



**INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA
JUNTA UNIVERSAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE
LLANTAMBATO S.A.**

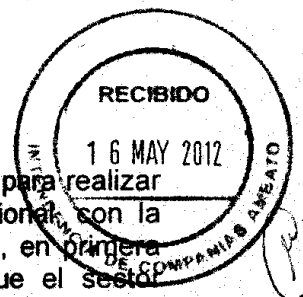
ABRIL, 2012

Señores Accionistas:

De conformidad con las disposiciones de la Ley de Compañías y de los Estatutos vigentes de Llantambato S.A., la Administración presenta este informe relacionado con las actividades y resultados de la empresa, ocurridos en el período económico del año 2011

ENTORNO:

El año 2011 se caracterizó por ser un año con diferentes etapas para realizar un control sobre las importaciones por parte del Gobierno Nacional, con la finalidad de reducir la brecha existente en la Balanza Comercial, en primera instancia el 12 de febrero se publicó la obligatoriedad de que el sector importador que se encontraba dentro de 72 partidas arancelarias estratégicas, entre ellas las que conciernen a Llantas, a realizar el Registro de Importador en el Ministerio de Industrias y Productividad, mas tarde en el mes de Julio se realizan declaraciones del Subsecretario de Comercio Exterior del Mipro en las que se indica que se va a introducir la modalidad de Licencias de Importación con cupos del 80% de los montos importados en el año 2010, creando nerviosismo y desconcierto en los sectores involucrados, hasta que el 26 de Agosto se publica en el Registro Oficial la implementación de las Licencias de importación que serán necesarias aplicarse en 41 partidas arancelarias, entre ellas para vehículos, celulares, llantas, etc., debiendo trabajar en esta modalidad el último cuatrimestre del año, como medida transitoria se permite la importación con régimen anterior por el periodo del 27 de Agosto al 15 de Septiembre, medida que los importadores aprovechamos para traer al País un stock exagerado de productos con la finalidad de contrarrestar esta crisis, como consecuencia al final del año el sector llantero termina importando 10% mas que el año anterior, pasando de \$. 176'215.217,8 a \$. 194'483.592,1, en vista de que el precio del petróleo se mantuvo en niveles altos por lo no se puso cupos en este sector.



Por otro lado el Gobierno Nacional continúa con su política de subsidios hacia las organizaciones del transporte, para mantener los pasajes a precios populares y de esta manera tratar de frenar el incremento que este sector está sufriendo, especialmente en llantas, repuestos y sueldos, en este año se mantienen las cifras de la importación de llantas liberadas de aranceles, llegando a un total de 19.183 unidades por un monto de \$. 4.582.237,47, con

I

MATRIZ: Av. El Cóndor s/n y Fray Mariano Tinajero
frente al Mercado Mayorista
Teléfonos: 2415977 - 2411733
AMBATO - ECUADOR

SUCURSAL: Av. Lizarzaburu 20-15 y
Saint Ammond Montreao
Telfs.: (03) 2 607793
RIOBAMBA - ECUADOR

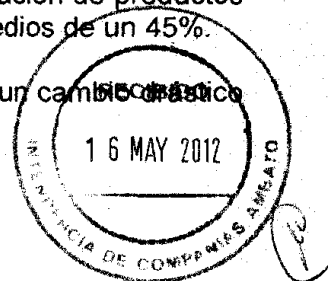


un 2,36% del total de importaciones, que decrecen en relación al 2010 en un 7%, siendo los actores más importantes la Fenacotip, con el 61%, Fenatrape con 23%, la Fenatu con 9% y se suma a ellas la Cámara Nacional de Transporte Pesado con el 7%. Lamentablemente este subsidio ha servido para que algunos grupos de Transportistas se beneficien de manera inescrupulosa, vendiendo llantas en un mercado negro, el mismo que ha degenerado el principio de ayuda para el cual fue creado el subsidio, obligando al sector formal de importadores a disminuir sus márgenes de manera estrepitosa con la finalidad de tratar de competir, provocando una disminución notable en su rentabilidad.

