

Informe de Gerencia

ENERO- DICIEMBRE

2011

NEUMÁTICOS DEL ECUADOR SERVIRUEDA S.A



NEUMATICOS DEL ECUADOR SERVIRUEDA S.A.

INFORME DE GERENCIA PERIODO ENERO -DICIEMBRE 2011

A los señores accionistas de Neumáticos del Ecuador Servirueda S.A.

Dando cumplimiento a lo previsto en los Estatutos Sociales de Neumáticos del Ecuador Servirueda S.A. y a las normas de la Superintendencia de Compañías, a continuación pongo a consideración de ustedes, señores accionistas, el informe de labores, de la Administración de Servirueda S.A durante el periodo 01 de enero 2011 a 31 de diciembre 2011.

Entorno político -económico

Los rezagos de los efectos de la crisis internacional que se pusieron en evidencia en varios tramos del año 2010, con la notable disminución de las exportaciones, reducción del precio del petróleo, disminución en las remesas del exterior por parte de los emigrantes así como la implementación de salvaguardas restrictivas para los importadores, se presentaron con un mejor escenario para los que corresponde en el año 2011, sobre todo en lo que respecta al precio estable del recurso petrolero, sin embargo aún se evidencia descompensación en la balanza comercial en donde se destaca que existen de manera marcada importaciones orientadas más al consumo que a la inversión.

El sector empresarial al cual pertenecemos le preocupa que el rol que desempeña el Estado no permita establecer alianzas constructivas al futuro con el sector privado. Preocupa también la dependencia de las exportaciones petroleras. Más aún con la dinámica de gasto público que existe en la actual administración y es por esta razón que el gobierno central busca implementar medidas de equilibrio que tiendan a disminuir las importaciones, tal es así que se ha puesto en marcha el proyecto de reencauche " Reusa Llanta" el cual tiene como filosofía principal sustituir las importaciones, cuidar el medio ambiente y crear nuevas plazas de empleo.

Por todo lo anteriormente citado se estima que para el año 2012 se impongan cupos de importación con carácter de retroactivo, es decir se proyectaría importar la misma cantidad de neumáticos del periodo 2011.

Por otro lado es de mucha importancia considerar la información proporcionada por organismos como AEADE, el cual entrega información actualizada del sector automotriz, en donde las ventas acumuladas del año 2011 a noviembre ascienden a 127.263 unidades de vehículos evidenciando un crecimiento del 11,28% con relación a las 114.358 unidades comercializadas en similar periodo del 2010. Es decir el potencial de mercado de llantas en equipo original ha crecido ostensiblemente y eso sin duda alguna nos arroja como análisis breve que la demanda de llantas supera ampliamente a la oferta que actualmente el mercado tiene. Cabe así mismo destacar que en la cumbre de ventas automotrices en Ecuador se mantiene el gigante Chevrolet con el 42% mercado, seguidas por Hyundai con el 10% y Kia con el 9%, datos muy importantes al momento de realizar proyecciones de pedidos en llantas para equipo original.

En cuanto a la inflación, según reportes del Banco Central del Ecuador, durante el periodo cortado a diciembre 2011 se alcanzó una inflación acumulada del 5,50% y durante el mismo periodo del 2010 se estableció en 3,46%, indicadores que evidencian que el 2011 ha sido un año con ajustes a la alta en productos terminados como razón del incremento de los insumos de fabricación, sobre todo los importados, tal es así que Servirueda realizó su respectivo ajuste a lista de precios en el primer trimestre de este año.

