

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

ABRIL, 2017

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 2016.

ENTORNO:

El año 2016, fue un año muy difícil para la Economía ecuatoriana, debido a los bajos precios del Petróleo y la apreciación del dólar, contestó que fue agravado por el Terremoto del 16 de Abril en las Provincias de Manabí y Esmeraldas, el desempleo urbano aumentó del 4,5% al 6,5% y el subempleo pasó del 11,7% al 18,8%, con la ausencia de ahorros fiscales, el gobierno se ha visto en la necesidad de reducir la alta inversión pública y contener el gasto corriente, las autoridades también han movilizado diferentes fuentes de financiamiento externo y han realizado reducciones del gasto, se han aplicado medidas temporales para aumentar ingresos no petroleros y restringir importaciones, las mismas que decrecieron respecto al 2015 en un 24%, por estas razones, la economía ecuatoriana cierra con una contracción del 1,5% del PIB, de acuerdo a los índices del Banco Central del Ecuador, uno de los sectores más afectados fue el del Comercio.

A finales de ese año el Comex mediante la resolución 033-2016, aprobó los cupos de importación con cero arancel de 24.800 unidades de llantas destinadas a las Federaciones de Transportistas que realizan servicio público de pasajeros y carga, de esta manera se continuó con esta política de subsidios para evitar el incremento de pasajes y fletes.

LA COMPAÑÍA:

En el mes de Enero, Goodyear nos anuncia un nuevo cambio de administración para la Sucursal en Ecuador, la misma que estará dirigida desde la Filial Goodyear de Chile y su principal ejecutivo es Rodrigo Arenas Poloni, quien había el Gerente General de Goodyear Ecuador en años anteriores, este cambio implicó que tengamos una nueva política comercial y de precios. Para estar más competitivos y volver a reconquistar el mercado, emiten una lista de precios con 5% de diferencia a los precios de Continental General Tire, factor que influye en el incremento de ventas, especialmente en la línea Consumer (Auto y Camioneta), no así en la línea de Camión Radial en donde la cerrada competencia entre los Distribuidores de la Marca, continúan en una guerra de precios, afectando directamente los márgenes, es una de las consecuencias de la reducción del mercado a consecuencia de la crisis que atraviesa el País.

A fines del mes de febrero del 2016, el Mipro resuelve incrementar el Índice de reencauche al 50 %, (25% en Reencauche y 25% en Reciclaje), que servirá para la importación de neumáticos de Camión, factor que incide en que los diferentes importadores que son dueños de Plantas de Reencauche bajen los precios de este servicio para conseguir mayor cantidad de carcasas y consecuentemente poder incrementar las importaciones, en nuestro caso se logró vender 2.121 unidades, ósea un 7% más que el año 2015, pero nos afecto directamente en la utilidad bruta de esta línea, decreciendo de \$. 51.873 (2015) a \$ 46.020, lo que representa una reducción del 11% a pesar de haber hecho mayor número de unidades.

En el mes de Marzo se concreta la venta de la casa que fue recibida en dación de pagos por la deuda que mantiene la ex contadora de la empresa, Jessica Castellano Pin, este bien fue negociado en la cantidad de \$. 81.000, los mismos que fueron cancelados por el Isfa en el mes de Junio, de esta manera se recupera parte de los valores sustraídos en los años 2013 y 2014.

En el mes de Abril, se detecta que el Servicio de Aduanas del Ecuador trata de incrementar el cobro de aranceles con el cambio de sub-partida 4011.1010 a la 4011.99.00 que paga el 15% de ad valorem y 40% de salvaguardia, en los neumáticos de camionetas LT (Light Truck), a algunos importadores les detienen sus mercaderías para obligar el pago, en nuestro caso se tuvo que dejar de importar esta clase de llantas desde Perú para evitar costos adicionales hasta que se aclare este impase con la Senae, como la medida afectaba en alto porcentaje el consumo en el mercado nacional, se inicia un ciclo de reuniones entre importadores para luego unirse con Aeade en la ciudad de Quito, posteriormente existen diálogos con la Senae en Guayaquil y al final se logra que esta medida quede sin efecto hasta que se modifique el Arancel Externo Común y saque una subpartida que solamente contenga esta clase de neumáticos.

Con las condiciones de mercado más complicadas por la crisis económica que vive el País, se debe rebajar los costos de operación de la empresa, buscar alternativas que nos ayuden a incrementar ventas, extender participación en el mercado nacional y defender el Patrimonio de nuestros accionistas, se reinicia las negociaciones para realizar una fusión por absorción con Reencauchadora de la Sierra, Cauchosierra S.A., empresa que tiene socios en común, unión que permitiría cumplir con los objetivos anteriormente indicados, por esta razón se decide revisar las principales cuentas de la empresa, como son Cartera de Clientes, Inventarios y Activos fijos, se autoriza por parte de la Junta Universal de Socios del 6 de Mayo, realizar los ajustes necesarios para que estas cuentas se encuentren totalmente saneadas al momento de la fusión. Este importante proyecto se va consolidando por medio de reuniones de sus equipos gerenciales, quienes analizan todos los pasos a seguir como analizan las cuentas de la compañía, que al final se determina que hay que ajustar Cartera en el valor de \$. 109.082,40, Inventarios obsoletos por \$ 11.474,77 y en Activos fijos dar de baja un Generador de Nitrógeno de la sucursal Riobamba, por el valor de \$. 2.254,58. Se obtienen las autorizaciones de las Juntas de accionistas de las dos Compañías para proceder con el proceso de Fusión, por lo que se contrata como Asesor Legal al Dr. Ernesto Sevilla Callejas, se completan los requisitos solicitados por la Superintendencia de Compañías, se realiza el corte de balances al 7 de Noviembre, se realiza la Escritura de Fusión y se presenta la solicitud, el día 27 de Diciembre se realiza la visita de inspección de Superintendencia, detectando que había algunas inconsistencias en algunos procesos, por lo que nos emitirían un informe en los primeros días del año 2017. Paralelamente al trámite legal correspondiente se decidió realizar la fusión comercial, la misma que se llevo a efecto desde el 15 de Octubre, esto es que las oficinas de Cauchosierra con su personal de ventas, labore en las oficinas y talleres de Llantambato, en este caso nuestra empresa facturará todos sus inventarios a través de Cauchosierra, se unificaron las bases de Clientes, se ocupa la infraestructura de las Servitecas para ampliar los servicios.

