de años anteriores al igual por unanimidad los Estados Financieros quedan aprobados

## **3. Presupuesto proyectado 2015**

Dentro de su presentación del presupuesto 2015 el Ing. Alejandro Lalama proyecta incrementar sus ventas netas en un 11% para lo cual generaría una utilidad al año 2015 de 58.000 usd., Toma la palabra el Ing. Andrés Tamayo quién sugiere proyectar un incremento al presupuesto para generar más crecimiento a la empresa, por lo que el Ing. Alejandro Lalama acoge su petición y el compromiso y de que, conjuntamente con su equipo de trabajo apoyarán para el crecimiento de la misma.



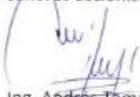
#### 4. Asuntos Varios

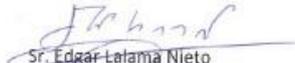
Como asuntos varios, toma la palabra el Ing. Alejandro Lalama en la cual se manifiesta analizar la renovación o no del contrato de arrendamiento, que actualmente se mantiene en la sucursal Ibarra, ya que, éste tendría vigencia hasta el mes de junio del presente.

Por su parte toma la palabra el Presidente de la empresa Ing. Andrés Tamayo manifiesta que, previo a la revisión de información financiera por cada sucursal, y del valor a cancelar por este servicio, se considere la decisión, de ser la no conveniencia del mismo sugiere el cambio de local.

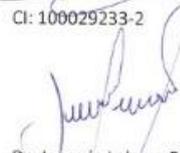
Intervienen el Dr. Joaquín Lalama conjuntamente con el Señor. Edgar Lalama, quienes manifiestan conocer de un local apto como punto de venta, del cual se encargarían de conocer las condiciones y montos para su análisis.

Sin otro punto que tratar, siendo las 12H45, se clausura la sesión y forman para constancia los señores accionistas:

  
Ing. Andrés Tamayo.  
Ci: 0101873008  
TECNILLANTA S.A.

  
Sr. Edgar Lalama Nieto  
Ci: 100029233-2

  
Ing. Alejandro Lalama P  
Ci: 100185567-3

  
Dr. Joaquín Lalama P.  
Ci: 100177230-8

  
Sr. Vitorio Lalama L.  
Ci: 100208034-7