Así mismo es necesario realizar una retrospectiva del 2011 en lo que se refiere a las permanentes imposiciones que ha creado la administración gubernamental en lo que a importaciones se trata, por un lado la serie de requisitos implementadas por el Instituto Ecuatoriano de Normalización INEN el cual cada vez y cuando realiza cambio de formularios, pruebas técnicas y de laboratorio, lo cual muchas veces provoca demoras al momento de legalizar importaciones al presentarse problemas en ítems de neumáticos que repercuten en demoras al realizar las respectivas desaduanizaciones, por otro lado el Ministerio de la Productividad MIPRO cambió los formularios de legalización de documentos en donde primero se debe ingresar una solicitud que debe bajar del sistema el agente afianzado y luego se genera un nuevo formulario que previamente aprueba el SICE que es la ventanilla única para aprobación y comprobación de todo el sistema de importaciones en el cual llevan el record de los cupos de importaciones asignados a cada empresa, lo cual complican en cierta forma un correcto y ágil desempeño del proceso de importaciones. Muchas de estas dificultades mencionadas internamente en Servirueda tratan de ser evacuadas ágilmente sin embargo se han presentado circunstancias que no están necesariamente al alcance nuestro y por ende causan demoras en la salida de mercadería de aduana.

Nuestro compromiso empresarial siempre se ha encaminado en generar y defender el empleo existente y sobre todo para que los indicadores económicos de la empresa correspondan a la confianza depositada por parte de los señores accionistas. Dichas circunstancias del entorno político – económico ecuatoriano deben ser tomadas en cuenta para la lectura de los correspondientes estados financieros de la empresa en el 2011.

Informe de actividades

Aspecto administrativo y operacional

En contexto general el año 2011 el aspecto con mayor trascendencia para la empresa se constituyó en la reubicación de las oficinas principales, trasladándose de la anterior sede ubicada en la Av. Brasil a un sector de gran circulación vehicular como es la Av. La Prensa, sector norte de la ciudad de Quito, las nuevas y modernas instalaciones han conseguido reunir varios aspectos que empresarialmente requerían hacer sinergia, como es resaltar la imagen corporativa y dinámica de la marca "Servirueda-Hankook", acompañado de la implementación de un nuevo tecnocentro y unir con gran versatilidad a los departamentos administrativos y de logística al contar con una sola amplia bodega de despachos, lo que permite sin duda alguna optimizar recursos y por ende mejorar continuamente la calidad del servicio prestado a nuestros clientes. Este cambio radical de las instalaciones de la empresa busca encontrar y captar nuevos clientes en el segmento de consumidor final, con el claro objetivo de disminuir la participación del segmento de la subdistribución en las ventas de Servirueda y por ende mejorar considerablemente el margen de rentabilidad de la empresa. Así mismo se centrarán aún más los esfuerzos en consolidar la costa ecuatoriana con la sede de Guayaquil, un mercado que se encuentra invadido literalmente de llanta china que no permiten desarrollar con toda la fuerza que quisiéramos al departamento de ventas liderado por nuestro gerente comercial Carlos Vera.

Hankook Tire Co. Ltd. ha depositado toda su confianza en Servirueda, con lo cual los nuevos retos y compromisos con ustedes señores accionistas se afianzan aún más y sobre todo la presencia de Servirueda a nivel nacional se consolida con más fuerza.

Los retos que Hankook como marca reconocida y posicionada de neumáticos de gran calidad se han visto plasmados en el diario trabajo de todo el personal de la empresa, es así como se pone a

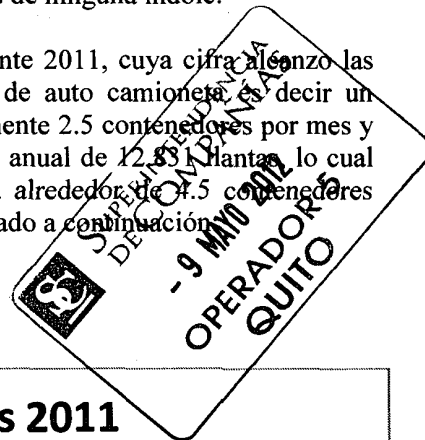
consideración el trabajo técnico realizado en importantes empresas del sector del transporte ecuatoriano, entre las principales flotas que se visita y se realiza seguimiento de flotas son Sytsa, Consorcio Cementero Concem ,Adetranscorp, Trolebus , Ecovía, Constructora Herdoíza Crespo, Cuerpo de Ingenieros del Ejército, Consejo Provincial de Pichincha, este trabajo de campo permite con datos reales y actualizados demostrar el costo por kilometro que un neumático de camión Hankook arroja, lo cual sin duda a permitido demostrar al cliente las ventajas que adquiere al decidirse por nuestra marca y así mismo estas herramientas de desempeño sirven para tener testimoniales de los clientes satisfechos mismos que abren nuevas puertas en clientes potenciales.

