

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

ABRIL, 2013

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 2012.

ENTORNO:

En el año 2012 se continua por parte del Gobierno Nacional con la restricción de importaciones para regular su Balanza Comercial, siendo controlado el ingreso de Llantas por medio de la emisión de Licencias para cada cuatrimestre, sin haberse llegado a poner cupos basados en las importaciones del año 2010, como sucedió especialmente con la Industria Automotriz y Telefonía Celular, razón que motivó a ver al Sector Llantero por parte de algunas empresas como atractivo para invertir en esta línea de negocio complementario, incrementándose las importaciones de \$. 194'483.592 en el 2011 a \$. 221'771.491, teniendo un crecimiento del 14,03%, factor que produjo un exceso de inventario en el País, provocándose una competencia sin cuartel para tratar de colocar sus productos en el mercado, que como consecuencias tuvimos que soportar la disminución de márgenes, alargamiento de plazos y disminución de ventas.

En el último trimestre del año se notó una desaceleración de la Economía, principalmente por la disminución de la inversión pública, que venía siendo el motor de la economía. Las regulaciones sobre el sector bancario, para generar recursos para el bono de desarrollo humano que entrega el Gobierno Nacional, provocaron disminución de cupos en Tarjetas de Crédito, lo que generó una disminución en los créditos de consumo, afectando en nuestro caso las ventas de llantas para autos y camionetas.

A partir del mes de Junio, el Gobierno Nacional inicia la entrega de Bonos para el sector de Transportadores organizados del País, el mismo que tiene un valor de \$. 800,00 mensuales por unidad de transporte y es retroactivo desde el mes de Octubre del 2011, situación que motiva a muchos Transportistas a proceder con el cambio de unidades, realizar mantenimientos, comprar repuestos y abastecerse de Llantas, notándose que las importaciones de llantas, libres de impuestos, subsidiadas por el Gobierno para este sector se incrementan en el segundo semestre del año en un 48% sobre el primero, llegando a un gran total

anual de \$. 4'167.916, con 17.812 unidades, que inclusive tuvo otro actor que fue la Cámara de Transporte Público de la Provincia de Pichincha, cifra menor a la importada en el 2011 (\$.4'582.237 y 19.183 unidades), a consecuencia de la inversión en nuevas unidades principalmente del sector de buses interprovinciales.

La Competencia se mantuvo muy activa en el mercado realizando promociones especiales en todos los segmentos, la Industria Nacional trató de recuperar su participación, entregando al mercado precios menores a los promedios de llantas de origen asiático. Lo propio sucedió con los plazos, debido a la desaceleración de la Economía, los clientes tanto de la Subdistribución como finales presionaron a que se incrementen los días de pago, pasando de 90 días promedio a 120.

El Impuesto de Salida de Capitales que desde el mes de Noviembre del 2011, fue incrementado por parte del Gobierno Nacional del 2 al 5%, que por las condiciones de mercado y precios no competitivos de nuestra marca, no pudo ser trasladado en su totalidad al cliente y consecuentemente nos afectó de forma directa en los márgenes del negocio.

LA COMPAÑÍA:

Nuestra principal Marca proveedora, Goodyear International Corporation, con su nueva directriz desde el mes de Octubre del 2.011, continúa con su política de incrementos de precios, los mismos que se realizan en los meses de Febrero, Julio y Octubre, con un promedio del 12,5% de ajustes, medida que influye directamente en que nuestros productos, especialmente, Camión Radial, Auto y Camioneta no mantengan precios competitivos en el mercado, situación que provoca desesperación en toda la Red de distribución de la Marca, tratando de mantener los niveles de venta de años anteriores para poder cubrir los gastos provocados por cada operación, pagar los compromisos adquiridos y liquidar sus inventarios, existe una tenaz guerra de precios que influye directamente en los márgenes (Margen bruto, 2.011, 17,5% al 14,90% en el 2.012). La Marca con la finalidad de conseguir mejores precios, consigue promociones de otras fuentes no tradicionales como son: Indonesia, China, Tailandia y Turquía, sus productos tienen diferentes diseños por lo que su introducción no es de manera inmediata, a la vez que cuando se quiere reponer los inventarios ya no se consigue el mismo precio de promoción o no existe disponibilidad total de productos de alta rotación, por lo que se tiene que consolidar contenedores con medidas que no tienen alta rotación. Con la imposibilidad de importar productos de Chile por que sus precios subieron en forma exagerada, perdemos posicionamiento en el mercado en el segmento de Auto y Camioneta, en forma general, Goodyear cayó en este segmento el 23,8% , de \$. 7'456579 en el 2.011 a \$. 5' 757.520.