En este año el Gobierno Nacional a través del Mipro impulsó fuertemente el Proyecto Reusa Llantas, que tiene por objetivo de conseguir y mejorar el costo por kilómetro por medio del reencauche y además contribuir con el mantenimiento del Medio Ambiente. Proyecto que ha influido en incrementar los niveles de ocupación de la capacidad de instalada de las Plantas de Reencauche existentes en el País y estimuló la creación de nuevas plantas o el crecimiento de otras. Este programa también tiene la finalidad en el futuro de controlar las importaciones de llantas, exigiendo cumplir un porcentaje entre el 20 al 30% de reencauche para poder conceder los cupos de importación.

A mediados de año, Erco Tires, única Planta de nacional de producción de llantas en el País, lanza una campaña muy agresiva con su nueva línea de productos radiales para camión, con la finalidad de contrarrestar el programa de liberación de aranceles para los transportistas y la importación de productos de origen asiático, entregando al mercado descuentos promedios de un 45%.

Los factores anteriormente citados influyen directamente en un cambio drástico del mercado en el último trimestre del año 2.011.



LA COMPAÑÍA:

Continuando con la directriz marcada en los años anteriores de incrementar el número de Clientes Finales de llantas de Camión Radial se realizaron mayores esfuerzos, contratando un Asesor Corporativo, el mismo que se involucra a Empresas y Cooperativas de Transporte que antes no teníamos participación, que en coordinación con el equipo de Flotas nos ayuda a incrementar nuestra base de clientes en este importante segmento, principalmente fuera de la Provincia de Tungurahua, pasando del 30,27% con ventas de \$. 1'018.880 en el 2'010 al 35,49% y ventas de \$ 1'338.466 en el 2.011, cifras que demostraron un crecimiento en consumidores finales del 31%.



Se aprovecha la introducción de nuevos diseños por parte de la Marca, especialmente en Auto y Camioneta, para incrementar la venta a nivel nacional a través de subdistribuidores y se logra comercializar \$. 2'418.659, que significa un crecimiento del 182% respecto a las ventas del 2.010, que en ese período fueron de \$. 1'332.117.

En este año producto de los incrementos a nivel mundial de los principales insumos en la fabricación de llantas como son el caucho natural y el petróleo o la revalorización de las monedas, en el caso de Brasil y Colombia, los precios sufrieron cambios importantes con un aumento del 21% en promedio, alzas que provocaron en el último trimestre que algunos productos se salieran del mercado haciendo difícil su comercialización.

Durante el año 2011 estuvo previsto realizar los cambios de NEC a NIFF, por resolución de la Superintendencia de Compañías, proceso que fue asesorado y supervisado por la firma WilliBanberguer & Asociados Cía. Ltda. que para el efecto fue contratada, se realizaron los ajustes necesarios y se presentaron de manera oportuna los informes requeridos por la Superintendencia de Compañías.

Dando cumplimiento a la Planificación Estratégica realizada en el mes de Enero se lleva a efecto el Proyecto de implementación de una nueva serviteca en la ciudad de Riobamba, con un costo de \$128.534, entre la obra civil, maquinaria y equipos, se llegó a esta decisión en razón de mantener una amplia base de clientes, quienes nos hacían conocer que en esa ciudad no había un centro especializado de mantenimiento de llantas para buses y camiones, luego de realizar un estudio de mercado se determinó que era necesario estar presentes, por cuanto no había un Distribuidor directo de la Marca y por la población creciente que tiene la Provincia de Chimborazo con 458.580 habitantes y su capital Riobamba con 167.000. Se ~~REGISTRO~~ ^{Se} auspicio de Goodyear por el valor de \$. 38.000 y el costo de los letreros, de los cuales nos entregarían \$. 6.000 con descuentos a pie de factura y pagos mensuales de \$. 2.000 por 16 meses en notas de crédito. Se ~~inició~~ ^{inició} el proyecto en el mes de Mayo y se pudo realizar la inauguración y apertura del local el 18 de Agosto, entregando a la ciudad un local de excelente categoría que cuenta con 700 m2 y todas las facilidades en una ubicación preferencial en la Av. José Lizarzaburo 2015 y Saint Ammon Montreao en el ingreso a la ciudad, situado muy cerca al centro de comercio automotriz de Riobamba y al terminal Terrestre, sus ventas de Agosto a Diciembre llegaron a \$. 290.469, manteniendo un promedio mensual de \$. 58.094. Se aprovecho de la compra de maquinaria y equipos nuevos a Conauto, para realizar un cambio de



