

## INFORME DE LA ADMINISTRACION PARA LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE NATIONALTIRE EXPERTS S.A.

### ANTECEDENTES.-

Iniciamos el año 2014 con una situación económica poco alentadora en el País, tras una considerable reducción de la inversión privada y un preocupante índice de desempleo.

Las oportunidades de mercado en nuestra zona Costa, están determinadas por la actividad agropecuaria y por tanto, una diversidad de factores como la productividad, bajos precios; variaciones de clima; mano de obra; costos de insumos; restricciones crediticias; y tasas de interés, fueron indirectamente aspectos determinantes en nuestro negocio. Así por ejemplo, varias zonas de Los Ríos decrecieron entre el 10 y 15% en relación al 2013 debido a una reducción de áreas destinadas a ciclo corto a cambio de cultivos temporales. El precio promedio de la caja de banano se mantuvo caído, afectando a más de 10.000 familias que dependen directamente de esta actividad, siendo éste producto el primer regulador de la economía en esta provincia.

En Santo Domingo la situación fue algo más alentadora debido a una relativa reactivación del sector agrícola ganadero, y además a un mejor precio por Ton. de la palma africana (hoy llamada palma de aceite), lo cual nos permitió desenvolvemos con un poco más de holgura, ya que este sector marca fuertemente la disponibilidad de circulante entre las zonas de Quinindé, La Concordia, Santo Domingo y Patricia Pilar.

Por otra parte, respecto a ventas al sector público, logramos cerrar el año exitosamente.

### PARTICULARIDADES POR LINEA Y SEGMENTO.-

#### EN RELACION A PLT:

El crecimiento del parque automotor determinó que, en línea de auto, suban nuestros volúmenes de venta en unidades, en el orden del 10,8% respecto al año anterior.

En camioneta radial subimos el 8,9%, no obstante que no se pudieron concretar ventas importantes al Sector Público como sucedió en el año 2013.

De otra parte la competencia mostró una fuerte agresividad con una verdadera avalancha de producto asiático a precios muy bajos dirigido particularmente a la Subdistribución. En otro orden, marcas Premium como el caso de Good Year manejaron durante todo el año promociones "pague 3 y lleve 4" y adicionalmente descuentos del 30% a 5 y 6 meses plazo, lo cual nos llevó, a Continental y Tire Experts, a flexibilizar nuestras condiciones de crédito y lanzar promociones similares.

Además por disposición del Gobierno, los organismos estatales están obligados a reencauchar desde camioneta a camión, y ésto trae como consecuencia un menor consumo de llanta original.

El año 2014, entre Quito y Ambato tuvimos un incremento del 15,6%, debido en gran medida al crecimiento del de las ventas al Subdistribuidor de un 20% y un 28% a cliente final.

El crecimiento a cliente final se debió a la modernización y ampliación de nuestra Sucursal Mayor en Quito y la apertura del nuevo local en la Av. Mariscal Sucre, al sur de la ciudad.

#### CON RESPECTO A LINEA DE CAMION:

1. La construcción bias de camión mantiene su tendencia decreciente. Sin embargo, en contra parte, el neumático radial de camión, creció el 12.3%.
2. Las Federaciones de Transporte FENATRAPE, FENACOTIP Y FENATU importaron producto Miller, Kumho, Triangle, Sailun, Samson, Hankook, etc. y presionaron a sus filiales para ubicarlo entre las compañías, cooperativas y otros gremios, con precios inferiores a los nuestros, limitándonos competitividad y participación.

Estos Organismos aprovecharon a su favor las atribuciones que tienen para controlar y conceder entre otras cosas: permisos de circulación, exoneraciones, frecuencias, control en los terminales, etc. y con ésto influyeron en las decisiones de los directivos a la hora de decidir las compras.

Los socios de las cooperativas están siendo prácticamente "obligados" a aceptar cupos de 4 llantas cada uno, quienes al no necesitarlas de inmediato, proceden a venderlas a otros transportistas marginándose 15 y 20 dólares por llanta, puesto que ellos las reciben a muy bajo precio. De esta sui géneris circunstancia resulta que aquellos usuarios se convirtieron en nuevos actores dentro de la competencia que tenemos a diario.

