





Guayaquil, 27 de marzo de 2.015

Señores accionistas:

A continuación me permito destacar los hechos más relevantes correspondientes al periodo 2014.

Sin duda alguna, el 2.014 fue un buen año para la empresa.

Gracias al respaldo del Directorio y en especial al de nuestro Presidente, obtuvimos el apoyo necesario para ingresar al mercado de la Provincia del Guayas, logramos culminar con éxito la construcción del nuevo local en la ciudad de Durán y pudimos empezar a trabajar bajo nuestra mística de siempre: servicios de calidad y relaciones de largo plazo.

El ingresar a este mercado, nos significó la posibilidad concreta de abrir nuevas y muy interesantes expectativas para la empresa.

La apertura de este nuevo local, con las facilidades que brinda y sumado a la contratación de vendedores y personal calificado, potencializó nuestras ventas por encima de nuestras expectativas más optimistas.

En la línea Auto Radial Local, crecimos en el 64% con respecto de las ventas del año 2.013 y en un 36% frente al presupuesto, en la misma línea pero en producto importado, tuvimos un decrecimiento, esto, debido a que al contar con producto nacional en las cantidades y medidas suficientes, pudimos suplir los requerimientos del mercado.

En lo que tiene que ver con la línea camioneta, igualmente el crecimiento fue muy importante, en relación al año 2.013. En convencional el 50% y el 52% en llantas radiales.

De la misma forma, nuestras ventas en CVT, tuvieron también importantes crecimientos respecto del año 2.013 y frente al presupuesto. En promedio crecimos el 57% y el 30% respectivamente.

Es importante destacar que el incremento de unidades en la línea CVT, corresponde en gran medida a las ventas a clientes finales en la ciudad de Guayaquil. Esto habla a las claras del enfoque que tiene la empresa relacionado con el crecimiento apalancado en nuevos clientes finales mediante la implementación de servicios técnicos novedosos como la Unidad Móvil y la Asistencia Técnica.

Estamos convencidos de que con este enfoque, conseguiremos poco a poco, desplazar a la competencia y establecer con nuestros clientes una relación sólida, de beneficio mutuo y de largo plazo.











Debemos destacar también, el éxito obtenido en nuestro nuevo local en la ciudad de Duran. A pesar de ser un Tecnicentro nuevo, hemos logrado muy buenas ventas a clientes finales en la línea PLT. Desde el ínicio de nuestras operaciones, las ventas se han ido incrementando mes a mes, al momento vendemos un promedio de 450 llantas mensuales con una tendencia a seguir subiendo.

Unidades.-

Aন্তান্যান্তি 2013 P. 2014 Real 2014				% vari	% vari	
		Real 2014	Línea	VENTAS UNIDADES	2013/201	p2014/20
					4	14
				Categoria de Productos		
21,300	25,632	35,062	3	Auto Radial Local	64.6%	36.8%
3,364	2,124	1,930	4	Auto Radial Importada	-42.6%	-9.1%
24,680	27,757	36,992	5	Total Auto	49.9%	_
7682	5,233	11548	6	Camioneta Bias Local	50.3%	120.7%
248	202	227	7	Camioneta Bias Importada	-8 <i>.</i> 5%	
11319	9,884	17237	8	Camioneta Radial Local	52.3%	74.4%
4639	4,386	2643	9	Camioneta Radial Importada	-43.0%	-39.7%
23,888	19,705	31,655	10	Total Camioneta	32.5%	60.6%
1097	1212	1832	11	Camion Bias Local	67.0%	51.1%
86	77	104	12	Camion Bias Importada	20.9%	35.4%
2857	3868	4684	13	Camion Radial Nacional	63.9%	21.1%
1514	1543	2109	14	Camion Radial Importada	39.3%	36.7%
5,554	6,700	8,729	15	Total Camion	57.2%	30.3%
545	517	554	17	OTR	1.7%	7.1%
353	381	212	18	Motos y Cuadrones	-39.9%	-44.4%
677	1374	683	19	Reencauche PLT	0.9%	-50.3%
2635	2852	3088	20	Reencauche CVT	17.2%	8.3%
58,332	59,287	81,913	20	Total Liantas	40.4%	38.2%
780	754	692	21	Tubos de Auto	-11.3%	-8.3%
3402	3437	3591	22	Tubos de Camioneta	5.6%	4.5%
1940	1914	2535	23	Tubos de Camion	30.7%	32.4%
130	139	31	24	Tubos motos y cuadrones	-76.2%	-77.6%
6,252	6,245	6,849	25	Total Tubos	9.5%	9.7%
1395	1406	1675	26	Defensas de Camioneta	20.1%	19.2%
1363	1359	1903	27	Defensas de Camion	39.6%	40.1%
2,758	2,764	3,578	28	Total Defensas	29.7%	29.4%
102621	106511	103998	29	Taller	1.3%	-2.4%
99223	70529	89305	30	டு bricantes	-10.0%	26.6%
12237	13164	13459	31	Baterías	10.0%	2.2%
818	1011	773	32	Amortiguadores	-5.5%	-23.5%
4119	3989	4335	33	Material Promocional	5.2%	8.7%
934	1180	879	34	AROS	-5.9%	-25.5%
178427	180606	172469	35	Otros	-3.3%	-4.5%
398,379	376,990	385,217	36	Total Otros	-3.3%	2.2%
465,721	445,286	477,557	37	TOTAL	2.5%	7.2%