equipos de tecnología de punta en la Matriz como la Alineadora de 4 sensores laser para Camión, así como la instalación de un elevador de dos postes, se repotenció los equipos usados que fueron instalados en la Serviteca Riobamba. Dando cumplimiento a lo dispuesto por la Junta Universal de Socios de la Compañía del 25 de Marzo, se realizan los trámites correspondientes al aumento de Capital Social de la Compañía, pasando de \$350.000 a \$600.000, los mismos que culminan el 18 de Noviembre del 2011, con la inscripción en el Registro Mercantil, de esta manera se fortalece el Patrimonio y se asegura el crecimiento de la empresa.

Como habíamos comentado al inicio del informe, durante el primer semestre del año se había creado un gran nerviosismo por el ingreso de las licencias de importación y cupos, nuestra Marca sugirió incrementar las importaciones, para lo cual nos ofrece en los pedidos adicionales plazos hasta 120 días, se creía que por estas restricciones habría escases de productos para el último trimestre del año, en nuestro caso para cumplir con estos requerimientos se entrega una garantía bancaria de \$. 200.000 del Produbanco, incrementando nuestro cupo de crédito a \$. 800.000, habiendo llegado en el mes de Octubre a mantener un stock de llantas de 6.593 unidades con un costo de \$. 1'043.508, incrementando nuestro stock normal (3.600 unidades, costo \$. 564.876) en un 83,14%, pero lamentablemente no hubo restricciones de importación en nuestro sector. las otras marcas actuaron de similar manera y hubo un sobreinventario de llantas en todo el País, por lo que el mercado cambia drásticamente, mientras en el mundo los neumáticos subían de precio, en Ecuador bajaban por la presión de inventarios y por las obligaciones por pagar a los proveedores del exterior, en el caso de nuestra empresa, sufre una época de iliquidez en los meses de Noviembre y Diciembre, que fue superada por los préstamos con que nos ayudaron las empresas amigas como: Assa, Rutasierra y Centrollanta, a finales del mes de Diciembre y para cancelar las facturas pendientes con Goodyear y a estas empresas, el Produbanco nos entrega un préstamo de \$. 200.000 a 24 meses, con lo que la empresa cumple sus obligaciones pendientes, claro está incrementándose los gastos financieros y reduciéndose drásticamente los márgenes e incluso utilizando parte de las utilidades producidas hasta el mes de Agosto para subsistir hasta el término del año 2011.

En el mes de Octubre se produce un cambio en la Gerencia de Goodyear Ecuador, ahora nuestro País pasa a depender de Cluster formado por Uruguay, Paraguay, Ecuador y Bolivia, el mismo que tiene un Gerente que itinerantemente visitará cada mes la región, se cambian las políticas comerciales, a mantener descuentos individuales de cada distribuidor de



