

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

ABRIL, 2016

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 2015.

ENTORNO:

El año 2015 inicia con las consecuencias de la caída del precio del Petróleo, porque el 2014 la OPEP tuvo una sobreoferta de producción de 1,8 millones de barriles diarios, lo que influyó gravemente en la caída. Ese escenario mundial, que vuelve variable el valor del crudo, tiene una incidencia directa en la economía ecuatoriana, altamente dependiente del petróleo: representa entre el 53% y 57% de sus exportaciones, los ingresos que genera equivalen al 11,5% del Producto Interno Bruto (PIB).

La caída con posterior recuperación y estabilización de precios del crudo, muy por debajo del contemplado en la proforma fijada por el gobierno para el Presupuesto General del Estado del 2015, ha marcado el cambio de ciclo económico respecto al boom de los commodities que acompañó la gestión del Gobierno, sintiéndose una falta de circulante en el mercado.

A este factor hay que agregar la apreciación del dólar, que les resta competitividad a las exportaciones. Se ve un efecto en las exportaciones no petroleras por la devaluación en otros países. El Gobierno en un principio busca cubrirse al imponer aranceles a los productos de Colombia y Perú en el mismo porcentaje de su devaluación.

El Gobierno toma algunas decisiones para tratar de frenar la crisis, entre otras que podemos citar:

La eliminación del aporte del 40% que estaba obligado a desembolsar el Estado para asegurar el pago de pensiones del Instituto Ecuatoriano de la Seguridad Social, lo que viene a significar 700 millones de dólares de ahorro este año al Estado con la consiguiente puesta en riesgo del futuro de las pensiones a los trabajadores del país.

Retiene el Fondo de Cesantía del Magisterio ecuatoriano, lo que en términos económicos son 405 millones dólares en fondos previsionales de sus afiliados enfocados a productos sólidos, especialmente en inversión para vivienda.

Con el fin de disminuir la salida de divisas del país, y de equilibrar la balanza de pagos el 11 de marzo de 2015, se dio a conocer la implementación de la medida de salvaguardias, a un total de 2.964 partidas arancelarias con tasas entre el 5% y el 45%, que hasta el fin de año "han disminuido las importaciones en un 34%", afectando directamente al sector importador y los costos de muchos productos y servicios producidos en el exterior, entre estos productos estuvieron las llantas de Camión con una sobretasa del 25%, llantas OTR e Industriales con el 45%.

Los recortes del Presupuesto General del Estado fueron del orden de 2.200 millones de Dólares, los mismos que fueron principalmente en inversiones de la Obra Pública, dejando en el camino muchos proyectos y contratos

Con todo este panorama el Ecuador tuvo en el año 2015 un crecimiento positivo de 0,3%, los sectores menos favorecidos y que tuvieron una contracción fueron construcción con -0,6%; correo y comunicaciones, -1,8%; actividad de servicios financieros, -2,2%; sector petróleo y minas, especialmente el de la producción de crudo, con -2,3%; y alojamiento y comida que presentó una tasa de -4,2%. La economía ecuatoriana atravesó momentos difíciles y ese escenario complicado se prevé también para el 2016.

LA COMPAÑÍA:

Iniciamos el año 2015 con un sobrestock de llantas de Camión Radial en razón de la baja de ventas del último trimestre del año anterior, causado especialmente por la fuerte importación de llantas de la Federaciones de Transporte pesado que gozan de exoneración de aranceles por parte del Gobierno, en el caso de llantas convencionales de camión liviano, fuimos los primeros distribuidores Goodyear que pudimos desaduanizar estos productos, luego de aproximada-

mente 90 días que la Planta de Perú se demoró tramitando el certificado Incotec con la Normas ecuatorianas, por lo que en el mes de Enero pudimos colocar en el mercado todo producto que llegó (\$ 93.503), lo que permitió que el mes sea un mes prácticamente normal.

