

ACTA DE JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS
DE NORLLANTAS CIA. LTDA.

En la ciudad de Ibarra a los veinte y siete días del mes de marzo del año dos mil diez y ocho, 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 socios: 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 Socios 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 2017.
2. Presentación y Aprobación de los Estados Financiero de la empresa al 31 de Diciembre del 2017.
3. Presupuesto proyectado 2018
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.

1.- Presentación de Informe de Gerencia General sobre la operación comercial y financiera 2017.

El Ing. Alejandro Lalama manifiesta que mantener a Norllantas Cía. Ltda. como Empresa líder en el Norte del País, obligó a estar preparados para los distintos cambios y circunstancias que se presentaron en el año 2017, principalmente con la continuación de la recesión económica que se está presentado en el País, lo cual compromete aún más el hecho de que la comercialización de neumáticos en el país es una actividad de alta complejidad y riesgo.

Así mismo, manifestó que por la gran presencia de marcas y empresas comercializadoras de neumáticos, las mismas que llegan con descuentos y precios muy agresivos en la zona, lo cual en el proceso de comercialización enfocó a realizar nuevas estrategias con todo el equipo de Norllantas, las mismas que fueron marcadas con la firma de convenios tanto de venta de llantas como de servicios, especialmente con la Unión de Taxis de Imbabura, la misma que permitió mantener cubrir el déficit de ventas hacia la cadena de Sub Distribución e incrementar la presencia de marcas y productos en cliente final y cooperativas.

OPERACIONES COMERCIALES

De igual manera referente a las operaciones comerciales el Señor Gerente indicó que uno de los puntos más importantes que marcaron los proyectos comerciales de Norllantas, fue la inauguración de un cuarto local, "Sucursal Centro" en el mes de Febrero, el cual permitió atender con los mejores servicios al segmento de autos y camionetas en el centro de la ciudad, logrando mantenerse como líderes, tratando de cumplir todos los objetivos planeados tanto en el área comercial como financiera, con un claro lineamiento de superación como empresa.

A continuación se procede a exponer los resultados comerciales; las ventas brutas en el año 2017 fueron de 4'923.023 usd. y las ventas netas fueron 3'494,459 usd, resultados que reflejan en base al año 2016 un incremento del 1,01%, con el funcionamiento de los cuatro locales, las ventas netas quedan distribuidas con un 54.96% el local Conti Truck Center, local Otavalo 23,24%, sucursal Ibarra 12,92% y local centro 8,88%.

Las unidades totales vendidas en el año fueron de 72.703 de las cuales 28.422 fueron llantas y 41.225 en servicios, el crecimiento general en la venta de llantas de auto y camioneta (PLT), fue del 22%, en llantas de Camión (CVT) decreció en -13%, en llantas reencauchadas un crecimiento del 9% y en forma general

el crecimiento en la venta total de unidades incluido llantas y servicios fue del 24,54% y relación al año 2016.

Los descuentos aplicados en el año, en llantas fueron del 30% con una disminución del 1% en base al año 2016, y un descuento general del 29%.

Las ventas por clientes comprendió una participación del 55% cliente final, 18% subdistribución, 4% entidades públicas, 12% clientes Unacem, 2% clientes de flotas y cooperativas, 4% Hormigonera Quito y convenio Taxis 5%. Marcando una disminución del 50% en entidades públicas, 3% clientes Unacem, 27% subdistribución, con un incremento del 32% cliente final, del 298% en ventas a cooperativas de taxis en base año 2016.

2.- Presentación y Aprobación de los Estados Financiero de la empresa al 31 de Diciembre del 2017.

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

El Estado de Situación del año 2017 demuestra un incremento del Patrimonio del 16,55% en relación al año 2016, llegando a 585.446 usd.

Los activos del año fueron 1'486,716 creciendo en un 10,29%, principalmente por la presencia de mayor inventario y otros activos en relación a 2016.

La cartera total del año marco una cartera corriente del 66% y una cartera vencida del 34% reflejando un incremento de cartera vencida del 13,5%, y una provisión de cartera en riesgo acumulada de 27.000 usd.

En el análisis de los pasivos, existió un incremento del 6,58% en relación año 2016, principalmente por un aumento en pasivos a largo plazo, impuestos y otros pasivos llegando a un total de pasivos de 901,269usd.

De esta manera, el Estado de Situación Financiera 2017 muestra un incremento general del 10.29% respecto al año 2016.

El Estado de Resultados Integrales del año 2017 luego de la conciliación tributaria arroja un resultado como utilidad del ejercicio de 134.927 usd. monto del cual supera los valores presupuestados y de resultados del año 2016.

El Estado de Evolución Patrimonial para el año 2017 es de \$ 585.447, el cual incluye: \$109.000 de Capital Social, \$11.780 de Reserva Legal Y \$ 325.317 de Resultados Acumulados, considerando este último que se efectuó el pago de Dividendos del 50% restante correspondiente al periodo fiscal 2010.

Finalmente el Estado de Flujo de Efectivo concluye con un total de Ingresos durante el periodo 2017 de 3'869.454 monto del cual fue inferior en el 7% respecto al año 2016. Los Egresos se reflejan en la cancelación a Proveedores, el mismo que fue menor en un 9% respecto al año anterior; más el 7% en gastos Operativos; de esta manera quedando con un saldo final de \$47.315.