3. Proliferó la comercialización de marcas de diferente procedencia, particularmente asiáticas a precios bajos y plazos en algunos casos similares y en otros hasta más amplios que los establecidos en nuestra política comercial. Más allá de la percepción de calidad, una gran parte de los transportistas inclinaron su preferencia por el precio.
4. La "garantía contra todo" concedida en nuestra zona por el comercializador de llantas Marshall, entorpece nuestra efectividad. Pasa lo mismo, aunque en menor grado con Sailun.
5. Nos afecta igualmente la distribución de Aeolus por parte de Conauto al irrisorio precio de \$350,00 incluido IVA en 295/80R22.5 . Producto que fue introducido y posicionado por la Red de Continental, lo cual hace que ahora se pueda vender con gran facilidad, más aún con este precio.
6. Las Constructoras Viales afrontaron serios retrasos en pagos por parte del Gobierno, afectando directamente a las agremiaciones de volqueteros contratados. Los camioneros soportaron similar adversidad porque varias compañías les pagaron con retraso de hasta 6 y 8 meses. Esto les restó liquidez haciéndolos caer en mora con nosotros y anulándolos como sujetos de crédito para nuevas compras.
7. Nuestros Vendedores en su mayor parte registraron un índice muy alto de cartera vencida y por tanto los presionamos a emplear buena parte de su tiempo recuperando valores y consecuentemente limitando su gestión de ventas.

8. A lo anterior se suma el hecho de que la nueva Ley gubernamental obliga a las Instituciones Públicas, en materia de neumáticos, a reencauchar. Esto hizo que se reduzca en buena parte la venta de llanta nueva a Organismos del Estado.

## REENCAUCHE.

Arrancamos el año con mucho optimismo fortalecidos con la nueva banda **CONTITREAD** y el concepto de cambio de cultura a **Conti Life Cycle**, ya más consolidado en el mercado.

No obstante, soportamos una agresiva presión de la FENACOTIP sobre sus afiliadas, para que hagan la recolección del mayor número de carcacas y reencauchar en su planta instalada en la ciudad de Portoviejo; y, por otra, a la proliferación de los llamados "carcaseros" que persiguen afanosamente este producto para proveer a los diferentes importadores y reencauchadoras que operan en el País, cuyo objetivo principal, en ambos casos, estuvo encaminado a lograr mayores cupos de importación por parte del gobierno.

De otra parte los bajos precios de las llantas chinas y los que ofertan las Federaciones, hacen que el usuario, desista de reencauchar, optando por vender su carcaca (ej. \$100.00 una 295/80R22.5 ) y comprar en \$350 una llanta nueva, argumentando que esto les resulta más beneficioso porque en definitiva, en lugar de pagar \$225 por un servicio de reencauche, más bien desembolsan \$ 250 por un producto original, sin importarles mayormente el tema de calidad, seguridad ni procedencia.

Además preocupa mucho esta actividad por lo agresivo del acaparamiento de carcacas directamente de los transportistas o recabándolas en talleres de vulcanización a quienes los atraen con buenos precios comprándoles todo, "buenas y malas" con el agravante de que terminan reencauchando inclusive producto no apto. Consecuentemente, este procedimiento informal y hasta irresponsable, es otro factor que provoca una creciente escasez de carcacas en el mercado.

No obstante las circunstancias anteriores, logramos vender 7.793 servicios de reencauche, que, contra el 2013 equivale a un crecimiento del 2.6%.

## DATOS RELEVANTES CON RESPECTO AL BALANCE GENERAL.

### ACTIVOS:

1. En la línea de CAJA Y BANCO se cerró con un valor de \$ 853.611 que se debió al cierre de balance del Sistema Financiero por fin de año, por lo cual todas las recaudaciones de los días 30 y 31, recién aparecieron el 5 de enero 2015, primer día laborable por Decreto Gubernamental.
2. CUENTAS POR COBRAR. Esta Cuenta tiene un incremento de \$ 1.159.723 debido básicamente a la agresiva venta dada en diciembre a Instituciones del Estado.
3. Con relación a la cuenta INVENTARIOS, ha crecido en el 10.61% que va de la mano con el incremento en las ventas del año.



4. Referente al ACTIVO FIJO, se incrementó un valor de \$ 316.418 que significa 7,88% contra el año anterior. Este crecimiento se dio por la construcción y adecuación de los Tecnicentros de Quito y Esmeraldas; compra del camión y equipamiento de la UMAT; compra de licencias del nuevo software "SAP" ; maquinaria y equipos de los distintos locales.

#### **PASIVOS:**

1. Sobre la cuenta PRÉSTAMOS cerramos con un incremento de \$ 189.480 que es la parte corriente del préstamo del Banco del Austro.
2. En CUENTAS POR PAGAR RELACIONADAS hay un incremento de \$ 636.946 que es básicamente por el mayor volumen de compras a Continental.
3. Respecto a la cuenta PASIVOS LARGO PLAZO hay un incremento de \$ 818.617 que es la parte de capital a largo plazo del préstamo del Banco del Austro.

#### **PATRIMONIO:**

1. En la cuenta CAPITAL se registra un incremento de \$ 553.210 que corresponde al nuevo Capital Social por un valor de \$ 1.833.451 aprobado por la Superintendencia de Compañías con fecha 13 de agosto 2014.
2. La variación en RESULTADOS DEL AÑO ANTERIOR de \$ 683.805 se da por la distribución de dividendos del año anterior, aprobada por la Junta General de Accionistas con fecha 5 de abril 2013.