La relación comercial con Hankook se inició en septiembre del año 2009, desde aquella etapa Servirueda ha evolucionado totalmente en ingresos por ventas anuales y por lo tanto en sus resultados financieros finales y así mismo de la mano de Servirueda la coreana marca de neumáticos ha ganado y avanzado en la escalera de importaciones en unidades y dólares en el gran pastel de marcas importadas, los competidores directos de la empresa como son Hi-Performance y Ponce Yepes no han crecido al mismo nivel que nosotros en importaciones anuales, es decir Servirueda se convirtió en el cliente con mayor crecimiento en tan corto tiempo en el portafolio de Hankook. El posicionamiento que Hankook ha logrado gracias a la gestión comercial de Servirueda nos ha hecho merecedores de la confianza de tan importante empresa coreana y eso demuestra el esfuerzo y compromiso con el que trabaja todo nuestro personal. Llegar a los niveles de ventas que se consiguen mes a mes ha requerido de mucho esfuerzo económico por parte de accionistas y esa es una de las razones por las cuales el compromiso de la gerencia se afianza todos los días.

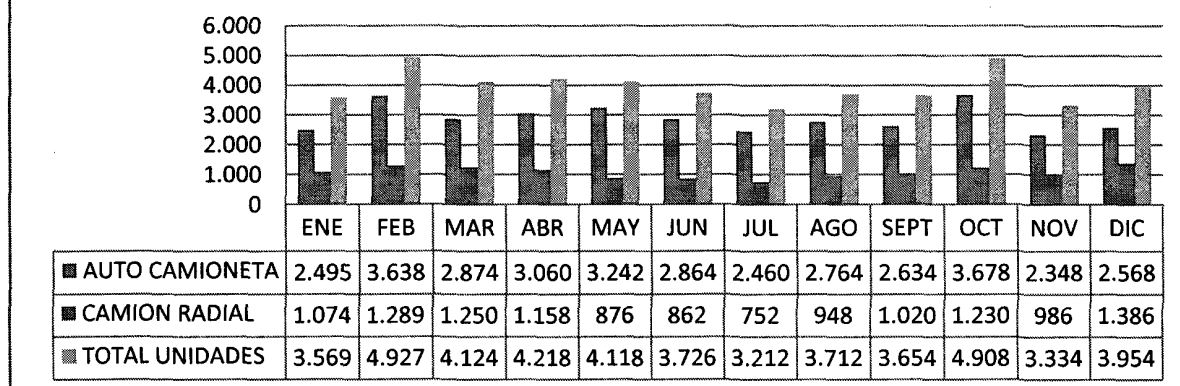
La estadísticas en la composición de ventas en los dos últimos años nos informa claramente que Hankook representa el 92% del mix de ventas para el año 2011, es decir los esfuerzos comerciales se evidencian en los resultados alcanzados a través del posicionamiento de la marca en el mercado ecuatoriano.

Por otro lado cabe indicar que la relación constante con accionistas, empleados, proveedores, clientes e instituciones financieras se han mantenido sólidas sin contratiempos de ninguna índole.