A pesar de que el año 2017 se presentaron muchas adversidades, indica el Ing. Alejandro Lalama, se logró cumplir todos los objetivos planeados tanto en el área comercial como financiera, lo cual nos da un impulso para cada día superar como empresa y seguir siendo artífices de nuestro propio progreso y con presencia en cada punto físico estratégicamente comercial, con sus locales y un personal altamente capacitado, sumado a la eficiencia en servicios y seriedad en nuestros compromisos, con los esfuerzos realizados tanto de los socios como del equipo de trabajo, permitirá afrontar las adversidades y ser artífices de nuestro propio progreso y afirmar que estarán preparados para afrontar un futuro de éxito.

Una vez concluida la exposición de los Estados Financieros por parte del Ing. Alejandro Lalama, interviene el Ing. Andrés Tamayo Presidente de la empresa en la que hace énfasis a dos puntos importantes como observación:

- Crecimiento de Cartera
- Revisión días de Inventario en Camión

Crecimiento de Cartera.-

En el crecimiento de cartera hay que reforzar las políticas y procedimientos de la recuperación de para los rubros vencidos que muestran un alto porcentaje en relación con el año anterior, dentro de las políticas sugerir en la cartera de más de 90 días de vencimiento transferir dicha cartera al Departamento Jurídico y hacer Títulos Ejecutivos para cobro de clientes con negociación o convenio de pago. Adicionalmente excluir al Cliente Iballanta de esta cartera previo a un análisis de baja mediante nota de crédito o tomar como un gasto no deducible revisando su impacto y tomar la opción más acertada para el mismo, y finalmente tomar así también tomar como política la provisión de cuentas incobrables a la cartera que se encuentre en rangos de más de 360 días de vencimiento.

Revisión días de Inventario en Camión.-

De acuerdo a informe muestra un inventario en el Rubro Camión Radial de 184.457 usd, monto del cual representa 96 días de inventario, por lo que se sugiere la respectiva revisión del mismo ya que el monto y los días indicados representa afectación en el flujo de caja ya que puede estar con un inventario amortizado.

De esta forma el Dr. Joaquín Lalama comparte esta sugerencia por lo que conjuntamente con los demás socios dan por aprobados los Estados Financieros 2017 con las observaciones antes mencionadas.

3.- Presupuesto proyectado 2018

Dentro de su presentación del presupuesto 2018 el Ing. Alejandro Lalama proyecta sus ventas en unidades en función de los resultados del año 2017 con un incremento del 7% para unidades del segmento PLT, CVT y para el área de Talleres y respecto a ventas netas global del 3%, proyectando así tener un crecimiento de Utilidad Operativa del 7% respecto al año 2017, Cabe recalcar que en el presente presupuesto está proyectado la provisión de cuentas incobrables por un monto de 28.880, monto del cual permitiría salvaguardar la cartera vencida de más de 360 días, determinando así una utilidad presupuestada de 134.273usd.

4.- Asunto Varios

Como asuntos varios, toma la palabra el Señor Edgar Lalama Nieto en la cual se manifiesta analizar diferentes inversiones que permitirá mejorar la atención y servicio como valor agregado para la empresa, tal es el caso de la implementación de una enllantadora y balanceadora para Camión para la Sucursal Otavalo.

De igual manera interviene el Ing. Alejandro Lalama con la propuesta de adquirir una nueva unidad móvil con más capacidad que los que se dispone actualmente y vender uno de los vehículos más antiguos, esto es con la finalidad de mejorar el área logística para transporte tanto de llantas de compras públicas como el traslado desde bodegas Quito a Ibarra de producto para la venta.

Adicionalmente, por su parte el Ing. Andrés Tamayo manifiesta realizar el respectivo análisis de la inversión con el tiempo de recuperación para determinar la factibilidad de las mencionadas inversiones, recalcando su total acuerdo en la implementación de las mismas. Seguido a esta propuesta solicita el Ing. Andrés Tamayo sentar bajo esta junta la aprobación de incremento del Sueldo y variable del Gerente General, rubro que no ha sido modificado desde el mes de agosto del año 2010, así como también sugiere la repartición de utilidades acumuladas a los socios, considerando los años 2011 y 2012, monto del cual asciende a 151.932 usd., poniendo a consideración al señor Gerente que siempre y cuando esto no represente afectación negativa al flujo de efectivo de la empresa.

De igual manera el Ing. Alejandro Lalama, propone que conjuntamente con el presupuesto 2017 proyectará el flujo de efectivo para este año, para poder determinar la accesibilidad al pedido, considerando que el rubro acumulado si sería posible con la renovación del préstamo bancario que actualmente se mantiene con el Banco del Austro

Sin otro punto que tratar, siendo las 12H30, se clausura la sesión y forman parte constancia los señores socios:



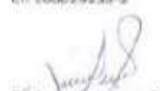
Ing. Andrés Torres
C: 6104873008
TECNILAN 1A S.A.



Sr. Edgar Lalama Nieto
C: 100029232-2



Ing. Alejandro Lalama P.
C: 100185567-3



Dr. Joaquín Lalama P.
C: 100177230-6



Sr. Vinicio Lalama L.
C: 100208034-7