En lo que hace relación a las ventas netas, estas pasaron de \$ 11'066.440 dólares en el año 2.013, a \$ 15'160.148 dólares en el 2.014. Superando largamente lo presupuestado. En general, todas las líneas del negocio, crecieron frente al presupuesto.

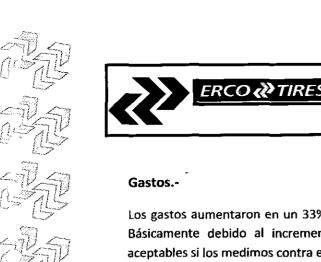
Ventas Netas.-

ventas Netas	Agrimulado				
2013	P. 2014	Real 2014	Línea	VENTAS UNIDADES	
				Categoria de Productos	
862	0	0	1	Auto Bias Local	
0	0	0	2	Auto Bias Importada	
1300117	1569080	1997152	3	Auto Radial Local	
230721	173757	169877	4	Auto Radial Importada	
1,531,701	1,742,837	2,167,029	5	Total Auto	
928151	897920	1373963	6	Camioneta Bias Local	
31628	28500	30247	7	Camioneta Bias Importada	
1515007	1993469	2234185	8	Camioneta Radial Local	
765149	1007957	437337	9	Camioneta Radial Importada	
3,239,935	3,927,846	4,075,732	10	Total Camioneta	
390801	422396	698521	11	Camion Bias Local	
55197	51220	82304	12	Camion Bias Importada	
1358920	1713299	2145648	13	Camion Radial Nacional	
657951	693556	1073256	14	Camion Radial Importada_	
2,462,870	2,880,470	3,999,730	15	Total Camion	
0	o	0	16	Farm	
272152	262216	314064	17	OTR	
17526	19162	9807	18	Motos y Cuadrones	
58544	127617	62693	19	Reencauche PLT	
507503	588281	627332	20	Reencauche CVT	
8,090,231	9,548,429	11,256,388	20	Total Llantas	
4491	4701	3946	21	Tubos de Auto	
32362	35151	34735	22	Tubos de Camioneta	
53244	56503	71938	23	Tubos de Camion	
1413	1430	1474	24	Tubos motos y cuadrones	
91,509	97,785	112,093	25	Total Tubos	
10161	10888	12133	26	Defensas de Camioneta	
19967	21241	29790	27	Defensas de Camion	
30,129	32,128	41,923	28	Total Defensas	
409895	448203	439853	29	Taller	
801311	986390	1491449	30	Lubricantes	
1208253	1217347	1286967	31	Baterías	
29049	37208	29430	32	Amortiguadores	
18809	20610	17536	33	Material Promocional	
85767	113134	78938	34	AROS	
301488	256309	405571	35	Otros	
2,854,571	3,079,200	3,749,744	36	Total Otros	
11,066,440	12,757,543	15,160,148	37	TOTAL	











Los gastos aumentaron en un 33% frente al año anterior y en un 19% frente al presupuesto. Básicamente debido al incremento en las ventas pero dentro de parámetros más que aceptables si los medimos contra el crecimiento porcentual de las ventas.

