

**INFORME DE LA
ADMINISTRACION A JUNTA
UNIVERSAL DE ACCIONISTAS**

**INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN
A LA JUNTA UNIVERSAL DE ACCIONISTAS DE
LLANTAS Y SERVICIOS DE LA SIERRA "LLANTASIERRA S.A."
EJERCICIO ECONÓMICO 2014**

MARZO 2015

Señores Accionistas

Dando cumplimiento a lo dispuesto en los Estatutos Sociales de la compañía, me dirijo a usted, así como a los señores miembros del Directorio, para presentar el informe correspondiente a las actividades de la empresa en el periodo (Enero a Diciembre) del año 2014.

1. ENTORNO.

Durante el año 2014, la legislación para la importación de neumáticos ha cambiado de manera drástica, desde los organismos de control que trabajarán en conjunto en base a nuevas normativas y condicionantes, hasta la reducción "voluntaria" de neumáticos lo cual nos deja con cupos de importación, así:

Resolución 009: En su contexto general, manifiesta que los importadores de llantas, para las partidas de camión radial y camión convencional, podrán seguir trayendo producto siempre y cuando cumplan con un mínimo de reencauche anual, esto en base a una tabla que manejará el MIPRO, el cual proyecta índices de reencauchabilidad que rigen para el 2014 en un 30%, hasta llegar al 2018 con un índice descable para alcanzar del 80%. En el caso de no alcanzar la meta impuesta por el organismo de control, no se entregará el Registro de Importador, por lo tanto la empresa no estará facultada para sacar producto de la aduana.

Porcentajes de Reencauche					
Subpartida	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
4011.20.90.00	30%	45%	60%	70%	80%

Acuerdo Ministerial 020: El MAH, dispone a todos los importadores la entrega de un plan de gestión integral de neumáticos usados, partiendo el primer año con una meta mínima del 20%, calculada del total de neumáticos importados que han sido puestos en el mercado de todas las subpartidas arancelarias; éste porcentaje se irá evaluando y recalculando de acuerdo a la aprobación de dichos planes. Este requisito está ligado a la resolución 009 del MIPRO, y es de carácter obligatoria su aplicación, caso contrario tampoco se podrá obtener el Registro de Importador y por ende no se podrá importar.

Acuerdo Ministerial No. 14 114: Se refiere a la reducción "voluntaria" para los próximos 24 meses, a las importaciones de las partidas de auto - camioneta en un 30% respecto al histórico de los últimos 24 meses. Una vez firmado el acuerdo se podrá obtener el registro de operador, documento necesario para la obtención de los certificados INEN,

documentos obligatorios para desaduanizar producto y sin los cuales la SENAE no da paso a la salida de contenedores de puerto.

Por lo tanto, el futuro de las importaciones de Llantasierra dependerá de cumplimiento de los acuerdos y normativas, para lo cual significará un esfuerzo operativo y monetario mayor, y sobre todo la obligatoriedad de búsqueda de nuevas líneas de negocio, que se *acoplen a la estructura y operación actualmente montada, con la finalidad de diversificar el portafolio y así seguir sosteniendo el negocio.* Para el 2015, la compañía se proyectaría de esta manera:

	HISTÓRICO LLANTASIERRA				NORMATIVAS Y FUTURO PARA IMPORTAR		
	JUN 2012 - DIC 2012	ENE 2013 - DIC 2013	ENE 2014 - DIC 2014		100/45 % REENCAUCHE	20% RECIC	11-11% REP. 30% DDT/ LAF
TOTAL FOB	\$ 1,376,725.57	\$ 2,464,612.11	\$ 2,600,524.57				
TOTAL UNIDADES	17400	78348	28318			5801	El arancel del 45% para el 2015 será basado en las importaciones del 2014.
TOTAL FOB CAMIÓN	\$ 405,471.11	\$ 1,158,906.23	\$ 1,403,734.10				El proyectado en lista de emalón para el 2015 es un promedio de 4.5 contenedores más, lo que significa un crecimiento del 38% respecto al año 2014, esto nos exige un reencauce promedio más de 450 unidades más.
TOTAL UNID CAMIÓN	2007	5869	8065		3638		
TOTAL FOB AUTO	\$ 867,075.56	\$ 1,304,705.88	\$ 1,196,790.47			\$ 959,921.07	Se podrá importar más 959,921.07 para el 2015 o 16000 neumáticos, que representan un solo 16 contenedores más. Sin embargo al mes de enero 2015 el MIPRO ha tomado todas las partidas para este análisis y tenemos un cupo de importación de 1,918,000 pesos.
TOTAL UNID AUTO	15293	22489	19933			16000	