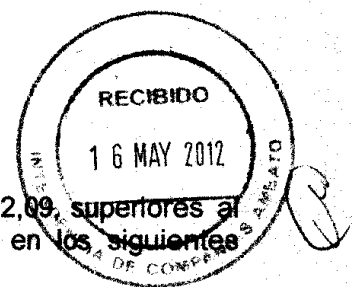


acuerdo a su monto de compras y cumplimientos de pago, Llantambato está considerada en el segundo nivel con 12% de descuento a solo dos puntos de diferencia del más grande distribuidor, lamentablemente la libertad en la fijación de precios de venta, recae en que se produzca una guerra de precios en la Red de distribuidores, provocada principalmente por el mayor distribuidor, Pino Icaza quien sin respetar la lista de precios sugerida por la marca, realiza una promoción con descuentos muy altos, con la finalidad de rebajar sus altos inventarios, situación que provoca una reducción de márgenes y descontento general de los distribuidores, escenario que fue parcialmente controlado por la Marca, ayudando a los demás distribuidores a absorber parte del perjuicio provocado por esta promoción, todo este desorden de precios es aprovechado principalmente por los subdistribuidores para conseguir menores costos. Lamentablemente el día 11 de Noviembre, se produce un robo en las instalaciones de la oficina Matriz, de 29 llantas de Camión Radial, rin 22.5, provocando un perjuicio de \$. 13.673,33, los ladrones dañan el sistema de alarmas y sacan las llantas por el patio posterior, se realizó la denuncia en la Policía Judicial y a Colonial, se realizan las indagaciones correspondientes, las mismas que se continúan por parte de la Fiscalía, en espera de encontrar pistas que nos lleven a dar con los culpable o el Seguro nos reconozca.

Con fecha del 15 de Diciembre se recibe la carta de renuncia de la Presidencia de la Compañía, por parte del Ing. José Luis Sevilla Gortaire, quien indica que el motivo de su retiro es por falta de tiempo debido a sus múltiples actividades, noticia que la recibimos con mucho pesar en vista de su decidido e incondicional apoyo en el crecimiento y desarrollo de la empresa durante casi siete años, en los cuales su honestidad, visión y vasta experiencia nos ha llevado a conseguir sitiales de excelencia dentro de la Marca y en el Mercado altamente competido de las llantas. En esa misma fecha se realiza una Junta Universal de Socios, quien nombra como nuevo Presidente de Llantambato S.A. por el período de dos años al Dr. Ernesto Sevilla Callejas y le desea los mejores éxitos en sus funciones.

VENTAS:

El total de Ventas en el año 2.011 fueron de \$., 4.236.792,09, superiores al año 2.010 (\$3.398.867,79) en un 24,70%, dividiéndose en los siguientes segmentos:





En llantas se pudo comercializar \$. 3'771.437,00 (89%), con un total de 19.826 unidades vendidas (13.391 en 2010), correspondiente a un 34,53 % en neumáticos convencionales de camión, 26,30% en llantas de auto y camioneta, 37,10% en Camión Radial, consolidando a nuestra empresa dentro de la tendencia de mercado actual, reportando un mix, Distribuidor un 64,13 %, y 35,49% Cliente Final.

La venta de tubos y defensas ascendió a un total de \$.67.866, con un total de unidades de 6.343, segmento que aporta con un 1,8% al negocio, decreciendo en un 30,2% respecto al 2010, por cuanto se dejó de importar la marca Rubbermix porque sus precios se salieron del mercado, realizándose compras nacionales en mejores condiciones.

En Reencauche se vendió \$. 198.107,0 (\$98.265, 2010) llegando a ser el 5,25% del negocio, creciendo en relación con el año 2010 en 201% en dólares, en unidades se creció de 742 el año anterior a 1.210 con un crecimiento del 163%, para lo cual se llevó a efecto desde el mes de Junio una Campaña de Bonos retroactivos de compras del mes de Enero en Cliente Final para Rin 22.5 y sus resultados se vieron de inmediato.

En servicios de alineación, balanceo, enllantaje, vulcanización, nitrógeno y varios se facturó el valor de \$. 56.962,30 (1,26% de las ventas totales), incrementándose un 30,52%, respecto al año anterior.