Acumulido						% vari.	% vari.	
2013		P. 2014		Real 2014	Línea	GASTOS DEL PERÍODO	2013 vs 2014	p 2014 vs 2014
\$ 134,076	\$	135,324	\$	169,524	1	Distribución	26.44%	25.27%
\$ 11,946	\$	16,234	\$	16,243	2	De eso Depreciación de Distribución	35.97%	0.06%
\$ 47,902	\$	51,360	\$	12,066	3	Publicidad	-74.81%	-76.51%
\$ 940,876	\$	1,130,620	\$	1,412,871	5	Ventas	50.17%	24.96%
\$ 105,785	\$	135,637	\$	83,580	6	De eso Depreciación de Ventas	-20.99%	-38.38%
\$ 387,816	\$	409,921	\$	432,678	7	Administrativos	11.57%	5.55%
\$ 59,477	\$	49,177	\$	83,504	8	De eso Depreciación de Administrativos	40.40%	69.80%
\$ 221,199	\$	200,898	\$	275,027	9	Otros	24.33%	36.90%
\$ 64,047	\$	72,709	\$	82,773	10	TAC	29.2%	14%
\$ 1,795,917	\$	2,000,832	\$	2,384,938	11	Gastos del Período	32.8%	19.2%
\$ 177,208	\$	201,048	\$	183,327	12	Depreciación	3.5%	-8.8%

Cartera.-

En relación a la cartera, la misma se encuadra en términos relativamente normales. Sin embargo, la administración está consciente de que se debe prestar especial atención a este tema.

El importante crecimiento de la empresa, demanda mucho cuidado en la otorgación de los créditos a clientes y en la recuperación puntual de la cartera.

Con estos antecedentes, para el año 2.015, tenemos planificado fortalecer el departamento de crédito de la compañía especialmente en la provincia del Guayas dado que es en dicha provincia en donde existen los riegos más importantes debido a que requerimos una correcta calificación de crédito para nuestros nuevos clientes.

Debemos también estar muy atentos ya que sín duda el presente año no será fácil. La economía está siendo afectada por la caída de los precios del petróleo y ya se siente cierta iliquidez en el sistema.











Cartera

DETALLE DE CARTERA

		nov-14	Diciembre-2014				
	CORRIENTE	\$2,301,872	\$2,460,756				
	VENCIDA	<u> </u>					
	0-30	\$357,822	\$387,229				
	31-60	\$206,337	\$207,889				
	61-90	\$151,679	\$152,881				
USD	91-120	\$36,046	\$55,383				
	121-180	\$40,743	\$48,937				
	181-360	\$83,610	\$85,348				
	+ 360	\$233,766	\$205,960				
	TOTAL VENCIDA	\$1,110,001	\$1,143,626				
	TOTAL	\$3,411,873	\$3,604,382				
	CORRIENTE	67.5%	68%				
	VENCIDA						
	0-30	10.5%	10.7%				
	31-60	6.0%	5.8%				
% CART.	61-90	4.4%	4.2%				
% CARI. TOTAL	91-120	1.1%	1.5%				
, O'AL	121-180	1.2%	1.4%				
	181-360	2.5%	2.4%				
	+ 360	6.9%	5.7%				
	TOTAL VENCIDA	32.5%	31.7%				
	TOTAL	100%	100%				

Become leachtables	206867.63	205960.00
Reserva Incobrables	6%	6%
Incobrables Reales	166,111	166,111
	5%	5%











Provisión para cuentas incobrables:

La provisión para cuentas incobrables cubre razonablemente el riesgo. Nuestros auditores externos han realizado la evaluación de las provisiones y de su informe se desprende que han sido generadas las provisiones suficientes y razonables.