En el mes de Abril el Gobierno anuncia que las Salvaguardias se extienden hasta Junio del 2017, solamente se realizaría una desgravación del 10% en Octubre y el resto se lo realizará de forma gradual en los meses de Abril, Mayo y Junio del 2017 de acuerdo a la Resolución del Comex 006-2016, en los Clientes de Llantambato de Camión Radial, existía la expectativa de que los precios disminuyan, por lo que la demanda disminuye en los meses de Agosto, Septiembre y Octubre, los

precios se mantienen en razón de que internacionalmente el Caucho natural incrementa sus precios y por lo tanto se encarece el costo de producción.

En Septiembre se tramitó un crédito a 180 días de \$ 200.000, con el Banco del Pichincha para poder cumplir compromisos con proveedores, este préstamo está garantizado por una propiedad de Patricio Soria y su cancelación se realizará a la terminación del plazo, con recuperación de cartera y rotación de inventarios.

Con la finalidad de incrementar la fidelidad de Clientes y elevar ventas de neumáticos de camión radial se programa durante todo el año, Mañanas Deportivas, en Enero 30 con Transportes Baños, en Mayo 21 con Transportes Patria de la ciudad de Riobamba y en Guaranda el 24 de Agosto con la Asociación de Cooperativas de Transportes de Pasajeros de la Provincia de Bolívar, eventos en que se vende en cada uno aproximadamente de 80 a 100 Llantas y Aros, además que tenemos el auspicio directo de Goodyear, asignando recursos, capacitadores y promotoras, pudiendo entregar un programa de calidad a sus participantes.

VENTAS:

El total de Ventas en el año 2.016 fueron de \$. 2'803.553,67, inferiores al año 2.015 (3'073.060,01) en un 8,77%, dividiéndose en los siguientes segmentos:

En llantas se pudo comercializar \$. 2'236.781 (79,78%), con un total de 15.757 unidades vendidas (13.540 en 2015), correspondiente a un 24,51 %, 3.862 en neumáticos convencionales de camión; 14,16%, 2.231 en Camión Radial; 52,3%, 7.339 en llantas de auto y camioneta, reportando un mix, Distribuidor un 41,87% (42,12 % en 2015), y 46,97% Cliente Final (55,88% 2015) y 11,08% Grupo Llantero, siendo el segmento Cliente Final el que más aportó con margen al negocio.

En Reencauche se vendió \$. 351.711, (\$.328.693, 2015) llegando a ser el 12,55% del negocio, creciendo en relación con el año 2.015 en 7% en dólares, en unidades se creció de 1.827 el año anterior a 2.121 (mas 16,09%), 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 \$. 51.717,94 decreciendo un 30,86% respecto al año anterior, (\$74.796,12), los mismos que significaron un 1,84% de las ventas totales, se debe informar que la facturación de Servicios de los meses de Noviembre y Diciembre, la realizó Cauchosierra.

Los Aros que comercializó la compañía, reportaron \$. 27.973,18, siendo el 1% de las ventas.

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

-Resultados.- Las Ventas netas alcanzaron la cifra de \$. \$ 2.670.847,76, cumpliendo con el 74,52% del presupuesto, se obtuvo como utilidad bruta la cantidad de \$ 527.448,62, con un margen de contribución del 19,00%.

-Costos.- Los costos de venta alcanzaron la suma de \$. 2'246.890 y significaron el 81% de las Ventas netas.

-Gastos de Administración y Ventas.- Los gastos operacionales fueron del orden de \$.650.457,36, siendo un 23,4% de las Ventas netas, producto de ajustes realizados en Cartera, Activos Fijos e Inventario obsoleto.

-Pérdida Operativa.- Se produjo una pérdida operacional de \$ 131.918,07, valor que corresponde negativamente a un -4,94% de las ventas.

-Rentabilidad Neta sobre el Capital.- La misma que representó el -22 %

Rentabilidad neta sobre el Patrimonio antes de Participación Empleados e Impuesto a la Renta.- En este período fue un -31%.

-Cartera Propia.- La cartera entregada directamente a nuestros clientes hasta el 31 de Diciembre del 2016, asciende a \$. 581.476,95

-Gastos Financieros.- Este rubro totalizó en el período \$.10.672,20, siendo un 0,04% de las ventas netas.

-Pérdida antes de Deducciones.- La Pérdida del ejercicio es de \$. 131.918,07 (% 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 \$ 154.456,09, que incluye el anticipo mínimo del Impuesto a la Renta, que fue de \$. 22.538,02.

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

Atentamente,



Carolina Rosero de Soria
Gerente General
Llantambato S.A.



Patricio Soria P.
Presidente
Llantambato S.A.