

**TECNILLANTA S.A.**  
**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015**

**Fecha: 29 de febrero del 2016**

**Señores Accionistas:**

En cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias vigentes, así como en las normas estatutarias de la empresa, en mi calidad de Gerente General y Representante Legal de la Compañía: **TECNILLANTA S.A.**, presento a vuestra consideración el siguiente informe de gestión y resultados correspondiente al ejercicio 2015.

**1.-Resultados de la Gestión 2015**

Durante el ejercicio 2015, la empresa realizó ventas por sus segmentos de negocio: llantas, baterías, aceites, lubricantes, reencauche logrando la mayor concentración en el segmento llantas 90%

**2.- Cumplimiento de Disposiciones de la Junta General de Accionistas y disposiciones legales vigentes**

Informo además que durante el ejercicio 2015, se han dado cumplimiento estricto a las disposiciones de los señores accionistas; así como con disposiciones legales, contables y tributarias vigentes.

**3.-Informacion sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio 2015**

A continuación los principales hechos que fueron determinantes en Tecnillanta en el año 2015

**COMERCIAL**

- El efecto de las salvaguardias implementadas por el Gobierno a inicios de año permitió incrementar en 17% nuestras ventas en los meses de febrero y marzo, éste efecto fue producido por la especulación del incremento de precios en llantas.  
Sin embargo a partir del mes de mayo como puede notarse en nuestros resultados inicia el efecto contrario con una caída en promedio del 25% en ventas con respecto al 2014, esto debido a la devaluación del peso colombiano que provocó que el precio de la llanta nacional no sea competitivo frente a los mercados de Perú y Colombia.  
El mayor impacto se refleja en los canales de sub-distribución y consumidores finales.

- Los negocios con instituciones públicas obtenidos en el año 2015 permitieron lograr un crecimiento del 4% con respecto al presupuesto en la línea PLT, un crecimiento en la venta con respecto al 2014 en este mismo canal del 40% y una participación en la venta total de la compañía del 32%
- En la línea de baterías y lubricantes del año 2015 se logró un incremento en ventas del 17% y 256% respectivamente vs el 2014, siendo un objetivo para el año 2016 el conseguir una participación del 5% de estas otras líneas en la venta total de la compañía.
- Tras una segmentación adecuada de los asesores comerciales por tipo de Mercado se realizó la re asignación de clientes que tuvo como objetivo el seguimiento y cobertura oportuna en cada una de las zonas revisadas.
- Se implementó reportes diarios de ventas por asesor, por canal y presupuesto así como ofrecer al departamento comercial un soporte apropiado y oportuno con información diaria de su gestión.
- Se establecieron políticas comerciales para todos los mercados en base al análisis del requerimiento en cada uno de ellos, con promociones puntuales que motivaron tanto al cliente como al asesor de acuerdo al cumplimiento de objetivos planteados.

## OPERACIONES

- ☑ Se elaboraron manuales de funciones de personal del departamento a fin de delimitar funciones y establecer una política de evaluación de desempeño y promover un plan de mejora continua.
- ☑ Se implementó un índice de medición de asertividad de forecast a fin de medir la eficiencia del método de planificación buffer
- ☑ Se elaboró un Manual de políticas y procedimientos para emisión y control de la cancelación de facturas y su re facturación a fin de establecer los lineamientos generales acerca del proceso interno del control de las facturas y su correcta re facturación
- ☑ Se reasignaron actividades a las unidades de transporte propias con el objetivo de maximizar la optimización volumétrica y limitar así los fletes de terceros.

## FINANCIERO

- Durante el año 2015 existió una contracción en el mercado por lo que muchas empresas perdieron su liquidez ocasionando retrasos en los pagos tanto en el sector público como el privado, incrementando los días de cuentas por cobrar de la empresa.

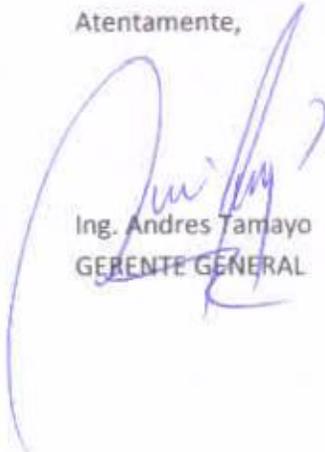
- Se realizó un seguimiento y análisis sobre los gastos fijos de la empresa con el fin de suprimir o disminuir aquellos innecesarios y de esta forma contribuir con la liquidez requerida por la empresa.
- Se realizó un análisis y evaluación a las ventas y por ende la rentabilidad de las sucursales , punto de ventas con la finalidad de reducir gastos operativos no compensados , razón por la que en este año se procedió con el cierre del local Quitumbé y punto de venta Marianas
- Se buscó en todas las sucursales optimizar los recursos: utilizando la tecnología adecuada, buscando soluciones enfocadas al ahorro y planificando con una mentalidad bajo costo.

#### **4.-Cumplimiento sobre la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera**

En cumplimiento de las disposiciones del Organismo de Control, Informamos a los señores accionistas que los balances de la compañía fueron preparados de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIFs), según lo establecido en las disposiciones normativas y técnicas vigentes.

Acompaño los estados financieros auditados por el ejercicio terminado el 31 de diciembre del 2015, para su conocimiento y aprobación,

Atentamente,



Ing. Andres Tamayo  
GERENTE GENERAL