



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

**ABRIL, 2014**

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 2013.

**ENTORNO:**

En el año 2013 el Gobierno Nacional incrementa sus acciones para cimentar los cambios en la Matriz Productiva del País, siendo sus principales objetivos generar inversión, producción, empleo, invención, y exportaciones de bienes, servicios y tecnología, pero a cambio, la importaciones tendrán que ir disminuyendo progresivamente, las mismas que ayudarán a disminuir el déficit de la Balanza Comercial de los últimos años, manteniendo está política el 4 de Mayo del 2013, mediante el Registro Oficial # 4, expide el "MARCO GENERAL ECUATORIANO PARA LA EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD" y el "MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PREVIO A LA NACIONALIZACIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y VIGILANCIA EN EL MERCADO EN TODAS SUS ETAPAS PARA LOS BIENES PRODUCIDOS, IMPORTADOS Y COMERCIALIZADOS SUJETOS A REGLAMENTACIÓN TÉCNICA ECUATORIANA", mecanismos que incrementan notablemente los requisitos y normas que se deben cumplir para que los productos importados puedan ser nacionalizados y comercializados en el País, con este cambio en las reglas de juego, se produce un desconcierto en el sector importador que se encuentra dentro de las 283 partidas arancelarias que tiene restricciones, en llantas las importaciones se mantuvieron en los mismos niveles que en el 2012, con \$. 219.951.180, decreciendo en 0,82% con relación al año anterior que fue por \$. 221.771.491,15, se puede observar que si hubo una reducción de importaciones si se toma en cuenta que el Industria Automotriz pudo colocar en el mercado 113.312 unidades.

Con este escenario y el apoyo para que Industria Nacional crezca, Continental Tire Andina (Erco), lanza una campaña muy agresiva de sus nuevos neumáticos radiales de camión, en sus marcas, General, Barum y Continental, con precios extremadamente bajos, a niveles de productos asiáticos, para que los Transportistas pesados y buses interprovinciales como urbanos no importen, aprovechando la liberación de aranceles que les entrega el Gobierno Nacional, sino prueben sus productos, estrategia que les da resultado, recuperando mercado a nivel nacional, pasando del 28% de participación de mercado en el 2012. al 32% en el 2013.



**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

En este año se ha notado que ha bajado la liquidez, especialmente en el Sector Público, el mismo que no ha cancelado a sus proveedores a tiempo, provocando que toda su cadena también se retrase, creando un crecimiento de la cartera vencida, uno de los sectores más complicado es el de la Construcción de Obras Públicas, que ha tenido que bajar el ritmo por falta de recursos.

### LA COMPAÑÍA:

Se inicia el año con precios fuera de Mercado por cuanto Goodyear hasta fines del año 2012 los había incrementado en un promedio del 22%, factor que hace que se continúe la guerra de precios entre los distribuidores de la marca, en especial Antonio Pino Ycaza de Guayaquil y Newtires de Cuenca, afectando directamente el margen de la empresa, en el primer Trimestre del Año se consigue ganar tres licitaciones por medio de Subdistribuidores, en el Municipio del Puyo, Consejo Provincial de Pastaza y Municipio de Macas, las ventas de llantas son 4% mayores al mismo período del año anterior, pero lamentablemente el margen bruto sigue cayendo, en este caso fue menor un 2%, se venden más unidades 227 (+6%) y dólares produciendo menos utilidad, para contrarrestar se consigue la Subdistribución de la Marca Triangle en la zona Centro, con la finalidad de conseguir mayores ventas y participar en el segmento de ventas de bajo precio. A mediados del mes de Febrero se mantiene una reunión con el Gerente de Goodyear, Luis Dizioli, quien había venido desde su sede en Uruguay, a quien se le explica enfáticamente las condiciones negativas en las que tenemos que trabajar en Ecuador por la guerra de precios y la afectación de márgenes del negocio, que la Marca debería modificar sus políticas comerciales y controlar estas diferencias, ya que la competencia no debía ser dentro de la marca, sino más bien luchar en ganar mercado a otras, en los próximos días Goodyear lanza una promoción los productos de Camión Radial de Colombia, igualando los descuentos entre distribuidores, medida con la que se regula el mercado, pero solamente dura un mes y medio, ya que hubo otro incremento de precios en el mes de Abril, con la bajas de ventas, los distribuidores se desesperan por cumplir sus compromisos con el exterior y deciden liquidar sus inventarios a precios bajos, que no permitan obtener un margen que pueda solventar sus gastos fijos, de igual manera en la línea Consumer (Auto y Camioneta) solamente nos estaban proveyendo con promociones desde Indonesia y Thailandia, ya que la fuente más cercana que es Perú se encontraba con precios muy altos, situación que nos mantenía en zozobra, porque no había seguridad de reposición de stock a corto plazo y conservación de precios, de igual manera en la Línea Commercial (Camión Pesado), en el mes de Mayo nos consiguen una promoción desde Turquía con precios relativamente bajos, por la crisis de Europa, se realizan dos pedidos desde esa fuente que llegarán en Julio, esta línea que significaba en ese tiempo el 62% del negocio, se ve muy afectada porque nuestra fuente principal que es Colombia se complica por el cierre de la Planta de Michelin,



