

## INFORME DE ACTIVIDADES AÑO 2013

### **Señores Accionistas:**

El Presidente y el Gerente de Distribuidora Llanmaxxi del Ecuador S.A., de acuerdo a lo dispuesto por la Ley y por los estatutos de la sociedad, ponemos a consideración de los Srs. accionistas el informe de las actividades y el Balance correspondiente al año 2013.

### ENTORNO NACIONAL

El año 2013 fue un año más regular comparado al año 2012, y aunque el Gobierno no ha aplicado cupos para este sector, estamos regulados por el MIPRO para la obtención de licencias. En el mes de Julio del 2013 entró en vigencia una nueva reglamentación del INEN en cuanto a la presentación de los Certificados de Conformidad de Producto. Debido a que los certificados de nuestro proveedor no cumplían con la exigencia del INEN, tuvimos que suspender los embarques por 45 días. En este tiempo se trabajó coordinadamente con nuestro proveedor para el envío de los certificados de Producto de Shanghái y Taiwán con el detalle del procedimiento de certificación que requiere este producto, la descripción del producto y la inclusión de la Marca. Se obtuvo finalmente los certificados de acuerdo a los requerimientos específicos del INEN, y de Taiwán y Shanghái se reanudaron los embarques, de Tailandia se demoró más tiempo la obtención del mismo certificado, el mismo que nos llegó en el mes de Diciembre, por lo que de esta planta no se realizaron embarques en el segundo semestre del 2013.

Los sistemas Ecuapass de la Aduana del Ecuador han estado operando con más regularidad y con la nueva regulación sobre el manejo de diferencia de pesos, también se ha estado operando con más normalidad y sin tanto costo adicional de manejo de contenedores.

El Ministerio del ambiente también ha emitido una nueva regulación para la disposición final de neumáticos por parte de los importadores. Durante el 2014 se deberá presentar un plan de Gestión sobre el manejo de estos desechos especiales, que son los neumáticos, para lo cual se está estudiando diferentes procedimientos, los cuales se deberán analizar en un directorio posterior.



## GESTION COMERCIAL

### VENTAS

Las ventas del año 2012 sumaron \$21.200.063.84 dólares, y comparado con las ventas del 2013 de \$ 17.057.798.64 en el 2013 tuvimos una reducción en ventas del 19.24 %. Esta reducción se debió a factores, como la reducción en los pedidos de nuestro mayor distribuidor, Importadora Tomebamba, la suspensión de embarques de las plantas de Taiwán y Shanghai y la suspensión de los embarques de Tailandia del segundo semestre.

En el mercado Nacional, Distribuidora Llanmaxxi está en primer lugar en la importación de llantas de auto y camioneta, con una participación de mercado del 10,71%. Sin embargo, esta participación es inferior a la que tuvimos en el 2012, que fue del 14%.

La competencia en el mercado local ha estado muy fuerte debido a una política muy agresiva de la mayoría de importadores de eliminar de sus bodegas inventario caro, y promociones muy fuertes de marcas como KUMHO de plantas de la China y políticas demasiado flexibles de crédito de otros importadores, además de una oferta muy grande de llantas para Auto y Camioneta de fábricas Chinas que están comenzando a producir una gama más completa de estos productos.

### VENTAS LLANTAS RADIALES DE CAMION

El año 2013 fue una año difícil para la comercialización de llanta de camión, debido a una política de reducción notable de precios de llantas TBR a nivel internacional, lo cual afectó nuestro margen, ya que contábamos con un inventario grande de producto caro. Durante el 2013 se evacuó este inventario y para finales de año se colocaron nuevamente pedido de llantas a precios reducidos, que permitan la comercialización a precios razonables de mercado.

Además los problemas del sector de llantas Radiales de Camión son:

- Llantas Chinas de bajo costo
- Llantas exoneradas importadas por las Federaciones de transporte
- Llantas de producción local a bajo precio

- Importadores de Guayaquil otorgando hasta 8 meses de crédito
- Importadores que entregan llantas a consignación

A partir del mes de marzo del 2013 se llegó a un convenio de distribución de llantas radiales de Camión Maxxis a nivel nacional con Maxxicaucho, empresa que junto con su red de vendedores de reencauche coordinaron la distribución de llanta radial nueva.

### **GESTION ECONOMICO FINANCIERO**

Aún cuando las ventas en el 2012 fueron superiores a las ventas del 2013, el margen bruto subió del 9.74% en el 2012 al 11.46% en el 2013, y la utilidad neta pasó del 2.98% en el 2012 al 3.73% en el 2013.

Un factor importante que contribuyó a no tener mejores resultados fue la serie de actos delictivos que tuvimos en año 2013, como el robo de la Bodega de Guayaquil, robo de un camión Hino, carreta, contenedor, y otros robos menores.

### **Impuestos:**

Nuevamente, solicitamos con éxito la devolución al Servicio de Rentas Internas de un valor significativo de \$22.830.56 dólares, correspondiente a impuesto a la renta del ejercicio 2010 pagado en exceso, gestión por la cual felicitamos al Ec. Cesar Terreros. Además recibimos notificación el 30 de Agosto del 2013 para una auditoría de rentas del ejercicio 2011, la cual está en curso.

### **RESULTADOS OBTENIDOS**

El resultado del ejercicio del año 2012 fue de \$ 797.302.38 dólares antes del pago de Impuesto a la Renta. En el 2013 se mejoraron los resultados, siendo estos de \$ 960.667.39 antes del pago del Impuesto a la Renta.

### **PROPUESTA DEL DESTINO DE LAS UTILIDADES**

Se propone a los señores accionistas mantener las utilidades del 2013 en la cuenta de dividendos por pagar hasta una nueva Junta que la realizaremos en Junio del 2014, fecha en la que analizaremos la situación de la empresa y podremos tomar decisiones sobre el destino de las

mismas, ya que se debe contemplar la posibilidad de invertir en el nuevo proyecto de reciclaje de llantas que aun no está definido, pero que es un requerimiento obligatorio del Ministerio del Ambiente

#### **PROYECCION VENTAS AÑO 2014**

Para el año 2014 se espera que las ventas se incrementen y se está trabajando con nuestro distribuidor Importadora Tomebamba para cumplir la meta del 2012 y superarla, además, la producción de Maxxis está siendo constante, por lo que los pronósticos de despachos son buenos.

#### **AGRADECIMIENTO**

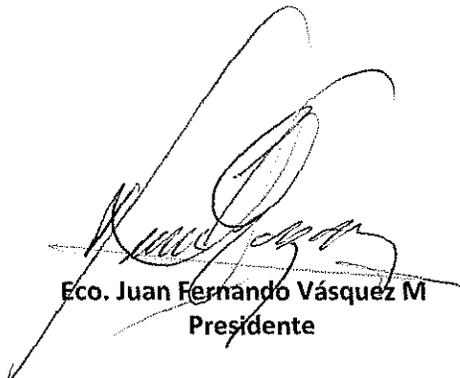
Agradecemos a Dios por habernos permitido cumplir los objetivos trazados en el año 2013.

Agradecemos a todo el personal que ha trabajado con esfuerzo y dedicación.

Agradecemos al directorio por su total apoyo y confianza depositada.

#### **DERECHOS DE AUTOR**

Para dar cumplimiento a lo dispuesto en la resolución No. 04.Q.II.001 de la Superintendencia de Compañías, nos permitimos certificar que hemos cumplido con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.



**Eco. Juan Fernando Vásquez M**  
**Presidente**



**Ing. Carmen Bahamonde R**  
**Gerente General**