Como dato adicional a las normativas expuestas, para el año 2015 Llantasierra tendrá que enfrentar un incremento en el arancel del 25%, lo que se traduce al costo del producto en un impacto de alrededor del 18% al 20%, esto a su vez significa un incremento en las listas de precios y ajuste en el gasto, con la finalidad de contrarrestar la medida y mantener los márgenes de rentabilidad esperados.

2. MERCADO

Durante el año 2014, el mercado ha tenido una variación incremental en las *importaciones totales en un 9%*, debido a esto no se registró un alza de precios y/o modificaciones en los plazos crediticios, rubros que se esperan cambien al achicarse el tamaño de negocio, esto debido a las medidas mencionadas en el punto anterior de éste informe y sobre todo con el arancel impuesto para el 2015.

MERCADO TOTAL					
PERIODO	Dic. 2013	Promedio mes	Dic. 2014	Promedio mes	Var.
UNIDADES	3,481,743	290,145	5,170,768	430,897	
FOB	\$ 219,951,180.54	\$ 18,329,265.05	\$ 240,575,017.40	\$ 20,047,918.12	9%

MERCADO CAMIÓN					
PERIODO	Dic. 2013	Promedio mes	Dic. 2014	Promedio mes	Var.
UNIDADES	545,376	45,448	579,490	48,291	
FOB	\$ 111,859,598.56	\$ 9,321,633.21	\$ 115,714,486.90	\$ 9,642,873.91	3%

MERCADO AUTO CAMIONETA					
PERIODO	Dic. 2013	Promedio mes	Dic. 2014	Promedio mes	Var.
UNIDADES	1,596,884	133,074	1,836,629	153,052	
FOB	\$ 82,541,822.17	\$ 6,878,485.18	\$ 92,546,282.38	\$ 7,712,190.20	11%

3. PROVEEDORES

Se ha mantenido una buena relación con nuestros 3 principales proveedores, tanto en la comunicación así como también en los acuerdos logrados a inicios de año, sin embargo en función a los cambios existentes durante el primer semestre, no hemos podido tener constancia en los pedidos y en ciertos casos se ha tenido que manifestar a los proveedores mantener las ordenes en puerto de origen, lo que ocasiona cierto grado de malestar respecto al trabajo realizado localmente, claro está todo esto ha sido solventado con los compromisos y cumplimientos generados a lo largo del periodo.

Hanksugi: La marca aumentó su portafolio de diseños y viene manejando precios FOB muy competitivos, por tal motivo hemos despertado positivamente a un crecimiento del 36% respecto al año 2013, además se ha logrado nuevamente elevar el status de calidad ante el consumidor, debido a sus altos niveles que tiene la carcasa para ser rencauchada, la cual registra niveles muy positivos del 85% de rencauchabilidad y al menos 2 *rencauches por carcasa*, además su *fortaleza en su estructura* han hecho que las quejas del cliente mismas que se traducen en ajustes, bajen a niveles del 0.3%. Hanksugi se potencia como una de las marcas más requeridas por ciertos segmentos del transporte pesado por su relación precio / calidad, sin embargo hay que apoyar mucho a la marca con el trabajo a realizarse en rencauche para poder potenciarla.