En el caso de Camión, en el último trimestre, la marca saca una promoción en los productos de Colombia, con un precio unificado para toda la Red, sin tomar en cuenta los descuentos por volumen que veníamos manejando, promoción que no ayudó a recuperar margen en este segmento en razón de que los distribuidores pequeños trasladaron los descuentos al mercado, queriendo incrementar su participación, situación que al final del año tuvo repercusiones que en general afectaron a la marca y a toda la red, con un decremento en las ventas del 3,18% (\$. 21' 888.471 en 2.011 a \$ 21'192.596 en el 2012). En este segmento pudimos importar desde Turquía, productos que no fueron traídos por toda la Red, lo cual nos permitió diferenciarnos y recuperar algo de margen. De acuerdo al Plan Estratégico del año 2.011, continuamos con la política de incremento de Clientes Finales, el mismo que creció un 12,92%, pudiendo colocar 4.745 unidades en este segmento (4.202 en el 2.011), nos ampliamos a cubrir nuevos mercados en las Provincias de Bolívar, Pastaza y Morona Santiago, atendiendo a las Flotas de mayor importancia de la zona, para reforzar nuestra acción se realizó desde el mes de Septiembre una Promoción de incremento al Bono de Servicios que incluye \$. 64 en beneficios que acompañan a cada Llanta de Camión Radial vendida, promoción que es bien aceptada por los Clientes Finales y nos ayuda a cerrar el círculo de vida de las llantas, ya que involucra descuentos en reencauche de llantas nuevas, usadas, reposición de aros, baterías y enllantaje. Se lograron cerrar importantes negocios como el abastecimiento de neumáticos para la Cooperativa de Transportes Santa, el Municipio de Otavalo, la Cooperativa de Transportes Patria de la ciudad de Riobamba en el mes de Julio por \$. 99.000, este último convenio a través de un intermediario que nos quedó mal en sus pagos, incrementando notablemente nuestra cartera de clientes vencidos, complicándonos nuestro flujo efectivo, la liquidez y creando desfases en los pagos a nuestros proveedores, que conjuntamente con la baja rotación de productos influyeron en que la empresa tenga que incurrir en gastos de sobregiros bancarios, que llegaron a un costo de \$. 80.521,69 al final del período.

En el mes de Septiembre con la finalidad de ampliar nuestra participación en el mercado nacional, se incrementó un Asesor Comercial para las zonas de Pichincha, Imbabura y Santo Domingo de los Tsáchilas.

Con fecha 3 de Diciembre, nuestro Servidor principal deja de funcionar debido a una falla de un disco duro de los tres que tenía, lamentablemente no se puede recuperar la información, la misma que queda respaldada hasta el 17 de Octubre, por lo que se tiene que poner en marcha un Plan de Contingencia y ocupar los servicios del Servidor de Softsierra, además ocupar parte de nuestro personal de otras áreas y contratar personal externo para reconstruir la información perdida y continuar con introducción de todas las transacciones



diarias, se tuvo que comprar un nuevo servidor con todas las seguridades para que no se vuelva a producir un daño de esta magnitud, por el costo de \$. 5.440, gasto que nos estaba previsto en el presupuesto.

De acuerdo a las disposiciones gubernamentales para el año 2012 de adopción y puesta en práctica de las Normas Niff, el proceso de implementación se ha concluido y la presentación de estados financieros se realiza bajo estas normas.

VENTAS:

El total de Ventas en el año 2.012 fueron de \$. 4.093.572,87, inferiores al año 2.011 (\$.4.236.792,09) en un 3,38%, dividiéndose en los siguientes segmentos:

En llantas se pudo comercializar \$. 3.473,237 (84,85%), con un total de 14.991 unidades vendidas (19.826 en 2011), correspondiente a un 30,06 % en neumáticos convencionales de camión, 49,71% en llantas de auto y camioneta, 19,33% en Camión Radial, reportando un mix, Distribuidor un 67,94 %, y 32,16% Cliente Final, en esta línea se comercializó productos de otras marcas, principalmente de empresas amigas que nos entregaron excelentes precios para poder competir en condiciones favorables, lamentablemente por la falta de liquidez de la empresa y el alto inventario existente no se pudo desarrollar con fuerza esta estrategia.