Se realizó un crédito para capital de operación de \$. 120.000 con el Produbanco y poder continuar con el pago de proveedores, en los que tuvimos que apalancarnos.

Transcurrió el primer trimestre, sintiéndose una falta de circulante, un incremento en los días de recuperación de cartera, que hizo que se tenga un mayor control y estudio en la emisión de créditos, este período lamentablemente termina siendo 14% menor en ventas que en el año 2014, ventajosamente el margen de contribución lo habíamos mejorado y se encontraba al 19,87% de las ventas y una utilidad de neta de \$. 23.151.76.

El Segundo trimestre del 2015, con la baja de licitaciones por parte del Estado y la falta de pagos al sector de la construcción, hace que no podamos colocar llantas de equipo caminero, así como llantas de Camión Pesado Convencional, ventas que tradicionalmente se llevaban a cabo en este período, además entran en vigencia las Sobretasas arancelarias impuestas por el Régimen, que en Llantas de Camión se grabaron con el 25% y por supuesto a sentirse las consecuencias, en el caso de nuestra marca Goodyear absorbió en un 12% aproximadamente, lo que nos ayudó en algo a amortiguar este duro golpe, además que con las devaluaciones de Colombia y Perú, sus precios se vuelven muy atractivos, lo que nos perjudica grandemente, pues el comercio existente con el Perú desde nuestra provincia es considerable y los transportistas pudieron comprar sus neumáticos con un 45% de diferencia en menos, quedando para nuestros negocios el cliente que requería crédito, en el caso de llantas de Auto y Camionetas el mercado se fue a comprar en la frontera con Colombia. Período que se termina con una utilidad neta de \$. 17.740,81.

Al iniciarse el segundo Semestre del año, el Mipro cambia nuevamente los requisitos para obtener el Registro de Importador de acuerdo a la resolución 15231 del 13 de Julio, para que sea actualizado trimestralmente con cumplimientos mensuales, el índice de Reencauche se encuentra al 45% de las importaciones, pudiendo cumplirse 30% en Reencauche y 15% de Reciclaje,

factor que hace que muchos importadores que poseen Plantas de Reencauche cumplir los índices o importar mayor cantidad de neumáticos, bajen substancialmente sus márgenes, trasladando al mercado Promociones que reducen los precios en un promedio de 40%, provocando que los márgenes de este importante negocio no sean atractivos (8-9%), el mercado que anteriormente se manejaba a través de subdistribuidores cambia a ser manejado directamente a Cliente Final para obtener mayor cantidad de carcasas, en nuestro caso tuvimos que revisar las ofertas de proveedores de este servicio para ampliar el portafolio de productos y asignar mayor cantidad de carcasas a la empresa que mayor margen y cumplimiento nos ofrezca. Al final del año se pudo reencauchar 1.958 unidades y se obtuvieron 473 llantas rechazadas, de esta manera se pudo cumplir el compromiso adquirido con el Estado.

En el mes de Septiembre se tramitó un crédito de \$. 70.000, con el Produbanco, ya que la compañía continuaba pasando por un período de iliquidez y los proveedores estaban exigiendo sus pagos. En este mes también se da la presencia de los más altos ejecutivos de la Marca Goodyear, como el Sr. Jean Clude Kihn - Presidente Goodyear Latino América, Fernando Bautista - Presidente Cluster Comercial (GIC - Argentina), Marco de Zenci - Vicepresidente Línea Comercial Latino América, entre otros, preocupados por la pérdida de posicionamiento en el mercado ecuatoriano, oportunidad que tenemos de expresar nuestro descontento por la falta de apoyo y preocupación en tres años que hemos pertenecido al Cluster PUBE (Paraguay, Uruguay, Bolivia y Ecuador), dejando que se dé una guerra de precios dentro de la misma Marca, situación que ha traído una desmotivación total dentro de los Distribuidores en el País, además de presentar resultados negativos en sus negocios, por la mala relación con sus administradores, al final de las reuniones, ofrecen cambios substanciales y acciones para retomar con fuerza el mercado, a finales del mes nos envían listas de precios con reducciones considerables, en el orden del 12% en llantas de Auto y Camioneta y el 15% en Llantas de camión Radial, lo que repercute en que los precios bajen en el mercado, no solo de nuestra marca sino de muchos otros competidores, teniendo que tratar de liquidar stocks de productos de precios altos, lo que trae como consecuencia directa la pérdida de margen en el negocio.