NEXEN: Si bien se ve una caída en las ventas promedio de la marca, de 1300 llantas mes a 1198, debido en su gran mayoría a la atención que la fuerza de ventas pone en la llanta de camión, sigue teniendo una importante participación en el portafolio de la compañía y cada vez más el mercado la va requiriendo. Son 2 años que la marca se está distribuyendo a nivel nacional y nos complace saber que estamos manejando una marca de excelente performance, ya que la misma ahora arroja clientes muy satisfechos con los *rendimientos, variedad y seguridad* que ofrece en todo su portafolio

Lastimosamente la reducción del 30% para la partidas de auto camioneta serán un factor decisivo para el crecimiento con la marca, lo que nos obligará a negociar con fábrica montos a importar en el 2015 y quien sabe revisar los portafolios adicionales que ofrece la misma, tales como tubos, defensas otros.

Limacaucho: Con ésta marca nos hemos enfocado en el segmento de auto radial y camioneta convencional, la marca es muy apetecida por su precio y por su calidad frente al producto de procedencia nacional. Lastimosamente los papeles, certificados y otros requerimientos gubernamentales actuales, han derivado en que las importaciones de ésta marca bajen abruptamente durante el 2014. Además cabe mencionar que la reducción de

importaciones y el alza del arancel también nos frenarán con las intenciones de ir creciendo con Limacaucho con miras al 2015.

4. VENTAS

Las ventas totales de la compañía al 31 Diciembre 2015 son de USD \$6.011.360,08 lo cual arroja un promedio de USD \$500.946,70 mensuales, esto representa un 91.10% del cumplimiento frente al presupuesto, con una rentabilidad bruta del 24.01%.

Las ventas del 2014 mantienen una tendencia similar a las presentadas durante el 2013, sin embargo se evidencia un cambio en el MIX de ventas, ya que Hanksugi Llantas despunta en un 33%, teniendo así un incremento en su participación, pero tanto Nexen como Limacaucho registran una caída, que para el caso de la primera es del 11% y se debe básicamente al enfoque de la fuerza de ventas en llantas de camión y la segunda que representa una reducción del 44% debido a la problemática en cuanto al abastecimiento de producto.

Cabe mencionar también que se ha reducido la venta de aros de camión en casi un 35% respecto al año anterior, debido en gran parte a la presencia de nuevos importadores que están sustituyendo sus portafolios por la problemática existente con los neumáticos, mismos que han llegado a romper el mercado con precios muy bajos, esto nos ha obligado a cambiar nuestra lista de precios y por supuesto los extraordinarios márgenes de rentabilidad que dejaba ésta línea de negocios.

5. ADMINISTRACIÓN DE CARTERA

El comportamiento de cartera durante el año 2014 ha sido positivo para la compañía, ya que se ha logrado gestionar casos críticos, se ha reducido la cartera vencida superior a los 90 días, pero sobre todo se ha encontrado la mecánica para un buen análisis y calificación crediticia antes del despacho. Esto debido al fortalecimiento del área de crédito, en cuanto al adecuado acoplamiento en el cargo por parte de la actual jefatura, así como también por la gestión que recibe por parte de las personas de apoyo, tanto internos como externos.

La cartera al mes de Diciembre presenta los siguientes números:

CARTERA	{ POR VENCER VENCIDA TOTAL	\$ 1,095,277.44	> 361	\$ 106,149.32	8.36%
		\$ 174,383.94	181 - 360	\$ 5,310.28	0.42%
		\$ 1,269,661.38	91 - 180	\$ 5,173.17	0.41%
			61 - 90	\$ 4,882.56	0.38%
			31 - 60	\$ 7,984.78	0.63%
			0 - 30	\$ 44,883.83	3.54%
			TOTAL	\$ 174,383.94	13.73%

6. INVENTARIO

El inventario de la compañía al mes de Diciembre 2014 cerró con un total de \$ 1.170.963,61 en donde Llantas representa el 90%, es decir \$1.053.867,25 y el 10% restante son otros ítems como aros de camión, aros de auto camioneta, tubos, defensas entre otros con \$117.096,36

7. FLUJO DE CAJA

7.1 EFECTIVO Y EQUIVALENTES DEL EFECTIVO.

Al 31 de diciembre de 2014, la compañía registra un valor por \$186370.15 el cual es un activo financiero libre de uso y sin restricciones.