Reservas

AÑO	RESERVAS	%VN
2003	\$ 20,900.00	0.63%
2004	\$ 19,000.00	0.56%
2005	\$ 18,000.00	0.37%
2006	\$ 34,000.00	0.64%
2007	\$ 23,200.00	0.37%
2008	\$ 17,633.00	0.23%
2009	\$ 46,108.00	0.58%
2010	\$ 56,000.00	0.59%
2011	\$ 90,000.00	0.81%
2012	\$ 63,000.00	0.53%
2013	\$ 49,500.00	0.45%
2014	\$ 57,633.00	0.38%

Evolución de la deuda:

En relación al endeudamiento, durante el año se obtuvieron dos créditos: uno para la construcción de nuestro local en Duran y el otro para el pago de dividendos a los accionistas aprobado por la Junta General el año anterior.

EVOLUCION DE LA DEUDA

AÑO		RESERVAS
2002	\$	382,500.00
2003	\$	285,400.00
2004	\$	33,859.00
2005	\$	76,943.00
2006	\$	107,200.00
2007	\$	154,583.00
2008	\$	157,845.00
2009	\$	91,262.00
2010	\$	101,054.00
2011	\$	268,838.00
2012	\$	304,003.00
2013	\$_	167,708.00
2014	\$	402,624.00











Utilidades:

En relación a las utilidades del ejercicio, la administración tiene la satisfacción de indicar a sus accionistas, que los resultados económicos del ejercicio, superan ampliamente los presupuestos de año.

DETALLE DE UTILIDAD

AÑO	υT	ILIDAD LIQUIDA	%VN
2004	\$	139,768.00	3.40%
2005	\$	185,673.00	3.80%
2006	\$	217,622.00	4.10%
2007	\$	241,624.00	3.90%
2008	\$	402,093.00	5.30%
2009	\$	437,817.00	5.50%
2010	\$	461,195.00	4.80%
2011	\$	456,786.00	4.10%
2012	\$	363,035.00	3.00%
2013	\$	331,577.00	3.00%
2014	\$	535,689.00	3.40%

Señores Accionistas, esperamos en el transcurso del 2015, implementar nuevos proyectos que permitan a la empresa continuar con su crecimiento.

Estamos seguros de que una vez aprobada la construcción del nuevo Tecnicentro camionero en Manta, fortaleceremos aún más nuestra presencia y consolidaremos el liderazgo que la compañía mantiene en esta ciudad.

En relación a las utilidades del ejercicio, me permito sugerir a esta Junta, distribuir el 50% de las utilidades correspondientes al ejercicio 2014 y capitalizar la diferencia luego de la reserva legal.

Adjunto al presente encontrarán ustedes los Balances comparativos, el Estado de Pérdidas y Ganancias, el informe del Comisario y el de los Auditores Externos.

De igual manera y dando cumplimiento a los requisitos establecidos en la Súper Intendencia de Compañías, me permito informar lo siguiente:

- Se detalla ampliamente en el presente informe, el cumplimiento de objetivos correspondientes al año 2.014.
- 2.- Se ha cumplido con las resoluciones de la Junta General y del Directorio de Segurillanta S.A.











- 3.- No harr existido hechos extraordinarios en las áreas administrativa, Legal y Laboral.
- 4.- Los exámenes comparativos de la situación financiera y de resultados respecto del ejercicio 2.014, constan de manera detallada en los estados financieros que forman parte integral del presente informe.

Por último, señores accionistas, la Gerencia General quiere dejar constancia en su nombre y en el de todos sus colaboradores, de un agradecimiento muy especial a nuestro Presidente señor Philipp Von Hirschheydt, por todo el apoyo brindado durante su permanencia como presidente de la empresa y le desea el mayor de los éxitos en sus nuevas funciones.

Damos también la bienvenida al señor Ferdinand Hoyos, nuevo Presidente de la compañía, estamos seguros de que su gestión será muy importante para continuar con nuestro crecimiento. De nuestra parte el compromiso de siempre: Dar a la empresa lo mejor de nosotros.

Muchas gracias:

Javier Ribadeneira Franc

Gerente General

IND NO