La Marca Hankook que el año anterior había sido el 12% de nuestras ventas, no rebaja sus precios, manteniéndose altos en el mercado, lo que produce que sus ventas caigan y no se pueda rotar el producto.

El Mae nos cita a los Importadores a una reunión a finales del mes de Septiembre para comunicarnos que el porcentaje de reciclaje que para el año se encontraba en el 25% subía al 30%, factor que hace que incrementemos nuestras acciones para recolectar neumáticos usados para reciclaje, esto además incrementa los costos que se tenían previstos para invertir en este concepto, lo que al final del año tengamos que entregar la cantidad de 3.726 unidades (1.958 de Reencauche y 1.768 de Reciclaje), cumpliendo la cuota prevista de acuerdo a las ventas realizadas el año 2014 y el Plan Integral de Desechos de Neumáticos Usados.

En los meses de Agosto y Septiembre se desarrolla con la empresa Centuria un simulador para ver la conveniencia de realizar una Fusión con las empresas llanteras, Cauchosierra y Llantasierra, con la finalidad de obtener ahorros substanciales por medio de economías de escala, incrementar posicionamiento en el mercado, aprovechando las fuerzas de ventas y distribución geográfica de cada una de las empresas, se crean diferentes escenarios y en todas las opciones los resultados son positivos, incrementando valor para sus accionistas.

Goodyear continuando con su plan para retomar el mercado ecuatoriano, en el mes de Noviembre, sus ejecutivos, Samuel Cuñado Director del Cluster Andino (Chile, Colombia y Perú), John Torres - General Manager de Colombia, Rodrigo Arenas - Director Consumer Line y Carlos Portela - Director Commercial Line nos visitan para indicarnos que nuestro País nuevamente pertenecerá al Cluster Andino (Perú-Colombia-Chile y Ecuador) desde el mes de Enero del 2016, desde donde nos podrán apoyar eficientemente, para poder tomar medidas correctas se realizará un estudio integral del mercado ecuatoriano, determinar los precios de venta y garantizar márgenes rentables a nuestros negocios. Se realiza con LLantambato un plan de acción para fortalecer el nexa Cliente-Empresa, mediante Mañanas Deportivas, compartiendo los gastos (60% Goodyear , 40 % LLantambato), se llevaron a efecto dos eventos, uno en Noviembre en la ciudad de Riobamba en donde participaron las Cooperativas de Transporte, Chimborazo, Riobamba, Transvencedores y Colta; otro se realizó en la ciudad de Macas con la participación de las empresas Sucúa, Macas y , pudiéndose comercializar buena cantidad de llantas de Camión Radial a precios muy competitivos, en el caso de llantas de Auto y Camioneta se realizaron 7 activaciones de Puntos de venta con Subdistribuidores nuestros en la ciudad de Quito, cuyo costo fue absorbido totalmente por la Marca. Adicionalmente se pudo conseguir un precio especial en llantas Kelly de Brasil (Segunda Marca producida por Goodyear) para competir en el segmento de precio como las llantas Barún, Chinas o las importadas por las Federaciones de Transporte que se encuentran liberadas de aranceles y sobretasas, las mismas que llegarán al País los primeros días de Enero de 2.016 y nos ayudará a ingresar al segmento de precio.