Aros fue otra de las líneas que comercializó la compañía, reportando \$. 97.041,28, con un total de unidades de 882, (2,1% de las ventas).

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

-**Resultados.-** Las Ventas netas alcanzaron la cifra de \$. 4'124.714,50 cumpliendo con el 111,2% del presupuesto, se obtuvo como utilidad bruta la cantidad de \$.722.120,59, con un margen de contribución del 17,5%.

- **Costos.-** Los costos de venta alcanzaron la suma de \$.3'404.492,30 y significaron el 82,5% de las Ventas netas.

- **Gastos de Administración y Ventas.-** Los gastos operacionales fueron del orden de \$.568.137,89, siendo un 13,8% de las Ventas netas.

- **Utilidad Operativa.-** Se produjo una utilidad operacional de \$153.983, valor que corresponde positivamente a un 3,7% de las ventas.





- **Rentabilidad Neta sobre el Capital.-** La misma que representó el 32,45%

- **Rentabilidad neta sobre el Patrimonio antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.-** En este período fue un 25,9%.

- **Cartera Propia.-** La cartera entregada directamente a nuestros clientes hasta el 31 de Diciembre del 2011, asciende a \$. 800.648,72.

- **Egresos no operacionales.-** Este rubro totalizó en el período \$.19.215, por gastos financieros siendo un 0,5% de las ventas netas.

- **Ingresos no operacionales.-** Se obtuvo ingresos por notas de crédito de proveedores por el monto de \$. 59.908, (1,4% de las ventas netas).

En la diferencia entre Ingresos y egresos no operacionales, se obtiene una utilidad de \$.40.693.

- **Utilidad antes de Deducciones .-** La utilidad del ejercicio es de \$.194.676 (4,6% de las Ventas Netas), antes del 15% de participación trabajadores, Impuesto a la Renta y Reserva Legal.

En vista de lo expuesto y para cumplir con lo que establece la Superintendencia de Compañías, me permito informales lo que sigue:

1.- Se dio cumplimiento a todas las disposiciones del Directorio y de la Junta Universal Ordinaria de Accionistas de la Compañía Llantambato S.A.

2.- No se registraron hechos extraordinarios en lo administrativo ni en lo legal.

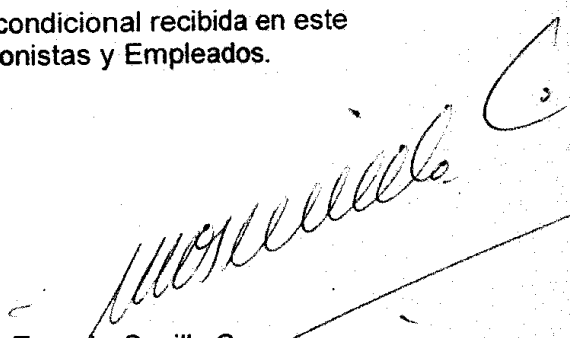
3.- De Acuerdo a la Conciliación Tributaria la compañía ha obtenido en este período como utilidad neta la cantidad de \$.124.561,35, debiéndose mantener una Reserva legal de \$. 12.456,14, quedando a disponibilidad de los Accionistas la cantidad de \$.112.105,22, la sugerencia de la Administración es enviar ese valor a Reserva Facultativa, con la finalidad de que en el futuro se pueda invertir en compra de acciones en una Planta de Reencauche, para fortalecer a la Compañía en este negocio que cada día está creciendo y se vuelve imprescindible para aumentar la capacidad de importación en concordancia a las nuevas políticas del Gobierno.



Para finalizar debemos agradecer la colaboración incondicional recibida en este séptimo año de gestión por parte del Directorio, Accionistas y Empleados.

Atentamente,


Carolina Rosero de Soria
Gerente General
Llantambato S.A.


Ernesto Sevilla C.
Presidente
Llantambato S.A.