Un resumen de las unidades vendidas en neumáticos Hankook durante 2011, cuya cifra alcanzó las 47.456 llantas, de las cuales 34.625 correspondieron al segmento de auto camioneta, es decir un promedio de 2.885 llantas mensuales, esto quiere decir aproximadamente 2.5 contenedores por mes y 30 contenedores al año y por el lado de camión se alcanzó una cifra anual de 12.831 llantas, lo cual nos indica un promedio mensual de 1070 unidades que representa alrededor de 4.5 contenedores mensuales y alrededor de 56 contenedores año. Un gráfico de lo señalado a continuación



Hankook unidades vendidas 2011



Aspecto financiero

A continuación se presenta un extracto de las cifras que se expresan en los estados financieros con fecha de cierre fiscal al 31 de diciembre 2011

NEUMATICOS DEL ECUADOR SERVIRUEDA S.A.		
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA		
FECHA DE CORTE: 31-10-2011		
ACTIVO		
		%
ACTIVO CORRIENTE	3.888.812	93%
CAJA BANCOS	39.644	
CUENTAS POR COBRAR	1.803.267	
OTRAS CTAS COBRAR	190.940	
INVENTARIOS	1.831.548	
PAGOS ANTICIPADOS	23.411	
ACTIVO NO CORRIENTE	109.934	3%
DEPRECIABLES	109.934	
ACTIVO DIFERIDO	68.131	2%
OTROS DIFERIDOS	79.176	2%
TOTAL ACTIVO	4.146.055	100%
PASIVO		
PASIVOS CORRIENTES	3.191.062	92%
SOBREGIROS	216.848	
PROVEEDORES	482.377	
OTRAS CTAS PAGAR	144.892	
OBLIG. TRIBUTARIAS	71.004	
OBLIG. PATRONALES	45.062	
PRESTAMOS BANCARIOS	2.035.177	
PRESTAMOS ACCIONISTAS	8.553	
PRESTAMOS TERCEROS	187.145	
NO CORRIENTES	85.199	3%
PRESTAMOS BANC.LP	85.199	
TOTAL PASIVO	3.276.262	100%
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL	510.000	
FUTURAS CAPITALIZ.	546.140	
RESERVA LEGAL	14.195	
RESULTADOS ACUM.	-244.228	
RESULTADOS ACTUALES	43.686	
TOTAL PATRIMONIO	869.793	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	4.146.055	

SERVIRUEDA S.A.
INFORME DE GERENCIA

Al cierre del 31 de diciembre de 2011 se ha generado una UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION DE EMPLEADOS E IMPUESTOS de \$ 107.698 dólares. De igual manera a continuación se presenta el Estados de Resultados comparativos de los dos últimos periodos de la empresa, en donde se muestra claramente el significativo incremento de las ventas y el resultado del ejercicio positivo, producto de tener desde 2010 a Hankook como marca representada por Servirueda, lo que significo tener el inventario oportuno en los momentos justos que el mercado así lo exigió.

SERVIRUEDA S.A.

(Expresado en dólares americanos)

	2011	2010
VENTAS	5.758.443	5.843.822
COSTO DE VENTAS	4.546.697	4.941.890
Gastos de ventas y administrativos	784.385	597.251
Otros Ingresos / egresos no operacionales	-319.662	-198.085
RESULTADO DEL EJERCICIO ANTES PARTICIPACION TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA	107.698	106.594
Participación de trabajadores	-16.154	-15.989
Impuesto a la renta	-43.004	-22.364
Reserva Legal	-4.854	-6.824
Impuesto a la renta	43.686	61.416



Como parte integrante de los estados financieros se presenta algunos índices financieros que son importantes reflejar en este informe:

SERVIRUEDA S.A
INDICADORES FINANCIEROS

2011	2010
------	------

LIQUIDEZ

CAPITAL DE TRABAJO

Activo Corriente - Pasivo Corriente 697.750 914.767

RAZON CORRIENTE

Activo Corriente/Pasivo Corriente 1,22 1,27

PRUEBA ACIDA

(Activos Corriente-Inventario)/Pasivo Corriente 0,64 0,54

ROTACIONES

INVENTARIOS

Costo de ventas / Inventarios 2,48 1,99

CARTERA

Ventas/clientes 3,19 4,19
365/promedio 114 87

PROVEEDORES

Costo de Ventas/Proveedores 9,43 5,35
Proveedores/costo de ventas 38,19 67,30

ENDEUDAMIENTO

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

Pasivo Total/Activo Total 0,79 0,88

RENTABILIDAD

INVERSION

Utilidad/Activo Total 2,6% 2,2%

CAPITAL

Utilidad/Capital Social 10,1% 13,1%

PATRIMONIO

Utilidad/Patrimonio-Utilidad del Ejercicio 14,1% 22,9%



Análisis de Ventas

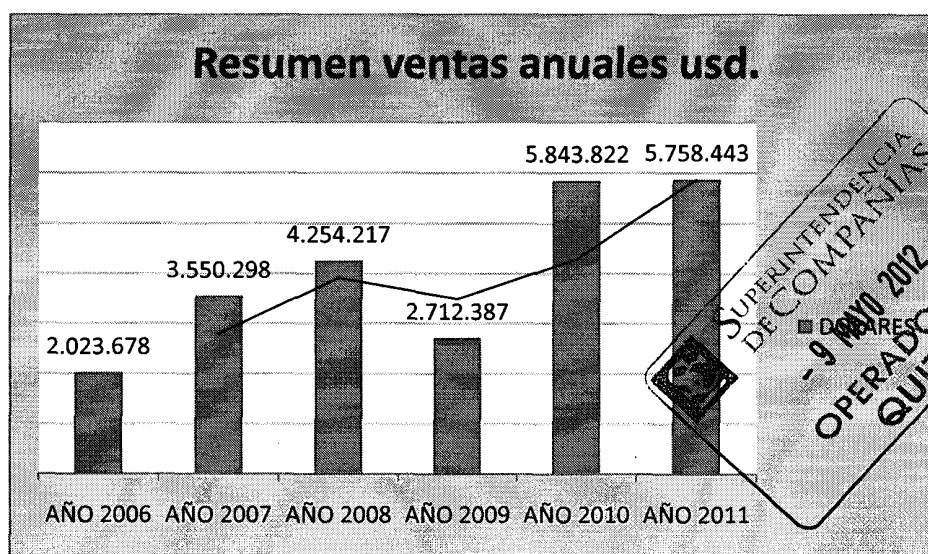
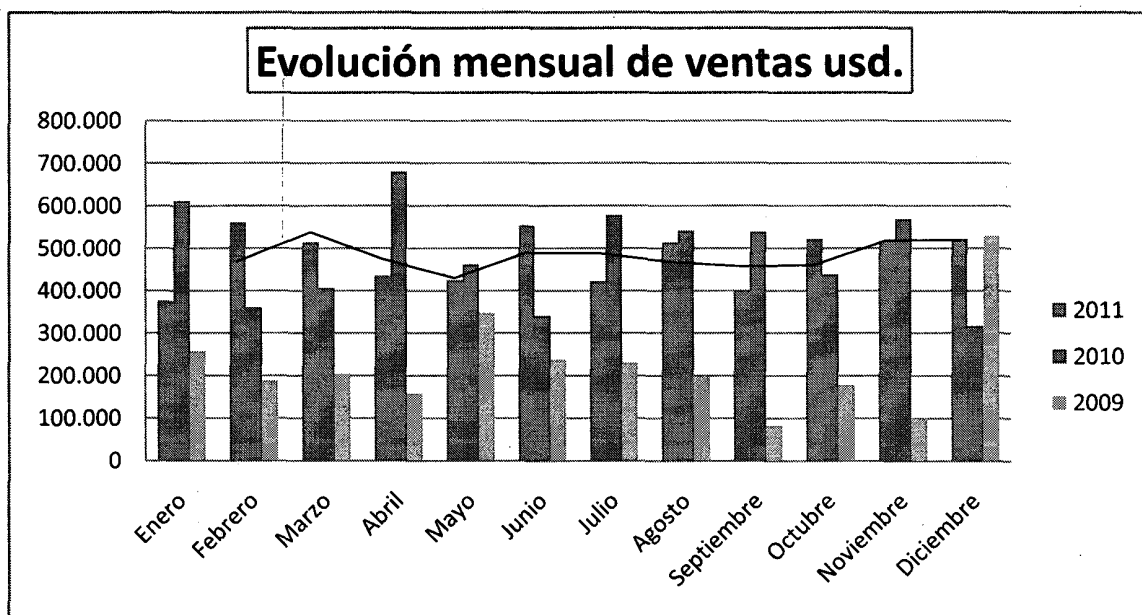
Como se puede observar en los siguientes gráficos, el nivel de ventas mensuales al mes de diciembre se estableció en un promedio de \$479.000, teniendo de igual manera meses picos como febrero, marzo, junio, agosto, octubre y diciembre que bordearon el promedio entre \$ 500.000 y los \$ 600.000, es por esta razón que el 2011 se marco con un ligero decrecimiento de alrededor del 0,01% de las ventas con respecto al año 2010, es decir prácticamente se alcanzo el mismo nivel de ventas en los dos últimos años. Revisando la evolución alcanzada entre el 2009 y 2011 encontraremos que el crecimiento se marco en 116 %.