#### **RESULTADOS DE CRECIMIENTO COMERCIAL EN UNIDADES A DICIEMBRE 2014.-**

Antes de presentar los cuadros que contienen el detalle del ejercicio económico, me permito puntualizar:

1. El TOTAL DE LLANTAS subió el 7.1 % contra el año anterior.
2. Lubricantes creció el 51.8 % vs. 2013.
3. La línea de baterías subió el 12.2 % contra el año anterior.
4. El servicio de taller creció el 9.1 % con relación al 2013.
5. En general las ventas netas ascendieron el 5.2 % vs. el año anterior.

#### **INVERSIONES.-**

1. En marzo 2014, una vez ampliado y remodelado totalmente, entró en funcionamiento el moderno tecnicentro de la ciudad de Esmeraldas con renovada imagen y duplicada su capacidad operativa con máquinas, equipos y herramientas de alta tecnología.
2. Mayo 2014. Inauguramos las nuevas instalaciones de la Av. De Los Granados en la ciudad de Quito. Su estructura anterior fue demolida y se construyó un amplio local

moderno, aumentando su capacidad de maniobra con equipamiento y herramientas de punta.

3. Octubre 2014. Arranca el nuevo local con tecnicentro en el sector Sur de Quito, dentro de la única Estación de Servicio de Petrocomercial con el mayor flujo de tráfico de la zona. Igualmente con máquinas y equipos de actualidad.
4. Diciembre 2014. Terminamos de armar la Unidad Móvil de Asistencia Técnica "UMAT" equipada con máquinas y herramienta necesaria para proporcionar servicio técnico de taller móvil a flotas de transporte pesado y de pasajeros.

#### **A CONTINUACION UNA SINTESIS DEL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.-**

En lo que respecta a VENTAS NETAS hemos obtenido un incremento del 5,2%; pasando de \$23' 820.739 a \$25'057.969.

Para haber sido un año complicado y de agresivos descuentos en el mercado, el CMC II o Margen de Contribución de la Compañía pasa de 16,3% al 17,0% teniendo una mejora del 9,7% contra el año 2013, dando como resultado un ingreso adicional para el año 2014 de \$377.632.

La cuenta GASTOS OPERATIVOS porcentual sobre ventas netas, pasa del 11,6% al 11,8%; esto significa un incremento de \$196.000. Este valor del gasto fue dirigido en un 86% para el departamento de ventas.

La variación en OTROS GASTOS es debido a indemnizaciones y a un mayor valor a Provisión Incobrables que se lo hace para tener más seguridad en Cuentas Por Cobrar.

El resultado de Utilidades antes de impuestos EBIT para el 2014 fue de \$ 1.055.790, teniendo un incremento sobre el 2013 de \$ 116.506 que significa el 12.4%.

La cuenta OTROS INGRESOS // GASTOS FINANCIEROS, ha crecido básicamente por dos razones: a) por la mayor venta con tarjeta de crédito; y, b) por los intereses bancarios, que crecieron debido a que en el mes de julio del 2014 nos aprobaron y acreditaron un préstamo por \$ 1.200.000,00

También obtuvimos un mejor cobro de intereses recibidos por mora, por un valor de \$ 18.528,00.

Como resultante de este Estado de Pérdidas y Ganancias, la Compañía ha obtenido una UTILIDAD LIQUIDA de \$ 701.507,11, cantidad mayor respecto al 2013 en más del 14.1%.

**Señores Accionistas**, sugiero distribuir el 50% de la Utilidad Liquida del ejercicio económico 2014, después de la apropiación del 10% de la Reserva Legal, es decir \$ 315.678,20 y el 50% restante sea capitalizado, esto es \$ 315.678,20; y, de ser aprobada esta sugerencia, solicito a la Junta General me autorice en mi calidad de Gerente General suscribir las escrituras de aumento de capital.

Adjunto al presente los Balances Comparativos, el Estado de Pérdidas y Ganancias, el Informe del Comisario y el de los Auditores Externos.



De igual manera y dando cumplimiento a los requisitos establecidos por la Superintendencia de Compañías, me permito informar lo siguiente:

1. Se detalla ampliamente en el presente informe, el cumplimiento de objetivos correspondientes al año 2014.
2. Se ha dado cumplimiento a las resoluciones de la Junta General y del Directorio de NationalTire Experts S.A.
3. No se han dado hechos trascendentes en el área Administrativa, Legal y Laboral, que amerite señalar en el presente informe.
4. Los exámenes comparativos de la Situación Financiera y Resultados respecto al ejercicio 2014 constan de manera detallada en los Estados Financieros que forman parte integral del presente informe.

~~Atentamente,~~

Ing. Federico Malo V.  
GERENTE GENERAL