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  
Teléfono: (03) 2 607793  
RIOBAMBA - ECUADOR

subiendo la demanda interna de producto y no poder abastecer los mercados del exterior, por lo que nos comienzan a recortar drásticamente nuestros pedidos o a cancelarlos definitivamente, por esta razón en el mes de Julio se realizó un viaje a Panamá para mantener una Reunión con los ejecutivos para Sudamérica de Goodyear con la finalidad de explicar que nuestra empresa sufriría un proceso de iliquidez, pérdidas económicas y de posicionamiento de Mercado sino nos enviaban producto de Colombia, ya que esa fuente significaba el 38% de las ventas totales, por la gran afluencia de Clientes finales que se dedican al Transporte Interprovincial, con los que teníamos convenios de entrega mensual de llantas, lamentablemente solamente se pudo conseguir ofrecimientos que nunca se cumplieron. Todos estos inconvenientes influyeron para que la Marca Goodyear en Ecuador pierda posicionamiento de mercado, decreciendo sus ventas de \$ 24'173.141,40 en el 2012 a \$ 18'438.219,65 en el 2013, que significó una caída del 24%.

En el mes de Junio se pudieron sufrir los síntomas causados por la vigencia de la Reglamentación Técnica Ecuatoriana, que solicitaba los Certificados de Conformidad de las Plantas Proveedoras, para ser calificadas en el OAE y posteriormente para obtener los certificados Inen, hasta poder obtener toda la certificación en el exterior de todas las fuentes, de acuerdo a la nueva reglamentación se fue pasando valioso tiempo por parte de la Marca y es así que los pedidos que se tenía en tránsito, que llegaron desde el mes de Junio y recién pudieron ser nacionalizados en los meses de Agosto y Septiembre, acumulándose 5 contenedores de Perú, 2 de Turquía y uno de Costa Rica, los costos de Demoraje ascendieron a \$, 15.671, de los cuales Goodyear reconoció el 80%, en Almacenes la cantidad llegó a \$ 3.634,46, el valor reconocido por la Marca fue del 64%, lógicamente el costo de todos estos productos se incrementaron fuertemente.

Consecuentemente la falta de producto, la acumulación de los contenedores en puerto, provocaron que desde el mes Agosto también se acumulen y se venzan los pagos a nuestro principal proveedor ya que como se había previsto la empresa entró en una etapa de iliquidez, se pudo lograr una extensión de plazos de pago por parte del proveedor, pero también se complicaron los despachos desde fábrica, para superar ventas y mantener clientes, en esta etapa se pudo comercializar llantas de marca Double Coin, claro está que los márgenes y los volúmenes como subdistribuidores no eran los esperados para cubrir nuestros gastos. Las ventas en otras marcas cerraron a fin de año con un 11,93% de participación.

Con la finalidad de contrarrestar los inconvenientes descritos, se decidió seguir incrementando Clientes Finales y aumentar la participación en el mercado de Reencauche, por lo que se incrementó dos asistentes de Flotas, uno en Ambato y otro en Riobamba, para hacer un mejor seguimiento llanta por llanta y crecer nuestra base de Clientes, medida que fue muy bien acogida por parte



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

del sector transportador, además se organizan Mañanas Deportivas con Cooperativas de las ciudades del Puyo, Tena, Macas y Baños, consiguiendo ingresar al mercado las llantas provenientes de Turquía que en parte reemplazaban a las de Colombia, estos eventos tuvieron un coauspicio de Goodyear del 50%.

En el mes de Noviembre la empresa sufrió un robo en las Bodegas que mantiene en el complejo de Bodesur por un valor de \$. 14.317,21, los mismos que fueron reclamados a la Aseguradora del Sur, en este mes se pudo cancelar es su totalidad un crédito de \$. 150.000,00 que manteníamos con el Banco Promérica.

En el mes de Diciembre se obtienen facturas de Goodyear para la Compañía Antoni Pino Ycaza con descuentos especiales con un promedio del 19% más bajos a los precios de costo que recibía el resto de la red de distribuidores, situación preocupante, por cuanto si esos descuentos eran trasladados al mercado, nuestros negocios no podrían vender sus inventarios, por lo que se realizaron algunas reuniones para analizar este delicado tema, se realizó el reclamo al Director Comercial de Latinoamérica, sin obtener contestación alguna, el Grupo de Distribuidores tuvimos que recurrir a consultar a Almeida Guzman & Asociados, buffet especializado en Leyes de Competencia y Control de Mercado, una vez asesorados nos reunimos individualmente con el Representante de la Marca en Ecuador y se envió una carta al Presidente para Latinoamérica, quien respondió de inmediato invitando a que sigamos conversando con el Gerente de la Región, para buscar una solución, al final del mes nos comunicaron que nos entregarían iguales descuentos en las próximas compras, esto es a partir de Enero del 2014.