La venta de tubos y defensas ascendió a un total de \$.75.078, con un total de unidades de 6.044, segmento que aporta con un 1,83% al negocio, creciendo en un 10,63% respecto al 2.011, recuperando el mercado a niveles de ventas del año 2.010

En Reencauche se vendió \$. 289.420 (\$. 198.107,00, 2011) llegando a ser el 7,74% del negocio, creciendo en relación con el año 2.011 en 146% en dólares, en unidades se creció de 1.210 el año anterior a 1.574 con un crecimiento del 130%, línea complementaria que nos genera el retorno de neumáticos y el mejoramiento del costo por kilómetro, convirtiéndose en un valor agregado muy importante para contrarrestar el costo alto aparente de nuestros productos.

En servicios de alineación, balanceo, enllantaje, vulcanización, nitrógeno y varios se facturó el valor de \$. 82.176,27 (2% de las ventas totales), incrementándose en un 44,3%, respecto al año anterior.

Aros y Baterías fueron otras líneas que comercializó la compañía, reportando \$. 60,977, línea que tuvo un crecimiento del 112% en relación al 2011 (\$. 54.396) siendo el 1,5% de las ventas.



SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

-Resultados.- Las Ventas netas alcanzaron la cifra de \$ 3'903.154,13 cumpliendo con el 91,2% del presupuesto, se obtuvo como utilidad bruta la cantidad de \$ 582.895,08, con un margen de contribución del 14,9%.

-Costos.- Los costos de venta alcanzaron la suma de \$ 3.321.623,69 y significaron el 85,1% de las Ventas netas.

-Gastos de Administración y Ventas.- Los gastos operacionales fueron del orden de \$ 560.591,36, siendo un 14,4% de las Ventas netas.

-Utilidad Operativa.- Se produjo una utilidad operacional de \$ 22.303,72, valor que corresponde positivamente a un 0,6% de las ventas.

-Rentabilidad Neta sobre el Capital.- La misma que representó el 6,89%

-Rentabilidad neta sobre el Patrimonio antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.- En este período fue un 5,4%.

-Cartera Propia.- La cartera entregada directamente a nuestros clientes hasta el 31 de Diciembre del 2012, asciende a \$ 908.538,92.

-Egresos no operacionales.- Este rubro totalizó en el período \$ 43.749,09, por gastos financieros siendo un 1,1% de las ventas netas.

-Ingresos no operacionales.- Se obtuvo ingresos por notas de crédito de proveedores por el monto de \$ 62.781,60, (1,6% de las ventas netas).

En la diferencia entre Ingresos y egresos no operacionales, se obtiene una utilidad de \$ 19.032,51.

-Utilidad antes de Deducciones .- La utilidad del ejercicio es de \$ 41.336,23 (1,1% 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.

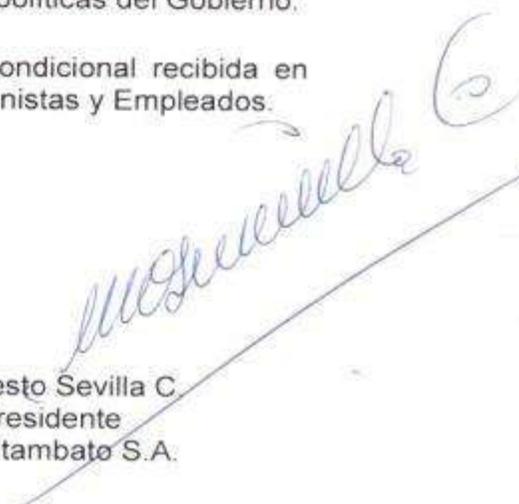
3.- De Acuerdo a la Conciliación Tributaria la compañía ha obtenido en este período como utilidad neta la cantidad de \$ 11.181,29, debiéndose mantener una Reserva legal de \$ 1.118,13, quedando a disponibilidad de los Accionistas la cantidad de \$ 10.063,16, la sugerencia de la Administración es enviar ese valor a Reserva Facultativa, 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 octavo 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.