Revisando los manifiestos de importación que anualmente son proporcionados por entidades de control, nos sentimos satisfechos de haber colocado a la marca Hankook en niveles considerablemente positivos en tanto corto ciclo de vida que tiene Servirueda de actividad comercial, es así como Hankook en periodos como 2008 y 2009 no trascendía más allá de un puesto 15 en unidades y dólares exportados al Ecuador, es así como luego de entregar la representación a Servirueda en el año 2009 alcanza el top ten en los proveedores extranjeros de llantas para nuestro país, esto más allá de mejorar la presencia de la marca Hankook en el competido mercado llantero, permitió a Servirueda entrar a participar del amplio pastel de la demanda donde consideramos haber alcanzado alrededor de un 2,2% del universo total que supera los 2 millones de unidades de llantas comercializadas anualmente en el Ecuador. Este cálculo se lo realizo proyectando la información proporcionada por Aeade en lo que se refiere al parque automotor ecuatoriano.

Una breve reseña comparativa de las ventas realizadas mensualmente se puede apreciar en el siguiente cuadro explicativo:

Mes	2011	2010	2009	Variación 2011-2010		Variación 2011-2009	
	Usd	Usd	Usd	Usd	%	Usd	%
Enero	375.941	611.301	256.538	-235.360	-39%	119.403	47%
Febrero	560.801	360.572	188.359	200.229	56%	372.442	198%
Marzo	514.291	406.659	204.217	107.632	26%	310.074	152%
Abril	434.475	680.159	157.552	-245.684	-36%	276.923	176%
Mayo	424.275	462.018	348.155	-37.743	-8%	76.120	22%
Junio	553.506	340.775	238.157	212.734	62%	315.349	132%
Julio	422.779	578.016	230.362	-155.237	-27%	182.417	84%
Agosto	513.206	541.335	197.611	-138.661	-5%	315.595	160%
Septiembre	400.178	538.179	82.100	-138.001	-26%	318.078	387%
Octubre	521.176	438.981	177.926	82.195	19%	343.250	193%
Noviembre	516.591	568.779	101.599	-52.188	-9%	414.992	408%
Diciembre	521.224	317.048	530.262	204.176	64%	-9.038	-2%
Total	5.758.443	5.843.822	2.712.837	-85.379	-1,46%	3.045.606	112%

Una composición gráfica del nivel de ventas 2011, 2010, 2009 se explica a continuación:



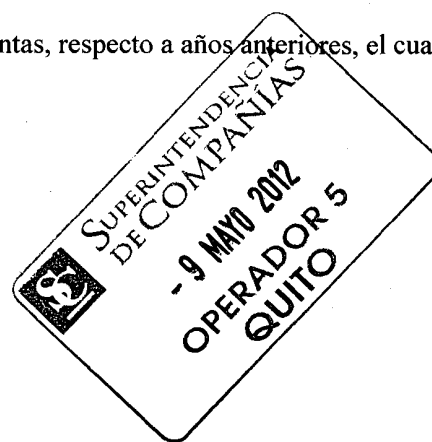
Un análisis de esta información nos indica claramente que desde el inicio de la relación con Hankook en la parte final del periodo 2009 los resultados en lo que se refiere a ventas netas mejoraron ostensiblemente al punto de crecer del 2009 al 2010 en un 116% y del 2010 al 2011 prácticamente mantenerse en el mismo nivel de ventas, con lo cual se pasa de tener promedios de ventas de alrededor de \$ 500.000 aproximadamente en el periodo 2010-2011.

Como se puede observar en los anteriores gráficos cada mes tiene comportamientos muy diferentes, no hay una máxima que pueda explicar la situación en cada mes, ya que incluso comparando años muy similares como han sido 2011 y 2010 , cada mes comparado no indica necesariamente un resultado similar, más bien por el recorrido y la experiencia adquirida a los largo de este tiempo al frente de la gerencia general, se puede indicar que cada mes se manifiesta diferente dependiendo de fechas de facturación con el sector público por ejemplo o a su vez la agilidad con la cual tenemos en nuestra bodega la mercadería desaduanizada, entendiéndose por agilidad el contar con los recursos oportunos dentro del flujo económico de la empresa ya que este aspecto es uno de los más neurálgicos al momento de realizar pagos constantes por la mercadería que se requiere y que se encuentra muchas veces en almaceneras y por lo tanto esto repercute en la oportunidad con la cual se atiende los requerimientos de nuestros clientes que siempre confían en nosotros.

En el siguiente cuadro resumen se aprecia la evolución empresarial en lo que se refiere a ventas en dólares anuales:

AÑO	DOLARES	VARIACION USD	CRECIMIENTO
AÑO 2006	2.023.678		
AÑO 2007	3.550.298	1.526.620	75,44%
AÑO 2008	4.254.217	703.919	19,83%
AÑO 2009	2.712.387	-1.541.830	-36,24%
AÑO 2010	5.843.822	3.131.435	115,45%
AÑO 2011	5.758.443	-85.379	-1,46%

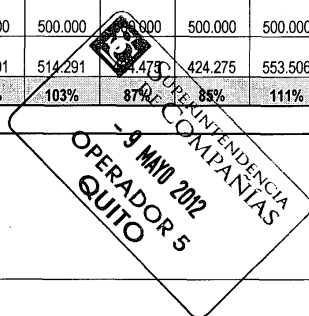
El año 2011 se ha mejorado positivamente los márgenes brutos en ventas, respecto a años anteriores, el cual arroja un promedio anual del 21% de margen bruto sobre ventas.



De igual manera a continuación se muestra un análisis comparativo del presupuesto planificado para el año 2011 vs. Resultados obtenidos en el periodo enero a diciembre:

ANEXO 1. Presupuesto Ventas Quito – Guayaquil vs. Resultados reales

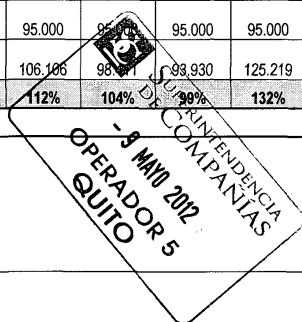
PRESUPUESTO DE VENTAS EMPRESA 2011														
OFICINA		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
QUITO	Presupuesto	380.000	380.000	380.000	380.000	380.000	380.000	380.000	380.000	380.000	380.000	380.000	380.000	4.560.000
	Ventas	277.831	499.522	388.729	336.758	326.372	459.856	340.713	411.750	323.828	419.522	442.341	542.167	4.769.389
	Cumplimiento	73%	131%	102%	89%	86%	121%	90%	108%	85%	110%	116%	143%	105%
GYE	Presupuesto	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	1.440.000
	Ventas	98.110	61.279	125.562	97.717	97.903	93.650	82.066	101.456	76.350	101.654	74.250	89.220	1.099.217
	Cumplimiento	82%	51%	105%	81%	82%	78%	68%	85%	64%	85%	62%	74%	76%
TOTAL	Presupuesto	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	6.000.000
	Ventas	375.941	560.801	514.291	434.475	424.275	553.506	422.779	513.206	400.178	521.176	516.591	521.224	5.758.443
	Cumplimiento	75%	112%	103%	87%	85%	111%	85%	103%	80%	104%	103%	104%	96%



SERVIRUEDA S.A.
INFORME DE GERENCIA

ANEXO 2. Presupuesto Utilidad Bruta Quito - Guayaquil

PRESUPUESTO UTILIDAD BRUTA													
OFICINA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
QUITO	Presupuesto	72.200	72.200	72.200	72.200	72.200	72.200	72.200	72.200	72.200	72.200	72.200	866.400
	Utilidad Bruta	60.557	79.398	78.794	75.301	72.578	101.857	63.745	71.500	70.100	84.203	80.993	952.697
	Cumplimiento	84%	110%	109%	104%	101%	141%	88%	99%	97%	117%	112%	157%
GYE	Presupuesto	22.800	22.800	22.800	22.800	22.800	22.800	22.800	22.800	22.800	22.200	22.200	272.400
	Utilidad Bruta	16.544	12.193	27.312	23.110	21.352	23.362	20.569	24.172	19.659	24.606	22.390	259.049
	Cumplimiento	73%	53%	120%	101%	94%	102%	90%	106%	86%	108%	101%	107%
TOTAL	Presupuesto	95.000	95.000	95.000	95.000	95.000	95.000	95.000	95.000	95.000	94.400	94.400	1.138.800
	Utilidad Bruta	77.101	91.591	106.106	98.411	93.930	125.219	84.314	95.672	89.759	108.809	103.383	1.211.746
	Cumplimiento	81%	96%	112%	104%	99%	132%	89%	101%	94%	115%	110%	146%



SERVIRUEDA S.A.
INFORME DE GERENCIA

Análisis Grupo Llantero

Servirueda forma parte del grupo llantero más grande del país el mismo que tiene entre las principales características y objetivos los descritos a continuación:

- Nuevos mercados.
- Nuevos canales.
- Nuevas zonas geográficas.
- Nuevos Productos.
- Tener la mayor participación del mercado
- Potencializando las marcas del grupo
- Desarrollando nuevas marcas.
- Diversificando y / o especializando sus operaciones

Lograr que sus empresas miembros tengan

- Estabilidad Comercial
- Estabilidad Financiera
- Estabilidad Económica
- Calidad Gerencial, comercial, operativa
- Estándares Comerciales, Administrativos, Financieros y de Control.

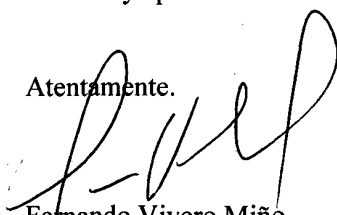
Elevados Niveles de competitividad.

- Poder de negociación ante proveedores.
- Poder de negociación ante clientes.
- Condiciones de intercambio favorables entre los miembros del grupo.
- Respeto Comercial entre miembros del Grupo.
-

Este breve resumen del grupo llantero se lo realiza debido al proyecto de fusión que se está planteando para el periodo 2012 con las empresas relacionadas como son Cauchosierra y Servirueda

Con lo expresado en el presente informe pongo a disposición de la Junta para su respectiva revisión y aprobación.

Atentamente.


Fernando Vivero Miño
Gerente General