7.2 DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR.

Al 31 de Diciembre del 2014, la Compañía, en la aplicación de las políticas y metodologías de administración de riesgo crediticio y de acuerdo al análisis de antigüedad de su cartera, registra cuentas por cobrar por \$1.269.661,38 y una provisión para incobrables por 53.083,71

7.3 INVENTARIOS

Descripción	2014	2013
Inventarios	1,170,963.61	882,365.12
Pedidos de inventario en Tránsito	445,808.83	396,044.56
Total US\$	1,616,872.44	1,278,409.68

7.4 PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

Descripción	2014	2013
Equipo y Herramientas	85,620.92	81,713.05
Vehículos	191,408.38	123,867.95
Muebles y Enseros	18,913.37	18,197.00
Equipo Electrónico	12,212.42	12,212.42
Equipo de Computo	10,884.58	10,821.76
	319,040.67	246,802.18
Menos depreciación acumulada	(110,445.80)	(78,136.40)
Total US\$	208,594.27	168,665.78
Movimiento de PPE neto:	2014	2013
Saldo neto al 1 de enero	168,665.78	151,142.50
Adiciones Costo histórico	124,354.25	52,538.56
Adiciones Depreciación	(46,636.88)	(34,540.43)
Venta Activos (Costo Histórico)	(49,519.94)	(10,452.00)
Venta Activos (Depreciación)	11,723.96	15,977.90
(Depreciación del año) Baja de la depreciación	7.10	0.15
Saldo neto al 31 de diciembre	Total US\$ 208,594.27	168,665.78

7.5 CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR.

Descripción	2014	2013
Proveedores Nacionales	275,151.91	110,701.57
Proveedores del Exterior		
Hankook Tyre	378,427.56	300,415.14
Limacaticho S.A.	-	166,443.67
Nexon Tyre	109,769.09	121,579.07
Total US\$	763,368.56	699,139.35

7.6 OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS

Descripción	2014	2013
Porción corriente:		
Produbanco Capital (a)	2,457.29	11,593.56
Pichincha Capital (b)	346,621.78	174,980.38
Internacional Capital (c)	168,523.35	128,951.03
Dolivariano Capital (d)	-	-
Intereses	1,056.27	1,896.97
Total US\$	517,558.69	317,221.94
Porción no corriente:		
Internacional Capital (c)	32,266.58	11,593.56
Total US\$	32,266.58	11,593.56

(a) Obligación financiera por la compra de vehículo

(b) Corresponde a tres operaciones a una tasa de interés de 9,74%, vencen en enero, abril, agosto del 2015
Operación financiera para capital de trabajo

(c) Operación financiera para capital de trabajo, con una tasa del 9,76%, vencimiento el 16/10/2015
Operación financiera para capital de trabajo, con una tasa del 9,76%, vencimiento el 05/10/2017

8. CONCILIACIÓN TRIBUTARIA

Descripción	2014	2013
Utilidad (Pérdida) antes de participación trabajadores en las utilidades y antes del impuesto a la renta	480,208.10	421,909.79
(Menos):		
15% Participación de los Trabajadores	(72,031.23)	(63,286.47)
Baja Provisión Incobrables	-	-
Otras Partidas Deducibles	-	-
Más:		
Gastos no deducibles	38,937.78	48,770.55
Baja Provisión Incobrables	-	-
Otras Partidas No Deducibles	-	-
Base Imponible (Pérdida Fiscal):	447,114.74	407,393.87
Impuesto a la renta causado, 22% (a)	98,365.24	89,626.65
Impuesto a la renta diferido (b)	-	-

(a) La determinación del Impuesto por Pagar fue:

Descripción	2014	2013
Impuesto a la Renta Causado	98,365.24	89,626.65
(-) Anticipos Pagados	(12,092.80)	(14,662.90)
(-) Retenciones Recibidas	(31,141.08)	(32,590.27)
Total US\$	55,131.56	42,373.48

9. RECURSOS HUMANOS.

La compañía está conformada por 38 personas, con las cuales se ha logrado consolidar un equipo de trabajo que cada día se esfuerza en alcanzar los objetivos planteados. Se ha conseguido mantener una baja rotación en lo que va del 2014, y en plazas como Guayaquil el personal se encuentra engranado y encaminado. Sin embargo Quito es una plaza que aún no logra estructurarse y es en donde se deberá poner la mira una vez el entorno económico y comercial tenga más claridad para plantear nuevas estrategias.

Cabe mencionar que a inicios de año se realizó un ajuste en los sueldos fijos y variables al personal, el mismo se lo estableció en la mayoría de casos para dar homogeneidad a todo el grupo y que no exista desigualdades entre el personal que ingresa y el que ya venía laborando.

10. PRESUPUESTO

10.1 CUMPLIMIENTO 2014

Al 31 Diciembre del 2014 el presupuesto acumulado de ventas se ha cumplido en un 91.1%, mientras que el resultado económico real frente al presupuesto antes de impuestos se ha cumplido en un 100.82%, siendo la utilidad de \$ 480,208.19 con un margen neto sobre las ventas del 7.99%.

10.2 PRESUPUESTO 2015

RESUMEN PRESUPUESTO 2015			
	MES	AÑO	Peso %
Ventas:	\$557,200.00	\$ 6,686,400.00	100%
Costo de Venta:	\$423,729.00	\$ 5,084,748.00	76.05%
Utilidad Bruta:	\$133,408.00	\$ 1,600,896.00	23.94%
Gastos Tecnicoentro	\$5,491.90	\$ 65,902.80	0.99%
Gastos Adm + Vtas	\$71,179.36	\$ 854,152.32	12.77%
Gastos Financieros	\$22,309.16	\$ 267,709.92	4.00%
Utilidad Neta	\$34,426.98	\$ 413,123.76	6.18%

11. ASPECTO SOCIETARIO, ADMINISTRATIVO, LABORAL, TRIBUTARIO, FINANCIERO.

Se ha dado cumplimiento a todas las obligaciones de índole societaria, laboral, tributaria ante los organismos de control pertinentes.

12. PROPUESTA SOBRE DESTINO DE LAS UTILIDADES.

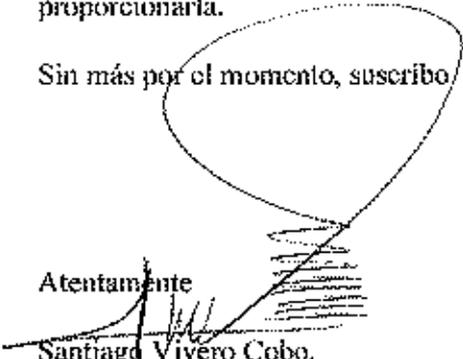
La Administración de la compañía sugiere que la utilidad del ejercicio 2014 después del 15% de participación trabajadores, Impuesto a la Renta y Reserva Legal, que da un total de Usd. \$278.830,55 se utilice para capital de trabajo, para la operación de AC DELCO, así:

- 15% Participación empleados y trabajadores	\$ 72.031,23
- Impuesto a la Renta	\$ 98.365,24
- Reserva Legal (10% sobre los resultados 2014)	\$ 30.981,17
- Utilidad a Reinvertirse en la Compañía	\$278.830,55
- Utilidad a Distribuirse a los accionistas	\$ 0,00
TOTAL UTILIDAD EJERCICIO 2013.	\$ 480.208,19

Finalmente y en caso de requerir mayor información de lo expuesto, con todo gusto para proporcionarla.

Sin más por el momento, suscribo.

Atentamente


Santiago Vivero Cobo.

Gerente General

Llantas y Servicios de la Sierra. S.A.