Para el último trimestre del año, con un mercado totalmente cambiado y deprimido, con la presión de salir de inventarios con costos altos y ventas bajas, hizo que se consuman todos los recursos obtenidos en el primer semestre, obteniéndose una pobre utilidad operativa anual de \$. 3.764,27.

El día 9 de Diciembre se lleva a efecto una Junta Universal de Accionistas de la Compañía, con la finalidad de elegir al Presidente de la misma, dignidad que recae en la persona del Ing. Patricio Soria P., por un lapso de dos años.

VENTAS:

El total de Ventas en el año 2015 fueron de \$. 3'073.060,01, inferiores al año 2014 (3'842.308,99) en un 20,02%, dividiéndose en los siguientes segmentos:

En llantas se pudo comercializar \$. 2'483,294 (81%), con un total de 13.540 unidades vendidas (15.310 en 2014), correspondiente a un 25 %, 3.264 en neumáticos convencionales de camión; 19%, 2.568 en Camión Radial; 52,3%, 7.087 en llantas de auto y camioneta, reportando un mix, Distribuidor un 42,12% (45,75 % en 2014), y 55,88% Cliente Final (54,25% 2014), siendo este último segmento el que más aportó con margen al negocio.

La venta de tubos y defensas ascendió a un total de \$. 35.821 y 2.796 unidades, segmento que aporta con un 1,2% al negocio.

En Reencauche se vendió \$. 328.693, (\$310.454, 2014) llegando a ser el 9,35% del negocio, creciendo en relación con el año 2014 en 5,9% en dólares, en unidades se creció de 1.608 el año anterior a 1.827 (más 13,60%), línea que se mantuvo muy competitiva por el cumplimiento del índice de Reencauche de los Importadores, tanto en precios como en captación de carcasas.

En servicios de alineación, balanceo, enllantaje, vulcanización, nitrógeno y varios se facturó el valor de \$. 74.796,12 decreciendo un 4,3% respecto al año anterior, (\$78.196,80), los mismos que significaron un 2,4% de las ventas totales.

Aros y Baterías fueron otras líneas que comercializó la compañía, reportando \$. 30.055,37, siendo el 1% de las ventas.

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

-Resultados.- Las Ventas netas alcanzaron la cifra de \$. \$ 2.954.007,67, cumpliendo con el 77,62% del presupuesto, se obtuvo como utilidad bruta la cantidad de \$ 547.067,53, con un margen de contribución del 18,52%.

-Costos.- Los costos de venta alcanzaron la suma de \$. 2'406.940,14 y significaron el 81,48% de las Ventas netas.

-Gastos de Administración y Ventas.- Los gastos operacionales fueron del orden de \$.562.789,65, siendo un 19,1% de las Ventas netas.

-Utilidad Operativa.- Se produjo una utilidad operacional de \$ 3.764,27, valor que corresponde positivamente a un 0,13% de las ventas.

-Rentabilidad Neta sobre el Capital antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.- La misma que representó el 0.63 %

Rentabilidad neta sobre el Patrimonio antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.- En este período fue un 0.56%.

-Cartera Propia.- La cartera entregada directamente a nuestros clientes hasta el 31 de Diciembre del 2015, asciende a \$. 648.037,20

-Gastos Financieros.- Este rubro totalizó en el período \$. 29.869,04 siendo un 1.01% de las ventas netas.

-Utilidad antes de Deducciones.- La Utilidad del ejercicio es de \$. 3.764,27 (% 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 el valor de \$ 24.639,62, que incluye el anticipo mínimo del Impuesto a la Renta, que fue de \$. 27.839,25, valores que deberán ser recuperados en los próximos dos años, con la inclusión de una nueva marca de llantas o línea de productos que garanticen 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 décimo año de gestión por parte del Directorio, Accionistas y Empleados.

Atentamente,



Carolina Rosero V.
Gerente General
Llantambato S.A.



Patricio Soria Pástor
Presidente
Llantambato S.A.