Realmente el año 2013 fue muy complicado para la operación de la Compañía, que por todos los incidentes relatados anteriormente y sufrió una pérdida considerable en sus resultados, básicamente por la caída del margen bruto, del 14,93% en el 2012 a 12,8%, en el presente periodo, siendo los gastos operacionales del 14,6%, los mismos que se incrementaron en 0,2% respecto al 2012.

Para el año 2014 tendremos la ayuda de una empresa amiga que nos entregará la distribución de la Marca Hankook, que es muy apetecida por el mercado, relación que estamos seguros será un pilar fundamental para el desarrollo de nuestra empresa.

#### **VENTAS:**

El total de Ventas en el año 2013 fueron de \$ 4.179.995,31, superiores al año 2.012 (\$ 3.903.154,13) en un 6,71%, dividiéndose en los siguientes segmentos:



**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

-5-

En llantas se pudo comercializar \$3.714,682 (88,82%), con un total de 16.175 unidades vendidas (14.991 en 2012), correspondiente a un 25 % en neumáticos convencionales de camión, 21% en llantas de auto y camioneta, 45% en Camión Radial, reportando un mix, Distribuidor un 51% (67,94 % en 2012), y 49% Cliente Final (32,16% 2012), obteniendo un importante incremento en este último segmento de Clientes.

La venta de tubos y defensas ascendió a un total de \$.78.777, con un total de unidades de 6.458, segmento que aporta con un 2,12% al negocio, creciendo en un 4,93% respecto al 2.012.

En Reencauche se vendió \$.294.989 (\$.289.420, 2012) llegando a ser el 7,94% del negocio, creciendo en relación con el año 2.012 en 2% en dólares, en unidades se creció de 1.574 el año anterior a 1.608, línea que se mantuvo muy competida por el incremento de Plantas instaladas en el País, que pasaron de 12 a 28 en el plazo de 2 años.

En servicios de alineación, balanceo, enlantaje, vulcanización, nitrógeno y varios se facturó el valor de \$. 74.664,84 (1,8% de las ventas totales).

Aros y Baterías fueron otras líneas que comercializó la compañía, reportando \$. 41.995,50, siendo el 1% de las ventas.

### **SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA**

**-Resultados.-** Las Ventas netas alcanzaron la cifra de \$.4.179.995,31 cumpliendo con el 93,2% del presupuesto, se obtuvo como utilidad bruta la cantidad de \$.536.258,09, con un margen de contribución del 12,8%.

**-Costos.-** Los costos de venta alcanzaron la suma de \$.3.645.751,10 y significaron el 87,2% de las Ventas netas.

**-Gastos de Administración y Ventas.-** Los gastos operacionales fueron del orden de \$.612.251,66, siendo un 14,6% de las Ventas netas.

**-Pérdida Operativa.-** Se produjo una Pérdida operacional de \$75.993,57, valor que corresponde negativamente a un -1,82% de las ventas.

**-Rentabilidad Neta sobre el Capital.-** La misma que representó el 0 %

**-Rentabilidad neta sobre el Patrimonio antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.-** En este período fue un 0%.

**-Cartera Propia.-** La cartera entregada directamente a nuestros clientes hasta el 31 de Diciembre del 2013, asciende a \$.852.219,84



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  
Teléfono: (03) 2 607793  
RIOBAMBA - ECUADOR

-6-

**-Egresos Financieros.-** Este rubro totalizó en el período \$ 41.529,79, siendo un 1% de las ventas netas.

**-Ingresos Financieros.-** Se obtuvo ingresos por notas de crédito de proveedores por el monto de \$ 31.304,03, (0,74% de las ventas netas).

En la diferencia entre Ingresos y egresos financieros, se obtiene una pérdida de \$ 10.225,76.

**-Pérdida antes de Deducciones.-** La pérdida del ejercicio es de \$ 86.219,33 (-2,06% 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 pérdida neta la cantidad de \$ 116.219,16, que incluye el anticipo del Impuesto a la Renta, que fue de \$ 29.999,83, valores que deberán ser recuperados en los próximos dos años, con la inclusión de una nueva marca de llantas que garantice mejor margen para la Compañía, realizar un exhaustivo control de gastos y desarrollar nuevas estrategias para generar mayores ingresos a nuestra operación.

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.



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